



# ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ

ΤΟΜΟΣ Α'

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΕΙΜΝΗΣΤΟ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗ ΚΑΘΗΓΗΤΗ  
ΔΗΜΗΤΡΙΟ ΚΟΔΟΣΑΚΗ

ESSAYS IN HONOUR OF THE LATE PROFESSOR  
DEMETRIOS KODOSAKIS

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
UNIVERSITY OF PIRAEUS



# ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ



00138714

ΤΟΜΟΣ Α΄

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡ. ΕΙΣ.	38714
COMP.	22930
ΤΑΞΙΝ.	378.49505 ΕΠ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΕΙΜΝΗΣΤΟ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗ ΚΑΘΗΓΗΤΗ  
ΔΗΜΗΤΡΙΟ ΚΟΔΟΣΑΚΗ

ESSAYS IN HONOUR OF THE LATE PROFESSOR  
DEMETRIOS KODOSAKIS

# 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

#### **George J. Avlonitis, Paulina Papastathopoulou**

Identifying different product innovativeness profiles:  
Some evidence from the Greek financial services market ..... 1-23

#### **K.A. Agorastos**

Present value of an investment with a random number  
of cash flows ..... 25-34

#### **Κωνσταντίνος Αγοραστός, Κατερίνα Λυρούδη**

Οι επιπτώσεις του ευρώ στις ελληνικές επιχειρήσεις ..... 35-63

#### **Κωνσταντίνος Γ. Αθανασόπουλος**

Η ηθική και κρατικά ελεγχόμενη και επιχορηγούμενη παιδεία  
στο σύγχρονο ελληνικό κράτος ..... 65-74

#### **Nikitas A. Assimakopoulos**

Theory building view for user-centered design:  
A systems approach ..... 75-88

#### **Zoe Ventura Neokosmidis**

Greece's export performance:  
A macro and micro perspective ..... 89-93

#### **A.P. Vrechopoulos, G.J. Siomkos, P.G. Malliaris**

Toward a methodological approach for the design  
of an effective business-to-consumer virtual  
retail environment ..... 95-107

#### **Δημήτριος Α. Γεωργακέλλος**

Ενεργειακή ανάλυση βιομηχανικών συστημάτων:  
Η συμμετοχή των καυσίμων και των λοιπών πηγών ενέργειας .. 109-130

<b>Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος, Δημήτριος Ν. Σουμπενιώτης</b> Η επίδραση των πληροφοριακών συστημάτων στη δομή και στην ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων .....	131-143
<b>K. Giziakis</b> The cost of commercial totally lost ships worldwide .....	145-155
<b>K. Γκιζιάκης, Δρ. Ε. Μπαρδή</b> Γραφείο διασύνδεσης – Σταδιοδρομίας. Ένας νέος θεσμός .....	157-168
<b>Βασιλείου Δημ. Γκίκα</b> Το Δημόσιο δίκαιο της εξωτερικής πολιτικής: Συσχετισμός αρμοδιοτήτων μεταξύ κρατικών λειτουργιών. Η εμπειρία των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής και της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας .....	169-186
<b>Dimitris Ginoglu</b> The firms cost of capital with respect to long term financing .....	187-202
<b>Δημήτρης Γκίνογλου</b> Η επίπτωση του αριθμοδείκτη Gearing (Leverage) στο κόστος κεφαλαίου μιας επιχείρησης. Επηρεάζει ή όχι το κόστος κεφαλαίου; .....	203-209
<b>Prof. Alexander M. Goulielmos</b> Matters of definition: Maritime Economics revisited .....	211-228
<b>Δημοσθένης Δασκαλάκης</b> Εργατικό κίνημα και Κοινωνικό Κράτος: Από τη βιομηχανική επανάσταση στη μεταβιομηχανική εποχή.....	229-266
<b>Κορνηλία Δελούκα-Ιγγλέση</b> Η προστασία του ατόμου ιδίως ως καταναλωτή από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα .....	267-295
<b>Kostas N. Dervitsiotis</b> Some issues in transforming educational systems into learning environments .....	297-306

**Dr. Gabriel V. Diamantis**

Teaching English for business and technology  
at tertiary education level-University of Piraeus  
An approach of combining subject learning  
and language learning simultaneously .....307-323

**Z. Dimitriades**

Managing contemporary customer communications:  
Utilizing the Web and Internet technologies .....325-337

**Zoe S. Dimitriades**

Computer ethics: The Net, E-Commerce and Society .....339-351

**Γ.Σ. Δονάτος – Π.Ε. Ζαΐρης – Α.Σ. Ξενάκης**

Δειγματοληπτική έρευνα για την αναγκαιότητα κατασκευής  
Νέου Μουσείου της Ακρόπολης Αθηνών .....353-368

**Αχιλλέας Δ. Ζαπράνης, Απόστολος Ν. Ρεφενές**

Νευρωνικά Δίκτυα και Διαχείριση Διαθέσιμων.....369-384

**Dr. George Thanos**

The Greek process towards Euro Zone faces two frictions:  
The Wage rigidities and the budget deficit .....385-409

**Δρ. Γεώργιος Α. Θάνος**

Προοπτική εξίσωσης μακροπρόθεσμα των περιφερειακών  
εισοδηματικών ανισοτήτων μεταξύ των χωρών  
της Ευρωζώνης .....411-433

**Θανάσης Καλαφάτης**

Τα αίτια και τα αποτελέσματα της χρεοκοπίας του  
Ελληνικού Κράτους το 1893 .....435-447

**Dr. D.A. Cambis**

The Economics of imperfect competition and the related  
amalgamation theories – A critique.....449-485

**Η.Γ. Καπαρελιώτης**

Η ιστορική εξέλιξη της αξίας της επωνυμίας.....487-500

## ΤΟΜΟΣ Β΄

**Αναστάσιος Δ. Καραγιάννης**

Οικονομικές ιδέες και παραινήσεις των σοφιστών .....501-512

**Πέτρος Κιόχος**

Προβλήματα στο χώρο των ασφαλίσεων λόγω της  
δημογραφικής γήρανσης και των τροχαίων ατυχημάτων .....513-531

**Prof. Petros Kiochos, Dr. Costas Kyritsis**

Time-series simulation of the Income of Insurance-brokers  
in Greece.....533-540

**Δημήτριος Κόκοτος, Δημήτριος Γκίνης**

Στατιστική παρουσίαση παραμέτρων που σχετίζονται  
με τα ναυτιλιακά ατυχήματα .....541-564

**Δημήτριος Κόκοτος**

Νηογνώμονες και Ναυτιλιακά ατυχήματα.  
Μια στατιστική ανάλυση .....565-573

**Δημήτρης Λαγός**

Πρόβλεψη της τουριστικής ζήτησης με  
ποιοτικές μεθόδους.....575-588

**Ιωάννης Λαζαρίδης**

Το Franchising στην Ελλάδα: Χθες-Σήμερα-Αύριο .....589-605

**Βάιος Λάζος, Αθανάσιος Βαζακίδης**

Μάνατζερ: Το αρνητικό κόστος της επιχείρησης  
(ήτοι: Η προσιτότητα του απροσίτου πέρα από τη  
λογική της απροσιτότητας του προσιτού) .....607-624

**Katerina Lyroudi, Vassilis Lyroudis**

A review of the literature on dividend reinvestment plans .....625-659

**Z.I. Μαδυτινός, Γ. Σιώμκος, Π. Μάλλιαρης**

Εντοπισμός και ανάλυση των στρατηγικών προβλημάτων  
των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων και του  
ανταγωνιστικού περιβάλλοντός τους .....661-677

**Dimitrios M. Mihail**

Greek Industrial Relations:  
Facing the challenge of restructuring .....679-691

**Δρ. Ιωάννης Μυλωνάκης**

Στρατηγικές και Πολιτικές μάρκετινγκ εταιρειών  
 παραγωγής και διανομής τροφίμων στη  
 Νέα Ευρωπαϊκή Αγορά .....693-718

**Δρ. Ιωάννης Μυλωνάκης, Δημήτριος Ρουμάνος**

Η εγχώρια αγορά προϊόντων υγιεινής διατροφής:  
 Συμπεράσματα έρευνας Μάρκετινγκ .....719-737

**Litsa Nicolaou-Smokoviti, Spiros Paroutis**

Industrial Relations in Greece.  
 Recent trends with special emphasis on privatization  
 and participation .....739-751

**Ελένη Νίνα-Παζαρζή**

Σχέσεις των φύλων και αγορά εργασίας στο πλαίσιο  
 της Ευρωπαϊκής Ένωσης:  
 Θεωρητικοί προβληματισμοί.....753-776

**Επαμεινώνδας Πανάς, Βασιλεία Νιννή**

Οικονομική ανάλυση της βιομηχανίας αλουμινίου  
 στην Ελλάδα .....777-810

**George G. Panigyraakis**

Public relations management in the  
 services sector in Greece .....811-828

**Nikolaos Papavassiliou, Spyros Gounaris**

Analysis of the Greek fishing industry and strategic  
 suggestions for growth.....829-862

**A. Παρδάλη, Ε. Θαλασσινός**

Θεσμικός εκσυγχρονισμός και τιμολογιακή πολιτική:  
 Η περίπτωση του σταθμού εμπορευματοκιβωτίων του  
 Λιμένος Πειραιώς .....863-887

**Fani Sakellariadou**

Metal partitioning in geochemical fractions .....889-894

**E. Sambrakos**

The contribution of coastal shipping in the  
 regional development of the Greek Islands.  
 The case of the Southern Aegean region .....895-910

**Αριστέα Σινανιώτη-Μαρούδη**

Σύνταγμα και βιομηχανική ιδιοκτησία .....911-918

**Αναστάσιος Σούγιαννης**

Το ηθικό του προσωπικού πωλήσεων .....919-923

**Α. Σούγιαννης, Δ. Παπασωτηρίου, Μ. Παπανδρέου**

Παρουσίαση ευρημάτων έρευνας για την  
κωδικοποίηση εμπορευμάτων και υλικών  
στις Ελληνικές εμπορικές και  
βιομηχανικές επιχειρήσεις .....925-939

**Δρ. Ν. Φίλιππα**

Κατασκευή και ανάλυση δείκτη συνολικής απόδοσης  
για την Χρηματιστηριακή Αγορά των Αθηνών.....941-984

**Ι.Α. Χατζηδημητρίου, Δ.Ε. Ποργιανός**

Ανάπτυξη και συγκριτική ανάλυση των  
θεμελιωδών θεωριών διεθνοποίησης .....985-1009

**Ο.Γ. Χριστοπούλου, Β.Α. Λάζος**

Δυναμικές και ανεπάρκειες στην προσαρμογή  
των καπνοπαραγωγών στη Νέα Κοινή  
Αγροτική Πολιτική (Περιπτώσιολογική Διερεύνηση) .....1011-1027





**Δημήτρης Κοδοσάκης**

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΔΟΣΑΚΗΣ

Ο αναμνηστικός αυτός τόμος είναι μια μικρή προσφορά του Πανεπιστημίου Πειραιώς στη μνήμη ενός μέλους του διδακτικού του προσωπικού που τίμησε αυτό το Πανεπιστήμιο. **Του Δημήτρη Κοδοσάκη.**

Ο αναπληρωτής καθηγητής Δημήτρης Κοδοσάκης σπούδασε **Χημεία** και κατείχε τον τίτλο του διδάκτορα από το Χημικό Τμήμα της Φυσικομαθηματικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ασχολήθηκε από την αρχή της σταδιοδρομίας του στη βιομηχανία τροφίμων, καθώς τα τρόφιμα, η χημεία και η τεχνολογία τους ήταν από τα αγαπημένα επιστημονικά του ενδιαφέροντα.

Στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς (π. ΑΒΣΠ) ήρθε το 1970 ως συνεργάτης του καθηγητή κ. Αλεξ. Σταυρόπουλου που δίδασκε τότε Βιομηχανική Τεχνολογία. Σ αυτό το ευρύ αντικείμενο, ο Δημήτρης Κοδοσάκης επιδόθηκε με ζήλο και εξελίχθηκε σε αναπληρωτή καθηγητή. Σίγουρα είχε μπροστά του ένα ακόμη πιο λαμπρό μέλλον και περισσότερα θα έδινε στην επιστήμη του και την κοινωνία. Όμως, η μοίρα δεν το ήθελε. Ο Δημήτρης Κοδοσάκης έφυγε ένα βράδυ του Μαρτίου του 1999 από κοντά μας. Όμως δεν έφυγε μαζί και το έργο του. Το τόσο σοβαρό και αξιόλογο έργο. Ούτε χάθηκε από τη μνήμη μας αυτός ο καλός δάσκαλος, ο ερευνητής, ο άνθρωπος και ο φίλος.

Ο Δημήτρης Κοδοσάκης είχε την αγάπη των φοιτητών του επειδή πάσχιζε να τους προσφέρει όσα περισσότερα μπορούσε, με αποδοτικό, φιλικό, ανθρώπινο τρόπο. Οι φοιτητές **ήθελαν** να σπουδάζουν μαζί του. Ήταν από τους αγαπημένους τους καθηγητές. Η διδασκαλία του ήταν ελκυστική γιατί αυτά που μετέδιδε ήταν γνώσεις που αντλούσε από επίμονη και επίπονη έρευνα στα αντικείμενα της Χημείας και Τεχνολογίας Τροφίμων, της Ενέργειας και της Διαχείρισης των Φυσικών Πόρων γενικά. Επιστημονικά αντικείμενα που είναι ανθρωποκεντρικά. Που η καλή εκπαίδευση σ αυτά, και επομένως η καλή διαχείριση των πόρων στους οποίους

αναφέρονται, προσφέρουν τη βάση για τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των ανθρώπων και για την καλύτερευση της ποιότητας της ζωής τους. Αυτό ήταν που τράβηξε το ενδιαφέρον του χαμένου μας συναδέλφου. Ήταν η δυνατότητα να προσφέρει στους ανθρώπους μέσα απ αυτές τις εφαρμογές της επιστήμης που σπούδασε και διακονούσε. Η μονογραφία του με τίτλο *Η Διατροφή των Ελλήνων* που αποτελεί μοναδικό κείμενο για το θέμα σε ολοκληρωμένη μορφή, περιλαμβάνει αυτά που επιθυμούσε να προσφέρει στους συνανθρώπους του. Περιλαμβάνει τις γνώσεις του εκλιπόντος συγγραφέα και την προσπάθεια να τις μεταδώσει με τρόπο πρακτικό, και κατανοητό, προκειμένου να ωφεληθούν οι αναγνώστες και μετά, απ' αυτούς, όλοι οι άνθρωποι.

Ο Δημήτρης Κοδοσάκης δεν ήταν ένας απομονωμένος ερευνητής. Ό,τι μάθαινε ήθελε να το μεταδίδει. Κι αυτό έκανε μέσα από τα βιβλία του και τα πολλά άρθρα που δημοσίευσε. Και τούτο, επειδή, κατά τη γνώμη μου, **ήθελε να βοηθήσει** και όχι απλώς να προσθέσει δημοσιεύσεις. Επειδή είχε καταλάβει ότι ο επιστήμονας, ο δάσκαλος, πρέπει να δίνει. Και ο Δημήτρης Κοδοσάκης έδινε. Όχι μόνο γνώσεις. Έδινε τον εαυτό του για να βοηθήσει την οικογένεια, τους φίλους, τους συνανθρώπους. Έφυγε δηλαδή από κοντά μας όχι μόνο ένα καλός επιστήμονας αλλά και **ένas καλός άνθρωπος**.

Είχα την τιμή να θεωρούμαι από τον εκλιπόντα φίλος του και θέλω να πιστεύω ότι ήξερε ότι τον θεωρούσα και εγώ φίλο μου. Συνεργάστηκα μαζί του σχεδόν 30 χρόνια, στο ίδιο γνωστικό αντικείμενο. Δυσκολίες και χαρές της ακαδημαϊκής ζωής τις μοιραστήκαμε μαζί. Όμως, το είδος της ασθένειας που τον πήρε από κοντά μας, μας στέρησε τη δυνατότητα να τον βοηθήσουμε. Κι αυτό κάνει το χαμό του πιο οδυνηρό για τον φίλο που παραμένει. Η μόνη παρηγοριά είναι ότι τα παιδιά του μεγαλώνουν σωστά, το έργο του αναφέρεται, οι άνθρωποι τον θυμούνται. Θυμούνται ένα ρομαντικό δάσκαλο που έφυγε, όπως έζησε. **Απλός**.

Σωτήρης Κ. Καρβούνης

George J. Avlonitis\*, Paulina Papastathopoulou\*\*

---

IDENTIFYING DIFFERENT  
PRODUCT INNOVATIVENESS PROFILES:  
SOME EVIDENCE FROM THE  
GREEK FINANCIAL SERVICES MARKET

---

**ABSTRACT**

*The aim of the present paper is to develop an empirically based typology of product innovativeness for new financial services and further to examine the relationship of certain innovative types with performance. Data were collected on 132 new financial services that have recently been launched into the Greek market. Our analysis revealed that six distinct product innovativeness types exist, namely new to the company product; new to the market product; new delivery process; product line extension; product modification; and product repositioning. Moreover, these six innovative types are differentially related to performance outcomes. Specifically, new delivery processes were the most successful type compared to the other five innovative groups of products, followed by new to the market products and product modifications. New to the company products performed moderately well, while product line extensions and product repositionings were overriding failures.*

---

\* Professor of Marketing, Department of Management Science and Marketing, Athens University of Economics and Business.

\*\* Research Associate, Department of Management Science and Marketing, Athens University of Economics and Business.

## INTRODUCTION

New products can be classified in different categories depending on how innovative or new they are. Newness either/both to the firm and/or to the market can be used, while new product projects may be more or less innovative on a number of dimensions, for example market, technology, managerial practices (Green, Gavin and Aiman-Smith, 1995; Song and Montoya-Weiss, 1998).

In the npd literature, there are a number of typologies of product innovativeness (Booz, Allen and Hamilton 1982, Heary 1983, Wheelwright and Clark 1992, Cooper and Kleinschmidt 1993, Veryzer 1998, Gadrey, Gallouj and Weinstein 1995). However, these typologies are the result of rather arbitrary combinations of newness dimensions. In other words, they hypothesize about the types of product innovations without providing empirical evidence for their actual existence. Thus, a research question that still remains unanswered is whether newness to the firm and to the market along various dimensions can be combined and lead to an empirically based typology of product innovativeness.

Recognizing this knowledge gap, the objective of the present study is twofold: (i) it attempts to provide an empirically based typology of innovativeness for new financial services, and (ii) it aims to explore the relationship of the different product innovativeness types with new product performance.

The decision to concentrate the empirical investigation on the financial services industry resulted from the critical importance of new products for the survival and wealth of financial companies nowadays. This industry has witnessed tremendous competitive pressures caused by changing information technology, new customer needs and progressive deregulation (Reidenbach and Moak, 1986; Moutinho and Meidan 1989, Ennew, Wright, and Thwaites 1993, Cooper, Easingwood, Scott, Kleinschmidt, and Storey 1994). But, despite the acknowledged necessity for successful offerings, new product performance records still remain low (Johns and Storey 1998). This fact certainly calls for additional research in the field of services in general and financial services in particular. And, although this paper does not report a definite success path, it provides useful insights into the development of successful new financial products.

The remainder of the paper is organized as follows: First, there is a review of the literature on product innovativeness types and the relationship of these types with performance. Next, we identify six product innovativeness types and we examine their relationship

with new product performance. Then, there is a discussion and the conclusions of the findings.

## LITERATURE REVIEW

### *Types of Product Innovativeness*

Product innovativeness can be examined from a number of viewpoints. Researchers vary in the way they operationalise this construct. As it will become obvious from the review of the pertinent literature, product innovativeness is measured in terms of newness to the firm and/or newness to the market on a number of different dimensions, for example newness of product features, technological newness, newness of managerial practices.

The most popular classification of new products is that of the consulting firm Booz, Allen and Hamilton (1982). Specifically, they identify six categories of products in terms of their newness to the company and the marketplace, namely (i) new-to-the-world products, (ii) new product lines, (iii) additions to existing product line, (iv) improvements in/revisions to existing products (v) repositionings, (vii) cost reductions. Similarly, Heany (1983) have constructed a spectrum of product innovation with six categories, namely (i) major innovations, (ii) start-up businesses, (iii) new products for the currently served market, (iv) product line extensions, (v) product improvements, (vi) style changes. Later on, the work of Heany has been adapted by Lovelock (1984) for classifying service innovations with different degrees of innovativeness.

Further, based on the typology of Booz, Allen and Hamilton (1982), Cooper & Kleinschmidt (1993) distinguished between seven classes of new product types, that is (i) a true innovation, a totally new product to the world that created an entirely new market, (ii) a totally new product to the world, but for which there was an existing market, (iii) a totally new product to the company, but which offered new features versus competitive products in an existing market, (iv) a new product line to the company, but competed against fairly similar products in the market, (v) a new item in an existing product line for the company, which was sold into an existing market, (vi) a significant modification of an existing company product, (vii) a fairly minor modification of an existing company product.

On the basis of newness of the market served and the technology employed, Roberts and Berry (1983) have constructed what they called Familiarity Matrix. Similarly, Johnes and Snelson (1988) clas-

sified product developments on the basis of technology and marketing practices employed from the firms perspective.

Ansoff (1987), on the basis of market newness and product newness, has identified four different business opportunities that can be pursued using four different types of product development, respectively. These include new products/markets, new product lines, product line extensions, and product improvements.

Wheelwright and Clark (1992) proposed a typology of three development projects based on the degree of change in the product and in the manufacturing process, namely (i) breakthrough projects that imply fundamental changes to existing products and processes, (ii) platform projects that refer to the creation of new product lines, and (iii) derivative projects that are characterised by incremental changes, both from a product and a process perspective.

Crawford (1997) describes three types of innovations, (i) first-to-market, when technology is new to the company or is applied in a new way (ii) adaptation, when an existing product is improved in a significant way and (iii) imitation or emulation, when an existing product is copied.

In the service literature, there are some typologies of product innovativeness as well. Gadrey and his colleagues (1995) have observed four types of insurance innovations, and in most cases banking innovations, namely (i) innovations in service products, (ii) architectural innovations which bundle or unbundle existing service products, (iii) innovations which result from the modification of an existing service product, and (iv) innovations in processes and organization for an existing service product.

Further, Debackere, Van Looy and Papastathopoulou (1998) adapted the typology of Wheelwright and Clark (1992) to describe the innovative nature of new services, particularly financial services. The authors made a distinction between the content of the service itself as well as to the service delivery process, and they identified three types of financial services innovation projects: Breakthrough projects imply radical changes to existing services as well as to the delivery process. For example, electronic banking is a totally new way of conducting banking transactions and has nothing to do with the traditional branch-based banking. Derivative projects imply small or incremental changes and improvements either to the service itself, the service delivery process, or both. For example, the development of a new savings account for loyal customers with some special features attached to it, such as a cash card, high overdraft allowances, unlimited check books p.a. Platform projects are positioned

between breakthroughs and derivatives. They imply significant product-market extensions and the developments of new services, in terms of the service itself, of the service delivery process, or both. For example, the breakthrough project of electronic banking led to the spin-off of a multitude of platform projects like electronic banking for larger companies, followed by electronic banking services for SMEs, and ultimately, home banking applications.

From the above literature review, it becomes evident that there is great discrepancy among researchers regarding the conceptualisation and measurement of product innovativeness. Our opinion is that the types of product innovativeness must result from the examination of various dimensions of newness both to the company and to the market. This inclusive operationalisation of product innovativeness would allow researchers to develop a more complete picture of the characteristics of different innovative types and help them to explore their effect on new product development.

### ***Effect of product innovativeness on performance***

The degree of product innovativeness have been recognised as an important discriminating factor between new product success and failure (Cooper, 1979; Finkin, 1983; Heany, 1983; Yoon and Lilien, 1985; Song and Parry, 1994; Parry and Song, 1994; de Brentani and Cooper, 1992; Rochford and Rudelius, 1997). Nevertheless, empirical investigations on the impact of product innovativeness on performance are limited and contradicting. Indeed, researchers yet seem *...remarkably silent on this topic* (Kleinschmidt and Cooper, 1991).

Booz, Allen and Hamilton (1982) implicitly assume that new-to-the-world products and new product lines often become a firms most successful products, as they represent 60% of the most successful new product introductions. Similarly, Roberts and Berry (1983) suggest that, the newer the product is in terms of markets served and technology employed, the more likely it is to fail in the marketplace.

In their first attempt to relate product innovativeness and performance, Kleinschmidt and Cooper (1991) revealed a U-shaped relationship between product innovativeness and new product performance. That is to say, high as well as low or non-innovative products have a better chance to succeed in the market than the moderately innovative ones. Additional analysis of the data revealed that highly innovative products had greater product advantage, while moderately innovative products had the lowest synergies. both tech-



nological and marketing. Further, pre-development activities were well executed particularly for highly innovative products, whereas this proficiency dropped for both moderately and low innovative products. Finally, market-related activities were poorly executed for moderately innovative products, but execution was better for low and highly innovative products. Clearly, innovative products offer opportunities for product advantage and differentiation, which leads to high performance. On the other hand, non-innovative products take advantage of the product/company and product/market synergies. Companies are familiar with these kinds of products, so development activities are more proficiently executed, leading to enhanced performance. As for the moderately innovative products, synergies as well as proficiency of development activities are kept in low degrees not allowing for their full exploitation when developing these products.

Notwithstanding these findings, in another study the two researchers (Cooper and Kleinschmidt, 1993) reported contradicting results. More specifically, they found that the most successful products were those incorporating new items in an existing product line (i.e. moderately innovative products). Most recently, additional findings have been reported from the chemical industry, pointing to the conclusion that a more innovative strategy is more successful (Cooper and Kleinschmidt, 1995).

Parry and Song (1994) have also examined this issue in a sample of Chinese firms. They measured product innovativeness on a 8-item scale of newness to the firm, namely newness of technology; distribution/salesforce; advertising/promotion; product class; competitors; customers for product; customer need; production process. Their results suggest that the relationship between product innovativeness and performance is linear. That is, the more innovative a new product is, the more likely it is to be successful in the marketplace.

In a service context, de Brentani and Cooper (1992) concluded that newness to the firm and service innovativeness were not related to success. They explicated this striking result by noting that these two variables scored low in general and therefore, they had little impact on success or failure. In other words, the new services surveyed were not that new after all, therefore, they were not a good sample to study the relationship between degree of service innovation and performance.

Overall, the empirical findings regarding the relationship between different product innovativeness types and performance are contradictory. To this end, this issue needs further investigation.

## RESEARCH METHODOLOGY

### **Sample**

A list of 115 financial companies operating in Greece was traced through the ICAP Directory (1997), Gallup's subsidiary in Greece. The single criterion for inclusion in our study was that the company had developed new financial products over the past three years. Each company was contacted by telephone to find whether or not they met this criterion and also, to identify potential respondents. This procedure produced a sampling frame of 100 companies from various financial sectors.

Next, a personalised pre-notification letter was mailed to the potential respondents explaining the objectives of the study and soliciting cooperation. A week after the mailing of the pre-notification letter a telephone call was made to them in order to discuss the possibility of participating in the study. This approach has been found to increase response rates considerably (Yu and Cooper, 1982). At first, all companies agreed to participate in the study.

### **Research instrument**

The data were secured by means of a 10-page self-administered questionnaire as part of a wider examination of the new product development and launching practices in the financial industry. Following the suggestions of Churchill (1979) when developing the questionnaire, existing scales were adopted, modified and extended. Information was gathered employing various forms of response such as 1-5 Likert-type and other scales, as well as dichotomous and multi-dichotomous questions, when appropriate. Before administering the questionnaire, a detailed pretest was conducted (Dillman, 1978; Hunt et al., 1982). The questionnaire was submitted to three university professors with long experience in academic research, as well as seven test respondents drawn from the population under investigation in order to increase the content validity of the research instrument. Personal interviews were held, as they have been found to be highly appropriate for pretesting (Boyd, Westfall and Stasch, 1989).

### **Data Collection & Response**

Data collection was based on the *dropping off* method (Fowler, 1993). Questionnaires were handed to respondents, and, in most cases, a picking-up appointment was immediately set. Respondents were npd project leaders who were asked to select two financial products, one successful and one unsuccessful, that they had de-

veloped within the last three years and reply to all questions relating to the development and launching of these projects. However, they were urged to consult other company personnel for the questionnaires completion, in order to increase the validity of their responses.

Two follow up contacts were made by telephone and fax, yielding 132 usable questionnaires from eighty-four financial companies (e.g. banks, insurance companies, mutual funds management companies), yielding a project response rate of 71.4 % and a company response rate of 84%. The responses covered the full range of financial products, for example savings accounts, pension schemes, credit cards, unit trusts, mutual funds.

## VARIABLES MEASUREMENT

### *New product performance*

New product performance was measured in two ways. First, using a five-point "global" scale, respondents were asked to indicate how successful the selected new financial product was in terms of achieving its market objectives (1: major failure, 5: major success). Second, the same variable was measured through the construction of a Likert-type summated scale including eleven items drawn heavily from Cooper et al. (1994). For the purposes of the present analysis the "global" measure was used. The high level of correlation between the summated and the "global" scale ( $r=0.90$ ,  $p.001$ ) provides evidence of the convergent validity of the latter scale, which makes it appropriate for use in the subsequent analysis.

### *Product innovativeness*

Product innovativeness was measured using 17 items drawn from past research and the results of a pre-study, which was conducted in a sample of fourteen financial companies. These items and their sources are presented in the appendix.

## DATA ANALYSIS AND RESULTS

### *Product Innovativeness Dimensions and Products' classification*

An examination of the correlation matrix of the 17 items comprising the product innovativeness scale suggested a considerable amount of interrelationship among them. Thus, it felt reasonable to expect that these items could be reduced to a more manageable set of product innovativeness dimensions. For examining this possibility,

a factor analysis (principal components analysis, varimax rotation) of these 17 items was performed. The initial solution revealed a five-factor model. However, three items had loadings of less than 0.30 on any factor, and for that reason they were removed from successive analyses. These were: (i) the product concept was easy for customers to evaluate and understand; (ii) it took a short time before customers could fully understand the products advantages; and (iii) the product was more complex than other products in the same market. Factor analysis was repeated after eliminating these three items. The results are reported in table I.

This analysis yielded four readily interpretable factors (eigenvalue 1, Cum. percent of variance explained = 60.7%), each representing a different dimension of product innovativeness. Cronbachs alpha ( $\alpha$ ) for each of the four factors ranged from 0.58 to 0.82 suggesting that they were quite reliable (Nunnally, 1978).

The first factor represents a product innovativeness conceptualization that emphasizes on the newness of the products operating/delivery process (i.e., hardware, software) to the company, the technological newness of the products delivery process and its subsequent newness to the customer, and the newness of the new product development & marketing process to the company. The second factor characterizes the evolutionary nature of new products in the form of modifications, revisions and/or repositionings of existing company products. The third factor represents the newness to the market of the product and its delivery process. The fourth factor recapitulates the newness to the company of the product and the market it aimed at.

In order to explore the possibility that different types of product innovativeness exist, a hierarchical cluster analysis (Wards method) was performed in the 132 product cases using the factor scores of the four product innovativeness factors. After examining the 5-, 6- and 7-cluster solution, the 6-cluster solution was considered as the most acceptable one on the basis of maximum external isolation and internal cohesion, and parsimony of explanation (Klastorin, 1983; Punj and Steward, 1983).

**TABLE I.**  
*Product innovativeness dimensions - A factor analysis*

Factors	Variables	Loadings
<b>F1: Process newness</b> (27.6% of variation, $\alpha=0.58$ )	• The product required the installation of new software to the company	0.808
	• The product required the installation of new hardware to the company	0.834
	• The product was supported by innovative technology	0.573
	• The product required similar npd and marketing practices compared to current company products	-0.471
	• The product required a change in the customers buying behavior (i.e., way of buying and using it)	0.565
<b>F2: Product modification</b> (15.1% of variation $\alpha=0.82$ )	• The product was a modification of an existing company product	0.877
	• The product was a revision of an existing company product	0.882
	• The product was a repositioning of an existing company product	0.758
<b>F3: Product newness to the market</b> (9.9% of variation $\alpha=0.62$ )	• The product was totally new to the market	0.715
	• The product offered new features versus competitive products	0.802
	• The product required a change in the customers buying behavior (i.e., way of buying and using it)	0.442
<b>F4: Product newness to the company</b> (8.1% of variation $\alpha=0.68$ )	• The product was totally new to the company	0.537
	• The product allowed the company to enter a new market for the first time	0.526
	• The product complemented an existing product line	0.806
	• The product created a new product line for the company	0.427

Kaiser Meyer Olkin measure of sampling adequacy = 0.68862 Bartlett Test of Sphericity = 547.94302, sign.= 0.000

For validating the 6-cluster solution we conducted a random split-half cluster analysis which resulted in a similar to the initial 6-cluster solution with regard to cluster, member and size. Further, running one-way ANOVA with Duncan's multiple range tests we validated the relationship of cluster membership to the four product innovativeness factors based on the variance homogeneity-within and difference-between criterion. As another way for validating the cluster solution we performed multiple discriminant analysis with cluster membership as the grouping variable and the four factors of product innovativeness as the independent variables. This analysis showed that 96.15% of the cases were correctly classified, providing support for the appropriateness of the 6-cluster solution. Finally, we ran one-way ANOVA and Duncan's multiple-range tests for the original 14 product innovativeness items (which led to the four-factor model). According to the results in table II, the 6-cluster solution is a good representation of the original data. This procedure of validating a cluster analysis solution has previously been used by Calantone and Cooper (1979), Calantone and Cooper (1981), Thwaites (1992), and de Brentani (1995).

The six product innovativeness types are described subsequently. Their interpretation was determined by one-way analysis of variance relating cluster membership to the original fourteen product innovativeness items and Duncan's multiple-range tests. The present typology is an empirically based modified version of the typologies of Booz, Allen and Hamilton (1982) and Cooper & Kleinschmidt (1993). More specifically:

### ***Cluster 1 - New to the company product***

This large group with 18.5% of the cases includes products that were totally new to the company, and allowed it to enter a new market. In fact, they could be viewed as a new product line for the company, although they were not quite new to the market. They were rather offering new features to customers compared to competition. They did not actually require any new computerized systems (i.e., software, hardware) for the company. They were developed and marketed by the company using similar managerial practices compared to other company products. Finally, they did not cause any change in the customers' buying behavior.

**TABLE II.**  
*Six innovative types based on different product innovativeness dimensions - Cluster analysis and One-Way Analysis of Variance*

	New to the company product (18.5%)	New to the market product (14.6%)	New delivery process (24.6%)	Product line extension (13.8%)	Product modification (16.2%)	Product repositioning (12.3%)	F	Sign.
The product was totally new to the market	3.42 [4.88]	[4.21]	2.88	(1.39)	3.71	2.50	10.995	0.000
The product was totally new to the company		4.47	4.69	4.00	4.57	(2.75)	12.296	0.000
The product allowed the company to enter a new market for the first time (new clients/needs)	4.33	[4.58]	4.38	3.28	4.33	(2.38)	13.779	0.000
The product supplemented an existing company product line	[4.96]	3.68	4.38	4.33	4.81	(3.81)	5.915	0.000
The product offered new features versus competitive products	4.33	[4.58]	3.47	(2.11)	4.33	3.56	14.310	0.000
The product created a new product line for the company	[4.42]	4.16	4.16	(2.44)	4.29	2.50	10.680	0.000
The product was a modification of an existing company product	1.58	1.79	(1.47)	2.44	[4.29]	4.06	29.064	0.000
The product was a revision of an existing company product	1.00	1.53	(1.06)	1.89	[3.95]	3.88	65.359	0.000
The product was a repositioning of an existing company product	1.04	2.00	(1.03)	1.11	2.86	[3.19]	19.704	0.000
The product required the installation of new software to the company	2.71	3.74	[4.75]	(1.56)	3.81	2.12	21.311	0.000

TABLE II. (continue)

	1.17	1.58	[4.50]	(1.06)	2.14	1.19	60.133	0.000
The product required the installation of new hardware to the company	New to the company product (18.5%)	New to the market product (14.6%)	New delivery process (24.6%)	Product line extension (13.8%)	Product modification (16.2%)	Product repositioning (12.3%)	F	Sign.
The product was supported by innovative technology	2.42	2.63	[3.12]	1.39	2.71	(1.38)	6.700	0.000
The product required similar npd and marketing practices compared to current company products	3.69	(2.74)	3.14	[4.56]	3.72	3.68	13.244	0.000
The product required a change in the customers buying behavior (i.e., way of buying and using it)	2.50	3.74	[3.78]	(1.50)	3.29	2.31	11.429	0.000

Figures represent mean values in each cluster. Maximum values are in brackets while minimum values are in parentheses (based on Duncan's multiple-range test, p.10). Sign. indicates level of significance based on one-way analysis of variance.



***Cluster 2 - New to the market product***

This group (14.6% of the cases) typically involved truly new to the market products that also allowed the company to enter a new market for the first time. These products required to a large extent the installation of new software to the company, suggesting that the company had to accommodate its operating systems appropriately in order to deliver such a product. Further, the development and marketing of these products necessitated a considerable departure from the managerial practices usually followed by the company. Finally, they required quite a change in the customers' buying behavior.

***Cluster 3 - New delivery process***

This is the largest group representing 24.6% of the samples new product cases. These products were not new to the market, but rather new to the company, both in terms of product features and market served. Their main characteristic that clearly distinguishes them from products in the other clusters is that they required the highest investment in innovative technological operating/delivery systems (i.e., new software and hardware), which are also reflected in a dramatic change in the way the customer buys and/or operates the product.

***Cluster 4 - Product line extension***

This group is the second smallest (13.8 % of cases) and least innovative of all in terms of newness to the market. Such products were moderately new to the company compared to products in other clusters. Typically, they did not create a new product line, but rather supplemented an existing one. These products required highly similar npd and marketing practices compared to current company products, and finally caused the least change in the company's computerized systems and the customers' buying behavior compared to the other groups of products.

***Cluster 5 - Product modification***

Products in this group represent 16.2% of the samples cases. These products are typical examples of a modification/revision of an existing company product. They were also moderately new to the market. To some extent, they required the installation of new software to the company and a moderate change in the customers' buying behavior.

### ***Cluster 6 - Product repositioning***

This is the smallest group (12.3% of cases) consisting of products that were neither new to the market, nor the company. They were purely repositionings that did not necessitate any changes in the operating/ delivery systems of the company, the npd and marketing practices usually adopted by the company or the customers' buying behavior.

Further, table III provides a comparison of the two most cited existing typologies of product innovativeness that are available in the new product development literature and the empirical typology which has been developed within the bounds of the present study. We can notice that, most of innovative types proposed by Booz, Allen and Hamilton (1982) and Cooper and Kleinschmidt (1993) are largely verified by the empirical data. The two exceptions are: (i) the identification of the innovative type of new delivery process which is not included in any of the two existing typologies, (ii) the absence from the present typology of the cost reduction type proposed by Booz, Allen and Hamilton (1982).

### ***The six product innovativeness types and their performance outcomes***

Following the development of the product innovativeness typology, we turned to the examination of the possible relationship between the six innovative types and new product performance. According to the results of one-way analysis and Duncan's multiple-range tests, the six types differ significantly in performance outcomes (table IV).

**TABLE III.**

*A comparison of the two most-cited typologies of product innovativeness and the present empirically based typology*

Most-cited typologies of product innovativeness		Present typology of product innovativeness
Booz, Allen and Hamilton (1982)	Cooper and Kleinschmidt (1993)	Present study
♦ New to the world product	× True innovation - A totally new product to the world, but for which there was an existing market	• New to the market product
♦ New product line	× A totally new product to the company but offered new features vs. competitive products in an existing market	• New to the company product
-	-	• New delivery process
-	× New product line to the company but competed against fairly similar products in the market	-
♦ Addition to existing product line	× A new item in an existing product line for the company	• Product line extension
♦ Improvement in/revision to existing product	× A significant (or minor) modification of an existing company product	• Product modification
♦ Repositioning	-	• Product repositioning
♦ Cost reduction	-	-

**TABLE IV.***Product innovativeness types and new product performance*

	New to the company product	New to the market product	New delivery process	Product line extension	Product modification	Product repositioning	F	Sign.
Overall Performance	3.67	3.84	[4.06]	(2.11)	3.81	2.69	2.914	0.016

Figures represent mean values in each cluster. Maximum values are in brackets while minimum values are in parentheses (based on Duncan's multiple-range test, p.10). Sign. indicates level of significance based on one-way analysis of variance.

Specifically, new delivery processes are the most successful of all, followed by new to the market products, and product modifications. New to the company products were also successful but at lower rate. Finally, the most failing new product types are product repositionings and product line extensions.

## DISCUSSION

The proceeding analysis provided a typology of product innovativeness on the basis of four product innovativeness dimensions. The six types of product innovativeness that has been identified are significantly different in performance. The results reported in this paper are particularly helpful to financial companies in their attempt to allocate funds to the development of different types of new products.

All in all, the innovative service types that have been identified from our analysis, largely, correspond to pertinent types presented by other researchers. However, an interesting result of our analysis is the existence of the service type new delivery processes, which is not comparable to any of the innovative types proposed in the literature. To some extent, this type corresponds to process innovations reported in the organizational innovativeness literature. However, given the fact that services are rather processes, such types of innovations can be viewed from the point of view of product innovativeness. The existence of these offerings stems from the fact that as services are intangible entities, financial company can not acquire proprietary rights over them. As a consequence, new services can be very easily imitated, unless, they possess features that require extensive investment in money and time in their operating and

delivery processes. In other words, some new services try to differentiate from existing offerings through delivery processes that are unique. In this sense, new delivery processes can be considered as a service-specific type of product innovativeness.

Another interesting finding of this study lies in the innovative nature of product modifications. This type of new offerings is already reported in the literature. However, most researchers have positioned product modifications in the lower end of the product innovativeness spectrum, explicitly suggesting that these types of developments were rather incremental or continuous innovations. By contrast, our analysis revealed that there is a distinct group of financial services that are rather new to the company and the market, and result from a modification or revision of an existing company service. Clearly, this finding provides a new insight into the types of service innovations and their assumed degree of newness, two aspects of new services that are important when examining the effect of product innovativeness on effective new service development.

Further, the type of new offerings characterized as cost reductions by other researchers is not included in our typology. This is because in the pre-study phase of research, the definition of new financial services that provided similar performance at lower cost did not make sense to the npd managers we interviewed. Given the fact that the Greek financial market has only recently been deregulated, financial companies are still developing new services with the objective of responding to unmet customer needs rather than minimizing their operating and delivering costs of established offerings.

Our analysis also revealed that product modifications enjoyed an outstanding performance. This result could mean that when companies can capitalize on past company experience relating to product features as well as npd and marketing practices, the developed product has all the potentials to succeed in the market. By contrast, product line extensions and particularly product repositionings were found to be the most unsuccessful offerings in every sense. Apparently, the financial markets have become so competitive as a result of advances in information technology and customer sophistication that companies that simply launch me-too products force themselves out of the market.

Finally, we must note that, our results are completely inconsistent with the results of Roberts and Berry (1983) who found that, the newer the product is in terms of markets served and technology employed, the more likely it is to fail in the marketplace. We remind the reader that our study showed that products with these features

(i.e., belonging to cluster 3-new delivery processes) were highly successful in the market. However, this discrepancy in findings can be attributed to the fact that the financial products of our sample that shared these two features were also products that were supported by an innovative technology. Therefore, they could not be copied by competition easily and as a result they could sustain a competitive advantage for a longer period.

## Conclusions

The empirically based typology of product innovativeness that has been developed in the present paper is important for several reasons.

First, it advances the new product development literature methodologically as for the first time four different innovation bases have been empirically identified and combined in an integrated classification schema for better understanding the innovative nature of new products.

Second, the types of new products that were revealed are fairly consistent with the innovative types available in the pertinent literature. In this respect, the proposed typology validates empirically and further extends previous work in the field, especially that of Booz, Allen and Hamilton (1982). In so doing, the study legitimises the extensive use of their typology by researchers, providing an adaptation of this typology for new services, particularly financial services.

In concluding, notwithstanding the importance of this typology, the reader should not assume that performance outcomes are solely the result of the innovative nature of the new financial services. Before drawing firm conclusions regarding the relationship between different innovative types and performance, there must be an extensive examination of the process through which such products were developed. In this respect, an extension of this study should closely analyse each product innovativeness type in terms of product-, market-, company- and development process-related variables. The authors of the present paper are currently pursuing this issue.

## REFERENCES

- Ansoff, I. *Corporate strategy*. Middlesex: Penguin, Harmondsworth, 1987.
- Atuahene-Gima, K. (1996), Differential potency of factors affecting innovation performance in manufacturing and services firms in Australia, *Journal Product Innovation Management*, Vol. 13, pp. 35-52.
- Boyd, H., Westfall, R. and Stasch, S. (1989), *Marketing research-Text and Cases*. 7<sup>th</sup> edition, Irwin, Boston.

- Booz, Allen and Hamilton, *New Products management for the 1980s*. New York: Booz, Allen and Hamilton, Inc, 1982.
- Calantone, R. and Cooper, R. (1979). A discriminant model for identifying scenarios of industrial new product failure, *Journal of the Academy of Marketing Science* 7 (3): 163-183.
- Calantone, R. and Cooper, R. (1981). New product scenarios: prospects for success, *Journal of Marketing* 45 (Spring): 48-60.
- Churchill, G. (1979), A paradigm for developing better measures of marketing constructs, *Journal of Marketing Research* 16: 64-73.
- Cooper R. (1979), The dimensions of industrial new product success and failure, *Journal of Marketing* 43 (3): 93-103.
- Cooper R. and Kleinschmidt E. (1993), Major new products: What distinguishes the winners in the chemical industry?, *Journal of Product Innovation Management* 10: 90-111.
- Cooper R. and Kleinschmidt E. (1993), Major new products: What distinguishes the winners in the chemical industry?, *Journal of Product Innovation Management* 10: 90-111.
- Cooper R., Easingwood C., Edgett S., Kleinschmidt E. and Storey C. (1994), What distinguishes the top performing new products in financial services, *Journal of Product Innovation Management* 11: 281-299.
- Crawford, M. (1997), *New products management*, 5<sup>th</sup> Edn., Richard D. Irwin, Inc, Homewood. IL.
- de Brentani U. (1991), Success factors in developing new business services, *European Journal of Marketing* 25(2): 33-59.
- de Brentani U. (1995), New industrial service development: Scenarios for success and failure, *Journal of Business Research* 32: 93-103.
- de Brentani U. and Cooper R. (1992), Developing successful new financial services for businesses, *Industrial Marketing Management* 21: 231-241.
- Debackere, K., Van Looy, B. and Papastathopoulou, P. Managing innovation in a service environment. In: *Services Management: An integrated approach*, Van Dierdonck, R., Van Looy B. and Gemmel, P. (eds.), London: Pitman Publishing, 1998.
- Dillman, D. (1978), *Mail and Telephone Surveys: The Total Design Method*, John Wiley & Sons, New York.
- Eliashberg, J. and Robertson, T. (1988). New product preannouncing behavior: A market signaling study, *Journal of Marketing Research* 25: 282-292.
- Ennew, C., Wright, M. And Thwaites, D. (1993), Strategic marketing in financial services: Retrospect and prospect, *International Journal of Bank Marketing* 11 (6): 12-18.
- Finkin, E. (1983), Developing and managing new products, *Journal of Business Strategy* 3 (Spring): 834-846.
- Fowler, F., Jr., (1993), *Survey Research Methods*, Sage Publications, California.

- Gadrey, J., Gallouj, F. and Weinstein, O. (1995). New modes of innovation: How services benefit industry. *International Journal of Service Industry Management* 6 (3): 4-16.
- Green, S., Gavin, M. and Aiman-Smith, L. (1995), Assessing a multidimensional measure of radical technological innovation, *IEEE Transactions on Engineering Management* 42(3): 203-214.
- Heany, D. (1983), Degrees of product innovation. *Journal of Business Strategy* 3:3-14.
- Hunt, S., Sparkman, R. and Wilcox, J. (1982), The pretest in survey research: Issues and preliminary findings, *Journal of Marketing Research*, Vol. XIX, pp. 269-273.
- ICAP Directory (1997), Services, Vol. 3.
- Johne, A. and Snelson, P. (1988). Success factors in product innovation: A selective review of the literature. *Journal of Product Innovation Management* 5 (June): 114-128.
- Johne, A. and Storey, C. (1998). New service development: A review of the literature and annotated bibliography, *European Journal of Marketing* 32 (3/4): 184-251.
- Klastorin, D., (1983). Assessing cluster analysis results. *Journal of Marketing Research* 20: 92-98.
- Kleinschmidt, E. and Cooper, R. (1991). The impact of product innovativeness on performance. *Journal of Product Innovation Management* 8: 240-251.
- Lovelock, C. (1984). Developing and implementing new services. In: George, W. and Marshall, C (eds.), *Developing new services*, American Marketing Association, Chicago, IL, pp. 44-64.
- Moutinho, L. and Meidan, A. (1989). Bank customers perceptions, innovations and new technology. *International Journal of Bank Marketing* 7 (2): 2227.
- Nunnally, J., *Psychometric theory*. New York, NY: McGraw-Hill, 1978.
- Olson, E., Walker, O. and Ruckert, R. (1995), Organising for Effective New Product Development: The Moderating Role of Product Innovativeness. *Journal of Marketing* 59: 48-62.
- Peter, J. (1979), Reliability: A review of psychometric basics and recent marketing practices, *Journal of Marketing Research* 16: 6-17.
- Phillips, L. (1981). Assessing measurement error in key informant reports: A methodological note on organisational analysis in marketing. *Journal of Marketing Research*, Vol. XVII: 395-415.
- Punj, G. and Stewart, D. (1983), Cluster Analysis in Marketing Research: Review and Suggestions for Application. *Journal of Marketing Research* 20: 134-148.
- Parry M. and Song M. (1994), Identifying new product successes in China, *Journal of Product Innovation Management* 11: 15-30.
- Reidenback, R.E. and Moak, D. (1986), Exploring retail bank performance and new product development: A profile of industry practices. *Journal of Product Innovation Management* 3(3): 187-194.



- Roberts, E. B. and Berry, C. A. (1983). Entering new businesses: strategies for success. *Sloan Management Review*, Spring Issue: 3-17.
- Rochford, L. and Rudelius, W. (1997). New product development process: Stages and successes in the medical products industry. *Industrial Marketing Management* 26: 67-84.
- Song M. and Parry M. (1994). The dimensions of industrial new product success and failure in State Enterprises in the Peoples Republic of China, *Journal of Product Innovation Management* 11(2): 105-118.
- Song, M. and Montoya-Weiss, M. (1998). Critical development activities for really new versus incremental products. *Journal of Product Innovation Management* 15: 124-135.
- Thwaites, D. (1992), Organizational influences on the new product development process in financial services. *Journal of Product Innovation Management* 9: 303-313.
- Wheelwright, S. and Clark, K. *Revolutionising Product Development*. New York: The Free Press, 1992.
- Yoon, E. and Lilien, G. (1985). New Industrial Product Performance: The effects of market characteristics and strategy. *Journal Product Innovation Management* 3: 134-144.
- Yu, J. and Cooper, H. (1982), A quantitative review of research design effects on response rates to questionnaires. *Journal of Marketing Research*, Vol. 20, pp. 36-44.

## APPENDIX

*Product innovativeness scale: Items and their sources*

Please, indicate your degree of agreement (1: strongly disagree, 5: strongly agree) with the following statements:

	Source
1. The product was totally new to the market	Booz, Allen and Hamilton (1982)
2. The product was totally new to the company	Booz, Allen and Hamilton (1982)
3. The product allowed the company to enter a new market for the first time (new clients/needs)	Booz, Allen and Hamilton (1982)
4. The product supplemented an existing company product line	Booz, Allen and Hamilton (1982)
5. The product offered new features versus competitive products	Cooper and Kleinschmidt (1993)
6. The product created a new product line for the company	Cooper and Kleinschmidt (1993)
7. The product was a modification of an existing company product	Cooper and Kleinschmidt (1993)
8. The product was a revision of an existing company product	Booz, Allen and Hamilton (1982)
9. The product was a repositioning of an existing company product	Booz, Allen and Hamilton (1982)
10. The product required the installation of new software to the company	Cooper et al. (1994); pre-study interviews
11. The product required the installation of new hardware to the company	Cooper et al. (1994); pre-study interviews
12. The product was supported by innovative technology	Cooper et al. (1994)
13. The product required similar npd and marketing practices compared to current company products *	Pre-study interviews
14. The product required a change in the customers buying behavior (i.e. way of buying and using it)	Atuahene-Gima (1995); Olson, Walker and Ruekert (1995)
15. The product concept was easy for customers to evaluate and understand.	Eliashberg and Robertson (1988)
16. It took a short time before customers could fully understand the products advantages.	Eliashberg and Robertson (1988)
17. The product was more complex than other products in the same market.	Eliashberg and Robertson (1988)

\* This item was constructed by the mean of eight 1-5 scaled questions: familiar product development process; familiar marketing strategy; familiar types of advertising/promotion; familiar selling methods; familiar distribution channels; familiar pricing methods; familiar customer service; familiar operating & delivery process.

K.A. Agorastos\*

---

## PRESENT VALUE OF AN INVESTMENT WITH A RANDOM NUMBER OF CASH FLOWS

---

### 1.1. Introduction

The main purpose of this paper is to investigate the present value of an investment with random numbers of cash flows under certain or uncertain timing. Moreover the paper investigates in detail a stochastic integral which is required of a study of the economic value of a corporate firm.

This paper is devoted to the study of the present value of an investment under discrete random timing. More precisely it is assumed that the cash flows are independently distributed, continuous random variables and the duration is a discrete random variable independent of the cash flows. Certain results for the present value of an investment with random number of cash flows have been established under certain finite timing. The cash flows of the investment are independently distributed, continuous random variables occurring in accordance with a homogeneous Poisson process.

The economic value of the corporate firm as a going concern is the present value of income that the firm will generate in the future.

---

\* Assistant Professor, Department of Business Administration, University of Macedonia, Egnatia 156, 540 06 Thessaloniki Greece. Email: agorastos@uom.gr.

## 1.2 Present Value of an Investment under Discrete Random Timing

Suppose that the cash flows  $\{X_n, n \geq 1\}$  are independently distributed, random variables with characteristic functions  $\phi_{X_n}(u)$  and the duration  $N$  of the investment is a discrete random variable independent of  $X_n, n \geq 1$ , with probability generation function  $p_N(z)$ . This section is devoted to the study of the present value

$$Y = \alpha X_1 + \alpha^2 X_2 + \dots + \alpha^N X_N, \text{ where } \alpha = 1/(1 + r) \quad (1.2.1)$$

of the investment against this economic background. The characteristic function  $\phi_Y(u)$  of  $Y$  is given by  $\phi_Y(u) = E[iuY]$

$$\begin{aligned} &= \sum_{n=1}^{\infty} E[e^{iuY} / N=n] P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} E[e^{ia^nu X_1 + ia^{2n} u X_2 + \dots + ia^n u X_n}] P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} E[e^{ia^nu X_1}] E[e^{ia^{2n} u X_2}] \dots E[e^{ia^n u X_n}] P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} P[N=n] \phi_{X_1}(a^nu) \phi_{X_2}(a^{2n}u) \dots \phi_{X_n}(a^n u) \end{aligned} \quad (1.2.2)$$

(1.2.2) it may be deduced that

$$\phi_Y(u) = P_N \left[ \frac{\lambda}{\lambda - iu} \right] \quad (1.2.3)$$

Now if  $N$  follows the geometric distribution, whose probability generating function is

$$P_N(z) = \frac{pz}{1 - qz}, \quad p > 0, q > 0, p + q = 1, \quad (1.2.4)$$

then from (1.2.3) it follows that

$$\phi_Y(u) = \frac{p\lambda}{p\lambda - iu}$$

which is the characteristic function of the exponential distribution with parameter  $p\lambda$ .

**Proposition 1.2.1**

If the distribution function of  $X_n$ ,  $n \geq 1$ , is (0)-symmetrical and (0)-unimodal, then the distribution function of  $Y$  is again (0)-symmetrical and (0)-unimodal.

**Proof**

If the distribution function of  $X_n$ ,  $n \geq 1$ , is (0)-symmetrical and (0)-unimodal, then the distribution function of the random variable  $a^n X_n$ ,  $n \geq 1$ , is also (0)-symmetrical and (0)-unimodal. Hence the proposition above follows immediately from Theorem 4 and Theorem 13 of [41].

In general the distribution function of  $Y$  is very complicated but in the case of identically distributed cash flows, explicit forms for the mean and variance of  $Y$  can be obtained.

**Proposition 1.2.2.**

If the cash flows  $X_n$ ,  $n \geq 1$ , are identically distributed random variables with

$$E(X_n) = \mu \text{ then}$$

$$E(Y) = a\mu \left[ \frac{1 - P_N(a)}{1 - a} \right] \quad (1.2.5)$$

**Proof**

The mean present value may be found by conditioning on the number of cash flows

$$\begin{aligned} E(Y) &= \sum_{n=1}^{\infty} \{E(Y / N = n) P[N = n]\} \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} \{E(aX_1) + E(a^2X_2) + \dots + E(a^nX_n) P[N = n]\} \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} (aa + a^2\mu + \dots + a^n\mu P[N = n]) \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} a\mu \frac{1 - a^n}{1 - a} P[N = n] \\ &= a\mu \left[ \frac{1 - P_N(a)}{1 - a} \right] \end{aligned}$$

if  $PN(z)$  is given by (1.2.4), that is  $N$  follows a geometric distribution, then from (1.2.5) it follows that

$$E(Y) = \frac{a\mu}{1 - qa}$$

**Proposition 1.2.3**

If the cash flows  $X_n$ ,  $n \geq 1$ , are independent and identically distributed random variables with  $V(X_n) = \sigma^2$

$$V(Y) = \alpha^2 \sigma^2 \left[ \frac{1 - PN(\alpha^2)}{1 - \alpha^2} \right] \quad (1.2.6)$$

*Proof*

Conditioning on the value of  $N$ , the independent components of  $Y$  permit the following

$$\begin{aligned} V(Y) &= \sum_{n=1}^{\infty} V(Y / N=n) P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} \{(\alpha X_1) + V(\alpha^2 X_2) + \dots + V(\alpha^n X_n)\} P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} (\alpha^2 \sigma^2 + \alpha^4 \sigma^2 + \dots + \alpha^{2n} \sigma^2) P[N=n] \\ &= \sum_{n=1}^{\infty} \alpha^2 \sigma^2 \frac{1 - \alpha^{2n}}{1 - \alpha^2} P[N=n] \\ &= \alpha^2 \sigma^2 \left[ \frac{1 - P_N(\alpha^2)}{1 - \alpha^2} \right] \end{aligned}$$

if  $P_N(z)$  is given by (1.2.4) then from (1.2.6) it follows that

$$V(Y) = \frac{\alpha^2 \sigma^2}{1 - qa^2}.$$

When the probability function of  $N$  has the dichotomous form  $P(N = n) = P_n$ ,  $n = 1, 2$ , then from (1.2.2) the characteristic function of  $Y$  becomes

$$\varphi_Y(u) = p_1 \varphi_{X_1}(\alpha u) + p_2 \varphi_{X_1}(\alpha u) \varphi_{X_2}(\alpha^2 u) \quad (1.2.7)$$

Because of the short life of the investment, then this result should be of particular interest for investments in industries with high technology components. Under certain assumptions explicit forms for the characteristic function  $\varphi_V(u)$  in (1.2.7) can be evaluated. Let  $N$  assume a value randomly and without bias from  $\{1,2\}$ , that is  $p_1 = p_2 = 1/2$  and

$$\varphi_{X_1}(u) = \frac{\varphi(u) - 1}{i\mu u}$$

$$\varphi_{X_2}(u) = \varphi(u/\alpha),$$

where  $\varphi(u)$  is the characteristic function of any distribution function  $F(x)$  on  $[0, \alpha]$  with finite mean. From (1.2.7) it follows that

$$\begin{aligned} \varphi_V(u) &= \frac{\varphi(\alpha u) - 1}{2i\mu \alpha u} + \frac{\varphi(\alpha u) - 1}{2i\mu \alpha u} \varphi(\alpha u) \\ &= \frac{\varphi^2(\alpha u - 1)}{2i\mu \alpha u} \end{aligned} \quad (1.2.8)$$

which is the renewal characteristic function. The renewal distribution has many interesting applications in stochastic processes.

Another special case of (1.2.8) arises when the size of cash flows is exponentially distributed, that is

$$\varphi(u) = \frac{\lambda}{\lambda - iu}, \quad \lambda > 0.$$

From (1.2.8) the characteristic function of the present value is given by

$$\varphi_V(u) = \frac{1}{2} \left[ \frac{v}{v - iu} \right] + \frac{1}{2} \left[ \frac{v}{v - iu} \right]^2$$

where  $v = \lambda / \alpha$ . Hence the distribution of the present value of the investment is an equal-weight mixture of an exponential distribution and a Gamma distribution with index parameter  $c=2$ .

From the fact that the renewal distribution is (0)-unimodal, it follows that a wide class of (0)-unimodal distributions satisfy (1.2.8).

### 1.3. Present Value of an Investment with Random Number of Cash Flows and Certain Finite Duration

The present section is devoted to the study of the present value of an investment with random number of cash flows occurring a t

random points in the time interval  $[0, t]$ , where  $t$  is the duration of the investment.

**Theorem 1.3.1.**

Suppose that the cash flows of an investment occur in accordance with a homogeneous Poisson process  $\{N(t), t \geq 0\}$  with rate  $\lambda$ . The magnitudes  $\{X_n, n \geq 1\}$  of the cash flows are independent and identically distributed random variables with characteristic function  $\varphi_X(u)$ . Moreover  $\{T_n, n \geq 1\}$  are the occurrence times of the cash flows. Then the characteristic function  $\varphi_Y(u)$  of the present value

$$Y = \sum_{n=1}^{N(t)} x_n e^{-rT_n} \quad (1.3.1)$$

of the investment is given by

$$\varphi_Y(u) = \exp \left\{ \lambda t \left[ \int_{e^{-rt}}^1 \varphi_X(uw) \frac{dw}{rwt} - 1 \right] \right\} \quad (1.3.2)$$

*Proof*

Following [53] it is possible to evaluate the conditional expectation

$$\begin{aligned} E\{e^{iuY} / N(t)=n\} &= \left\{ \exp \left[ iu \sum_{j=1}^n x_j e^{-rS_j} \right] \right\} \\ &= \left[ E\{ \exp[iuX_1 e^{-rS_1}] \} \right]^n \end{aligned}$$

where  $S_j, j = 1, 2, \dots, n$  are independent and uniformly distributed random variables on  $[0, t]$ . Thus

$$E\{ \exp[iuX_1 e^{-rS_1} / S_1=s] \} = \varphi_X[ue^{-rs}],$$

where  $\varphi_X(u)$  is the common characteristic function of  $X_n, n \geq 1$ . Hence

$$\begin{aligned} E\{e^{iuY} / N(t)=n\} &= \left[ \int_0^t \varphi_X[ue^{-rs}] \frac{ds}{t} \right]^n \\ &= \left[ \int_{e^{-rt}}^1 \varphi_X(uw) \frac{dw}{rwt} \right]^n \end{aligned}$$

and therefore



## 1.5. Conclusion

In this paper certain explicit results for the distribution of the present value of an investment with random number of cash flows are established.

## REFERENCES

1. Abdelsamad, M.A. Guide to Capital Expenditure Analysis. AMAGOM, A division of American Management Association, 1973.
2. Adelson, R.M. Criteria for Capital Investment: An Approach through Decision Theory. *Operational Research Quarterly*, 16, No. 1, 19-50, 1964.
3. Artikis, T. Constructing Infinitely Divisible Characteristic Functions. *Arch. Math.* XIX, 57-62, 1983.
4. Artikis, T. Convex Densities and Self-Decomposability. *Serdica Bulgaricae Math. Publ.* 9, 326 - 329, 1983.
5. Artikis, T. On Certain Classes of Distributions. *Coll. math.* III Fasc. 2, 159-165, 1987.
6. Artikis, T. On a Functional Equation for Characteristic Functions. *Zastosowania Matematyki, Applicationes Mathematicae XVIII*, 1, 43 - 47, 1983.
7. Artikis, T., Jerwood, D. and Voudouri, A. An Integral Transformation for Characteristic Functions. *Zastosowania Matematyki, Applicationes Mathematicae*, Vol. 20, No. 1, 1988.
8. Ashton, R. Investment Planning by Private Enterprise. *Financial Accounting for Managers*, Armstrong, 1982.
9. Baumgartner, H. and Irvine, B.A. Survey of Capital Budgeting Techniques Used in Canadian Companies. *Cost and Management*, Jan-Feb., 51-54, 1977.
10. Bernhard, R. Avoiding Irrationality in the Use of Two Parameter Risk Benefit. *Financial Management* Vol. 10, 1981.
11. Blatt, M.J. Investment Evaluation under Uncertainty. *Financial Management*, Vol. 8, No 3, 66-81, 1978.
12. Buck, J.R. and Hill, T.W. Additions to the Laplace Transform Methodology for Economic Analysis. *The Engineering Economist* 20, 3, 197-208, 1975.
13. Buck, J.R. and Hill, T.W. Laplace Transforms for the Economic Analysis of Deterministic Problems in Engineering. *The Engineering Economist*, 16, 4, 247-263, 1971.
14. Bussey, L.E. and Stevens, G.T. Net Present Value from Complex Cash Flow Streams by Simulation. *AIIE Transactions*, 3, 1, 1971.
15. Ganada, H. and Wadsworth, H.M. Methods for Quantifying Risk in Economic Analysis for Capital Projects. *Journal of Industrial Engineering* 19, 1, 32-37, 1968.
16. Cox, D.R. *Renewal Theory*. Methuen, London, 1962.

17. Esary, J., Marshall, A. and Proschan, F. Shock Models and Wear Processes. *Ann. Prob.*, Vol. 1, 627-649, 1973.
18. Feller, W. On A General Class of Contagious Distributions. *Ann. math. Statist.* 14, 389-400, 1943.
19. Feller, E. An Introduction to Probability Theory and its Applications. Vol. II, Wiley, 1973.
20. Fremgen, J. Capital Budgeting Practices: A Survey. *Management Accounting*, 19-25, 1973.
21. Gnedenko, B.V. and Kolmogorov, A.V. Limit Distributions for Sums of Independent Random Variables. GTTJ Moscow, English Translation 1954, Revised Edition 1967, Addison-Wesley.
22. Gomes, M.I. and Pestana, D.D. The Use of Fractional Calculus in Probability. *Portugaliae Mathematica* 37, 259-271, 1978.
23. Grubbstrom, R.W. On the Application of the Laplace Transform to Certain Economic Problems. *Management Science* 13, 7, 558-567, 1967.
24. Harrison, J. Ruin Problems with Compounding Assets. *Stoc. Proc. Appl.* 5, 67-79, 1977.
25. Hertz, B.D. investment Policies that Pay off. *harvard Business Review*, 1968.
26. Hess, S.W. and Quigley, H.A. Analysis of Risk in Investments Using Monte Carlo Techniques. *Chemical Engineering progress Symposium Series*, No. 42, 55-63, 1963.
27. Hillier, F.S. The Evaluation of risky Interrelated Investments. North Holland Publishing Company, London, 1969.
28. Hillier, F.S. The Derivation of Probabilistic Information for the Evaluation of Risky Investments. *Management Science* 9, 443-457, 1963.
29. Hillier, F.S. Supplement to the Derivation of Probabilistic Information of the Evaluation of Risky Investments, *Management Science* 11, 3, 1965.
30. Horowitz, S.N. Quantitative Economic Policy and Planning: Theory and Models of Economic Control. Norton, 1976.
31. Keeley, H.R. and Westerfield, R. A Problem in Probability Distribution: Techniques for Capital Budgeting. *The Journal of Finance*, 1972.
32. Kemp, A.W. and Artikis, T. Certain Infinitely Divisible Characteristic Functions. *Zastosowania Matematyki, Applications Mathematicae XVII* 2, 1982.
33. Khinchine, A. On Unimodal Distributions. *Bull. Inst. Math. Mec. Univ. Kouybychgeff de Tomst*, 2, Fasc. 2, 1-7, 1938.
34. Kuprianou, E.K. On the Quasi-Stationary Distribution of the Virtual Waiting Time in Queues with Poisson Arrivals. *J. Appl. Prob.* 8, 494-507, 1971.
35. Lawson, G.H. The Mechanics, Determinants and Management of Working Capital Investment. *J. General Management*, 12-25, 1983.
36. Loeve, M. Probability Theory. D. Van Nostrand, New York, 1963.
37. Lukacs, E. A Characterization of Stable Processes. *J. Appl. Prob.* 6, 409-418, 1969.

38. Lukacs, E. *Characteristic Functions*. Second Edition, Hafner, New York, 1970.
39. Mao, C.J. *Quantitative Analysis of Financial Decision*. Macmillan Publishing Co. Inc., New York, 1969.
40. Markowitz, M.H. *Portfolio Theory 25 Years After*. North Holland Publ. Co., 1979.
41. McDowell, J. The Economical Planning Period for Engineering Works. *Engineering and Process Economics*, 4, 455-466, 1979.
42. Medgyessy, P. *Decomposition of Superpositions of Density Functions and Discrete Distributions*. Akademiai Kiado, Budapest, 1977.
43. Medgyessy, P. On a New Class of Infinitely Divisible Distribution Functions and Related Topics. *Studia Scientiarum mathematicarum Hungarica* 2, 441-446, 1967.
44. Mood, M.A., Graybill, F.A. and Boes, C.D. *Introduction to the Theory of Statistics*. McGraw-Hill Series in Probability and Statistics, 1974.
45. Motazed, B. A Probabilistic Approach to Risk Analysis in Capital Investment Proposals Using Laplace Transform Methodology. Ph.D. Dissertation, The University of Texas at Austin, 1973.
46. O Connor, T. Infinitely Divisible Distributions with Unimodal Levy Spectral Functions. *Ann. prob.* 7, 494-499, 1979.
47. Olsen, R. and Savage, L. A Generalized Unimodality. *J. Appl. prob.* 7, 21-34, 1970.
48. Perrakis, S. and Henin, C. The Evaluation of Risky Investments with Random Timing of Cash Returns. *Management Science* 21, 1, 79-86, 1974.
49. Peterson, D.E. *A Quantitative Framework for Financial Management*. R.D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1969.
50. Press, J. A Modified Poisson Process with Normal Compounding. *J.A.S.A.* 63, 607-613, 1968.
51. Reisman, A. and Rao, A.K. Stochastic Cash Flow Formulae Under Conditions of Inflation. *The Engineering Economist* 18, 1, 49-69, 1972.
52. Robbins, H. Mixtures of Distributions. *Ann. math. Statist.* 19, 360-369, 1948.
53. Rosenthal, R. The Variance of Present Worth of Cash Flows Under Uncertain Timing. *The Engineering Economist*, Vol. 23, No. 3, 163-170, 1978.
54. Ross, M. *Applied Probability Models with Optimization Applications*. Holden-Day, 1970.
55. Sakovic, G.N. The Characteristic Functions of Concave Distributions. *Teor. Verogatnost. Mat. Statist. Vyp.* 6, 103-108, 1972.
56. Shanbhag, D.N. and Shreehari, M. On Certain Self-Decomposable Distributions. *Z. Wahr. Verw. Gebiete* 38, 217-222, 1977.
57. Shanbhag, D.N. and Shreehari, M. An Extension of Goldies Result and Further Results in Infinite Divisibility. *Z. Wahr. Verw. Gebiete* 47, 19-25, 1979.

58. Stevens, G.T. *Capital Budgeting and Company Finance*. Longman, 1973.
59. Steutel, F.W. *Preservation of Infinite Divisibility Under Mixing*. Mathematisch Centrum, Amsterdam, 1970.
60. Tanchoco, J. and Buck, J. A Closed-Form Methodology for Computing Present Worth Statistics of Risky Discrete Cash Flows. *All Trans-actions* 9, 3, 278-287, 1977.
61. Terborgh, C. *Business Investment Policy: A MAPI Study and Manual*. Machinery and Allied Products Institute, 1958.
62. Vah Horne, C.J. The Analysis of Uncertainty Resolution in Capital Budgeting for New Products. *Management Science*, Vol. 15, No. 8, 1969.
63. Wagle, B. A Statistical Analysis of Risk in Capital Investment Projects. *Operations Research Quarterly* 18, 1, 13-33, 1967.
64. Weingarter, H.M. Some New Views of the payback Period and Capital Budgeting Decisions. *Management Science*, Vol. 15, No 12, 1969.
65. Yamazato, M. Unimodality of Infinitely Divisible Distribution Functions of Class L. *Annals of Probability* 6, 523-531, 1978.
66. Young, D. and Contreras, L. Expected Present Worths of Cash Flows Under Uncertain Timing. *The Engineering Economist*, Vol. 20, No 4, 257-268, 1975.
67. Young, D. *Benefit Profile Analysis in Environmental Decision Making*. Ph.D. Dissertation, The University of Texas at Austin, 1970.
68. Zinn, C.D. *The Application of Moment Generating Functions for the Economic Analysis of Probabilistic Capital Investment Problems*. Research Report, The University of Texas at Austin, 1976.
69. Zinn, C.D., Lesso, W.G. and Motazed, B. A Probabilistic Approach to Risk Analysis in Capital Investment Projects. *The Engineering Economist*, 22, 4, 239-260, 1977.

Αγοραστός Κωνσταντίνος\*, Λυρούδη Κατερίνα\*\*

---

## ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΕΥΡΩ ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

---

### ΣΥΝΟΨΗ

Αυτή η μελέτη παρουσιάζει μία εμπειρική έρευνα που αποσκοπεί στο να καταγράψει το βαθμό ετοιμότητας των ελληνικών επιχειρήσεων, σε σχέση με την νέα κατάσταση που διαμορφώνεται από την είσοδο του κοινού νομίσματος, ευρώ.

Η πρώτη έρευνα που παρουσιάζεται είναι δείγμα, όπου χρησιμοποιήθηκαν 307 μεγάλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, που απασχολούν περισσότερους από 5000 εργαζομένους, από όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στην παρούσα εργασία, πραγματοποιείται επιλεκτική αναφορά στα κυριότερα αποτελέσματα της έρευνας. Περισσότερες λεπτομέρειες μπορούν να αναζητηθούν στο επίσημο site της KPMG.

Το χρονικό διάστημα διεξαγωγής της έρευνας είναι η περίοδος Ιανουάριος-Μάρτιος του 1999. Η μέθοδος που ακολουθήθηκε, περιελάμβανε την σύνταξη και την ταχυδρομική αποστολή ερωτηματολογίων σε 210 εισηγμένες επιχειρήσεις στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ενώ το δείγμα διαμορφώθηκε στις 42 επιχειρήσεις, οι οποίες και απάντησαν στο ερωτηματολόγιο (Ποσοστό: 20%). Η μελέτη μας βασίστηκε στην διεθνή έρευνα της **KPMG Consulting** ("**Europes Preparedness for EMU**", **Research Report 1988**) και έγινε με την μέθοδο της τηλεφωνικής συνέντευξης.

---

\* Ph.D., Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων email: agorastos@uom.gr.  
Πανεπιστήμιο Μακεδονίας Εγνατίας 156, Θεσσαλονίκη 540 06.

\*\* Ph.D., Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής Πανεπιστήμιο Μακεδονίας  
Εγνατίας 156, Θεσσαλονίκη 540 06.

*Η συγκριτική εξέταση των δύο αυτών ερευνών, οδηγεί σε ορισμένα συμπεράσματα, που φανερώνουν την δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς προσπαθούν να αντεπεξέλθουν με επιτυχία στο σύνολο των προκλήσεων και των κινδύνων που δημιουργούνται με την Οικονομική και Νομισματική Ένωση.*

## **I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Η πορεία της Ελλάδος μέχρι την ΟΝΕ και η πορεία της έπειτα είναι ένα θέμα που απασχολεί την κυβέρνηση και περισσότερο από το 70% του ελληνικού λαού. Ο δρόμος της σύγκλισης είναι αρκετά δύσκολος και δεν υπάρχουν περιθώρια για παραλείψεις, λάθη ή επιπολαιότητες. Χρειάζεται διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις στις δημόσιες επιχειρήσεις, στις Τράπεζες, στη διοίκηση, στην αυτοδιοίκηση, στην εκπαίδευση και στις επιχειρήσεις. Η επικαιρότητα του θέματος για τις επιπτώσεις του ΕΥΡΩ στην ελληνική οικονομία, μας οδηγεί στο ερώτημα, ποιές είναι οι επιπτώσεις του ενιαίου νομίσματος στις ελληνικές επιχειρήσεις.

Στόχος λοιπόν αυτής της μελέτης είναι να καταγράψει και να προσδιορίσει το βαθμό ετοιμότητας των ελληνικών επιχειρήσεων, σε σχέση με την νέα κατάσταση που διαμορφώνεται από την υιοθέτηση του κοινού νομίσματος, ΕΥΡΩ. Επίσης, προσπαθούμε να προσδιορίσουμε τις αλλαγές, τις μεταρρυθμίσεις, τις ευκαιρίες, τα προβλήματα και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις κατά την μετάβασή τους στο ΕΥΡΩ. Τέλος, μέσα από τη συγκεκριμένη έρευνα, προκύπτουν στοιχεία σχετικά με τα στρατηγικά θέματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, την βαρύτητα που τους προσδίδουν και τις ενέργειες που πραγματοποιούν ή στοχεύουν να πραγματοποιήσουν για την προσαρμογή τους στο κοινό νόμισμα.

Για την επίτευξη των στόχων μας η παρούσα εργασία διαμορφώνεται ως εξής: Η δεύτερη ενότητα περιγράφει συνοπτικά τα αποτελέσματα της εμπειρικής έρευνας της KPMG Consulting, σχετικά με την ετοιμότητα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Η τρίτη ενότητα παρουσιάζει την εμπειρική μας έρευνα σχετικά με την ετοιμότητα των ελληνικών επιχειρήσεων. Χωρίζεται σε δύο υποενότητες, όπου στην πρώτη περιγράφεται η μεθοδολογία έρευνας και στη δεύτερη παρουσιάζονται τα αποτελέσματα και η ανάλυσή τους. Η τελευταία ενότητα παρουσιάζει τα κυριότερα συμπεράσματα της μελέτης αυτής.

## II. ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στην έρευνα της KPMG, που πραγματοποιήθηκε το 1998, συμμετείχαν συνολικά 307 μεγάλες επιχειρήσεις (με 5000 εργαζόμενους), που δραστηριοποιούνται στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στην Ελβετία. Οι συνεντεύξεις πραγματοποιήθηκαν τηλεφωνικά στην γλώσσα του υπευθύνου της κάθε επιχείρησης, ο οποίος ήταν, είτε ο οικονομικός διευθυντής, είτε ο υπεύθυνος για την μετάβαση της επιχείρησης στο ΕΥΡΩ. Η έρευνα αποτελεί συνέχεια παρόμοιων ερευνών που πραγματοποιήθηκαν το 1996 και το 1997 και σε ορισμένους πίνακες που ακολουθούν πραγματοποιούνται οι αντίστοιχες συγκρίσεις.

Για τους σκοπούς της έρευνας, έγινε ομαδοποίηση ορισμένων χωρών η οποία έχει ως εξής:

α) Rest of EU Υπόλοιπη Ευρώπη: Ελλάδα, Αυστρία, Ιρλανδία, Πορτογαλία και Ισπανία.

β) Benelux: Βέλγιο, Λουξεμβούργο και Ολλανδία.

γ) Scandinavia: Δανία, Φινλανδία και Σουηδία.

Η εθνικότητα της κάθε επιχείρησης ορίστηκε με βάση την χώρα στην οποία βρίσκονται τα κεντρικά της γραφεία.

Η παρουσίαση του δείγματος ανά χώρα ή ομάδα χωρών φαίνεται στον Πίνακα 1 που ακολουθεί.

Κύριο συμπέρασμα της έρευνας της KPMG αποτελεί η διαπίστωση ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν επικεντρώσει την προσοχή τους στην αντιμετώπιση των εσωτερικών λειτουργικών προβλημάτων που αντιμετωπίζουν από την είσοδο του κοινού νομίσματος. Αντίθετα, δεν έχουν συνειδητοποιήσει πλήρως τις επιπτώσεις σε αυτές, οι οποίες θα προέλθουν από τις ριζικές μεταβολές του εξωτερικού περιβάλλοντος. Διαπιστώθηκε επίσης, ότι οι επιπτώσεις στην αγορά, στον ανταγωνισμό, στις ευκαιρίες και τις απειλές, που θα προκύψουν με την δημιουργία της μεγαλύτερης ενιαίας αγοράς του κόσμου έχουν υποεκτιμηθεί από τις περισσότερες επιχειρήσεις ή δεν έχουν γίνει κατανοητές.

Αξιόλογο αποτέλεσμα αποτελεί το ότι το 94% των επιχειρήσεων δηλώνουν πως έχουν ήδη διαμορφώσει συγκεκριμένη στρατηγική για την μετάβασή τους στο ΕΥΡΩ. Όπως προκύπτει από τους δύο πίνακες που ακολουθούν, Πίνακας 2 και 3 αντίστοιχα το 100% των επιχειρήσεων στην Γερμανία, στην Ελβετία και στην Υπόλοιπη Ευρώπη (Rest of Europe) έχει ήδη διαμορφωμένη στρατηγική. Το μικρότερο ποσοστό, 86%, συναντάται στις Σκανδιναβικές επιχειρήσεις.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1.**

*Χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα της KPMG Consulting*



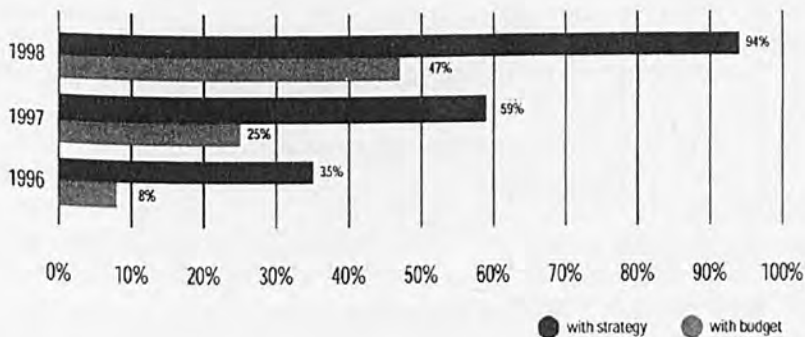
Επιγραφή: Α. Μοσάκης / Ομάδα Έρευνας Βασική 1998 7

Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998, (www.kpmg.com)



**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.***Στρατηγικές για τη μετάβαση στο ευρώ***EMU strategies**

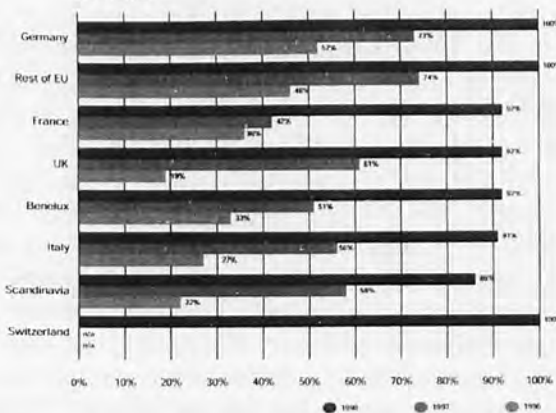
base: all (weighted)



Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998, (www.kpmg.com)

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.***Κατάρτιση προϋπολογισμού για την διαμόρφωση στρατηγικής μετάβασης στο ευρώ***EMU strategies in place**

base: all (weighted)



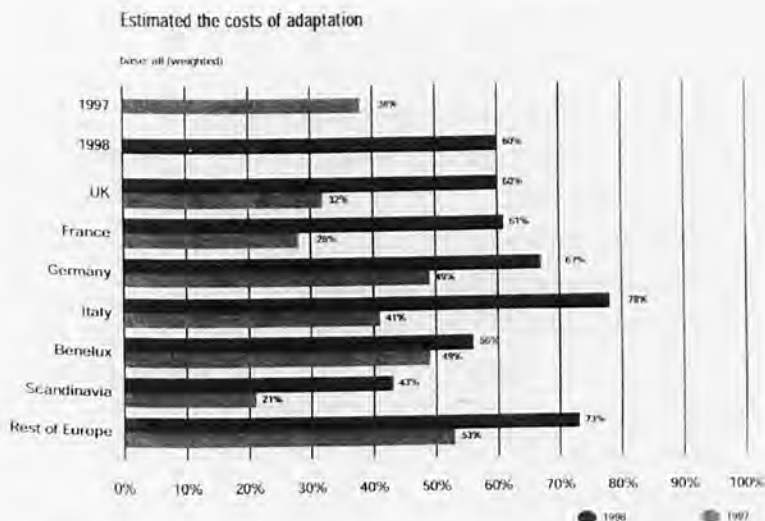
Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998, (www.kpmg.com)

Παρ' όλα αυτά, μόλις το 47% των επιχειρήσεων απάντησε ότι έχει καταρτίσει προϋπολογισμό για την υλοποίηση της στρατηγικής που είχε διαμορφώσει. Ο προϋπολογισμός είναι απαραίτητο στοιχείο στην στρατηγική των επιχειρήσεων, χωρίς τον οποίο τα επιχειρηματικά σχέδια δεν μπορούν να θεωρηθούν επαρκή. Το 60% των επιχειρήσεων των χωρών της Benelux και της Υπόλοιπης Ευρώπης (Rest of Europe), δήλωσαν ότι έχουν καταρτίσει προϋπολογισμούς. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις των Σκανδιναβικών χωρών και της Ελβετίας είχαν το μικρότερο ποσοστό με 36% και 18% αντίστοιχα. Οι επιχειρήσεις των υπολοίπων χωρών είχαν καταρτίσει προϋπολογισμούς σε ποσοστό 46% έως 69%.

Τα αποτελέσματα της μελέτης για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις έδειξαν ότι το 60% των επιχειρήσεων έχει υπολογίσει το κόστος προσαρμογής σε ΕΥΡΩ, σε σχέση με το 38% των επιχειρήσεων το 1997. Παρ' όλα αυτά, υπάρχει ακόμη ένα 40% των επιχειρήσεων, που δεν έχει επιτύχει ή δεν έχει επιδιώξει να υπολογίσει το κόστος προσαρμογής. Κατά μέσο όρο, το συνολικό κόστος από την ONE, υπολογίστηκε σε 51,3 εκατ. δολάρια (το δείγμα αποτελείται από πολύ μεγάλες επιχειρήσεις). Από αυτά, τα 21,5 εκατ. δολάρια αφορούν το μέσο συνολικό κόστος μετάβασης και τα 29,8 εκατ. δολάρια αφορούν έμμεσα κόστη λόγω των επιπτώσεων από την ONE. Τα στοιχεία ανά χώρα ή ομάδα χωρών για τον υπολογισμό του κόστους προσαρμογής από τις επιχειρήσεις παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.

Η μελέτη της KPMG έδειξε επίσης ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις παραμένουν επικεντρωμένες στα εσωτερικά ζητήματα που άπτονται της προσαρμογής τους στο ΕΥΡΩ. Τα προηγούμενα χρόνια, θεωρούνταν απολύτως φυσιολογικό να επικεντρωθεί η επιχείρηση στα άμεσα προβλήματα, που αφορούσαν την προσαρμογή των πληροφοριακών συστημάτων, τις λειτουργίες των χρηματοοικονομικών τμημάτων και του λογιστηρίου. Τώρα όμως, θεωρείται επιβεβλημένη η μετακίνηση του ενδιαφέροντος σε ζητήματα που σχετίζονται με εξωτερικούς παράγοντες της επιχείρησης και που επηρεάζονται δραματικά λόγω της ONE. Παρ' όλα αυτά, όπως προκύπτει από τον Πίνακα 5, οι επιχειρήσεις συνεχίζουν να θεωρούν ως σημαντικό τμήμα της στρατηγικής τους, την προσαρμογή των πληροφοριακών συστημάτων σε ποσοστό 60%, και των χρηματοοικονομικών τους διαδικασιών σε ποσοστό 83%. Αντίθετα, σε σχέση με το μάρκετινγκ το ποσοστό μειώνεται σε 54%, ενώ μόνο 12% δήλωσε ότι η στρατηγική τους για την προσαρμογή τους στο ΕΥΡΩ περιλαμβάνει και την τιμολογιακή πολιτική. Αντίστοιχα, η προσαρμογή των προϊόντων και των υπηρεσιών αναφέρθηκε μόλις από το 5% του

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.**  
Κόστος προσαρμογής σε ευρώ



Πηγή: KPMG Consulting, Europe's Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

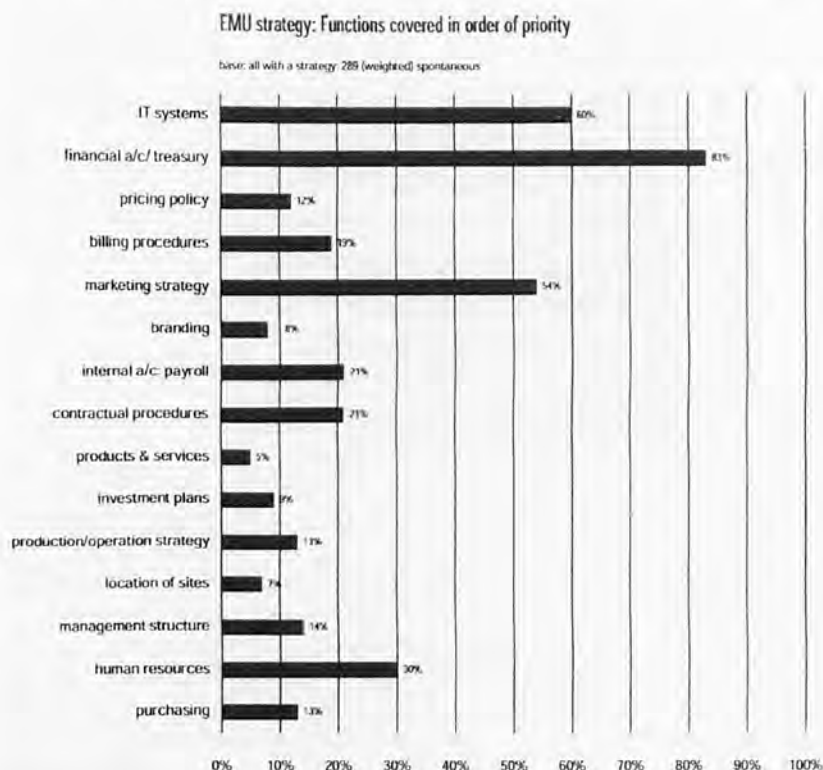
δείγματος των επιχειρήσεων, που διαθέτουν στρατηγική προσαρμογής.

Σε σχέση με τις επιπτώσεις που αναμένεται να έχουν οι επιχειρήσεις στην κερδοφορία τους, λόγω της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης, το 30% θεωρεί ότι θα είναι θετικές σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, ενώ το 43% θεωρεί ότι η κερδοφορία τους δεν θα επηρεαστεί (πίνακας 6). Αντίθετα, το 77% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι οι επιπτώσεις της ΟΝΕ στην κερδοφορία τους θα είναι θετική για μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα, γεγονός που αντικατοπτρίζει την αισιοδοξία των επιχειρήσεων για την νέα κατάσταση που πρόκειται να διαμορφωθεί. Εάν όμως αναλογιστεί κανείς ότι, μόνο το 60% (Πίνακας 4) των μεγαλύτερων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων έχει εκτιμήσει το κόστος από τις έμμεσες επιπτώσεις λόγω ΟΝΕ και το κόστος προσαρμογής, τότε θα μπορούσαμε να ισχυριστούμε ότι η αισιοδοξία αυτή είναι περισσότερο αποτέλεσμα διαίσθησης, παρά μελέτης και υπολογισμού αντικειμενικών δεδομένων.

Αναφορικά με τις σημαντικότερες θετικές και αρνητικές επιπτώσεις της ΟΝΕ στην κερδοφορία οι απόψεις μεταξύ των επιχει-

### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

Λειτουργίες που προσαρμόζουν οι επιχειρήσεις για το ευρώ



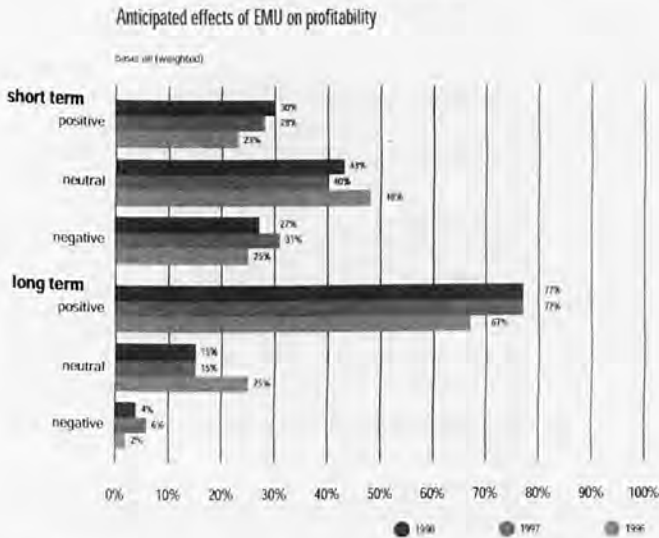
Πηγή: KPMG Consulting, Europe's Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

ρήσεων δίστανται. Στον Πίνακα 7, παρουσιάζονται τα αντίστοιχα αποτελέσματα κατά κλάδο και εμφανίζονται ως ένα βαθμό οι διαφορετικές επιπτώσεις που ενδέχεται να προκύψουν για εταιρείες διαφορετικής οικονομικής δραστηριότητας. Για παράδειγμα, ενώ η αύξηση του ανταγωνισμού αποτελεί αξιόλογη αρνητική επίπτωση για το 12% των επιχειρήσεων στον κλάδο της παραγωγής, το ποσοστό αυξάνεται σε 36% για τον χρηματοοικονομικό κλάδο.

Επίσης σε σχέση με τις διαφορές στην τιμολογιακή πολιτική των επιχειρήσεων από χώρα σε χώρα, το 64% του δείγματος απάντησε ότι τις χρησιμοποιεί. Πρέπει να αναφέρουμε ότι η διαφορά ελάχιστης και μέγιστης τιμής για το ίδιο προϊόν μίας εταιρείας,

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.**

*Προσδοκώμενες επιδράσεις της ΟΝΕ στην κερδοφορία των επιχειρήσεων*



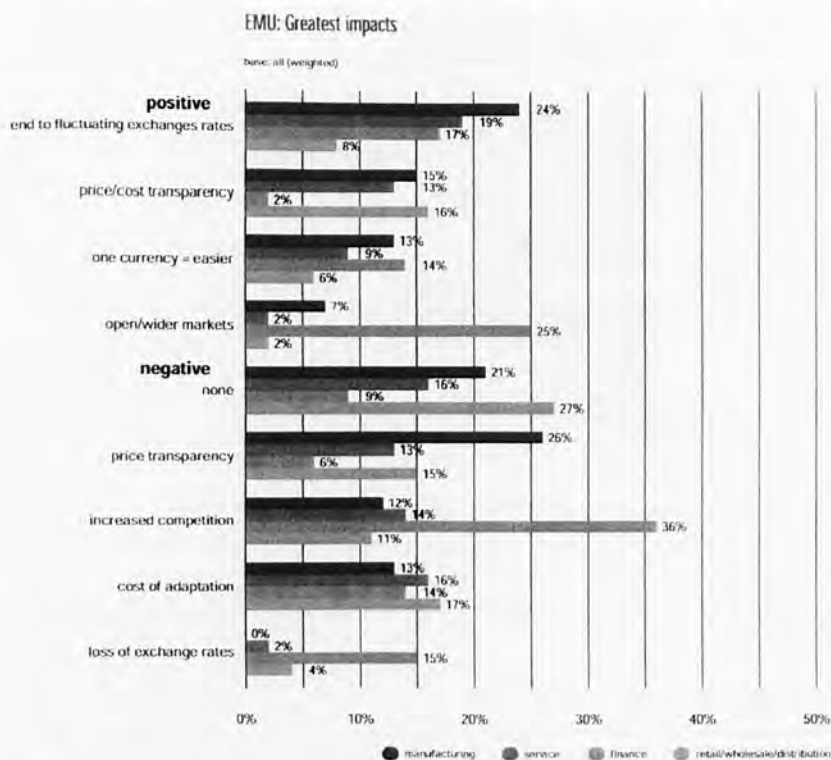
Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

φθάνει το 57% εξαιρουμένων των φόρων. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 8, το 86% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι το εύρος των τιμών θα μειωθεί, ενώ το 64% πιστεύει ότι θα υπάρξει μείωση στις τιμές. Αυτό σημαίνει ότι, οι εταιρείες θα πρέπει να αναπτύξουν νέα τιμολογιακή πολιτική σε ορισμένα τουλάχιστον από τα προϊόντα τους.

Ένα άλλο ζήτημα που απασχολεί τις επιχειρήσεις αφορά τη μισθοδοτική πολιτική τους. Ο Πίνακας 9 δείχνει ότι το 77% των επιχειρήσεων του δείγματος προσφέρει διαφορετικό επίπεδο αμοιβών από χώρα σε χώρα. Το 48% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι το εύρος αυτό στις αμοιβές θα μειωθεί, ενώ ένα μικρότερο ποσοστό, 41% θεωρεί ότι θα παραμείνει το ίδιο. Επίσης, το 30% του δείγματος πιστεύει ότι θα υπάρξει αύξηση στους μισθούς, ενώ ένα 18% πιστεύει ότι θα μειωθούν.

Συνοψίζοντας λοιπόν, μέσα από την έρευνα της KPMG Consulting βγαίνει το συμπέρασμα ότι ενώ οι επιχειρήσεις εκτιμούν ότι θα υπάρξει μείωση των τιμών των προϊόντων τους και αύξηση των αμοιβών των εργαζομένων, πιστεύουν ότι θα αυξηθεί η κερδοφορία

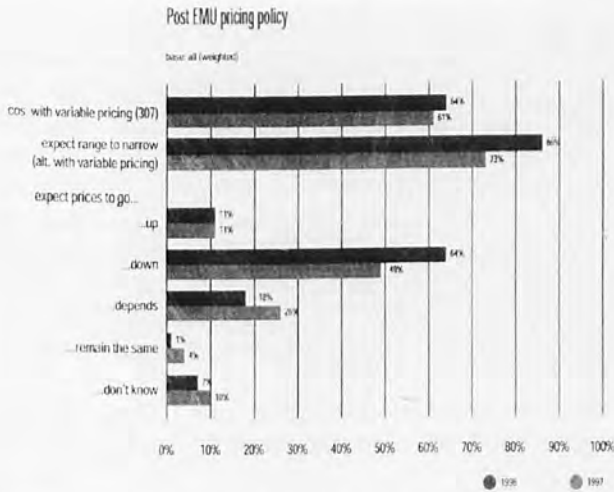
**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.**  
*Επιδράσεις της ΟΝΕ στην κερδοφορία των επιχειρήσεων*



Πηγή: KPMG Consulting, Europe's Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

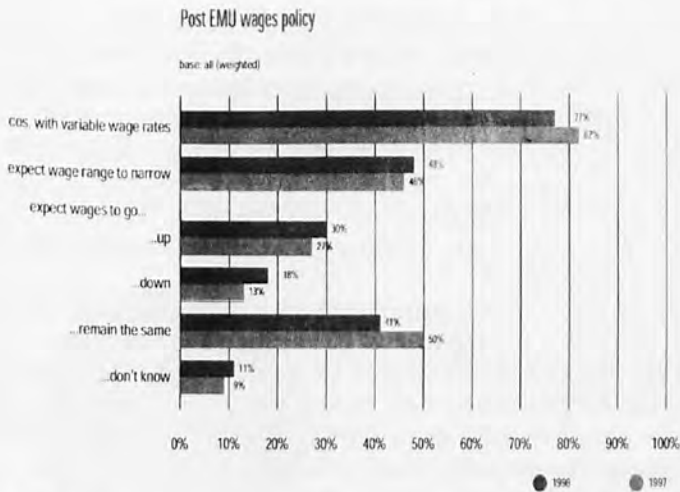
τους. Οι αντιφατικές αυτές εκτιμήσεις, δείχνουν σε ένα βαθμό την σύγχυση που επικρατεί σε αρκετές μεγάλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, αναφορικά με την θέσπιση του κοινού νομίσματος και τις επιπτώσεις που θα προκαλέσει.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.**  
Τιμολογιακή πολιτική μετά την ΟΝΕ



Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9.**  
Μισθοδοτική πολιτική μετά την ΟΝΕ



Πηγή: KPMG Consulting, Europés Preparedness for EMU, Research Report 1998 (www.kpmg.com)

### III. ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

#### 1. Μεθοδολογία

Θελήσαμε να εξετάσουμε τη στάση και το βαθμό ετοιμότητας των ελληνικών επιχειρήσεων στη νέα κατάσταση που διαμορφώνεται στην Ευρώπη με την ΟΝΕ και την θέσπιση του ΕΥΡΩ. Ακολουθώντας την προαναφερθείσα έρευνα και τη μεθοδολογία της, εξετάζουμε τις εισηγμένες εταιρείες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Το χρονικό διάστημα διεξαγωγής της έρευνας είναι η περίοδος Ιανουάριος-Μάρτιος του 1999. Η μέθοδος που ακολουθήσαμε, περιελάμβανε τη σύνταξη και την ταχυδρομική αποστολή ερωτηματολογίων σε 210 εισηγμένες επιχειρήσεις στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ενώ το δείγμα διαμορφώθηκε τελικά στις 42 επιχειρήσεις, οι οποίες και απάντησαν στο ερωτηματολόγιο (Ποσοστό: 20%).

Οι 42 επιχειρήσεις κατανέμονται με βάση το αντικείμενο δραστηριότητάς τους σε τέσσερις βασικές κατηγορίες:

Βιομηχανικές:	17
Κατασκευαστικές:	5
Χρηματοοικονομικές	9
Εμπορικές (Λιανεμπόριο / Χονδρεμπόριο):	11
Σύνολο:	42

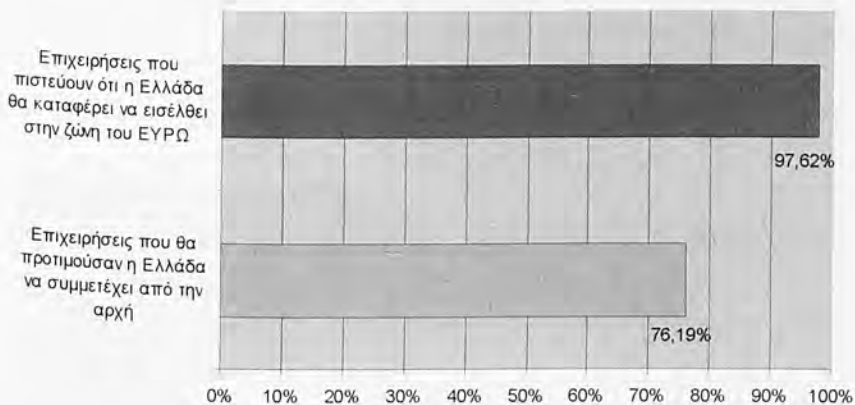
#### 2. Ανάλυση Αποτελεσμάτων

Σύμφωνα με τις απαντήσεις που δόθηκαν από τις επιχειρήσεις, το 97,62% αυτών, πιστεύει ότι η Ελλάδα θα καταφέρει να εισέλθει στην ζώνη του ΕΥΡΩ (πραγματοποίηση έρευνας: 1/99 έως 3/99), ενώ το 76,19% θα προτιμούσε η Ελλάδα να συμμετείχε από την αρχή (Πίνακας 10). Το 23,81% θεωρεί ως θετικό γεγονός το ότι η χώρα δεν εισήλθε στην ζώνη του ΕΥΡΩ από την αρχή, αφού πιθανόν θεωρεί ότι υπήρχε αυξημένη αβεβαιότητα ως προς το όλο εγχείρημα και αυξημένος κίνδυνος ελλιπούς προετοιμασίας των ελληνικών επιχειρήσεων.

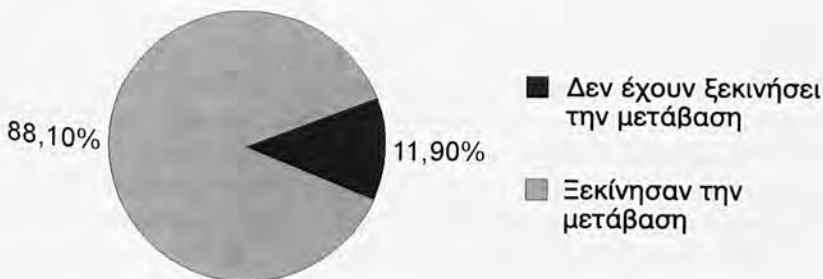
Από τις 42 επιχειρήσεις που αποτέλεσαν το δείγμα, μόνο 5 δήλωσαν ότι δεν έχουν ξεκινήσει ακόμη την προετοιμασία τους για την μετάβαση στο ΕΥΡΩ. Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις των εταιρειών, το 88,10% των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα έχει ήδη αρχίσει την προετοιμασία για το ΕΥΡΩ, παρά το γεγονός ότι η Ελλάδα δεν συμμετέχει ακόμη στην ΟΝΕ (Πίνακας 11).

Αναφορικά με τις επιχειρήσεις που δεν έχουν ξεκινήσει ακόμη την προετοιμασία τους για το κοινό νόμισμα, οι βασικότεροι λόγοι τους οποίους ανέφεραν παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα



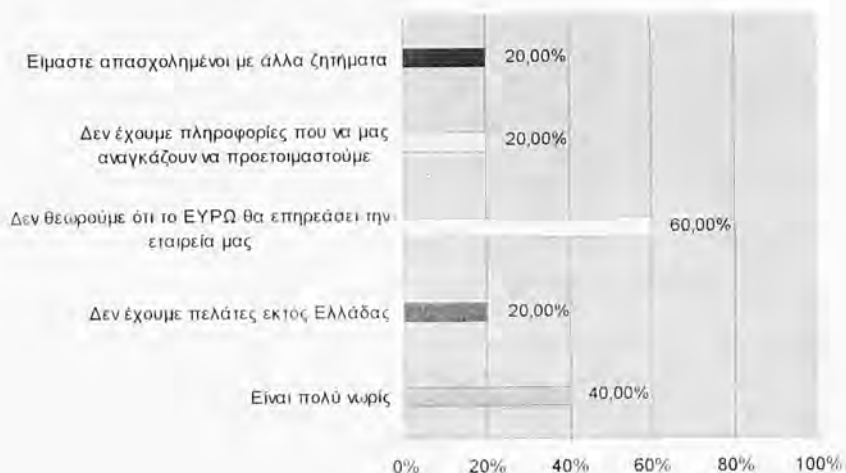
**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.***Ελλάδα και Ζώνη του Ευρώ*

(Πίνακας 12). Ο πλέον σημαντικός λόγος για την μη έναρξη της προετοιμασίας (60%) είναι ότι, δεν θεωρούν πως το ΕΥΡΩ θα επηρεάσει την επιχείρησή τους. Ο δεύτερος σημαντικός λόγος για την μη έναρξη της προετοιμασίας των επιχειρήσεων ήταν ότι είναι ακόμη πολύ νωρίς (40%). Η προσέγγιση όμως αυτή, αν δεν επιδειχθεί η ανάλογη προσοχή, μπορεί να οδηγήσει στην ελλιπή προετοιμασία της επιχείρησης, λόγω έλλειψης χρόνου ή πόρων. Παρά το ότι το ΕΥΡΩ δεν θα έχει τον ίδιο αντίκτυπο σε όλες τις επιχειρήσεις, οι συνολικές αλλαγές που θα προκύψουν με την

**ΠΙΝΑΚΑΣ 11.***Επιχειρήσεις που ξεκίνησαν την μετάβαση στο Ευρώ*

είσοδό του, απαιτούν την προσεκτική εξέταση των επιπτώσεων σε όλα τα τμήματα της επιχείρησης. Αναλυτικότερα, οι αιτίες που αναφέρθηκαν από τις επιχειρήσεις που δεν ξεκίνησαν την παρουσίαζονται στον Πίνακα 12:

**ΠΙΝΑΚΑΣ 12.**  
*Αιτίες μη έναρξης της προετοιμασίας*

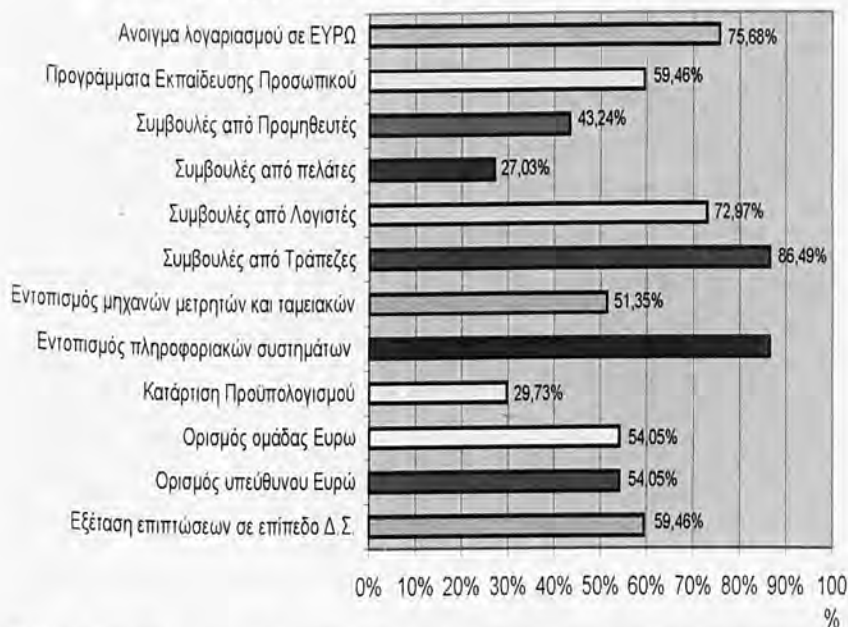


Αντίθετα, για τις επιχειρήσεις που ξεκίνησαν την προετοιμασία τους, οι βασικές ενέργειες που πραγματοποιούν, ακολουθούν σε ένα βαθμό την μεθοδολογία που προτείνεται από τον ΑΜΥΕ, αφού, όπως φαίνεται και στον Πίνακα 13, εξετάζουν τις επιπτώσεις του ΕΥΡΩ σε επίπεδο Διοικητικού Συμβουλίου σε ποσοστό 59,46% και προχωρούν στον ορισμό υπευθύνου και ομάδας ΕΥΡΩ σε ποσοστό 54,05%. Παρ' όλα αυτά, ένα σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων (40-45%), δεν έχει προχωρήσει σε αντίστοιχες ενέργειες, γεγονός που δημιουργεί ένα προβληματισμό για τον κατά πόσο έχουν γίνει αντιληπτές οι επιπτώσεις του νέου νομίσματος στην στρατηγική των επιχειρήσεων και στο σύνολο των δραστηριοτήτων τους.

Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει και το γεγονός ότι μόλις 29,73% των επιχειρήσεων έχουν καταρτίσει προϋπολογισμό για την μετάβαση στο ΕΥΡΩ, γεγονός που ενισχύει την άποψη που εκφράζεται και από τα αποτελέσματα της έρευνας της KPMG ότι,

ΠΙΝΑΚΑΣ 13.

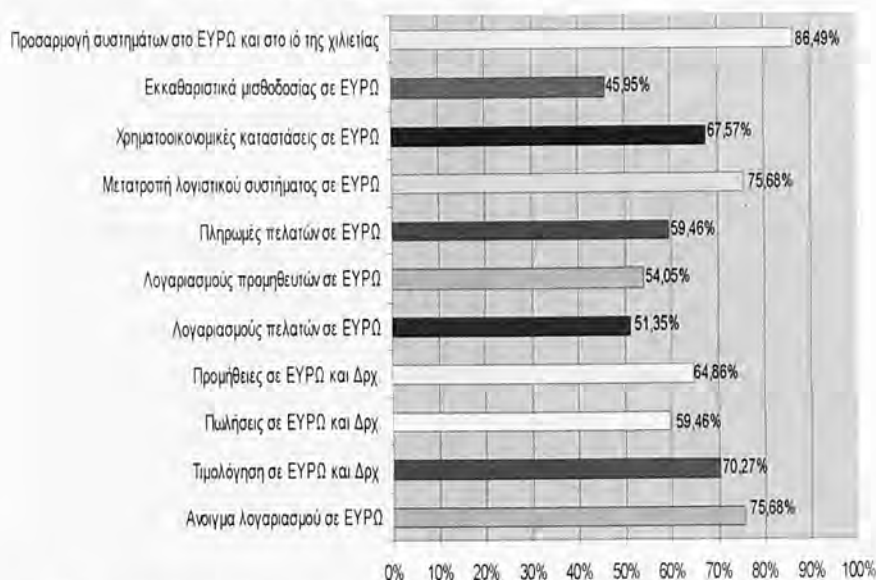
## Βασικές ενέργειες προετοιμασίας των επιχειρήσεων



αρκετές επιχειρήσεις δεν έχουν ολοκληρωμένη επιχειρησιακή στρατηγική για την μετάβασή τους στο ΕΥΡΩ. Αντίθετα, ικανοποιητικά κρίνονται τα αποτελέσματα σε σχέση με τον εντοπισμό των πληροφοριακών συστημάτων που πρέπει να προσαρμοστούν (86,49% των επιχειρήσεων), τα προγράμματα εκπαίδευσης του προσωπικού που είτε έχουν αρχίσει είτε έχουν προγραμματιστεί (59,46%) και η συνεργασία με τις τράπεζες και τους λογιστές, ώστε να αντιμετωπιστούν τα λειτουργικά προβλήματα (86,49% και 72,97% αντίστοιχα).

Επίσης, για μία σειρά τεχνικών ζητημάτων, οι επιχειρήσεις εμφανίζονται να δρομολογούν την επίλυση τους μέχρι 31/12/2001, με σχετικά αξιόλογα ποσοστά. Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 14, το 86,49% των εταιρειών που έχουν αρχίσει την προετοιμασία, θα έχει προσαρμόσει τα πληροφοριακά του συστήματα στο ΕΥΡΩ, ενώ το 67,57% θα εκδίδει τις χρηματοοικονομικές του καταστάσεις σε ΕΥΡΩ. Επίσης, οι επιχειρήσεις σε ποσοστό 70,27% σκοπεύουν να τιμολογήσουν τα προϊόντα τους εκτός από δραχμές και σε ΕΥΡΩ, παρά το ότι θα μπορούσαν να περιμένουν μέχρι την 1/1/2002. Αντίστοιχα, αξιόλογα ποσοστά υπάρχουν στις προμήθειες, τις πληρωμές, και τις πωλήσεις σε ΕΥΡΩ.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 14.**  
*Ενέργειες επιχειρήσεων μέχρι 31/12/2001*

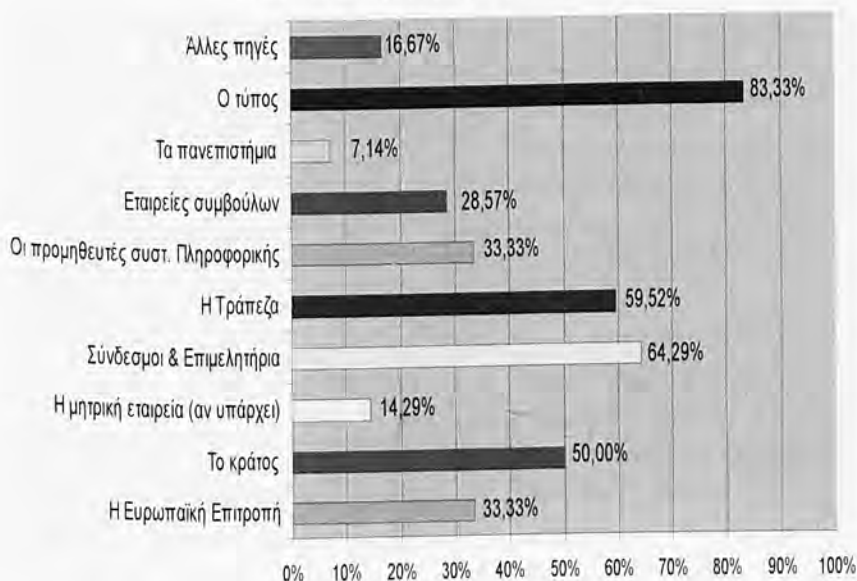


Οι κυριότερες πηγές πληροφόρησης για τις επιχειρήσεις σχετικά με το ΕΥΡΩ, παρουσιάζονται στον Πίνακα 15. Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις των εταιρειών, ο τύπος με ποσοστό 83,33% αποτελεί την σημαντικότερη πηγή, ενώ δεύτερη σε ποσοστό είναι οι σύνδεσμοι και τα επιμελητήρια (64,29%). Ακολουθούν οι τράπεζες (59,52%), το κράτος (50%), η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και οι προμηθευτές συστημάτων πληροφορικής, ενώ τα πανεπιστήμια αποτελούν πηγή πληροφόρησης μόλις για το 7,14% των ερωτηθέντων, γεγονός που είναι ενδεικτικό της έλλειψης συνεργασίας ανάμεσα στα τριτοβάθμια ιδρύματα και τις επιχειρήσεις, σε αντίθεση με ότι συμβαίνει σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα κλήθηκαν επιπλέον να βαθμολογήσουν, ως προς την σημασία και την κρισιμότητα που είχαν για αυτές, μία σειρά ζητημάτων που θα τις απασχολήσουν με την είσοδο του ΕΥΡΩ. Τα ζητήματα αναφέρονταν στην στρατηγική της εταιρείας, στο μάρκετινγκ και στα κανάλια διανομής, στην χρηματοοικονομική διοίκηση κ.τ.λ.. Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η ακόλουθη: 4=Πολύ σημαντικό, 3=Αρκετά σημαντικό, 2=Ελαφρώς σημαντικό και 1=Καθόλου σημαντικό. Με βάση τα παραπάνω, τα αποτελέσματα της βαθμολόγησης παρουσιάζονται Πίνακα 16.

ΠΙΝΑΚΑΣ 15.

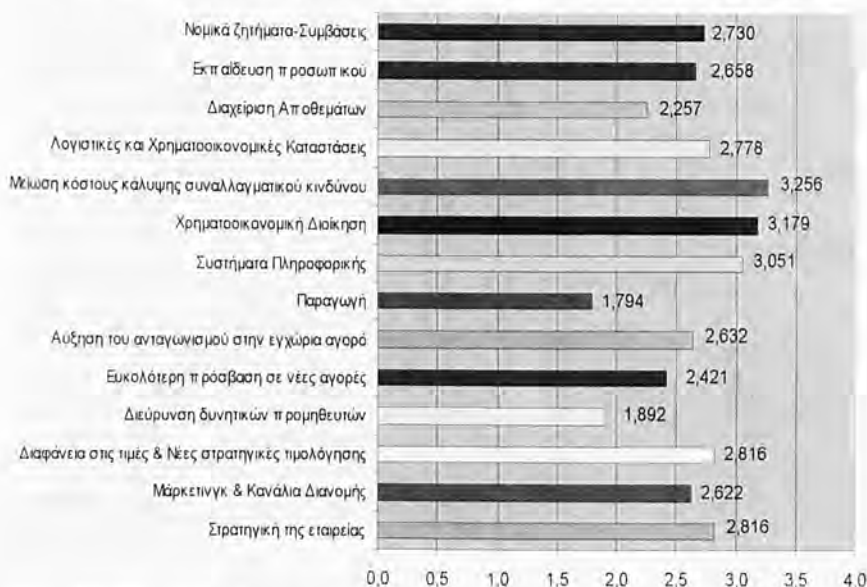
Πηγές πληροφόρησης για το Ευρώ



Όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα των απαντήσεων στον Πίνακα 16, κυρίαρχο ρόλο για τις επιχειρήσεις έχουν η μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου, η χρηματοοικονομική διοίκηση, τα συστήματα πληροφορικής, η στρατηγική της εταιρείας, η διαφάνεια στις τιμές και η ανάγκη για νέες στρατηγικές τιμολόγησης. Αντίθετα, δεν φαίνεται ότι απασχολεί ιδιαίτερα τις επιχειρήσεις η παραγωγή, η διεύρυνση των δυνητικών προμηθευτών, η διαχείριση αποθεμάτων και η ευκολότερη πρόσβαση σε νέες αγορές. Η εικόνα που εξάγεται με βάση τα αποτελέσματα των απαντήσεων είναι σχετικά ικανοποιητική, αφού είναι λογικό σε ένα βαθμό πρακτικά και λειτουργικά ζητήματα που απαιτούν αμεσότερα λύσεις να απασχολούν εντονότερα τις επιχειρήσεις. Ενθαρρυντικό είναι επίσης το γεγονός ότι, οι επιχειρήσεις δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην διαμόρφωση της στρατηγικής τους καθώς και στην διαφάνεια που θα προκύψει στις τιμές και τις νέες στρατηγικές τιμολόγησης. Παρ' όλα αυτά, θα ήταν ακόμη πιο ενθαρρυντικό, αν δίνονταν μεγαλύτερη σημασία και στα υπόλοιπα στρατηγικά ζητήματα, όπως η αύξηση του ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά, η ευκολότερη πρόσβαση σε νέες αγορές, το μάρκετινγκ και τα κανάλια διανομής και η διεύρυνση

**ΠΙΝΑΚΑΣ 16.**

*Τα πιο σημαντικά ζητήματα λόγω Ευρώ για τις επιχειρήσεις*

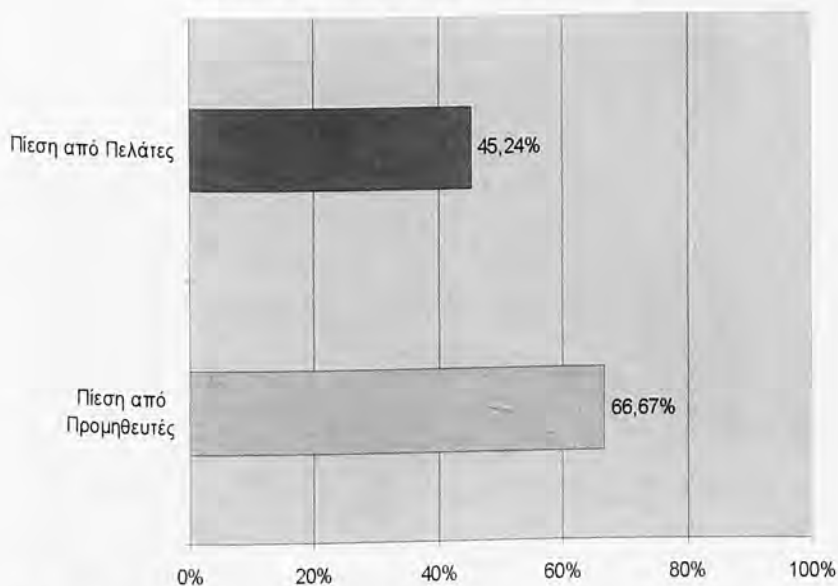


της βάσης των προμηθευτών, αφού τα παραπάνω αποτελούν ορισμένες από τις σημαντικότερες ευκαιρίες και κινδύνους που θα δημιουργηθούν λόγω της εισαγωγής του ΕΥΡΩ.

Ενδιαφέρον αποτέλεσμα αποτελεί και το γεγονός ότι, οι επιχειρήσεις θεωρούν ότι θα δεχθούν πίεση για να πραγματοποιήσουν συναλλαγές σε ΕΥΡΩ, σε ποσοστά 45,24% από τους πελάτες τους και 66,67% από τους προμηθευτές τους (Πίνακας 17). Τα ποσοστά δεν είναι συντριπτικά σε σχέση με άλλες χώρες της ζώνης του ΕΥΡΩ, διότι η Ελλάδα δεν έχει εισέλθει ακόμη στην ΟΝΕ. Παρ' όλα αυτά, το ποσοστό που θα δεχθεί πίεση από τους προμηθευτές είναι μεγαλύτερο καθότι αρκετές από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στο δείγμα είχαν προμηθευτές που προέρχονται από την ζώνη του ΕΥΡΩ. Το γεγονός αυτό δείχνει ότι αν και η Ελλάδα δεν συμμετέχει ακόμη στην ΟΝΕ, οι επιχειρήσεις είναι αναγκασμένες να προχωρήσουν στην προσαρμογή των συστημάτων τους, ώστε να μπορούν να πραγματοποιούν συναλλαγές στο κοινό νόμισμα.

Αξιοσημείωτες παρατηρήσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν και σε σχέση με τις σημαντικότερες δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις για την μετάβασή τους στο ΕΥΡΩ. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 18, η έλλειψη πληροφόρησης από το κράτος σχετικά

**ΠΙΝΑΚΑΣ 17.**  
*Πραγματοποίηση συναλλαγών σε Ευρώ*



με τα φορολογικά, τα ασφαλιστικά και μισθολογικά και την έκδοση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων αποτελούν τα σημαντικότερα προβλήματα για τις επιχειρήσεις. Αξιόλογες δυσκολίες προκύπτουν σε αρκετές επιχειρήσεις και σε σχέση με την προσαρμογή των συστημάτων πληροφορικής, τον χρόνο υιοθέτησης του ΕΥΡΩ από πελάτες και προμηθευτές και την εκπαίδευση του προσωπικού, ενώ το 18,92% επιχειρήσεων αντιμετωπίζει προβλήματα και με την χρηματοδότηση των αλλαγών.

Τέλος, ζητήθηκε από τις επιχειρήσεις να σημειώσουν τις σημαντικότερες αλλαγές που προτίθενται να πραγματοποιήσουν για να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που προκύπτουν από την είσοδο του κοινού νομίσματος. Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 19, κυρίαρχη θέση έχουν οι επενδύσεις που αφορούν νέα συστήματα πληροφορικής με ποσοστά από 61,90% έως 73,81%. Επίσης, σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων θεωρεί πιθανές τις αλλαγές στην διοικητική του δομή, λόγω συγχωνεύσεων και εξαγορών (47,62%), στρατηγικών συμμαχιών (47,62%) και επέκτασης σε νέες αγορές (38,10%). Αντίθετα σε μικρότερα ποσοστά κυμαίνονται η αναζήτηση νέων προμηθευτών, η αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας, η αναδιοργάνωση των καναλιών διανομής και η

μεταφορά μονάδων παραγωγής σε άλλες χώρες τις ζώνης του ΕΥΡΩ. Αξιόλογο ποσοστό εμφανίζει και η πρόθεση των επιχειρήσεων για επέκταση σε νέες αγορές (42,86%).

### ΠΙΝΑΚΑΣ 18.

Σημαντικότερες δυσκολίες κατά την μετάβαση  
(έλλειψη πληροφόρησης: ΕΛ.ΠΛ.)



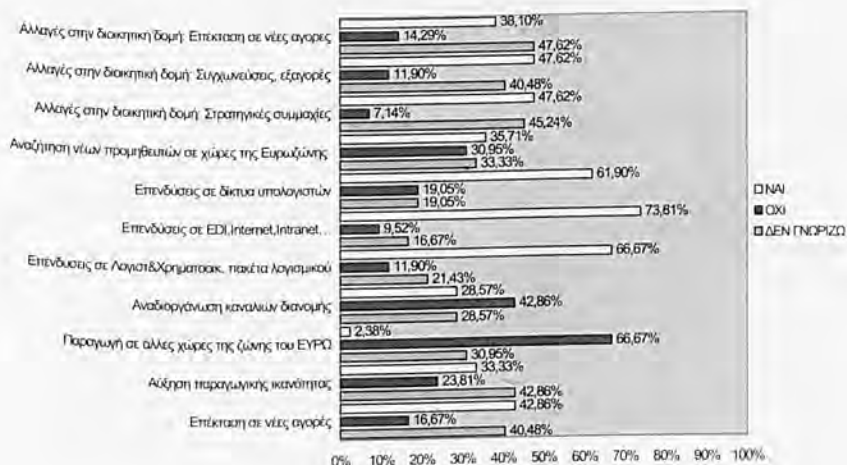
Για περισσότερη εμβάθυνση, παρουσιάζονται οι απαντήσεις των επιχειρήσεων σε ορισμένα από τα προηγούμενα ερωτήματα, ανά κλάδο δραστηριότητας, ώστε να εξαχθούν και τα ανάλογα συμπεράσματα.

Τα ποσοστά ανά κλάδο των επιχειρήσεων που έχουν ήδη ξεκινήσει την μετάβαση στο ΕΥΡΩ, παρουσιάζονται στον Πίνακα 20. Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις των ερωτηματολογίων, οι επιχειρήσεις του χρηματοοικονομικού τομέα έχουν στο σύνολό τους (100%) ξεκινήσει την μετάβαση στο κοινό νόμισμα, αφού όπως προκύπτει και από τις αναφορές σε προηγούμενα κεφάλαια, ο συγκεκριμένος κλάδος θα έχει τις σημαντικότερες και τις πλέον άμεσες χρονικά επιπτώσεις από την εισαγωγή του ΕΥΡΩ. Αντίθετα, το μικρότερο ποσοστό εμφανίζουν οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις (80%), που όμως αποτελούν μικρό ποσοστό του συνολικού δείγματος και είναι πιθανό τα αποτελέσματα της επεξεργασίας να



ΠΙΝΑΚΑΣ 19.

## Ευκαιρίες-Αλλαγές με την εισαγωγή στο Ευρώ



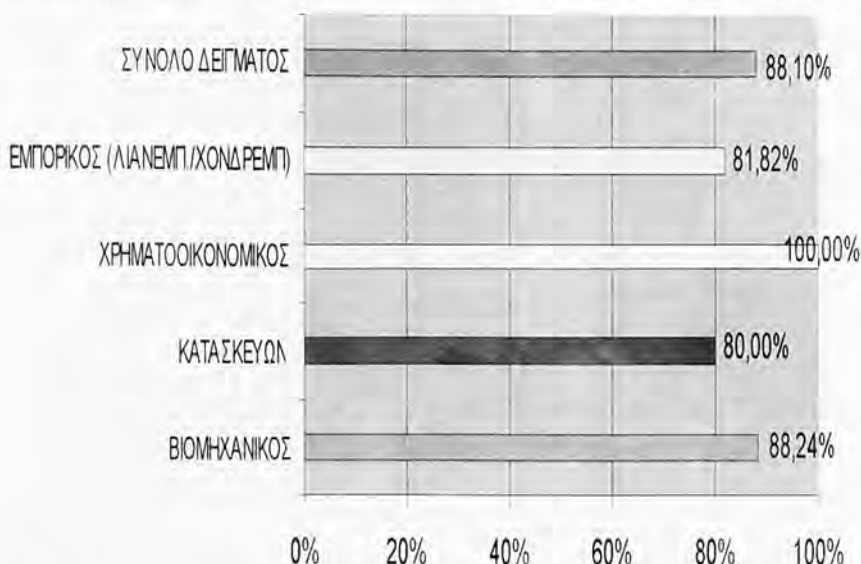
μην είναι αρκετά αντιπροσωπευτικά. Το ποσοστό των βιομηχανικών επιχειρήσεων που ξεκίνησαν την μετάβαση είναι αξιόλογο (88,24%) και μπορεί να θεωρηθεί και αντιπροσωπευτικό, αφού συμμετείχε στην έρευνα σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων.

Από τις βασικές ενέργειες προετοιμασίας των επιχειρήσεων που παρουσιάστηκαν προηγουμένως η εικόνα ανά κλάδο στα τέσσερα σημαντικότερα στρατηγικά βήματα παρουσιάζεται στον Πίνακα 21.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του Πίνακα 21, οι βιομηχανικές επιχειρήσεις παρά το ότι σε μεγάλο ποσοστό (80%), έχουν εξετάσει τις επιπτώσεις του ΕΥΡΩ σε επίπεδο Δ.Σ., μόνο το 40% έχουν προχωρήσει στο ορισμό υπευθύνου και ομάδας ΕΥΡΩ, ενώ μόλις το 26,27% έχει καταρτίσει προϋπολογισμό για την χρηματοδότηση της μετάβασης. Στις κατασκευαστικές εταιρείες εμφανίζεται μία μικτή εικόνα, αφού μόλις οι μισές από αυτές που ξεκίνησαν την μετάβαση, έχουν εξετάσει τις επιπτώσεις σε επίπεδο Δ.Σ. Το 75% έχει προχωρήσει στον ορισμό υπευθύνου ΕΥΡΩ, όμως μόνο το 50% έχει ορίσει ομάδα ΕΥΡΩ, ενώ εντύπωση προκαλεί και το γεγονός ότι, καμία από αυτές που συμμετείχαν στην έρευνα δεν έχει καταρτίσει προϋπολογισμό για την μετάβαση. Στο χρηματοοικονομικό κλάδο, εμφανίζονται τα σημαντικότερα ποσοστά.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 20.**

*Ποσοστό επιχειρήσεων ανά κλάδο που ξεκίνησαν την μετάβαση*

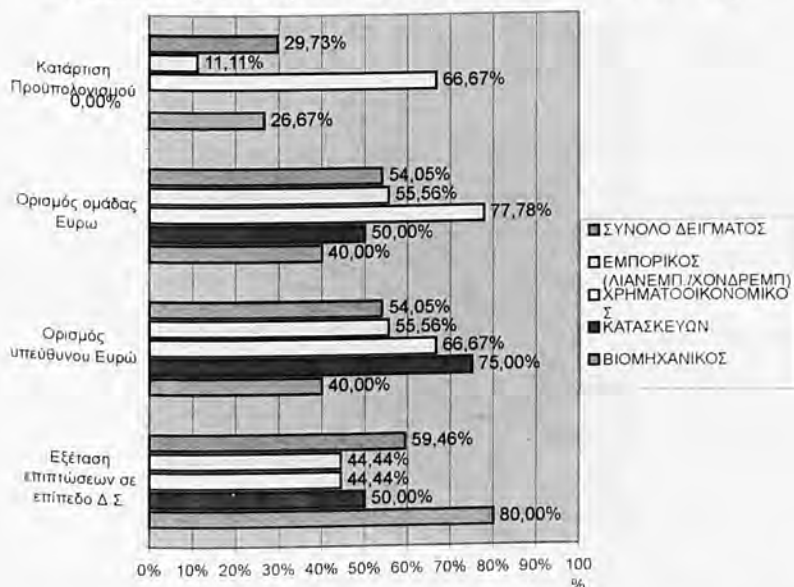


Παρά το ότι, μόνο το 44,44% των εταιρειών του κλάδου έχει εξετάσει τις επιπτώσεις σε επίπεδο Δ.Σ. (σε σχέση με το 59,46% του συνόλου του δείγματος), το 66,67% έχει προχωρήσει στον ορισμό υπευθύνου και το 77,78 στον ορισμό ομάδας ΕΥΡΩ, ενώ έχει το μεγαλύτερο ποσοστό (66,67%), στην κατάρτιση προϋπολογισμού μετάβασης. Στον εμπορικό κλάδο τα ποσοστά για τα τρία πρώτα βασικά βήματα κυμαίνονται από 44% έως 56%, ενώ μικρό είναι το ποσοστό των εταιρειών που έχουν προχωρήσει στην κατάρτιση προϋπολογισμού (11,11%). Στην συνέχεια, παρουσιάζονται τα σημαντικότερα ζητήματα που απασχολούν τις επιχειρήσεις, ανά κλάδο, λόγω της εισαγωγής του ΕΥΡΩ, στον Πίνακα 22.

Με βάση τα στοιχεία των δύο αυτών πινάκων, γίνεται φανερό ότι οι εταιρείες του χρηματοοικονομικού κλάδου αντιλαμβάνονται περισσότερο και με μεγαλύτερη ένταση τις επιπτώσεις που προκύπτουν από την είσοδο του κοινού νομίσματος. Καθοριστικά ζητήματα αποτελούν για αυτές, η στρατηγική της εταιρείας (3,556), το μάρκετινγκ και τα κανάλια διανομής (3,375), η προσαρμογή των συστημάτων πληροφορικής (3,333) και η εκπαίδευση του προσωπικού (3,143). Επιπλέον, προκύπτει ότι, με εξαίρεση την ευκολότερη πρόσβαση σε νέες αγορές, την διεύρυνση των

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.

4 βασικά βήματα προετοιμασίας (ποσοστό ανά κλάδο)

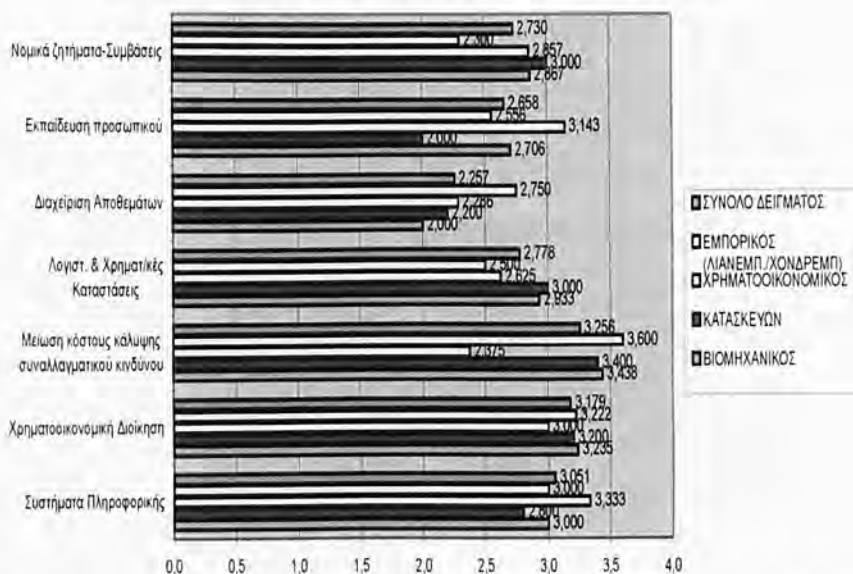


προμηθευτών, την διαχείριση των αποθεμάτων και την μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου, όλα τα υπόλοιπα ζητήματα για τις επιχειρήσεις του χρηματοοικονομικού κλάδου έχουν κομβικό χαρακτήρα.

Για τις επιχειρήσεις του εμπορικού τομέα, το σημαντικότερο ζήτημα αφορά την μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου (3,600), ενώ ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στην χρηματοοικονομική διοίκηση (3,222), στα συστήματα πληροφορικής (3,000) και στην αύξηση του ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά (2,800). Αξιόλογη σημασία αποδίδεται στη διαφάνεια των τιμών και στην χάραξη νέων στρατηγικών τιμολόγησης (2,778), στην διαχείριση των αποθεμάτων (2,750) και στο μάρκετινγκ και τα κανάλια διανομής (2,750). Αντίθετα, μικρότερη σημασία δίνεται στα νομικά ζητήματα και στην διεύρυνση των δυνητικών προμηθευτών.

Στον κλάδο των κατασκευών, η μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου έχει τον πιο σημαντικό ρόλο (3,400), ενώ επίσης κυρίαρχα ζητήματα είναι αυτά της χρηματοοικονομικής διοίκησης (3,200), τα νομικά ζητήματα και οι συμβάσεις (3,000) και τα συστήματα πληροφορικής (2,800).

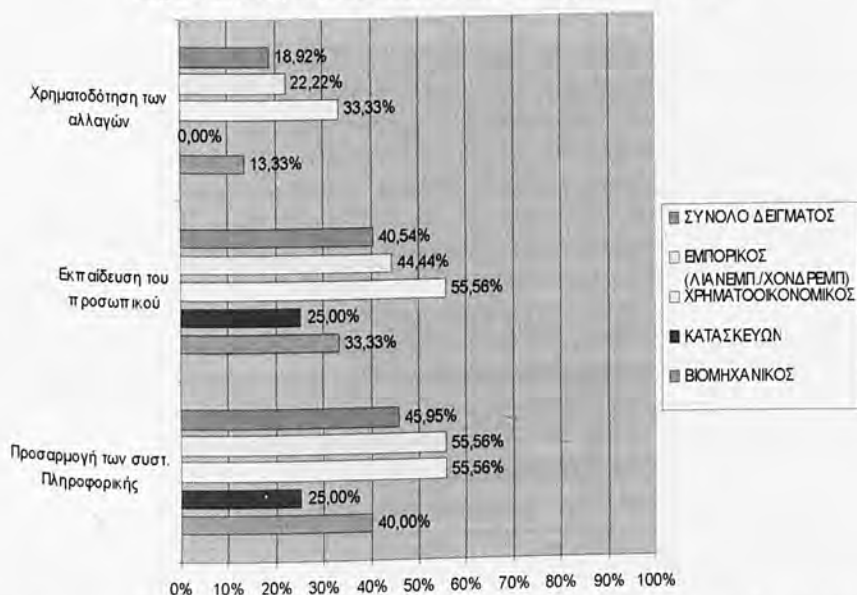
**ΠΙΝΑΚΑΣ 22.**  
Σημαντικότερα ζητήματα λόγω Ευρώ ανά κλάδο



Αντίθετα, ελαφρώς σημαντικά θεωρούνται η στρατηγική της εταιρείας, η αύξηση του ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά και σχεδόν καθόλου σημαντικά η διεύρυνση των προμηθευτών και το Μάρκετινγκ.

Στον κλάδο της βιομηχανίας, τα σημαντικότερα ζητήματα αφορούν την μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου (3,438), την χρηματοοικονομική διοίκηση (3,235), τα συστήματα πληροφορικής (3,000) και την διαφάνεια στις τιμές (3,000). Αρκετά σημαντικά θεωρούνται η κατάρτιση των λογιστικών και χρηματοοικονομικών καταστάσεων, τα νομικά ζητήματα και οι συμβάσεις, η στρατηγική της εταιρείας και η εκπαίδευση του προσωπικού. Μικρότερη σημασία αποδίδεται στην διαχείριση των αποθεμάτων, στην διεύρυνση των προμηθευτών και στην ευκολότερη πρόσβαση στις νέες αγορές.

Αναφορικά με τις σημαντικότερες δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις όλων των κλάδων, λόγω έλλειψης πληροφόρησης, η εικόνα ανά κλάδο δεν διαφοροποιείται ιδιαίτερα. Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 23, με εξαίρεση της χρηματοοικονομικές εταιρείες, η έλλειψη πληροφόρησης από το κράτος για τα φορολογικά, τα ασφαλιστικά και μισθολογικά και τα σχετικά με την έκδοση των

**ΠΙΝΑΚΑΣ 23.***Σημαντικότερες δυσκολίες κατά την μετάβαση*

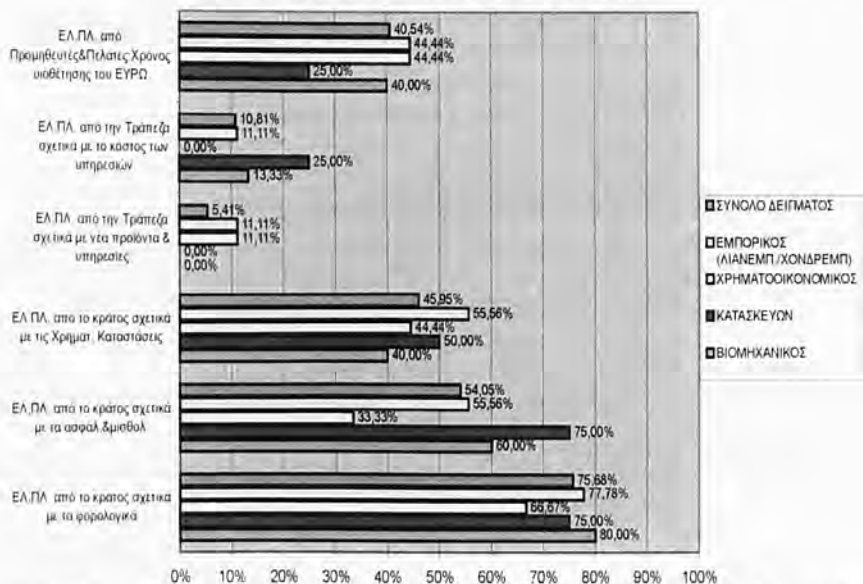
Χρηματοοικονομικών καταστάσεων είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις επιχειρήσεις. Αντίθετα, αισθητά μικρότερες δυσκολίες αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην πληροφόρησή τους από τις τράπεζες, με εξαίρεση τις κατασκευαστικές που σε ποσοστό 25%, δήλωσαν ότι δεν έχουν πληροφορηθεί σχετικά με το κόστος των τραπεζικών υπηρεσιών που προκύπτουν λόγω ΕΥΡΩ.

Αντίστοιχα συμπεράσματα προκύπτουν και από την εξέταση των στοιχείων του επόμενου πίνακα (Πίνακας 24), όπου εμφανίζεται μία σχεδόν κοινή εικόνα για τις επιχειρήσεις διαφορετικών κλάδων, με εξαίρεση τις κατασκευαστικές που αντιμετωπίζουν λιγότερες δυσκολίες στα τρία επιμέρους ζητήματα και τις χρηματοοικονομικές που λόγω του εκτεταμένου εύρους των μεταβολών αντιμετωπίζουν σε μεγαλύτερο ποσοστό δυσκολίες κατά την μετάβαση.

#### IV. ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η μελέτη αυτή αποτελεί μια εμπειρική έρευνα που εξέτασε τη συμπεριφορά και το βαθμό ετοιμότητας των ελληνικών επιχειρήσεων που είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, για τη νέα

**ΠΙΝΑΚΑΣ 24.**  
**Σημαντικότερες δυσκολίες κατά την μετάβαση**  
**(έλλειψη πληροφόρησης: ΕΛ.ΠΛ.)**



εποχή που δημιουργείται με την υιοθέτηση του κοινού νομίσματος, ΕΥΡΩ.

Συνοψίζοντας τα αποτελέσματα για τις ελληνικές επιχειρήσεις, διαπιστώσαμε ότι το 97,62% είναι αισιόδοξες ότι η Ελλάδα θα καταφέρει να εισέλθει στην ζώνη του ΕΥΡΩ, και το 88,10% των επιχειρήσεων που εξετάστηκαν έχει αρχίσει ήδη να προετοιμάζεται για την προσαρμογή τους από νέο σύστημα. Για τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν άρχισαν την προετοιμασία τους ο σημαντικότερος λόγος είναι ότι θεωρούν πως δεν θα επηρεαστεί η επιχείρησή τους από το ΕΥΡΩ. Επιχειρήσεις οι οποίες ξεκίνησαν την προετοιμασία τους προχωρούν σε ποσοστό 54,05% στον ορισμό υπευθύνου και ομάδας ΕΥΡΩ, ενώ ένα 45% αδρανεύει στις ενέργειες προετοιμασίας. Ένα ποσοστό 86,49% αυτών που ξεκίνησαν την προετοιμασία τους θα έχουν προσαρμόσει τα πληροφοριακά τους συστήματα μέχρι τις 31-12-2001.

Το κυριότερο θέμα που απασχολεί τις ελληνικές επιχειρήσεις είναι η μείωση του κόστους κάλυψης έναντι συναλλαγματικού κινδύνου, η χρηματοοικονομική διοίκηση και η προσαρμογή των συστημάτων πληροφορικής. Η κυριότερη δυσκολία που αντιμετωπίζουν για τη μετάβασή τους στο ΕΥΡΩ είναι η έλλειψη

πληροφόρησης του κράτους σχετικά με τα φορολογικά ζητήματα που θα προκύψουν τα ασφαλιστικά και τα μισθοδοτικά θέματα.

Τέλος, εξετάζοντας τις επιχειρήσεις ανά κλάδο, αυτές του χρηματοοικονομικού τομέα έχουν ξεκινήσει την μετάβασή τους στο κοινό νόμισμα σε ποσοστό 100%, ενώ αυτές του καταστατικού κλάδου εμφάνιζαν το μικρότερο ποσοστό (80%).

Για να μπορέσουν να βγάλουμε αξιόπιστα συμπεράσματα, θα προτείναμε η έρευνα αυτή να πραγματοποιηθεί στο σύνολο των εισηγμένων επιχειρήσεων στο ΧΑΑ και σε ένα μεγάλο δείγμα μη εισηγμένων επιχειρήσεων από διάφορους κλάδους της βιομηχανίας. Με βάση τα παρόντα στοιχεία συμπεραίνουμε ότι υπάρχει ένας αρκετά σημαντικός βαθμός κινδύνου να μην είναι εύκολη, γρήγορη και με μικρό κόστος η προσαρμογή όλων των ελληνικών επιχειρήσεων στο ΕΥΡΩ, εξαιτίας ελλειπούς πληροφόρησης από την μεριά του κράτους και των διάφορων κρατικών φορέων.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. FEDERATIONS DES EXPERTS COMPTABLES EUROPEENS (FEE), "Audit and Accounting Firms. Preparing for the Changeover to the Euro. A Strategy for your Office and your Clients", 1999. [www.euro.fee.be](http://www.euro.fee.be)
2. JOHAN AHLBERG, NIKOLAS GAREMO, TOMAS NAUCLIR, "Current Research: The euro: How to keep your prices up and your competitors down", The McKinsey Quarterly, Number 2, pp.112-118, 1999.
3. KPMG CONSULTING, "Europes Preparedness for EMU", Research Report 1998. [www.kpmg.com](http://www.kpmg.com)
4. ASSOCIATION FOR THE MONETARY UNION OF EUROPE (AMUE), "Euro. Preparation guide for companies", 1998. [www.amue.org](http://www.amue.org)
5. ASSOCIATION FOR THE MONETARY UNION OF EUROPE (AMUE), "Euro. Preparation guide for retailers", 1998. [www.amue.org](http://www.amue.org)
6. ASSOCIATION FOR THE MONETARY UNION OF EUROPE (AMUE), "Managing the Changeover to the Single Currency. A Practical Methodology for Business", 1998. [www.amue.org](http://www.amue.org)
7. DAVID CURRIE, Professor of Economics, LONDON BUSINESS SCHOOL, "Research Report. Will the Euro work? The ins and outs of EMU", 1998. The Economist Intelligence Unit.
8. EUROPEAN COMMISSION: "Europerer 3: The Impact of the Introduction of the Euro on Capital Markets", Group of Experts, Giovannini Report, 1997 (Last Updated: May 1998). [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
9. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL II, ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS, Monetary Matters, "The Euro: Explanatory Notes", EUROPAPER 17, 1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

10. REPORT BY THE EXPERT GROUP TO THE EUROPEAN COMMISSION, "Small Business and the Euro", EUROPAPER 20, 1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
11. EUROPEAN COMMISSION, COMMUNICATION FROM THE COMMISSION, "Update on the Practical Aspects of the Introduction of the Euro", EUROPAPER 21, 1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
12. ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ, "Σύσταση της Επιτροπής: Σχετικά με τα Τραπεζικά Εξοδα για τη Μετατροπή σε Ευρώ", 23/04/1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
13. ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ, "Σύσταση της Επιτροπής: Σχετικά με τη Διπλή Αναγραφή Τιμών και άλλων Χρηματικών Αξιών", 23/04/1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
14. ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ, "Σύσταση της Επιτροπής: Σχετικά με το Διάλογο, την Παρακολούθηση και την Πληροφόρηση για τη Διευκόλυνση της Μετάβασης στο Ευρώ", 23/04/1998. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
15. NICK CROSBY, Senior EMU Consultant, PRICE WATERHOUSE DAVID NORRIS, Global Partner, PRICE WATERHOUSE, 1998
16. FEDERATIONS DES EXPERTS COMPTABLES EUROPEENS (FEE), "Case Study: The Introduction of the Euro in Company X", 1998. [www.euro.fee.be](http://www.euro.fee.be)
17. ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ: "ΕΥΡΩ: Οι προσαρμογές και οι επιπτώσεις στον Ελληνικό Τραπεζικό Τομέα από την Οικονομική και Νομισματική Ένωση και την εισαγωγή του ΕΥΡΩ", Μελέτη συντονιστικής επιτροπής για το ΕΥΡΩ της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, 1998.
18. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ: "Στο παρά 1 της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης (ONE)", Ετήσια Ειδική Εκδοση 1998.
19. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL XV, INTERNAL MARKETS AND FINANCIAL SERVICES, "Accounting for the Introduction of the Euro", EUROPAPER 2, 1997. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
20. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL II, ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS, Monetary Matters, "Round Table on Practical Aspects of the Changeover to the Euro", EUROPAPER 3, 1997. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
21. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL XV, INTERNAL MARKETS AND FINANCIAL SERVICES, "Preparing Financial Information Systems for the euro", EUROPAPER 11, 1997. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
22. FEDERATIONS DES EXPERTS COMPTABLES EUROPEENS (FEE), "Checklist on the Introduction of the Euro, [Fifth Draft]", 1997. [www.euro.fee.be](http://www.euro.fee.be)
23. THOMAS RICHTER, Market Policy and External Relations, Member of Group of Experts (European Commission), DEUTSCHE BORSE, "What Impact will the Euro have on the Main European Stock Exchanges? A view from Deutsche Borse", 1997.



24. PAUL ARLMAN, Director International Affairs Amsterdam Exchanges, "The Impact of Euro: The Amsterdam Exchanges' point of view", 1997.
25. ELENA FLORES, Member of the European Commission, "The Impact of the Introduction of the Euro on Capital Markets. Practical Aspects", 1997.
26. Dr. JORG FRANKE, Chief Executive Officer-Eurex, Zurich. Member of the Executive Board Deutsche Borse, "The consequences of EMU on the Derivatives Markets", 1997.
27. XAVIER WERNER, Vise President Head of Fixed Income Syndicate Amsterdam ABN AMRO, "The Euro: A blessing in disguise for Eurobond Markets", 1997.
28. IAN MACKINTOCH, Managing Director, Business Development, Standard & Poor's Ratings Service, "Regional Ratings for Global Markets", 1997.
29. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL II, ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS, Monetary Matters, "EMU and the single currency: How enterprises could approach the changeover", EUROPAPER 23, 1996. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
30. Official Site of UBS (SWITZERLAND). [www.ubs.com](http://www.ubs.com)

Για την ολοκλήρωση αυτής της μελέτης, χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία και από εκδόσεις του Σ.Ε.Β, καθώς και των οικονομικών εφημερίδων και περιοδικών: Καθημερινή, Επενδυτής, Οικονομικός Ταχυδρόμος, Ναυτεμπορική.

Κωνσταντίνος Γ. Αθανασόπουλος

---

## Η ΗΘΙΚΗ ΚΑΙ ΚΡΑΤΙΚΑ ΕΛΕΓΧΟΜΕΝΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΗ ΠΑΙΔΕΙΑ ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΡΑΤΟΣ

---

### 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αποτελεί κοινό τόπο στις συζητήσεις για τους σκοπούς της Παιδείας σήμερα να τονίζεται η ηθική διάσταση της παιδαγωγούσας διδασκαλίας. Στις εφημερίδες δίνεται ιδιαίτερη έμφαση σε κρούσματα βίας ή στη παράνομη χρήση εθιστικών ναρκωτικών ουσιών σε κρατικά επιχορηγούμενα και διοικούμενα σχολεία, και η κοινή διαπίστωση είναι ότι πρέπει να αλλάξει η κατεύθυνση της παιδείας, αν θέλουμε τα σχολεία μας να είναι μακριά από εγκληματικές πράξεις εναντίον της ζωής και της περιουσίας, καθώς και τη χρήση ναρκωτικών ουσιών.

Η πεποίθηση μάλιστα ότι η παιδεία αποτελεί αναφαίρετο δικαίωμα των πολιτών και υποχρέωση της πολιτείας έχει οδηγήσει πολλούς νομοθέτες (ανάμεσα σε αυτούς και τους Έλληνες) στη θεσμοθέτηση της δωρεάν παιδείας. Το επιχείρημα που χρησιμοποιείται στο Ελληνικό Σύνταγμα του 1975 (άρθρο 16) είναι πράγματι αξιοθαύμαστο: Η παιδεία αποτελεί βασικήν αποστολήν του Κράτους, έχει δε ως σκοπόν την ηθικήν, πνευματικήν, επαγγελματικήν και φυσικήν αγωγήν των Ελλήνων, την ανάπτυξιν της εθνικής και θρησκευτικής συνειδήσεως και την διάπλασιν αυτών ως ελευθέρων και υπευθύνων πολιτών. Αν και το Σύνταγμα θα πρέπει να είναι γνωστό σε όλους μας, πόσες φορές έχουμε άραγε αναρωτηθεί για το νόημα αυτής της πρότασης του άρθρου 16; Εδώ θα προσπαθήσουμε να ερευνήσουμε με λεπτομέρεια δύο κύριες πτυχές του εν λόγω άρθρου: α) ότι η παιδεία αποτελεί βασική αποστολή του Κράτους και β) ότι έχει ως σκοπό την ηθική αγωγή των Ελλήνων.

*Volume of essays in honour of the late Professor D. Kodosakis.*

*Τμητικός Τόμος του αιμνήστου αναπληρωτή Καθηγητή Δ. Κοδοσάκη.*

## 2. ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Με μια πρώτη ματιά πολλοί θα έβλεπαν με δυσπιστία και καχυποψία το θάρρος (ίσως να το ονόμαζαν και θράσος) των νομοθετών να προεξοφλήσουν τη δέσμευση των κρατικών μηχανισμών για τη προστασία και χορηγία της παιδείας. Αμέσως ίσως να τους δημιουργούνται οι ακόλουθες απορίες: πρέπει η παιδεία να είναι βασική αποστολή του κράτους; Γιατί να μην αφήνουμε την παιδεία να είναι πρόβλημα των γονιών του κάθε παιδιού; Σίγουρα το κράτος καλείται να αντιμετωπίσει χίλια άλλα προβλήματα (εξωτερικής πολιτικής, οικονομικά, αμυντικά, κ.ά.), χωρίς επιπλέον να πρέπει να επιλύσει και τα δυσεπίλυτα προβλήματα της παιδείας. Άλλωστε η κρατική εξουσία λειτουργεί με πρακτικές οι οποίες είναι τελείως διαφορετικές από αυτές που χρησιμοποιεί η παιδεία: θεσμοθετεί και νομιμοποιεί τη χρήση βίας, είναι συγκεντρωτική, συντονίζει όλες τις επιμέρους δραστηριότητες, ώστε να εξυπηρετούν την κυβερνητική πολιτική, ποσοτικοποιεί τους πολίτες και τους αντιμετωπίζει ως εχθρούς ή τουλάχιστο ως δυνητικά ανταγωνιστικά μεγέθη. Πώς μπορεί το κράτος άρα να προστατεύει και να χορηγεί παιδεία προς τους πολίτες χωρίς να καταστρέφει την ίδια την έννοια της παιδείας;

Ακόμα όμως και αν επιλύσουμε αυτό το δυσεπίλυτο πρόβλημα παραμένει το θέμα του σκοπού της παιδείας. Ακόμα και αν υποθέσουμε ότι το κράτος οφείλει να χορηγεί και να προστατεύει τη παιδεία, γιατί αυτή η παιδεία πρέπει να έχει σκοπό την ηθική αγωγή των Ελλήνων; Γιατί οι σκοποί της παιδείας να μην περιορίζονται στην κατάλληλη προετοιμασία για την επαγγελματική σταδιοδρομία και τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου; Η εύρεση ενός ταιριαστού επαγγέλματος και η κατάλληλη προετοιμασία για αυτό οφείλει το κράτος με πολλούς τρόπους: η μείωση της ανεργίας θα φέρει αύξηση των εσόδων και ύφεση στα κοινωνικά προβλήματα, ενώ παράλληλα οι έφηβοι θα βρουν ένα κοινωνικό χώρο όπου θα μπορούσαν να διοχετεύσουν την περισσή ενεργητικότητα και ζωντάνια τους προς όφελος της ομαλής λειτουργίας του κράτους. Από την άλλη πλευρά η ηθική αγωγή των Ελλήνων με την καλλιέργεια αρετών, όπως η εντιμότητα, η φιλαλήθεια, η συμπόνοια, η αλληλεγγύη, η ευγενής άμιλλα και η συνεργατικότητα, μπορεί να φέρει τρομακτικά προβλήματα δυσλειτουργίας και επιβίωσης σε ένα κράτος που έχει μάθει να λειτουργεί και να επιβιώνει με την αρμόζουσα κατά περίπτωση χρήση του ψεύδους, της σκληρότητας, της ατιμίας, της δολοπλοκίας, της δωροδοκίας και την υποστήριξη συμφερόντων των διαπλεκόμενων κοινωνικών και οικονομικών ομάδων. Γιατί λοιπόν το κράτος να χορηγεί και

να προστατεύει μια παιδεία που έχει σκοπό την δημιουργία προβλημάτων για αυτό;

### 3. ΟΙ ΠΗΓΕΣ

Ίσως εδώ θα ήταν χρήσιμο να ανατρέξουμε στους αρχαίους Έλληνες φιλοσόφους, οι οποίοι πρώτοι εξέφρασαν την άποψη της κρατικά επιχορηγούμενης παιδείας και του ηθικού σκοπού της παιδείας για να δούμε πως εννοούσαν αυτοί τη σχέση Παιδείας και Κράτους και το σκοπό της Παιδείας. Βασικός μας στόχος εδώ είναι να δούμε τι μπορούμε εμείς οι σύγχρονοι Έλληνες να αποκομίσουμε από τη σοφία τους για την επίλυση αυτών των δύο πολύ σημαντικών προβλημάτων για τη σχέση παιδείας και κράτους.

Ας αρχίσουμε πρώτα από τις απόψεις του Πλάτωνα. Ο Πλάτων στη πραγματική κιβωτό του αρχαίου πολιτειακού στοχασμού που φέρει το τίτλο *Πολιτεία* αναλύει ένα ιδιόμορφο εκπαιδευτικό σύστημα, κύριο χαρακτηριστικό του οποίου είναι η οργανική και λειτουργική υποστήριξη μιας ιδανικά ευνομούμενης και ευημερούσας πολιτείας. Βέβαια η σύγχρονη πολιτειακή οργάνωση των Ελλήνων απέχει πολύ από την έννοια της ευνομούμενης και ευημερούσας πολιτείας του Πλάτωνα, μπορούμε όμως να χρησιμοποιήσουμε μερικά βασικά σημεία του πολιτικού στοχασμού του Πλάτωνα για να οριοθετήσουμε στόχους και να σκιαγραφήσουμε τον πολιτισμικό ορίζοντα στον οποίο κινούμαστε (και προς τον οποίο οι πολλοί εθελοτυφλούν). Ο Πλάτων λοιπόν θεωρεί ότι πρέπει η παιδεία να αποτελεί βασικό σκοπό της πολιτείας και προτείνει ένα αξιόλογο συστηματικό πρόγραμμα εκπαίδευσης για την σωστή διαπαιδαγώγηση των νέων, το οποίο όχι μόνο δίνει τα μαθήματα διδασκαλίας και τους τρόπους εκπαίδευσης σε αυτά, αλλά και οδηγίες για τη σωστή διατροφή και την κοινωνική ανάπτυξή τους.

Ας δούμε όμως με λεπτομέρεια δύο σχετικά με το θέμα μας ερωτήματα: τί ακριβώς εννοεί με τον όρο παιδεία ο Πλάτων, και γιατί θεωρεί ότι πρέπει να έχει ως κύριο σκοπό την ηθική αγωγή των εκπαιδευομένων;

Ο Πλάτων εξηγεί τι εννοεί με τον όρο *παιδεία* χρησιμοποιώντας την ακόλουθη εικόνα<sup>1</sup>: έχουμε ένα σπήλαιο κάτω από τη γη το οποίο έχει την είσοδό του ανοιγμένη προς το φως σ' όλο το μήκος του και ανθρώπους που από παιδιά είναι αλυσοδομένοι εκεί μέσα από τα πόδια και το τράχηλο κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να μη μπορούν να στρέψουν το κεφάλι τους προς την είσοδο και το κεφάλι τους να κοιτά το τοίχο της σπηλιάς. Απ' έξω από το άνοιγμα της σπηλιάς υπάρχει μια αναμμένη φωτιά και φωτίζει έτσι το

σπήλαιο, ώστε οι άνθρωποι, τα ζώα και τα πράγματα, που περνούν απ' έξω από το στόμιο της σπηλιάς να ρίχνουν τις σκιές τους στον τοίχο που βλέπουν οι δεσμώτες. Ο δάσκαλος και γενικά ο εκπαιδευτικός κατά τον Πλάτωνα πρέπει να λύσει από τα δεσμά τους δεσμώτες και να τους οδηγήσει προς το φως για να δουν πρόσωπο με πρόσωπο τους ανθρώπους, τα ζώα και τα πράγματα που περνούν έξω από τη σπηλιά. Αυτό το έργο δεν είναι καθόλου εύκολο, μια και οι δεσμώτες έχουν συνηθίσει το σκοτάδι, και τα μάτια τους στη αρχή θα πονέσουν όταν τα στρέψουν προς το φως. Επίσης έχουν συνηθίσει να ονομάζουν και να σκέφτονται τα πράγματα μέσα από τις σκιές τους και όταν τα δουν πρόσωπο με πρόσωπο στην αρχή θα είναι μπερδεμένοι και δεν θα τα αναγνωρίζουν. Ίσως ακόμη και να μην πιστεύουν ότι είναι ελεύθεροι, μπορεί να νομίσουν ότι βλέπουν ένα όνειρο, και έτσι να θέλουν να επιστρέψουν στα δεσμά τους και τη σπηλιά τους για να αισθανθούν καλύτερα. Αλλά ο Πλάτων επιμένει ότι το έργο του εκπαιδευτικού πρέπει να επιτελεστεί και η παιδεία να ολοκληρωθεί, υποστηρίζοντας και εντείνοντας τη φιλομάθεια των πρώην δεσμωτών: να στραφεί δηλαδή η ψυχή με ένα όσο το δυνατόν ποιο ωφέλιμο και εύκολο τρόπο προς το φως και να δει ο δεσμώτης τα πράγματα, όπως είναι έξω στο φως. Έτσι η παιδεία κατά τον Πλάτωνα δεν είναι η δημιουργία γνώσης εκ του μηδενός, αλλά η κατάλληλη μεταστροφή των ήδη υπάρχόντων ικανοτήτων, ώστε να *δει κάποιος αυτό που είναι ήδη εκεί*.

Εδώ δεν θα επιχειρήσουμε να επεκταθούμε σε ζητήματα όπως η μεταφυσική των ιδεών του Πλάτωνα, ούτε στην επιστημολογία του, μια και δεν σχετίζονται άμεσα με το θέμα μας. Αυτό που αξίζει να τονίσουμε όμως είναι δύο σημεία του στοχασμού του Πλάτωνα: α) ότι το έργο του εκπαιδευτικού είναι εξαιρετικά δύσκολο έως αδύνατο και για να επιτύχει ο εκπαιδευτικός στο έργο του χρειάζεται σημαντική βοήθεια από την κοινωνία και την πολιτεία στην οποία ζει, και β) ότι η πολιτεία σύμφωνα με τον Πλάτωνα πρέπει να πείσει τους εκπαιδευτικούς (οι οποίοι σε ένα σημείο του πλατωνικού επιχειρήματος οριοθετούνται ως φιλόσοφοι-εκπαιδευτικοί, μια και μόνο οι φιλόσοφοι μπορούν να γνωρίζουν την αληθινή εικόνα της πραγματικότητας) να κάνουν σωστά τη δουλειά τους και να δείξουν ξεχωριστό ζήλο σε αυτή, γιατί αλλιώς κάθε κοινωνική και πολιτειακή μορφή συνοχής θα καταστραφεί. Μάλιστα προτείνει να διοικούν αυτοί την πολιτεία, ώστε να επιτελέσουν το έργο τους, χωρίς άσχετες και βλαβερές για το έργο τους κρατικές παρεμβάσεις.<sup>2</sup>

Από τα ανωτέρω είναι νομίζω αρκετά προφανές γιατί ο Πλάτων θεωρεί ότι η πολιτεία (και συνεπώς και το κράτος) πρέπει να

υποστηρίζει, να επιχορηγεί και να προστατεύει την παιδεία. Η μεταστροφή των δεσμών δεν γίνεται εξαιτίας μιας φυσικής προδιάθεσης, ούτε εξαιτίας μιας ωρίμανσης ή εμπειρίας που βρίσκεται μέσα στα πλαίσια της φυσιολογικής ανάπτυξης του ανθρώπου. Χρειάζεται έντονη και επίμονη προσπάθεια από το φιλόσοφο-εκπαιδευτικό, ο οποίος ξέρει προς τα πού είναι το φως και άρα προς τα πού θα στρέψει τον δεσμό. Αυτή η προσπάθεια χρειάζεται την επιχορήγηση και προστασία του κράτους, γιατί δεν είναι καθόλου εύκολη και συχνά είναι επικίνδυνη (θυμίζω εδώ την απειλή θανάτου που αντιμετώπισαν πολλοί καθηγητές φιλοσοφίας στον ευρωπαϊκό μεσαίωνα εξαιτίας της επιμονής τους να μεταστρέψουν τους δεσμούς της παπικής ιδεολογίας). Βέβαια αν ακολουθήσουμε σήμερα πιστά τις συμβουλές του Πλάτωνα ίσως να χρειαστεί να ξαναστείλουμε τους πολιτικούς μας αντιπροσώπους στο Πανεπιστήμιο για να μορφωθούν στη φιλοσοφία και τη θεολογία και να αποκτήσουν τα φώτα που χρειάζονται για να καθοδηγούν με επιτυχία, αλλά αυτό μπορούμε νομίζω να το θεωρήσουμε ως ένα από τα σημεία που υστερεί η σύγχρονη πολιτική ιδεολογία μας έναντι των αρχαίων.

Όμως είναι ανάγκη εδώ να δούμε ποια είναι η σύνδεση της ηθικής στο έργο του εκπαιδευτικού κατά τον Πλάτωνα. Στο ίδιο έργο συζητά το πρόβλημα γιατί να εκπαιδεύουν άλλους οι φιλόσοφοι και να μην αποφασίζουν να ασχολούνται ολοκληρωτικά με την ενατένιση των αληθειών στις οποίες έχουν καταλήξει.<sup>3</sup> Αυτή η πράξη θα φαινόταν η τέλεια ανήθικη πράξη για κάθε Αθηναίο πολίτη της εποχής του Πλάτωνα με την ευρύτερα αποδεκτή τότε αντίληψη για την ολοκληρωτική συμμετοχή των πολιτών στη ζωή της πολιτείας. Η άποψη του Πλάτωνα είναι ότι μια πολιτεία που ενδιαφέρεται για τη σωστή εκπαίδευση των πολιτών της δημιουργεί την υποχρέωση σε αυτούς που θα φθάσουν αργότερα στο στάδιο του φιλοσόφου-εκπαιδευτικού να θεωρούν ως καθήκον τους ("δίκαιον" κατά το λόγο του Πλάτωνα) να εκπαιδεύσουν και τους άλλους, ώστε και οι συμπολίτες τους να μπορούν να απολαμβάνουν το ωραίο, το αληθινό, και το ηθικά καλό. Κατ' αυτό το τρόπο οι κοινωνικοί και πολιτειακοί δεσμοί ισχυροποιούνται μέσα από την εκπαίδευση και η παιδεία γίνεται ένας χώρος που καλλιεργούνται οι ηθικές αρετές της εντιμότητας, της φιλαλήθειας, της συμπόνοιας, της αλληλεγγύης, της ευγενούς άμιλλας και της συνεργατικότητας. Έτσι η παιδεία μετατρέπεται σε παράγοντα βελτίωσης των κοινωνικών σχέσεων και της ποιότητας (και βεβαίως εδώ δεν εννοούμε την ποσοτικοποιημένη ποιότητα) της καθημερινής ζωής, και σε παράγοντα αναμόρφωσης ολοκλήρου του κράτους και της πολιτείας προς το ανθρωπινότερο, το ευγενέστερο, το ηθικό.<sup>4</sup>

Αλλά, ίσως αναρωτηθεί κάποιος εδώ, είναι ο Πλάτων ο μόνος που πιστεύει σε αυτή τη σχέση κράτους, παιδείας και ηθικής; Η απάντηση είναι ότι ο Πλάτων είναι ίσως ο πιο μετριοπαθής από τους αρχαίους Έλληνες φιλοσόφους. Ο μαθητής του Πλάτωνα, ο συστηματικότερος ίσως φιλόσοφος που γεννήθηκε ποτέ, ο δάσκαλος του Μεγάλου Αλεξάνδρου και ιδρυτής του Λυκείου, ο Αριστοτέλης ξεπερνά σε ζήλο το δάσκαλό του. Ο Αριστοτέλης πιστεύει<sup>5</sup>: α) ότι οι νέοι πρέπει να εκπαιδεύονται σύμφωνα με το καλύτερο δυνατό χαρακτήρα του πολιτεύματος και να εμπεδώνουν τις αρχές λειτουργίας του έτσι ώστε ο ανώτερος χαρακτήρας του πολιτεύματος να φέρει και το καλύτερο πολίτευμα, β) ότι η εκπαίδευσή τους πρέπει να γίνει αντικείμενο οργανωμένης προσπάθειας από τη πολιτεία έτσι ώστε να δίνονται οι ίδιες δυνατότητες και ευκαιρίες μάθησης σε όλους ανεξαιρέτα από την οικονομική και κοινωνική κατάσταση των γονιών τους, γ) ότι η εκπαίδευσή τους πρέπει να αποσκοπεί στη καλλιέργεια της συνείδησης στους νέους ότι ο κάθε πολίτης είναι ένα μέρος της πολιτείας και ότι η φροντίδα για το κάθε ένα μέρος της πολιτείας είναι φροντίδα για όλη τη πολιτεία. Από αυτές τις απόψεις του Αριστοτέλη είναι ξεκάθαρο ότι η πολιτεία (και κατά συνέπεια και το κράτος) πρέπει να επιχορηγεί και να προστατεύει τη παιδεία, γιατί αν δεν την προσέξει με ιδιαίτερη φροντίδα είναι πάρα πολύ πιθανό να προκαλέσει τη καταστροφή και της μορφής του ισχύοντος πολιτεύματος και της κοινωνικής συνοχής, αλλά και της κρατικής εξουσίας. Ειδικά στο τρίτο σημείο βλέπουμε ότι ο Αριστοτέλης πιστεύει στην ηθική διάσταση της παιδείας, διότι οριοθετεί σαν σκοπό της παιδείας την καλλιέργεια της κοινωνικής και πολιτικής αλληλεγγύης και συνεργασίας. Αλλά δεν σταματά εδώ. Προχωρεί σε ένα ιδιαίτερα αυστηρό χαρακτηρισμό για να περιγράψει την παιδεία που δεν έχει ως σκοπό την ηθική εξύψωση και την καλλιέργεια των αρετών στους νέους. Έτσι χαρακτηρίζει ως «βάνανυσον τέχνην» την παιδεία που αποσκοπεί στην αχρήστευση του σώματος, της ψυχής και της διάνοιας των ελευθέρων ανθρώπων, και κατά συνέπεια στην αδυναμία επίτευξης της αρετής και της πραγματοποίησης εναρέτων πράξεων.

Αν κοιτάξουμε στην αρχαία, τη βυζαντινή και την νεοελληνική Ελληνική γραμματεία θα δούμε πάμπολλες περιπτώσεις συγγραφέων, σοφών ή και Πατέρων της Εκκλησίας<sup>6</sup>, που υποστηρίζουν την κρατική επιχορήγηση και προστασία της παιδείας και αποδέχονται την ηθική αγωγή ως ένα από τους κύριους σκοπούς της παιδείας.

#### 4. Η ΗΘΙΚΗ ΑΓΩΓΗ ΣΗΜΕΡΑ

Το σύγχρονο Ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα χαρακτηρίζεται από παντελή έλλειψη οργάνωσης σε θέματα ηθικής αγωγής. Το περιεχόμενο ενός μαθήματος ηθικής αγωγής επαφίεται στη καλή προαίρεση εκπαιδευτικών που ασχολούνται κυρίως με τη λογοτεχνία και τα θρησκευτικά. Αυτή η εγκληματική αμέλεια είναι ενδεικτική της θλιβερής κατάστασης που μαστίζει τη γενικότερη πορεία του γένους μας. Είναι χαρακτηριστικό των ημερών μας ότι ο πολιτισμός μας διέπεται από μια σοβαρή κρίση αξιών. Οι πληροφορίες για τις λεπτομέρειες του υλικού κόσμου που μας περιβάλλει μας βομβαρδίζουν από παντού και είναι σήμερα σχεδόν αδύνατο να αντισταθούμε σε αυτές ακόμα και αν προσπαθήσουμε με όλες μας τις δυνάμεις. Αυτός όμως ο κατακλυσμός της πληροφορίας διαβρώνει το σκελετό της προσωπικότητάς μας και μας κάνει σιγά-σιγά να χάνουμε τη σταθερότητα και ακεραιότητά μας. Γινόμαστε ένα με τον περιβάλλοντα υλικό και τεχνητό κόσμο, ο οποίος προδίδοντας την άναρχη δόμησή του από αριβίστες τεχνοκράτες μας αυτοκαταστρέφει. Το εκπαιδευτικό σύστημα της χώρας μας αντανakλώντας αυτή την σήψη του πολιτισμού μας περνά και αυτό δύσκολες ώρες. Αντί για ένα κοινωνικό χώρο συνεργασίας, αλληλεγγύης, καλλιέργειας, ευγενούς άμιλλας, συμπόνιας, εντιμότητας και αγάπης έχει μετατραπεί σε ένα χώρο κερδοσκοπίας, εξυπηρέτησης μικρο-πολιτικών συμφερόντων, σκληρότητας, ατιμίας, ψεύδους, υποκρισίας και εξασκήσεως ωμής ψυχολογικής και φυσικής κρατικής βίας.

Μερικοί ίσως μάλιστα νομίσουν ότι κάνουμε εδώ μια ουτοπική προσπάθεια εφησυχασμού της κυρίαρχης κρατικής ιδεολογίας προβάλλοντας την ιδέα ότι τα πράγματα στη Παιδεία μπορούν να αλλάξουν. Σε όλους αυτούς όμως μαζί με τους αρχαίους Έλληνες φιλοσόφους αντιπάσσουμε την εναλλακτική λύση της αναμονής για την τελική αυτοκαταστροφή που είναι παρά πολύ σκληρή ακόμα και όταν τη φανταστούμε. Αν δεν αλλάξουν ριζικά τα πράγματα, ίσως να μην διαφύγουμε αυτό που από πολλούς αιώνες αναζητούμε: τον ολοκληρωτικό αφανισμό μας μέσα σε μια μανία και δίνη αυτοκαταστροφής. Τα κρούσματα παιδιών που βλέπουν το σχολείο ως χώρο ικανοποίησης των κατωτέρων ενστίκτων και ψυχολογικών και συναισθηματικών προβλημάτων τους αυξάνουν συνεχώς (ήδη οι βιασμοί και δολοφονίες συμμαθητών και συμμαθητριών αυξάνονται ραγδαία). Επίσης η χρήση εθιστικών ναρκωτικών ουσιών γίνεται πλέον ένα κομμάτι της σχολικής ζωής, με τη συχνά εφιαλτική πραγματικότητά τους να αγγίζει σχεδόν όλους τους νέους μας



(είτε έχουν αυτοί το πρόβλημα, είτε οι φίλοι τους ή συγγενείς τους). Σε όλα αυτά τί έχουν να αντιτάξουν όσοι βλέπουν με καχυποψία, σκεπτικισμό ή ειρωνεία την προσπάθειά μας να αναπροσδιορίσουμε τον ηθικό σκοπό της παιδείας; Ασφαλώς πολύ λίγα για να μας πείσουν να σταματήσουμε.

Με την αποστομωτική αυτή προοπτική της εναλλακτικής λύσης προχωρούμε στη σκιαγράφηση μερικών αρχών για την οριοθέτηση της αλλαγής που χρειάζεται να επιτευχθεί.

### **A. Κατεύθυνση της Ηθικής Αγωγής**

Η ηθική αγωγή πρέπει να απομακρυνθεί από τη σύγχυση και τον ηθικό σκεπτικισμό που έχει επικρατήσει στη σύγχρονη φιλοσοφία σήμερα. Θα ήταν χρήσιμο οι εκπαιδευτικοί να κατευθυνθούν προς τα αρχαία κείμενα και ειδικά των μεγάλων φιλοσόφων, όπως αυτά του Πλάτωνα και του Αριστοτέλη. Απαραίτητη επίσης είναι η διδασκαλία της ορθόδοξης χριστιανικής ηθικής (μια και επισήμως είμαστε μια χώρα με συντριπτική πλειοψηφία ορθόδοξων), με έμφαση στα ορθόδοξα Πατερικά κείμενα και στην καλλιέργεια της αγάπης, συνεργασίας και ταπεινοφροσύνης. Η σχέση ηθικής και θρησκευτικής αγωγής άλλωστε έχει διεθνώς αναγνωριστεί από τους ειδικούς.<sup>7</sup>

### **B. Μέσα της Ηθικής Αγωγής**

Είναι αναγκαίο να τονίσουμε ότι χωρίς εκπαιδευτικούς με υψηλή αίσθηση ευθύνης και καθήκοντος, αλλά και με πραγματικό και ανιδιοτελές ενδιαφέρον να επιτελέσουν το λειτουργήμα που έχουν αναλάβει, δεν πρόκειται να επιτευχθεί η αλλαγή που απαιτείται ειδικά στον τρόπο που αντιμετωπίζεται η ηθική αγωγή από το σύγχρονο εκπαιδευτικό σύστημα. Σε αυτή τη κατεύθυνση χρήσιμο είναι να δημιουργηθεί ένας κώδικας ηθικής δεοντολογίας για τη συμπεριφορά των εκπαιδευτικών, ανάλογος με αυτόν της Εθνικής Ομοσπονδίας Εκπαιδευτικών των Η.Π.Α.<sup>8</sup>, ο οποίος θα είναι δεσμευτικός για όλους τους εκπαιδευτικούς ανεξαρτήτως βαθμίδας. Επίσης σκόπιμο είναι να ιδρυθεί ένα ανώτατο διοικητικό όργανο αποτελούμενο από εκλεγμένους εκπαιδευτικούς με πολύχρονη εκπαιδευτική εμπειρία για να χειρίζονται περιπτώσεις παράβασης του Κώδικα. Για την διδασκαλία σε μαθήματα σχετικά με την ηθική αγωγή καλό θα ήταν να χρησιμοποιούνται όχι μόνο οι ηθικές αρχές και πρακτικές της Ορθόδοξης Εκκλησίας, αλλά και οι νόμοι και το Σύνταγμα της Ελλάδας, καθώς και ο Διεθνής Χάρτης των Δικαιωμάτων του Ανθρώπου του Ο.Η.Ε. Επίσης απαιτείται εδώ η σκιαγράφηση της σχέσης όλων αυτών των νομικών κειμένων με τις απαράβατες αρχές του αγράφου και του γραπτού δικαίου. Ως

βοηθητικό υλικό εδώ μπορούν να χρησιμοποιηθούν μελέτες πραγματικών περιστατικών και ειδικά αυτών στα οποία απαιτείται η εύρεση αυθεντικής επίλυσης σε δύσκολα ηθικά διλήμματα και ηθικά προβλήματα.

### **Γ. Συσχέτιση της Ηθικής Αγωγής με άλλα μαθήματα και τη κοινωνική ζωή**

Για να επιτευχθεί η επιθυμητή αλλαγή στην αντιμετώπιση της ηθικής αγωγής από το σύγχρονο εκπαιδευτικό σύστημα είναι αναγκαίο να υπάρξει υποστήριξη των βασικών ηθικών αρχών σε όλα τα σχολικά βιβλία και σε όλα τα θεωρητικά μαθήματα, όπως λογοτεχνία, ιστορία, καλλιτεχνικά και μουσικά μαθήματα. Παράλληλα θα πρέπει να τροποποιηθούν τα μαθήματα της γυμναστικής μέσα στο σχολικό χώρο για την ουσιαστική καλλιέργεια της ευγενούς άμιλλας, του συναγωνισμού, καθώς και της ταπεινοφροσύνης και γενικότερα του σωστού αθλητικού ήθους (εδώ η περιστασιακή μελέτη περιπτώσεων από τη ζωή των αρχαίων ολυμπιονικών θα ήταν χρήσιμη). Επίσης θα πρέπει να καταργηθούν αθλήματα που προωθούν και υποστηρίζουν άμεσα ή έμμεσα τη βία όπως η πάλη, το τζούντο, η πυγμαχία, το καράτε και άλλα όμοια προς αυτά τα αθλήματα, και να αμοιβονται οι συμμετοχές σε αθλήματα που προωθούν την συνεργασία και κοινωνικότητα (εδώ τα ομαδικά αθλήματα είναι χρήσιμα, αλλά χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή ώστε αυτά να μην βοηθούν τον ανταγωνισμό και την έξαρση περιστατικών βίας). Τέλος σκόπιμο είναι να αμείβονται συμμετοχές σε προγράμματα εθελοντισμού και κοινωνικής βοήθειας, όπως οργανωμένες παροχές βοήθειας σε φτωχούς και ηλικιωμένους, στη παροχή συσσιτίου σε απόρους, στη προστασία του περιβάλλοντος, και άλλες ανάλογες δραστηριότητες, καθώς και να ενθαρρύνονται οι επισκέψεις σε κοινοφελή, θρησκευτικά και πολιτιστικά ιδρύματα με ανάλογα ενδιαφέροντα και σκοπούς.

## **4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Από τη σύντομη σκιαγράφηση του προβλήματος του αναπροσδιορισμού της ηθικής αγωγής, ως ενός από τους κυριότερους σκοπούς του σύγχρονου ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι πρέπει να αλλάξει ριζικά η αντιμετώπιση της ηθικής αγωγής στη καθημερινή εκπαιδευτική πρακτική. Ανατρέξαμε στις πηγές και τους πολιτισμικούς ορίζοντες της σύγχρονης εκπαιδευτικής και πολιτειακής θεωρίας και διαπιστώσαμε την ομοφωνία τους στην παραδοχή ότι είναι η πολιτεία και το κράτος που είναι υπεύθυνα για την υποστήριξη και προστασία

της παιδείας στο έργο της. Οι ίδιες πηγές υπήρξαν ομόφωνες ότι ένας από τους κύριους σκοπούς (αν όχι ο κυριότερος σκοπός) της παιδείας είναι η ηθική αγωγή των νέων. Απομένει στη πολιτεία (και το κράτος) να δείξει την εμμονή της στις πολιτειακές επιλογές των νομοθετών του Ελληνικού Συντάγματος<sup>9</sup> και να επιφέρει την αλλαγή στο εκπαιδευτικό και αναλυτικό πρόγραμμα όλων των βαθμίδων εκπαίδευσης που υποστηρίζονται και προστατεύονται από αυτό, ώστε να ενσωματωθεί η ηθική αγωγή με αρμονικό τρόπο στα εκπαιδευτικά πράγματα της σύγχρονης Ελλάδας.

### ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Πλάτων, *Πολιτεία*, 514a1-518d6.
2. Πλάτων, *Πολιτεία*, 519β6-521β9.
3. Πλάτων, *Πολιτεία*, 520d5-520e5.
4. Στο έργο του *Νόμοι*, ο Πλάτων υποστηρίζει ότι σκοπός της παιδείας είναι να διδάξει τους νέους να αποφεύγουν αυτά που πρέπει να αποφεύγουν και να επιζητούν αυτά που πρέπει να επιζητούν. Βλέπε *Νόμων Β*, 653a-c.
5. Αριστοτέλη, *Πολιτικά*, 1337a1-1337β21.
6. Ίσως τη μεγαλύτερη επίδραση από όλους τους Πατέρες σε αυτή τη κατεύθυνση να έχει ο Μέγας Βασίλειος ο οποίος στο έργο του *Προς τους νέους*, όπως αν εξ ελληνικών ωφελούντο λόγων, στο Migne, εκδ., *Patrologiae Graecae*, 31, 564-589, υποστηρίζει την άποψη ότι η παιδεία στα έργα της αρχαίας ελληνικής γραμματείας όταν επιτελεστεί με σωστό τρόπο και με κατάλληλη επιλογή κειμένων, βοηθεί στην ηθική ανάταση των νέων.
7. Βλέπε Philip R. May, *Moral Education in School*, London: Methuen Educational, 1971, σελ. 105-119, R.S. Peters, *Ethics and Education*, London: George Allen & Unwin, 1966, σελ. 221-223, W. O. Lester Smith, *Education*, London: Penguin, σελ. 187-192.
8. Βλέπε, Χρήστου Π. Φράγκου, *Η Σύγχρονη Διδασκαλία*, Gutenberg, Αθήνα, 1993, σελ. 88-93.
9. Η επικείμενη αλλαγή του Συντάγματος δεν μειώνει σε τίποτε την ισχύ των απόψεών μας, διότι α) δεν έχει προταθεί ουσιαστική αλλαγή στο επίμαχο άρθρο του Συντάγματος και β) καλό θα ήταν οι νομοθέτες να ισχυροποιήσουν τη θέση της ηθικής αγωγής στο εκπαιδευτικό σύστημα με επιπρόσθετες Συνταγματικές διασφαλίσεις.

*Nikitas A. Assimakopoulos\**

---

## THEORY BUILDING VIEW FOR USER-CENTERED DESIGN: A SYSTEMS APPROACH

---

### ABSTRACT

*The methodologies by which software systems are developed have undergone an evolution from those aimed at supporting the needs of implementation to those which focus on the experiences of end use. An overview of user-centered design and particularly the area of participatory design is outlined. This is used as a basis for considering Naur's [16] notions of software development and maintenance as 'theory building' as it affects the roles of interdisciplinary design teams. In particular, the notion of a 'theory' of a system design is considered as an extension of Naur's discussions of theory-building in programming practice.*

**Keywords:** *Software development, interdisciplinary design teams, participatory design.*

### 1. INTRODUCTION

As a field, the area of human-computer interaction is barely 20 years old. In that time, the proportion of a software system devoted to issues of user-interaction has steadily increased, to a point where today, in many applications, the interface code may account for approximately half of the total program. This increase may be attributable to many factors, but it clearly indicates a growing understanding that issues related to fitting a software technology to human

---

\* Department of Informatics, University of Piraeus, 80, Karaoli & Dimitriou Str., GR-185 34 Piraeus, Greece. FAX: +301-4179064, e-mail: [assinik@unipi.gr](mailto:assinik@unipi.gr).

use are becoming as important to a system's success as considerations of underlying features and computational efficiency.

In accordance with the emphasis now put on the issues of interaction and man-machine communication, the development of software programs has become the concern of an increasing number of disciplines. To account for the growing number of concerns that now surround the design and development of software products, it has been necessary to substantially modify the methods by which they have been traditionally produced. Because programming and software design originated as adjunct disciplines of the sciences and engineering, the process of designing and evaluating software systems has reflected their traditions of emphasizing objectivity and valuing the generalized over the situation specific.

As software systems are increasingly designed with the aim of providing highly interactive environments for an ever-broadening array of users, it has become clear that the issues that will ultimately determine the worth of a program cannot be captured by traditional objective methods. It is also apparent that while generalizeable results may contribute to technological development and the advancement of theory, they provide little insight into designing complex environments for particular user groups.

## **2. USER-CENTERED DESIGN AND DESIGN METHODS**

In response to this situation, there has emerged a broader approach to developing software which attempts to account for all aspects of system design from a common perspective. Usually referred to as 'user-centered design,' this approach advocates a highly integrated process of developing software systems, carried out by interdisciplinary teams representing a wide range of expertise. The approach also assumes that a significant role in system design must be played by the potential users of the technology, who hold important information about the work practices that technology intends to augment or replace.

User-centered design has its origins in Scandinavia where it arose primarily to address the social concerns raised by the introduction of automated and semi-automated technologies which threatened to displace high numbers of workers, and in some cases, destroy entire professions. The Scandinavian approach is a method that has as its basis the particular cultural milieu of the Scandinavian countries. The term "Scandinavian approach" has arisen as a convenient way to broadly characterize a socially conscious attitude towards devel-

oping technologies that is most evident in the Scandinavian countries. It is pointed out by Floyd et. al [12]. that the philosophical positions attributed to the Scandinavian approach are evidenced in other cultures, and that within the Scandinavian countries themselves there are a considerable variety of methods lumped into this single catch phrase. Nonetheless, the term has proven useful as a comparative term with other more techno-centric approaches to product development. Floyd et. al. [12] describe the Scandinavian social outlook on work and quality of life:

"An essential feature of Scandinavian is, above all, what appears to outsiders as a far-reaching and widely supported fundamental concern with the building and development of a society in which each individual may live in dignity and in conditions conducive to personal development. This means that, despite existing conflicts of interest, different social groups appear to be pledged to this common goal. A keen endeavour is perceptible to make optimal use of existing material resources, devoting great care to the question of design, in order to achieve a high degree of quality. The combined skills of all members of the society are considered necessary to attain this overriding objective."

The Scandinavian approach has gained steadily in influence over the past several years, especially in the area of human-computer interface design but often in a somewhat transmuted form. While the socio-cultural setting of many countries precludes the easy adoption of the Scandinavian philosophy towards work and personal development, the design methods that were developed by the Scandinavians to realize their vision have traveled relatively well. This design methodology has come to be known as "participatory design, (PD)" and is characterized by the desire to develop and maintain close contact between developers and user groups [8, 10, 12]. The participatory design approach acknowledges that all the information needed to develop new technologies cannot be known at the beginning of a project. Instead, design must evolve through a process of mutual learning in both developer and user communities [18]. The emphasis is on:

"the development of a *shared understanding* of the goals, roadblocks, and accomplishments possible with the new technology" [17].

The participatory method has been characterized as consisting of six essential components in a paper by Jeanette Blomberg and

Austin Henderson [9]. Their analysis provides a good check list of its main themes:

1. Establishment of a common criteria for evaluating the success of a given design by both the developers and users of the technology.
2. Strengthening the character of user-developer interaction - this implies intimate contact between developers and user *in the context of the workplace in which the technology will ultimately be employed*.
3. An aim to improve the quality of work life, to balance the advantages of new technological possibilities with the traditional work practices and skills of the user community - in PD there is a recognition that new technologies may fail for reasons completely independent of the system design or its technological sophistication.
4. Creating organizational structures that support collaboration. This implies the existence of design/development teams representing multidisciplinary skill sets and full participation by users. Participatory design cannot be accomplished without an acknowledgment of the need of on-going and close contact between these groups.
5. Supporting mutual appreciation of each group member's various competencies and ensuring that each perspective is given adequate reflection in the decision making process.
6. Emphasizing design as an iterative process where there is continual negotiation between a wide variety of contingencies related to the problem at hand. This includes technological constraints, communication issues at the interface, work practice issues, and the evolving nature of these concerns over time.

The vision of system design and development that emerges in this approach poses significant challenges to those charged with managing new product development and to those who participate in the team design processes that are required to make it work. Traditional methods of computer programming and software development are having to be considerably rethought so as to allow the flexibility and richness of interaction required by participatory design. The new methods that are emerging emphasize software engineering as a process of design. This approach is put forth by Christiane Floyd [14]:

As I see it, software development is, first and foremost, a specific instance of *design*. By design I understand the creative process in the course of which the problem as a whole is

grasped, and an appropriate solution worked out and fitted into human contexts of meaning . . . Software development is an activity of overall design with an experimental attitude. By design, we mean a specific type of insight-building process that is geared to producing feasible and desirable results within a particular domain. The domains in question may differ widely. We normally only speak of design when there are concerns we wish to fulfil, limited resources at our disposal, and different implementation options to us.

The choice of the word 'experimental' here is crucial in understanding how software engineering differs from the other engineering disciplines. The nature of designing software is determined by the fact that software is a fundamentally different kind of product from those produced by processes of construction or manufacture:

- In software the means of specification and analysis of a product is the same by which it will ultimately become manifest-through the generation of computer code - to all intents and purposes, the division between specification and production so common to other areas of design is virtually non-existent.
- Programs are inherently complex; it is an observable fact that few, if any, programs of any size can be understood in advance and implemented without significant adjustment.
- Software is made up of an 'abstract' material that is, in theory, infinitely modifiable. This potential for change results in software products going through numerous mutations and extensions throughout their life.

The notion of programming as a process where various things are 'tried out' and evaluated in use describes, at some level, the software development process as it has always occurred. Programming is a process where code is developed, compiled and run to see if it functions as anticipated. In the traditional coding scenario, the programmer *is* the user. A user-centered approach to system development adopts a similar, but broader view of this notion of experimentation. The system design is seen as an experimental apparatus which reflects the current understanding of the technology and its relationship to the concerns of its users. The system, in this case, is developed, given form and used to see if it functions as anticipated. Technical functionality, in this expanded view, is seen as just one aspect of the larger problem.

In terms of design methods, user-centered design requires an approach that supports iteration not only as it pertains to questions of implementation, but also to questions of assessing requirements



and monitoring their evolution as various implementation options are tried out by users. A model of software which supports this degree of flexibility in data gathering and experimentation in implementing systems is known as a 'spiral' model. The spiral model is put forward in contrast to the more traditional approach to engineering design, often called a 'waterfall' model. The waterfall model, envisions the design and development process as a series of independent and sequential phases. Sometimes referred to as the 'product view' of software development [11], this approach begins by assuming that some need exists 'out in the world' that will benefit from the development of a certain software package. These needs, it is assumed, can be analyzed and formulated with enough precision such that a set of requirements for the end product can be produced. The requirements are then used to generate a set of specifications which describe attributes and performance criteria that the final product must meet to satisfy the requirements. At this point, a design phase ensues, in which the software, user interface and documentation are produced. Termination of the process is signalled when all of the specifications have been met in some form or another. The design of the user interaction in this approach is often left as a final and separate design problem, one of putting a 'good face' on the technology. The users of the resulting system are expected to adapt to it by a process of training and adjustment of work practice.

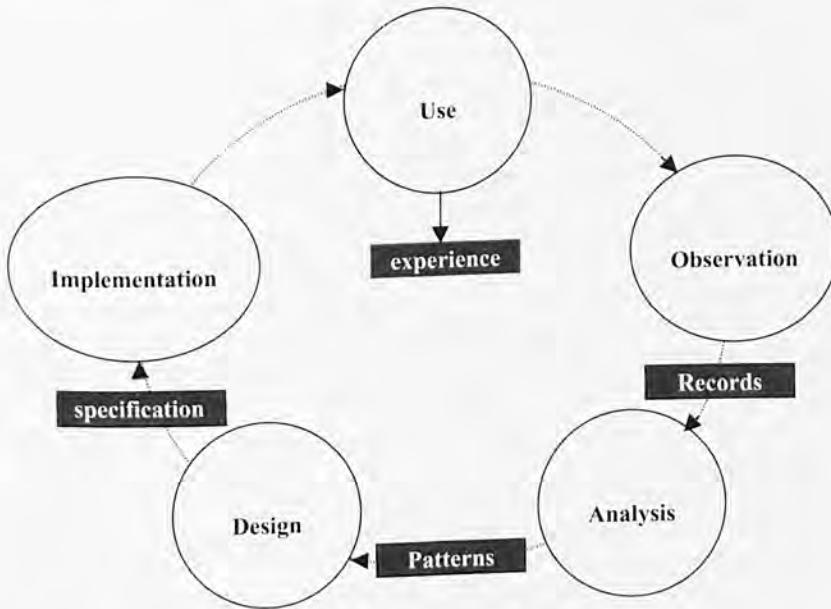
The spiral model of system development captures the notion that all phases of the design and implementation activity are in some sense "mutually informing". The model assumes that while the various steps that must be taken in order to proceed with the development process occur in some sequence, they are not isolated activities and further, they are likely to be revisited several times during the life of the project. A useful-illustration of the spiral model is offered by Austin Henderson [15] (Figure 1) in which he breaks down the development process into five distinct areas of activity and characterizes the products that emerge from each phase.

Unlike the linear model, the spiral model allows for repeated analysis of the product in use *as it is being developed*. More importantly, it acknowledges the role that user's growing experience plays in arriving at an appropriate understanding of the technology in question. The Henderson model, it should be pointed out, while getting at the heart of user-centered design principles, does not necessarily represent a process of participatory design. Whether the design method is or is not participatory rests on the question of who is engaged in the activities at each node, and who is empowered

to make the important decisions as to how data will be gathered, interpreted and acted upon. For example, it is critical in a PD process that observation happen at the place of work, and that the results of that observation, in the form of say a videotape, are analyzed by all of the team members including users.

**FIGURE 1.**

*Henderson's representation of the activities and outputs of the development process*



### 3. THE NOTION OF 'THEORY BUILDING'

Leaving the issue of design methods for a moment, I will now turn to an aspect of software development and production that must be considered in any large-scale programming project: managing the evolution and maintenance of the product. Unlike most products, the design of a software package is not seen as necessarily finalized when it goes into production and distribution. Software products are constantly being revised, extended and debugged as information is gathered from the user community, or as the environments in which they run evolve (e.g. new hardware platforms or processors are introduced). The need to constantly evolve and redesign software

products implies that the knowledge of their design must persist in some form for the entire life of the product. Interesting questions about how such knowledge can be captured and maintained over time have been raised by Peter Naur in his paper, "Programming as Theory Building" [16]. In this paper, Naur proposes that "design knowledge", of a product, i.e. the know-how that allows one to efficiently and confidently modify or extend a design constitutes a kind of 'theory' of the product. This "theory", he argues represents a type of knowledge which cannot be explicitly stated or captured in any form of documentation, or within the product itself.

The essence of Naur's argument relates to the notion that in creating something new, in making various design decisions about what will and will not be included in a product (and in what form), one must engage in a long process of familiarization, trial and error, and trading off between various possibilities. The intimate understanding of the ideas, rationales, mis-steps etc. that occur in the creation of a software product constitute a form of experiential knowledge that is not expressed in the finished product, or in any document that describes its features or behavior. Having this knowledge, in Naur's terms, implies having possession of the 'theory' of the product. In being so tied to the experiences of human beings, the theory cannot be reproduced in any form of documentation, and therefore cannot live independently of its creators.

Having the theory of a software design means not only being able to explain the results of the development process, but also to have an immediate and intuitive grasp of what decisions were used to arrive at the product, and to be able to anticipate how various alterations to the basic design might enhance or corrupt other parts of the system. The importance of having the theory of a product over having just that information that is available through its documents is explained from three perspectives:

1. Possessing the theory of a program implies having knowledge of the relationship of that program to the "affairs of the world" that it helps to handle. Thus the programmer must be able to explain, for each part of the program text and for each of its overall structural characteristics, what aspect or activity of the world is matched by it. Conversely, for any aspect or activity of the world, the programmer is able to state its manner of mapping into the program text [13]. Having the theory then, means having a sense of not only what aspect of the world has been included in the product, but also what aspects have been rejected, and why.

2. The actual design of the product, the relationship of one form to another, or of one action to another can be explained as to why it is the way it is, to justify it in some form or other. 'The final basis of the justification is and must always remain the programmer's direct, intuitive knowledge or estimate. This holds even where the justification makes use of reasoning, perhaps with application of design rules, quantitative estimates, comparisons with alternatives, and such like, the point being that the choice of the principles and rules, and the decision that they are relevant to the situation at hand, again must in the final analysis remain a matter of the programmer's direct knowledge [16].
3. The programmer having the theory is able to respond constructively to any demand for a modification of the program so as to support new or changing affairs in the world. Designing how a modification is best incorporated into an established program depends on the perception of the similarity of the new demand with the operational facilities already built into the program. The kind of similarity that has to be perceived is one between aspects of the world. It only makes sense to the agent who has knowledge of the world, that is to the programmer... [16]. Armed with the theory then, a programmer can alter the program quickly and with little damage to its existing constructs.

Naur's stated motivation for proposing the theory building view of software development is that it provides significant insight into issues relating to the modification of software. He echoes Floyd's view of software development as a process of design, where system requirements are always in some state of evolution:

"It is invariably the case that a program, once in operation, will be felt to be only part of the answer to the problems at hand. Also, the very use of the program itself will inspire ideas for further useful services that the program ought to provide [16]".

Naur suggests that the theory building view of programming points out some of the most glaring contradictions between traditional software engineering theory and practice. The reasons for this seem to stem from the attempt to consider programming as some objective science and to 'factor out' the role that individual programmers play in the production and maintenance of system designs. Naur points out three areas of software development where the theory building

view may have something to offer over traditional software engineering practice:

### **1. *Modifiability and Cost***

One of the most fundamental concerns of the software engineering enterprise has been to find ways in which software design can be optimized for extendibility. The fact that code will eventually be reused and modified is well understood. Modular programming and various documentation schemes have been forwarded as a means to allow easy and non-destructive alteration to a software program by anyone who studies the program documents closely enough. The insufficiency of these texts to impart an understanding of the design rationale of the program is a fundamental assertion of the theory building view. Modification, it is argued, is a fairly simple matter for the "theory holders", but a costly and potentially destructive task for those outside of the project.

### **2. *Flexibility***

Another fundamental principle of software design methodology is to devise data structures, procedures, and functions that allow for the greatest flexibility of use-to 'build into the program certain operational facilities that are not immediately demanded, but which are likely to turn out to be useful. To anticipate what will and will not be relevant in the future is not an easy thing to do. As Naur explains, Such advice may be reasonable as far as flexibility that can be easily achieved is concerned. However, flexibility can in general only be achieved at a substantial cost. Each item of it has to be designed....implemented, tested and described. The flexibility that is hoped for by software developers depends upon their ability to impart into the code the necessary information as to when and how it can be extended or modified. What is needed in a modification, first of all, is a confrontation of the existing solution with the demands called for by the desired modification. In this confrontation, the degree and kind of similarity between the capabilities of the existing solution and the new demands has to be determined [16].

### **3. *Decay, Death and Revival***

Perhaps the most intriguing and surprising claim for the theory building view is its relationship to program longevity. Since the key information required for modifying a program resides with the developers, it follows that they, and only they, are capable of successfully carrying out its evolution. Naur claims that the modification

of a program by those who are not in possession of its theory will inevitably result in its decay- it will lose in simplicity, internal logic and overall performance. The metaphor of decay is extended to considerations of life, death and resurrection: the death of a program results when the programmer team possessing its theory is dissolved; a dead program can remain functional only until it must be modified; a program may be revived by the rebuilding of its theory by a new programming team, but 'the reestablishment of the theory of a program merely from the documentation, is strictly impossible'; the extended life of a program 'depends on the taking over by new generations of programmers of the theory of the program' which can only be obtained from close contact with other "theory holders".

Naur's presentation of the theory building view is clearly couched in the issues and practices of computer programming, and the examples he provides are concerned primarily with issues of creating and modifying computer code. In the next section, I would like to return to the question of user-centered design and briefly consider how Naur's theory-building view might be of importance to an interdisciplinary process of designing software with users.

#### ***4. Theory building and user-centered design***

The development of a software system or environment is a large task, involving expertise in many areas beyond those related to the actual coding. The range of tasks indicated in the Henderson diagram clearly make room for the involvement of software engineers, psychologists, social scientists, designers, and users to name a few. The decisions that go into generating requirements for the system, determining what data to gather and how to analyze it, and giving form to the interface and to the underlying technology are all interdependent and equally necessary in a user-centered design process. These decisions are subject to the, same evolutionary forces that are assumed in Naur's description of the programming process, and constitute a form of experiential knowledge that exists in individual team members and in some sense "in-between" them. That is, certain decisions are taken which respond to constraints (or possibilities) that arise from more than one judgment criteria. These trade-offs, or compromises form an essential part of the system design "theory", but they may not necessarily be wholly held by anyone individual team member.

For example, consider the design of the user interface to a system. The interface is where the mapping of system function to

the areas of concern that the software addresses is most apparent. The interface is subject to a wide range of concerns:

- 1) it should express the full power of the technology that it delivers to the user
- 2) it should be presented in such a way that it is intelligible, pleasing and efficient
- 3) it should provide users with a tool that improves their situation - i.e. it allows them to get his job done and accounts for the realities of its use context.

The "theory" of the interface then, involves an accounting of the following areas of knowledge and their interdependency: observational data and task analysis that is derived from the study of the user and his or her environment; the design and development of data structures, procedures and functions that constitute the 'guts' of the system; the constraints imposed by the computing environment on which the system is implemented, including hardware limitations such as processing speed and screen resolution and software-related constraints related to programming tool kits such as user-interface management systems (UIMS); and the "information design" decisions that constitute the graphic design of the interface. Given this complexity, it is hard to imagine that anyone would argue for the possibility of capturing the critical design information about the system in documentation. Modification and maintenance of a late technology system clearly involves many facets of a "system theory" [1, 2, 5, 6, 11], and the participation of many [3, 4, 7].

The practical importance of the theory building view is what it implies for those who manage the software development process, and those that participate in interdisciplinary design of software products. Most software products are designed with the idea that they will persist in the marketplace for years, and will do so by continually evolving in response to changes in computing environments and to improved understandings of the areas of activity that they intend to support. The theory building view argues persuasively, that software development teams need to ideally persist as long as the product is in active use, providing a continual maintenance/re-design function. The "theory" of a complex system must express not only the particular decisions made by team members that reflect their distinct areas of responsibility, but also the interdependence of these decisions and their combined effect on the finished product..

That the theory of a system design, on which its future seems so dependent, can only be constituted by the team as a whole

implies new ways of working for team members who may be accustomed to contributing to a project at very specific times, and only with regard to a well-defined aspect of the problem. The designer, the ethnographer, or the programmer may no longer be able to work as independent contributors to various projects, but may become permanent custodians to certain products, marshalling them through various phases of development, and managing their transformation into new product lines.

## REFERENCES

1. Assimakopoulos, N. 1988. "The routing and cost of the information flow in a System", *Systems Practice*, vol. 1 (3) : 297-303.
2. Assimakopoulos, N. 1992. "A systems approach for hierarchically organized systems", *Analyse de System*, vol. 18 (3-4) : 3-13.
3. Assimakopoulos, N. 2000. Thoughts on Internet and Workflow Technologies for Eastern Mediterranean Enterprises, *Middle East Forum*, to appear.
4. Assimakopoulos, N. 1999. An ever-changing systemic environment for Migrating Workflows. *Proc. of the 3<sup>rd</sup> Inter. Conf. of Computer Anticipatory Systems*, Liege, Belgium, (ed) American Institute of Physics, vol. 1: 212-220.
5. Assimakopoulos, N. 2000. The use of STIMEVIS in Business Process Reengineering with Workflow Specifications. *Journal of Computer Anticipatory Systems*, vol. 5: 269-291.
6. Assimakopoulos, N. 2000. Workflow management with systems approach: anticipated and ad-hoc workflow for scientific applications. *ISA Transactions*, vol. 39: 153-167.
7. Assimakopoulos, N. 1999. Workflow Management Reality: a systems approach for the state of the art versus the state of the products. *Cognitive Systems Research*, to appear.
8. Bjerknes, G., Ehn, P., and Kyng, M. 1987. *Computers and Democracy - A Scandinavian Challenge*: Aldershot, England.
9. Blomberg, I., and Henderson, A. 1990. "Reflections on Participatory Design: Lessons from the Trillium Experience". *Proc. CHI '90 Human Factors in Computing Systems* 353-360. New York: ACM Press.
10. Clement, A., and Van den Besselaar, P. 1993. "A Retrospective Look at PD Projects". *Communications of the ACM* v. 36, no.4, pp. 29-37. New York: ACM Press.
11. Flood, R. and Jackson, M. 1991. *Creative Problem Solving*, Wiley, England.
12. Floyd, C. 1987. "Outline of a Paradigm Change in Software Engineering". In: *Computers and Democracy-A Scandinavian Challenge* (a. Bjerknes, P. Ehn, and M. Kyng, Eds.), 191-210, Aldershot, England.



13. Floyd, C., Mehl, W., Reisin, F., Schmidt, a., and Wolf, a. 1990. "Out of Scandinavia: Alternative Approaches to Software Design and System Development". *Human Computer Interaction* v. 4, 253-350. Hillsdale, New Jersey.
14. Floyd, C. 1992. "Software Development as Reality Construction". In: *Software Development and Reality Construction* (C. Floyd, H. Ziillig-hoven, R. Budde, R. Keil-Slawik, Eds.), 86-100. Berlin: Springer-Verlag.
15. Henderson, A. 1991. "A Development Perspective on Interface, Design, and Theory". In : *Designing Interaction* (I. Carroll Ed.). Cambridge Series on Human-Computer Interaction, 254-268. Cambridge, Cambridge University Press.
16. Naur, P. 1994. "Programming as Theory Building". Proc. EuroMicro 94, *Advances in Microprocessing and Microprogramming* v. 15. 253-261. Amsterdam.
17. Piela, P., Katzenburg, B., and MoKelvey, R. 1992. "Integrating the User into Research on Engineering Design Systems". *Research in Engineering Design* v- 3, 211-221. New York: Springer-Verlag.
18. Thoreson, K. 1990. "Experiences with Participatory Design". *Proc. PDC '90: Participatory Design Conterence* (A. Namioka, D. Schuler, Eds.). 34-35. Seattle, USA.

Zoe Ventoura Neokosmidis\*

---

## GREECE'S EXPORT PERFORMANCE: A MACRO AND MICRO PERSPECTIVE

---

### ABSTRACT

*Both the macroeconomic and the microeconomic point of view may explain export performance. Traditional trade models trace back to the Ricardian trade justification. The microeconomic point of view lies in the context of new industrial organization trade. We found evidence explained by both views.*

**Key Words:** *Exports, new industrial organization trade models.*

### 1. INTRODUCTION

The focus of international trade has traditionally been at the macro, national level. Explanation of export performance deals with the various competitive indices and variables expressing the level of living of importing countries (Prodromides, K. 1981, Halikias, J. 1988, Hassid, J. 1991, Ventoura-Neokosmidis, Z. 1995). However exports may function under the rules of microeconomic analysis. There is a shift of emphasis from the traditional macroeconomic models to the new industrial organization trade models. The latter emphasize elements of market structure such as product differentiation, scale economies and transaction cost as factors motivating trade flows. (Caves, R. 1980, Krugman P. 1989, Ventoura-Neokosmidis, Z. and Frangouli, Z. 1997).

---

\* Lecturer, The Athens University of Economics and Business, Department of Business Administration, 76 Patission street, Athens 104 34, Greece.

This paper investigates the performance of total Greek exports under these two alternative considerations. We shall stress the importance of qualitative factors even in the traditional macroeconomic model of export behavior. The possible importance of the qualitative factors will be considered as a link of the traditional macro model with the microeconomic model of export behavior.

## 2. ANALYTICAL FRAMEWORK AND VARIABLES

According to traditional trade models, trade among countries could be explained by comparative advantage (Ricardo, 1817). The new industrial organization trade models argues that trade could better be explained by factors of market power such as economies of scale and product differentiation, that is under the rules of microeconomic analysis.

Studies, which have investigated export performance from the macroeconomic point of view, have used various indices to explain competitiveness as well as variables to express the standard of living of importing countries. Among the various competitive indices we could consider the ratio of domestic to world prices. These traces back to the Ricardian trade model for the following reason. If relative prices indicate relative costs then money cost may reflect the real cost of the factors of production. Thus we may consider the price ratio as an indication of comparative advantage. All such studies have found that competitiveness expressed as the ratio of domestic prices to world prices, and the standard of living to explain export behavior. We will add time trend to those explanatory variables to capture the role of qualitative factors even at the macro point of view. Thus our macroeconomic model is expressed by the following equation:

$$\log X_t = a_0 - a_1 \log P_t + a_2 \log Y_t + a_3 t + U_t \quad (3.1)$$

Where

$X_t$  = total Greek exports

$P_t$  = ratio of Greek prices to the prices of the European Union.

$Y_t$  = level of income of the European Union

$t$  = time trend (to capture qualitative factors).

All variables are expressed at ECU and exports are in volume.

Our microeconomic model is expressed by the following equation:

$$\log X_t = b_0 - b_1 \log P_t + b_2 \log rd_t + b_3 t + e_t \quad (3.2)$$

where

$X_t$  = total Greek exports at volume terms

$P_t$  = ratio of Greek prices to the European Union prices.

$rd_t$  = total expenses on R+D.

$t$  = time trend variable.

We expect the time trend variable to be statistically significant and positive in the macroeconomic model. While in the micro model we expect product differentiation to carry the burden of the explanation.

### 3. RESULTS

The results of our investigation are given by equation 3.1 and 3.2. The first equation refers to the macroeconomic model, while the second to the new industrial organization trade model.

#### a. The macroeconomic model

$$\log X_t = -235.6 - 3.572 \log P_t + 17.37 \log Y_t - 1.16 t \quad (3.1)$$

(-3.54)
(-2.55)
(3.72)
(-3.01)

SEE = 0.79

#### Diagnostic statistics

DW = 1.71  $R^2 = 0.85$

Chow test (for parameter stability) = 2.11

Jarque Bera test (for disturbance normality) = 0.72

Akaike info criterion = 2.55

We have also tested up to 5<sup>th</sup> order serial correlation without any indication. The reported results indicate a strong relationship between the dependent variable and each one independent variable. The value of the Chow test is less than its critical value provided by the tables ( $F_{3,12} = 3.49$ ). Therefore we accept the null hypothesis of parameter stability. The value of the JB test is less than its critical value provided by the tables ( $X^2_{0.05}$  with 2df = 5.91) thus we accept the null hypothesis for disturbance normality.

#### b. The new industrial organization trade model

$$\log X_t = 19.19 - 0.534 \log P_t + 4.278 \log rd_t + 0.103442t \quad (3.2)$$

(4.57)(-0.38)
(1.83)
(1.61411)

SEE = 0.98

**Diagnostic statistics**

$$DW = 1.85 \quad R^2 = 0.77$$

$$\text{Chow test (for parameter stability)} = 2.46$$

$$\text{Jarque Bera (for disturbance normality)} = 2.10$$

$$\text{Akaike info criterion} = 2.98$$

We have also tested up to 5<sup>th</sup> order serial correlation without any indication.

The reported results indicate a positive strong relationship between export performance and research and development expenses.

We have also regressed the same equation without the time trend. The results are given by equation (3.3)

$$\log X_t = 22.79 - 1.094 \log P_t + 6.271 \log rd_t \quad (3.3)$$

(10.12)    (-0.85)                    (5.01)

$$SEE = 0.98$$

**Diagnostic statistics**

$$DW = 1.93 \quad R^2 = 0.76$$

$$\text{Chow test} = 2.96$$

$$\text{JB test} = 3.61$$

$$\text{Akaike info criterion} = 2.94$$

The examination of equations (3.1), (3.2) and (3.3) reveals the following: The time trend variable is positive and very statistically significant in the (traditional) macroeconomic model. This means that apart from the usual explanatory variables (i.e. prices and income), there are some qualitative factors that affect exports behavior. These factors may include, among other, product differentiation, fashion trends etc. The fact that time trend is an explanatory variable seems consistent with the results obtained from the new industrial organization trade model. In that model we have capture the role of product differentiation by the proxy of R+D expenses. This explanatory variable is very statistically significant in equation (3.2). When we introduce time trend we notice that the proxy for R&D expenses still remains statistically significant but there is an indication that other qualitative factors may explain export performance as well. The role of prices is insignificant in the microeconomic model whereas it is significant in the traditional macro model.

#### 4. CONCLUSION

Export performance is a major concern of all countries. The traditional competitive indices and variables expressing the level of living of importing countries may explain it, (in the case of macroeconomic model). However there is room for qualitative factors to explain export behavior from the macroeconomic point of view. In addition export performance may well be determined by the new industrial economic trade model. In this model price indices are not important. The qualitative factors take almost all the burden. These factors may include product differentiation as well as advertisement and fashion. We consider the macroeconomic model and the microeconomic model of export behavior to be complements.

#### REFERENCES

- Caves, R. E. Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure, *Journal of Economic Literature*, Vol. 18, No 1, 1980, pp. 64-92.
- Halkias, J. The Determination of Greek Exports: A Desegregated Model 1961-1985, *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Vol.35, 1988, No. 4-5, pp. 473-486.
- Krugman, P. Industrial Organization and International Trade, in the R.C. Schmalensee and R.D. Willing, eds, *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 2 pp. 1179-1250, North Holland, Amsterdam.
- Prodromidis P.K. and Anastasakou N.Z., *Export Trade of Greece*, C.P.E.R., Athens, 1981.
- Ricardo David, *Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1817.
- Ventoura-Neokosmidis Z., The Effects on Greek Exports of the Assession of Spain and Portugal to the European Union, Unpublished Ph.D. Thesis, The Athens University of Economics and Business, Athens, 1995.
- Ventoura-Neokosmidis Z., Frangouli Z., Approche empirique des variables explicatives des exportations grecques, *Espace Europe Cahier* No 11, Decembre 1997, pp. 91-94.

Adam P. Vrechopoulos\*, George J. Siomkos\*\*,  
Peter G. Malliaris\*\*\*

---

TOWARD A METHODOLOGICAL APPROACH  
FOR THE DESIGN OF AN EFFECTIVE  
BUSINESS-TO-CONSUMER VIRTUAL RETAIL  
ENVIRONMENT

---

**ABSTRACT**

*Technology advances and Internet potential create challenging opportunities for all business sectors. In this paper we focus on the consumer within an Internet retailing environment and the way information (sales, navigation, consumer data) created by him/her should be utilized by business partners (retailers and suppliers). Based on this information, emphasis is placed on the way virtual retailers can design and implement effective and personalized marketing strategies. More specifically, we explain how virtual retail store design comprises a crucial issue in marketing mix development and is one of the most valuable elements of the marketing strategy of virtual retailers. The methodological approach of the research is presented next, emphasizing the way that various disciplines and theories (Marketing, Diffusion of Innovation theory, and Information Technology) along with empirical evidence (consumer surveys, interviews, case studies) provide valuable input to the procedure of designing a virtual store environment over Internet.*

---

\* Adam Vrechopoulos is a Ph.D. candidate at Brunel University, United Kingdom.

\*\* George Siomkos is Professor of Marketing at the University of Macedonia, Greece.

\*\*\* Peter Malliaris is Professor of Marketing at the University of Piraeus, Greece.

## 1. INTRODUCTION

As the popularity of Internet increases, a dynamic development of Electronic Commerce, in particular Electronic Retailing, is occurring<sup>4</sup>. The rapid development of new interactive media such as on-line services and the WWW has taken most consumer marketers by surprise<sup>24</sup>. Information Technology and the collaborative potential of the Internet may eventually change human cognitive processes<sup>14</sup> and through the resulting interactivity, even reshape marketing<sup>38</sup>. These developments enable firms to use information *from* the customer rather than *about* the customer<sup>5</sup>. Traditional interactions in the marketplace are becoming transactions in market-space, which are different in terms of content, context and the infrastructure of the transaction<sup>30</sup>. All emerging changes in modern markets are a function of consumer, technological and marketplace factors<sup>8</sup>.

Even though marketing was traditionally consumer-driven, the strategic role of the consumer in the Internet environment reshapes the meaning of the marketing concept. Traditional marketing is separated from marketing in Electronic Commerce<sup>33</sup>. Interaction is becoming the name of game. People want to participate, not just passively watch advertising<sup>17</sup>. Web as a virtual hypermedia environment, incorporating interactivity with people and computers<sup>18</sup>, represents a revolution in marketing. Thus, the Electronic Commerce model requires a very different approach to the study of consumer behavior<sup>1</sup>. For example, the Web changes the nature of communication between firms and their customers. Customers have considerable control over which marketing communications they will be exposed to, by visiting Web sites<sup>37</sup>.

The phenomenal growth of the Internet in the last few years may generate a new subculture, that of Web users<sup>12</sup>. Consumer behavior in electronic retailing has not yet been subject of much research<sup>18</sup>. As a result, little is known about online-customers characteristics and the factors influencing their purchase decision<sup>31</sup>. In general, however, it is already sufficiently documented that Web-consumers are well-informed and very demanding regarding services offered to them, seeking high quality information and treatment<sup>36</sup>.

In sum, traditional models<sup>22</sup> of consumer buying processes may substantially be affected by the characteristics and peculiarities of the new virtual environment. The virtual hypermedia environment of the Web, incorporates interactivity with people and computers<sup>18</sup>. Online availability, convenience, depth and variety of information available on the Internet, may well change the nature of consumer



information search and processing behavior<sup>17</sup>, and consequently, consumer behavior in general.

The role of the consumer within an electronic commerce environment is enhanced. The consumer-retailer interaction within Internet retailing environment creates many research questions and application areas. The new business conditions governing this environment should alert researchers toward the production of new frameworks and theoretical guidelines addressing the needs and peculiarities of "electronic markets".

## 2. ELECTRONIC MARKETS AND CONSUMERS: THE AIM OF THE PROPOSED RESEARCH

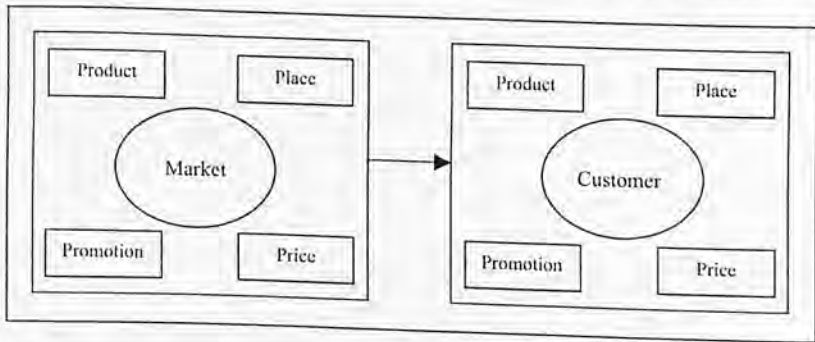
The emergence of the Information Age and the rapid development of Information Technology and the Internet have led to the emergence of Electronic Commerce and Electronic Markets<sup>19</sup>. It is apparent that "marketing is a virgin territory from a technological viewpoint and is underutilized as a business weapon"<sup>19</sup>. Some researchers<sup>2,15,26,29</sup> have already identified the need of a paradigm shift to pursue marketing on the Internet. The marketing function can be organized in entirely new ways, enabling retailers to apply new skills and resources in communicating with their customers<sup>10</sup>. Marketers can identify the active involvement of the consumer in this process and take it into account when designing new products and developing marketing strategies<sup>33</sup>. Thus, thorough knowledge of consumer behavior, coupled with advances in technology, enable marketers to target customers on a more personalized, customized and segmented basis<sup>25</sup>. According to Turban<sup>35</sup>, Electronic Markets capitalize on the general movement from a market-centric to a customer-centric environment (Figure 1). Customer research is therefore critical to the success of any market. Online (electronic) purchases constitute a fundamental change for customers and a key task for electronic commerce is to identify who the actual and potential customers are<sup>35</sup>.

The convenience, depth and variety of information available on the Internet are expected to change the nature of consumer behavior, both in terms of information search and evaluation of alternative processes. Consequently, the traditional model of the buying process will be transformed<sup>17</sup>. It is emphasized here that information processing constitutes a key issue and a strategic component for a company which decides to "sell through the Net".

Based on the aforementioned developments, the aim of the proposed research is to set the foundations for the design of an

**FIGURE 1.**

*Movement from a market-centric to a customer-centric environment*



effective virtual shopping environment for Electronic retailing over Internet. Consumer profiling and buying behavior analysis will provide the input for the design of a tailor-made and dynamic shopping environment for the virtual retail store. More specifically, the identification / specification of the design of the virtual store environment (business-to-consumer interfaces) will be based on an analysis of the following:

- which are the potential customers - customer segments - for the electronic retailing sector over Internet (segmentation and targeting of the most attractive segments),
- which are their profiles/characteristics (consumer profiling),
- how do they behave within an electronic retailing environment (study of consumer behavior/buying process).

This input will facilitate research regarding Business-Consumer Electronic Commerce. To that end, many research topics should be investigated and one of them should undoubtedly focus on the retailer-consumer interaction process.

### **3. VIRTUAL RETAILING AND THE INTERACTION PROCESS**

While a growing number of retailers have implemented electronic commerce solutions successfully, the experience of these "early adopters" provides valuable insights into the way new value chains are constructed<sup>1</sup>. Electronic markets are significantly different in a number of aspects from the structure of conventional or physical markets. Their typology, client potential, price competition and cli-

ent-producer interactions are considerably different from similar phenomena encountered in conventional markets. Physical presence of products and parties involved, distribution, advertising and clearance of transactions in conventional markets play a role which they do not yet have and to an extent never can achieve in online markets.

Personalized marketing and mass customization techniques through the Web, are still at a preliminary stage. This fact requires knowledge and evaluation of the consumers requirements but, most importantly, it requires the continuous and systematic study of consumers behavior in the store, and generally, the collection and analysis of the data created by him/her (POS data).

Business processes (both suppliers and retailers) as well as consumers would be more effectively supported by utilizing information gathered through an intelligent interface. Consumer (profiles, preferences), Navigation (shopping behavior within the virtual shop) and Sales data, facilitate business processes followed to design effective strategies and reach final consumers at a more tailored, personalized and efficient way.

Figure 2 illustrates the way that information flows among partners that comprise the retail sector within an Electronic Commerce environment. Virtual retailing, as a "new" service provided to consumers (like when the phone order service was first introduced) targets a specific customer segment that prefers to conduct shopping remotely, through an intelligent business-to-consumer interface that Internet and World Wide Web provides. Also, research should take place on the business-to-business (retailer-suppliers) virtual interface in order to facilitate communication among them and ensure effectiveness. Efficient Consumer Response principles indicate that the effective collaboration among retailers and suppliers through intelligent interfaces is a necessary condition in order for the consumers to be served and satisfied in the most optimum way<sup>8</sup>. The scope of this paper is to focus on the business-to-consumer interface design as a research issue of equal importance with the above (business-to-business).

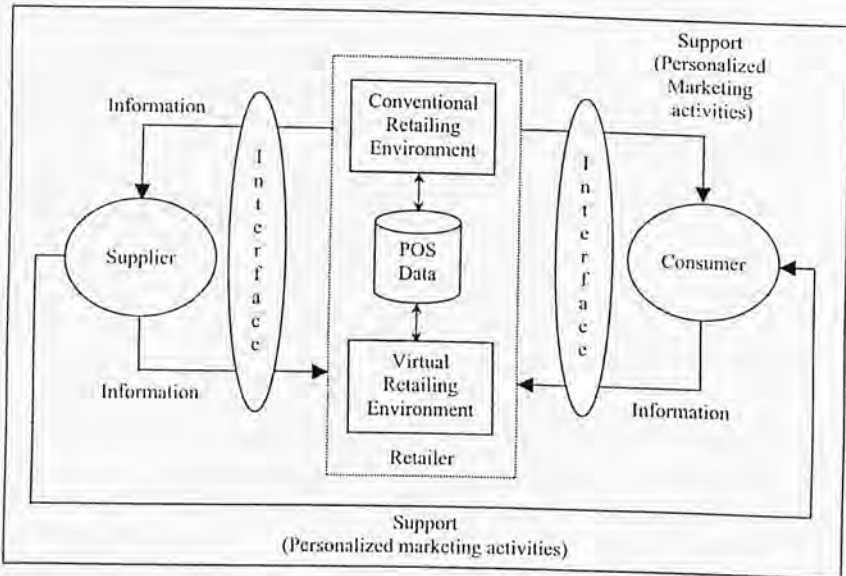
Figure 2 underlines the importance that should be placed on the consumer. The consumer is the source that provides the requirements to the organization regarding the development of marketing strategies. More specifically, input provided by consumers can be effectively utilized for the development of every element of the marketing mix.

Thus, the major issue lies with how the virtual retail stores executives can design and develop a user interface/shopping environ-

ment that would satisfy consumer needs, and shopping preferences, and therefore ensure a competitive business advantage. The consumer-retailer interaction process (both within conventional and virtual conditions) can provide support to them both, through the optimum analysis and processing of the information that consumers create (e.g., sales data, consumer behavior, personal data). Other elements of this type of support include personalized shopping recommendations, after sales support, and tailored product information provision.

**FIGURE 2.**

*Utilization of Point of Sales Data for effective business and consumer support*



The framework under which this support could be effectively implemented is the design of the virtual store environment. The transformation of the store design procedure from the conventional to the virtual environment should incorporate many theoretical and empirical elements, as well as a sequence of steps. The contribution of such a research to the academic and business environment is apparent. Enabling technology capabilities could be utilized after they get incorporated within a multidisciplinary framework and empirical context. This complete process will definitely result to a better and more well-documented approach of designing a virtual retail store.

The retailer-consumer and retailer-supplier interfaces (as presented in Figure 2), constitute a key success factor for the effective communication and realization of win-win strategies within an Internet retailing business environment. This figure creates many key research issues and one of them probably one of the most crucial is the interface design. After the presentation of the "consumer dimension" and the importance placed on consumers attitudes and behaviors, the analysis of interface design issues among retailers and consumers incorporated within a wide research topic, follows.

#### 4. THE PROPOSED METHODOLOGICAL APPROACH FOR DESIGNING A VIRTUAL RETAIL STORE INTERFACE/ENVIRONMENT

Obviously, there are many undeveloped features required to support consumers effectively and provide them with an effective shopping experience in the virtual retail environment. The objective here is not to make a detailed list of all of them, but to show that there is ample room for development and research in this area<sup>27</sup>. This research should combine many elements and theoretical inputs along with market research activities (consumer surveys, interviews and case studies). The theoretical background that supports such a research incorporates Human Computer Interaction (HCI), Marketing Information Systems, Internet, Electronic Commerce, Retail Management, Product Strategy, Consumer Behavior, and Diffusion of Innovation theories and practices, along with the input provided from thorough consumer surveys, interviews (addressing virtual and potential-virtual retail firms executives) and case studies (addressing existing virtual retail stores).

According to Lewison<sup>21</sup>, a store's environment should be designed in such a way to positively affect customer perceptions, attraction and shopping, store operations, and employee morale. Retail store image and design is one of the most powerful components of a retail positioning strategy<sup>3</sup>, and one of the most powerful tools in attracting and satisfying consumers<sup>21</sup>. On the other hand, Human Computer Interaction (HCI) refers to the design of computer systems which help people to carry out their activities, productively and safely. HCI has a role in the design and development of all kinds of systems<sup>28</sup> and WWW is the best-known multimedia hypertext system which offers a rich environment for information presentation<sup>6</sup>.

Understanding of the existing constraints, while appreciating their capabilities, can lead to the development of WWW pages which are more informative, attractive and easier to comprehend, as compared with pages that are constructed without any thought for how they will be used. However, it should be noted that most application systems at the moment place little emphasis on providing a holistic picture of the information space to the user, even though they provide extensive navigational facilities<sup>28</sup>. In addition, hypertext and multimedia facilitate the presentation of text, graphics, animation, sound, and videos<sup>9</sup>. Eberts<sup>7</sup> suggests that one of the keys to making database manipulations easier is to "fool" the user into thinking that it is not a database program at all, but merely the natural way of accessing the needed information.

To that end, virtual retail store atmosphere design and development should follow the basics of HCI guidelines along with conventional retailing and consumer behavior theory and surveys, in order to build an effective virtual shopping environment. Virtual retail stores in the Internet face and offer a challenging opportunity for testing and developing new theories and practices regarding the theoretical background and principles that should support and govern their design and development.

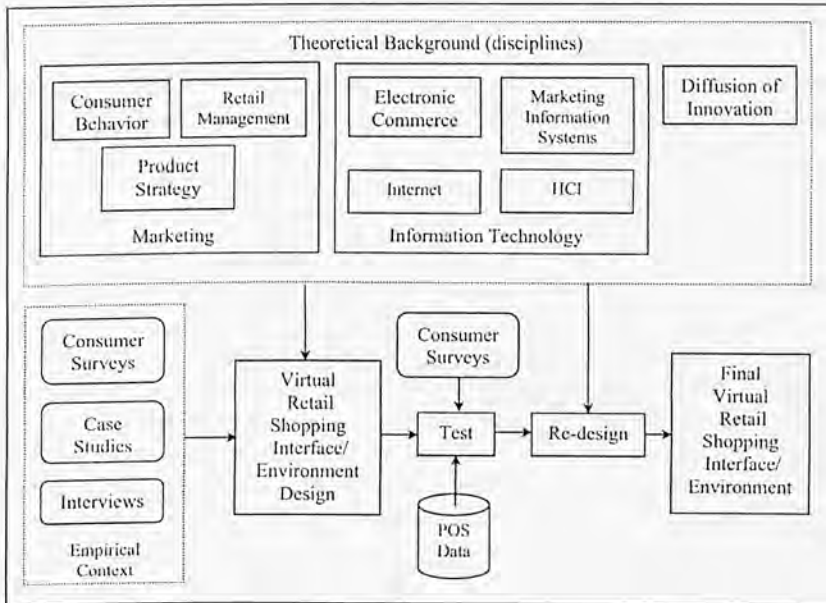
Experts and special consultants in the development of retail atmosphere in conventional stores, primarily rely on consumer (shopper) behavior theory and methods. The appropriate virtual retail store atmosphere can be more effectively designed if it considers the same theory and methods adopted, of course, for the virtual environment through the help of HCI. HCI can therefore, play a mediating role in the design of virtual store atmosphere.

Finally, Diffusion of Innovation Theory can also contribute to the research, through relevant consumer surveys that measure consumer perceptions and consequent adoption decisions. Adoption of the virtual retailing innovation would be the focus of these consumer surveys.

Figure 3 presents the relationships among the various theories and inputs presented above, which contribute toward the effective design of a virtual shopping environment within the retail sector. Technology enables on one hand the effective transformation of traditional marketing and design strategies of a store and on the other, creates or suggests new ideas and challenging solutions regarding design and marketing strategies in general. The strategic use of Information Technologies elements, along with the valuable theoretical and practical input provided (Figure 3), represents a

challenging research opportunity with several managerial and research implications.

**FIGURE 3.**  
*Theories and inputs toward the effective design of a virtual retail store interface*



The procedure presented in Figure 3 indicates that the theoretical background contributes also to the re-design phase of the interface design process. The empirical input provided at the test phase should be manipulated and enhanced, following specific theoretical constraints and guidelines set by the theoretical background, in order to ensure effectiveness and scientific validity.

#### 4. CONCLUSIONS REGARDING FUTURE RESEARCH DIRECTIONS

Internet will be a vital vehicle in customer communications for the next several years<sup>13</sup>. To that end, a virtual enterprise should utilize input from other fields in order to design tailored software components/services, incorporated within an effective shopping environment, and to support consumers at every stage of their shopping

activity<sup>9</sup>. The objective of this paper was to present a basic multi-dimensional framework for researchers, developed based on different scientific fields. The framework aims at contributing to the objectives of this research. It is obvious that a multi-disciplinary collaboration is needed in order to transform scientific constraints (those set by each discipline) to challenging opportunities within an Electronic Commerce environment. This interdisciplinary collaboration will enable technology outcomes and evolutions to be utilized effectively following marketing principles and guidelines. It will also enable marketing experts to apply their strategies by utilizing what technology has to offer.

The issue of the virtual store design discussed in the paper, will prevent unsuccessful trials of virtual retailers; those that design and develop virtual stores based only on the existing knowledge within the borders of their fields (e.g., information technology) without considering at all, input coming from other disciplines (e.g. marketing). Only the collaboration among researchers coming from different disciplines will enable Electronic Commerce applications to reach the end consumer in a tailored/personalized and effective way.

The design of virtual stores over Internet is a crucial issue (maybe the most crucial one) and research advances in that field should catch up with technology and business evolutions, as well as with business needs. The fact is that at the moment, business experts on Electronic Commerce have already supplied the market with ready-to-use applications (e.g. ready-to-use software packages for virtual retail store development), neglecting both the theoretical background that should support such actions and the consumer needs and wishes.

It is not a common practice for virtual retailers to conduct focused and specific consumer surveys before designing and developing their stores based on consumers preferences and wishes. Experience shows that most of the virtual retailers over the Web have designed and developed their stores following the above scenario.

Summarizing, we conclude that research in this specific field must operate as an umbrella/support mechanism, incorporating all the existing relevant areas and elements. Results from this integrative research will contribute toward advise and consulting of retailers in their efforts to design and develop virtual stores. This way, Electronic Commerce rapid evolution and associated contributions will be facilitated.



## 5. REFERENCES

1. Aldridge, D., and Borehamwood (1998), "Purchasing on the Net The New Opportunities for Electronic Commerce," *International Journal of Electronic Markets*, Vol. 8, No. 1.
2. Berthon, P., L. F. Pitt, and R. T. Watson (1996), "The World Wide Web as an Advertising Medium: Toward an Understanding of Conversion Efficiency," *Journal of Advertising Research*, Jan-Feb, pp. 43-54.
3. Bovee, C., M. J. Houston, and J. V. Thill (1995). *Marketing*, 2<sup>nd</sup> edition, New York: McGraw-Hill, Inc.
4. Choudrie, J. V. Hlupic and Bob OKeefe (1998), "A Framework for Using Information Technology Within the Grocery Retail Sector", *Proceedings of the 11<sup>th</sup> International Bled Electronic Commerce Conference*, Bled, Slovenia, June 8-10.
5. Day, G. S. (1998), "Organizing for Interactivity", *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, No. 1, (Winter).
6. Dix, A., J. Finlay, G. Abowd, and R. Beale R. (1998). *Human Computer Interaction*, 2<sup>nd</sup> edition, Prentice Hall Europe.
7. Eberts, R. E (1994). *User Interface Design*, Prentice Hall, Inc.
8. ECR Report (1995), "*Category Management Report-Enhancing Consumer Value in the Grocery Industry*", Joint Industry Project on Efficient Consumer Response.
9. Falkou, X., G. Lytras, and A. P. Vrechopoulos (1999), "Putting the Consumer on TOP": Traditional Online Products Store," *Proceedings of the 5<sup>th</sup> International Conference of the Decision Sciences Institute*, Athens, Greece.
10. Field, C. (1996), "Retailing on the Internet The future for on-line commerce," *Financial Times, Retail & Consumer Publishing*, Pearson Professional Ltd.
11. Ghosh, A. (1994). *Retail Management*, 2<sup>nd</sup> edition, The Dryden Press.
12. Granitz, N. A., and J. C. Ward (1996), "Virtual Community: A Socio-cognitive Analysis," in *Advances in Consumer Research*, Vol. 23, Kim P. Corfman and John G. Lynch, Jr., (eds.), Provo, UT: Association for Consumer Research, pp.161-166.
13. Gordon, I. H. (1998). *Relationship Marketing*, Canada: John Wiley & Sons, Ltd.
14. Haeckel, S. H. (1998), "About the Nature and Future of Interactive Marketing", *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, No 1, (Winter).
15. Hamill, J., and K. Gregory (1997), "Internet marketing in the Internationalisation of UK SMEs, *Journal of Marketing Management*, Vol. 13, pp. 9-28.
16. Hair, J. F. Jr., R. E. Anderson, R. L. Tatham, and W. C. Black, (1992). *Multivariate Data Analysis with Readings*, 3<sup>rd</sup> edition, Macmillan Publishing Company.
17. Hawkins, D. I., R. J. Best, and K. A. Coney (1998). *Consumer Behavior-Building Marketing Strategy*, 7<sup>th</sup> edition, Mc Graw.

18. Hoffman, D.L., and T.P. Novak (1997), "A new marketing paradigm for Electronic Commerce", *Information Society*, Vol. 13, No. 1, 43-54.
19. Kalakota, R., and A. Whinston (1996). *Frontiers of Electronic Commerce*, Reading, Massachusetts: Addison Wesley.
20. Leventhal, L., B. Teasley, K. Instone, and D. Stone (1995), "Searching without a keyboard in a multimedia environment" in Nordby, Knut, Helmersen Per H., Gilmore, David, J. and Arnessen, Svein (eds.) *A Human Computer Interaction Interact 95*, Chapman & Hall on behalf of the International Federation for Information Processing (IFIP).
21. Lewison, D. M. (1994). *Retailing*, 5<sup>th</sup> edition, Macmillan College Publishing Company Inc.
22. Lilien, G. L., P. Kotler, and K. S. Moorthy, (1992). *Marketing Models*, Prentice Hall.
23. Mason, B.J., M. L. Mayer, and H. F. Ezell (1991). *Retailing*, 4<sup>th</sup> edition, IRWIN.
24. Parsons, A., M. Zeisser, and R. Waitman (1998), "Organizing today for the digital marketing of tomorrow," *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, No. 1, (Winter).
25. Petrison, L., R.C. Blattberg, and P. Wang (1997), "Database Marketing Past, Present and Fututre," *Journal of Direct Marketing*, Vol. 11, No. 4, (Fall).
26. Poon, S., and C. Jevons (1997), "Internet-Enabled International Marketing: A Small Business Network Perspective," *Journal of Marketing Management*, Vol. 13, pp. 29-41.
27. Pramataris, K. C., A. P. Vrechopoulos, and G. I. Doukidis (1999), "The Transformation of the Promotion Mix in the Virtual Retail Environment: An Initial Framework and Comparative Study, paper accepted for presentation in the Innovation through Electronic Commerce Conference IeC99, Manchester (1-3 November), United Kingdom.
28. Preece, J., Y. R. H. Sharp, D. Benyon, S. Holland, and T. Carey (1994). *Human Computer Interaction*, Addison-Wesley.
29. Quelch, J.A., and L. R. Klein (1996), "The Internet and International Marketing," *Sloan Management Review*, Vol. 38 (Spring), pp. 60-75.
30. Rayport, J.F., and J. J. Sviokla (1994), "Managing in the Marketspace", *Harvard Business Review*, Vol. 72, No. 6, 141-150.
31. Sieber, P. (1999), "Consumers in Swiss Online Grocery Shops," *Proceedings of the 12<sup>th</sup> International Bled Electronic Commerce Conference*, Bled, Slovenia, 581-597.
32. Stern, L. W., and A. I. El-Ansary (1988). *Marketing Channels*, 3<sup>rd</sup> edition, Prentice Hall.
33. Stil, A., and R-J. Zimmerman (1996). *Direct Marketing through the Internet*.
34. Turaif, M.A., and R. M. OKeefe (1998), "Autonomous Learning Agents for Consumer-Oriented Electronic Commerce," *Proceedings of the 11<sup>th</sup> International Bled Electronic Commerce Conference*, Bled, Slovenia, June 8-10.

35. Turban, E., E. McLean, and J. Wetherbe (1999). *Information Technology for Management Making Connections for Strategic Advantage*, 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley & Sons, Inc.
36. Vrechopoulos, A. P., K. C. Pramataris, and G. I. Doukidis (1999), "Utilizing Information Technology for Enhancing Value: Towards a Model for Supporting Business and Consumers within an Internet Retailing Environment," *Proceedings of the 12<sup>th</sup> International Bled Electronic Commerce Conference*, Bled, Slovenia, pp. 424-438.
37. Watson, R., S. Akselen, and L. Pitt (1998), "Attractors: Building Mountains in the Flat Landscape of the World Wide Web," *California Management Review*, Vol. 40, No. 2 (Winter).
38. Webster, F. Jr. (1998), "Interactivity and Marketing Paradigm Shifts", *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, No. 1, (Winter).

Δημητρίου Α. Γεωργακέλλου\*

---

ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ  
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ:  
Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ  
ΛΟΙΠΩΝ ΠΗΓΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

---

**ABSTRACT**

*The present paper concerns the industrial energy analysis with an emphasis on fuels and fuel production. The calculation of energy required to manufacture a product from raw materials has become an essential tool of management because of its great importance in view of increasing both fuel costs and awareness of the environmental impact of industrial operations. This paper examines the two distinct groups of fuels (the primary and the secondary fuels) by providing useful data about the production and the delivery efficiencies of many fuel types, as well as, the feedstock energy by taking into consideration the contribution of the energy content of input materials.*

**1. ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΚΑΥΣΙΜΩΝ**

Κάθε δραστηριότητα όσο απλή και να είναι, χρησιμοποιεί ενέργεια κάποιας μορφής και καταναλώνει κάποιου είδους καύσιμα. Ενέργεια (σύμφωνα με τον επιστημονικό της ορισμό) είναι η ικανότητα παραγωγής έργου. Η τεχνική με την οποία εξετάζονται οι τρόποι διαχείρισης της ενέργειας ονομάζεται ενεργειακή ανάλυση<sup>1</sup>. Η ενεργειακή ανάλυση βασίζεται στο πρώτο θεμελιώδες αξίωμα της θερμοδυναμικής, γνωστότερο ως αρχή διατήρησης της

---

\* Λέκτορας του Τμήματος Οργανώσεως και Διοικήσεως Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

ενέργειας, σύμφωνα με το οποίο η ενέργεια μπορεί να μετασχηματίζεται από μία μορφή σε άλλη, αλλά δεν μπορεί να δημιουργηθεί ούτε να καταστραφεί. Η ολική ενέργεια, δηλαδή, παραμένει πάντοτε σταθερή. Οι πιο συνηθισμένες μορφές ενέργειας είναι η κινητική, η δυναμική, η θερμική, η ηλεκτρική, η φωτεινή, η χημική, η πυρηνική κ.λπ.<sup>2</sup>. Τα καύσιμα είναι ουσίες σε διάφορες μορφές οι οποίες καίγονται με τη βοήθεια κάποιου οξειδωτικού μέσου (συνήθως αέρα ή καθαρού οξυγόνου) δίνοντας χρήσιμη θερμική ενέργεια. Αυτή η αποδέσμευση θερμικής ενέργειας οφείλεται στο γεγονός ότι η χημική αντίδραση της καύσης του καυσίμου με το οξυγόνο είναι εξώθερμη. Παρ' όλο που θεωρητικά είναι εφικτό να υπολογίσουμε την ενέργεια που απελευθερώνεται κατά την καύση εφόσον γνωρίζουμε τη χημική σύσταση του καυσίμου, κάτι τέτοιο στην πράξη δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί με πλήρη ακρίβεια διότι η ακριβής σύνθεση των εμπορικών καυσίμων (τα οποία αποτελούνται από μίγματα υδρογονανθράκων) σπάνια είναι γνωστή. Ωστόσο, η ενέργεια αυτή προσεγγίζεται αρκετά ικανοποιητικά από το μέγεθος της θερμογόνου δύναμης το οποίο εκφράζει το ποσό της θερμικής ενέργειας το οποίο εκλύεται κατά τη καύση μιας μονάδας ποσότητας καυσίμου<sup>3,4</sup>.

Στη πράξη, δύο είδη θερμογόνου δύναμης χρησιμοποιούνται: η μικτή (ή ανώτερη) και η καθαρή (ή κατώτερη) θερμογόνος δύναμη των οποίων η διαφορά είναι η εξής: κατά την καύση κάθε καυσίμου παράγεται και νερό κυρίως λόγω του υδρογόνου του καυσίμου ενώ υπάρχει ακόμα και το νερό το οποίο αρχικά υπήρχε στο καύσιμο ως υγρασία. Το νερό αυτό περιέχεται στα καυσαέρια και δεδομένου ότι μπορεί να βρίσκεται, αναλόγως των συνθηκών, είτε σε υγρή είτε σε αέρια φάση (ως υδρατμός) η τιμή της θερμογόνου δύναμης διαφέρει κατά τη θερμοότητα συμπυκνώσεως του περιεχόμενου νερού. Κατά το ποσό αυτό ακριβώς διαφέρει η μικτή από την καθαρή θερμογόνο δύναμη<sup>4,5</sup>. Από τα παραπάνω συνάγεται ότι η μικτή θερμογόνος δύναμη αντιπροσωπεύει τη μέγιστη ενέργεια η οποία μπορεί να εξαχθεί από ένα καύσιμο. Ωστόσο, σχεδόν σε όλες τις εγκαταστάσεις στις οποίες καίγονται καύσιμα τα οποία περιέχουν υδρογόνο οι θερμοκρασίες είναι τέτοιες ώστε το περιεχόμενο νερό δεν συμπυκνώνεται σε υγρό αλλά παραμένει ατμός και έτσι φεύγει στην ατμόσφαιρα μαζί με τα υπόλοιπα καυσαέρια της καύσης. Με τον τρόπο αυτό προστατεύεται ο εξοπλισμός των εγκαταστάσεων της καύσης από πιθανή διάβρωση εξαιτίας του νερού το οποίο διαφορετικά παραμένει. Αν και ο περιορισμός αυτός της υφιστάμενης τεχνολογίας δεν επιτρέπει σχεδόν ποτέ να λαμβάνεται η μέγιστη δυνατή ενέργεια από τα

καύσιμα, συχνά, η σύγκριση καυσίμων γίνεται βάσει της μικτής θερμογόνου δύναμης<sup>3,6</sup>.

Τα καύσιμα και γενικότερα οι πηγές ενέργειας χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες, τις πρωτογενείς και τις δευτερογενείς. Υλικά τα οποία συλλέγονται από το υπέδαφος και τα οποία καιόμενα παράγουν χρήσιμη θερμική ενέργεια είναι τα λεγόμενα πρωτογενή ορυκτά καύσιμα. Στη συνέχεια τα υλικά αυτά χρησιμοποιούνται είτε κατευθείαν για την παραγωγή ενέργειας στη βιομηχανία είτε για την παραγωγή ενδιάμεσων υλικών, των δευτερογενών καυσίμων, τα οποία ορίζονται ως πηγές ενέργειας οι οποίες προέρχονται από πρωτογενή καύσιμα. Επίσης, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ότι ενέργεια καταναλώνεται τόσο για τη μετατροπή του καυσίμου σε αξιοποιήσιμη μορφή όσο και για τη μεταφορά του στον τελικό καταναλωτή. Συνεπώς, η ενέργεια που σχετίζεται με τη χρήση οποιουδήποτε καυσίμου και ενεργειακής πηγής περιλαμβάνει όχι μόνο το ενεργειακό περιεχόμενο του καυσίμου αυτού αλλά και την επιπλέον ενέργεια που χρησιμοποιείται μέχρι την τελική κατανάλωση<sup>5</sup>.

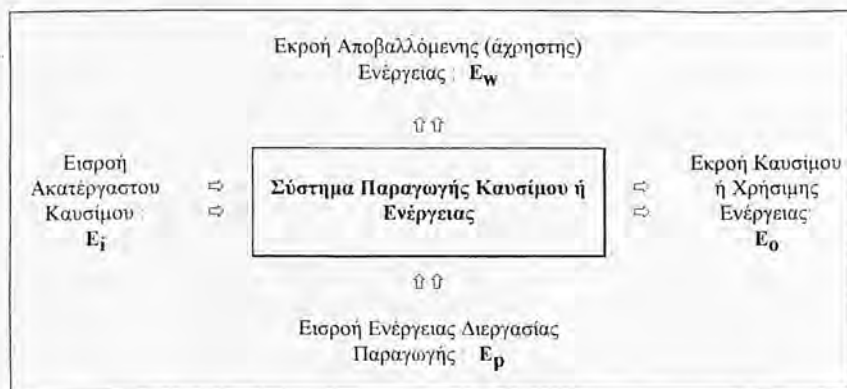
Τα προϊόντα της βιομηχανίας παραγωγής καυσίμων και γενικά ενέργειας αποτελούν εισροές στις αλυσίδες παραγωγής όλων σχεδόν των αγαθών και συνεπώς η όσο το δυνατόν εκτενέστερη ανάλυσή τους είναι θεμελιώδους σημασίας για την ενεργειακή ανάλυση βιομηχανικών συστημάτων. Μία βιομηχανία παραγωγής καυσίμων μπορεί να απεικονισθεί με το σύστημα του διαγράμματος 1 όπου όλες οι εισροές και οι εκροές μετρούνται σε μονάδες ενέργειας. Οι εισροές στο σύστημα είναι η ποσότητα του καυσίμου που πρόκειται να κατεργασθεί (Ei) καθώς και η απαραίτητη ενέργεια για την κατεργασία του καυσίμου αυτού (E<sub>p</sub>). Οι εκροές είναι το παραγόμενο καύσιμο στην τελική του μορφή έτοιμο προς κατανάλωση (Eo) και η αποβαλλόμενη (άχρηστη) ενέργεια (Ew) η ύπαρξη της οποίας είναι αναπόφευκτη βάσει του δεύτερου θεμελιώδους αξιώματος της θερμοδυναμικής (σύμφωνα με το αξίωμα αυτό μια φυσική διεργασία, η οποία ξεκινά από μία κατάσταση ισορροπίας και καταλήγει σε μία άλλη, θα οδεύσει στη φορά που προκαλεί αύξηση της εντροπίας του συστήματος και του περιβάλλοντος<sup>3</sup>). Το πλεονέκτημα αυτής της απλής απεικόνισης είναι ότι μας επιτρέπει να προσδιορίσουμε τον ολικό βαθμό απόδοσης «η» ο οποίος σχετίζεται με την παραγωγή ενός καυσίμου και ο οποίος ορίζεται ως εξής<sup>3</sup>:

$$\eta = (\text{τελική αποδιδόμενη ενέργεια})/(\text{συνολική εισροή ενέργειας})$$

Χρησιμοποιώντας τους συμβολισμούς του διαγράμματος 1, η παραπάνω σχέση γίνεται:

$$\eta = (E_o) / (E_i + E_p)$$

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.**  
Σύστημα παραγωγής ενέργειας



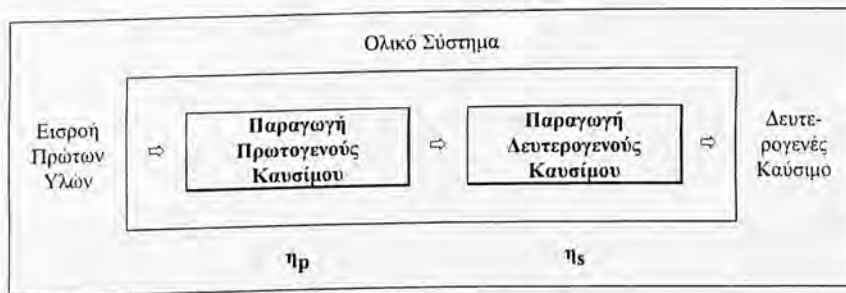
Στην περίπτωση της παραγωγής ενός δευτερογενούς καυσίμου η διεργασία χωρίζεται σε δύο στάδια όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 2. Το πρώτο στάδιο αφορά στη παραγωγή του πρωτογενούς καυσίμου με βαθμό απόδοσης παραγωγής " $n_p$ " και το δεύτερο αφορά στη μετατροπή αυτού του πρωτογενούς καυσίμου σε δευτερογενές με βαθμό απόδοσης μετατροπής " $n_s$ ". Ο ολικός βαθμός απόδοσης του συστήματος " $n$ " είναι το γινόμενο των δύο βαθμών απόδοσης των επιμέρους τμημάτων, δηλαδή:

$$n = n_p \cdot n_s$$

Επειδή, τόσο το " $n_p$ " όσο και το " $n_s$ " είναι μικρότερα της μονάδας, συνεπάγεται ότι ο ολικός βαθμός απόδοσης του συστήματος, ως γινόμενο αυτών, θα είναι πάντοτε μικρότερος του καθενός ξεχωριστά. Με άλλα λόγια, ο βαθμός απόδοσης παραγωγής ενός δευτερογενούς καυσίμου είναι πάντα μικρότερος από το βαθμό απόδοσης παραγωγής του πρωτογενούς καυσίμου από το οποίο προέρχεται. Ο προσδιορισμός του " $n$ " είναι θεμελιώδης στην ενεργειακή ανάλυση καθώς απαιτείται για τον υπολογισμό της πραγματικής κατανάλωσης ενέργειας. Ωστόσο η εκτίμησή του είναι συνήθως δύσκολη και πολύπλοκη υπόθεση με αποτέλεσμα συχνά να εμφανίζονται στη βιβλιογραφία διάφορες τιμές ενεργειακής

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.**

*Σύστημα παραγωγής δευτερογενούς καυσίμου από πρωτογενές υλικό*



απόδοσης για το ίδιο σύστημα. Στη περίπτωση αυτή χρειάζεται προσεκτική εκτίμηση και ανάλυση της τρέχουσας κατάστασης προκειμένου να επιλεγεί και να υιοθετηθεί η κατάλληλη τιμή. Οι βαθμοί απόδοσης παραγωγής καυσίμων και ενέργειας είναι διαφορετικοί από χώρα σε χώρα. Για τα στερεά καύσιμα οι διαφορές αυτές είναι μικρές και οφείλονται συνήθως στις διαφορετικές αποστάσεις που καλύπτονται κατά τη μεταφορά τους. Για τη παραγωγή της ηλεκτρικής ενέργειας, όμως, οι διαφορές αυτές είναι συχνά σημαντικές λόγω της διαφορετικής σύνθεσης καυσίμων και μεθόδων που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή της<sup>3</sup>.

## 2. ΠΡΩΤΟΓΕΝΕΙΣ ΠΗΓΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Οι κυριότερες και συνηθέστερες πρωτογενείς πηγές ενέργειας είναι οι διαφόρων ειδών γαιάνθρακες, το πετρέλαιο και τα παράγωγά του, το φυσικό αέριο, η ενέργεια η οποία προέρχεται από τα πυρηνικά καύσιμα και οι διαφόρων ειδών ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (υδραυλική, γεωθερμική, βιομάζα κ.λπ.)<sup>7</sup>.

**Γαιάνθρακες:** Οι γαιάνθρακες, από όλα τα καύσιμα τα οποία χρησιμοποιούνται στη βιομηχανία, απαιτούν τη λιγότερη κατεργασία πριν τη χρήση τους και αυτό γιατί χρησιμοποιούνται στην ίδια περίπου μορφή με αυτή κατά την οποία εξάγονται από το υπέδαφος. Η όποια κατεργασία στην οποία υπόκεινται αποσκοπεί στο να μειώσει τις ποσότητες της τέφρας, του θείου και άλλων ανεπιθύμητων προσμίξεών τους, οι οποίες ποικίλλουν συνήθως ανάλογα με το μέγεθος. Η ενέργεια η οποία απαιτείται για την εξόρυξη των γαιανθράκων από το υπέδαφος ποικίλλει σημαντικά από το ένα



ανθρακωρυχείο στο άλλο εξαιτίας των διαφορετικών διεργασιών που χρησιμοποιούνται για την εξόρυξη καθώς και των διαφορετικών χαρακτηριστικών των αντίστοιχων κοιτασμάτων που υφίστανται εκμετάλλευση. Τυπικές τιμές της ενέργειας αυτής όπως έχουν εκτιμηθεί στη Βρετανία (χώρα με μεγάλα κοιτάσματα γαιανθράκων και παράδοση στην εξόρυξή τους<sup>8</sup>) δίνονται στον πίνακα 1<sup>5</sup>.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

Συνολική κατανάλωση ενέργειας κατά την εξόρυξη γαιανθράκων (σε MJ ανά kg εμπορεύσιμου άνθρακα)

Χρήση Ενέργειας	Εξόρυξη	Λοιπές Δραστηριότητες	Σύνολο
Άνθρακας	0,29	0,05	0,34
Ηλεκτρική Ενέργεια	0,54	0,03	0,57
Χάλυβας	0,24	αμελητέα	0,24
Λοιπά Μέταλλα	0,08	αμελητέα	0,08
Λοιπά Καύσιμα	0,05	0,08	0,13
Λιπαντικά	0,03	αμελητέα	0,03
Σύνολο	1,23	0,16	1,39

Ο παραπάνω πίνακας δίνει την ενέργεια παραγωγής (δηλαδή την απαιτούμενη ενέργεια για την εξόρυξη και τις λοιπές κατεργασίες) ενός kg γαιάνθρακα ( $E_p$ ). Επειδή, όμως το ενεργειακό περιεχόμενο ( $E_c$ ) της ποσότητας αυτής του γαιάνθρακα ποικίλλει αναλόγως του είδους του, αντίστοιχα ποικίλλει και ο βαθμός απόδοσης της διεργασίας παραγωγής του ( $n$ ) ο οποίος ορίζεται ως:

$$n = E_c / (E_c + E_p)$$

Η τιμή του βαθμού απόδοσης ποικίλλει μεταξύ 94,5% έως 96,0%. Είναι φανερό ότι, αφού η ενέργεια παραγωγής του γαιάνθρακα θεωρείται σταθερή, όσο μεγαλύτερο είναι το ενεργειακό περιεχόμενό του (δηλαδή η ενέργεια που μπορεί να αποδόσει ο γαιάνθρακας στον τελικό χρήστη) τόσο μεγαλύτερος είναι και ο βαθμός απόδοσης της παραγωγής του, όπως συμβαίνει για παράδειγμα με τον ανθρακίτη όπου  $E_c = 32,24$  MJ,  $E_p = 1,39$  MJ και άρα  $n = 96,0\%^{5,9}$ .

**Πετρέλαιο:** Το καύσιμο πετρέλαιο και τα παράγωγά του λαμβάνονται από το φυσικό, ακατέργαστο πετρέλαιο (crude oil), γνωστό και ως αργό πετρέλαιο, το οποίο είναι ένα σύνθετο μίγμα

υδρογονανθράκων. Το αργό πετρέλαιο δεν χρησιμοποιείται όπως αντλείται από το υπέδαφος. Συνήθως, διαχωρίζεται σε διάφορα κλάσματα κάθε ένα από τα οποία βράζει σε συγκεκριμένο εύρος θερμοκρασιών. Παρ' όλο που αυτή η διεργασία διαχωρίζει κλάσματα με συγκεκριμένα, κοινά σημεία βρασμού, το κάθε κλάσμα είναι ένα σύνθετο μίγμα πολλών υδρογονανθράκων. Τα εμπορεύσιμα παράγωγα του πετρελαίου είναι συνήθως μίγματα διαφόρων κλασμάτων τα οποία λαμβάνονται από διάφορες πηγές και στα οποία έχουν προστεθεί διάφορα χημικά πρόσθετα όπως για παράδειγμα ενώσεις του μολύβδου ή άλλα αντικροτικά κ.λπ. προκειμένου να επιτευχθούν συγκεκριμένες ιδιότητες<sup>5</sup>.

Ο υπολογισμός της ενέργειας παραγωγής των διαφόρων προϊόντων του πετρελαίου είναι ιδιαίτερα σύνθετος. Λίγες είναι οι χώρες οι οποίες στηρίζονται μόνο στα δικά τους κοιτάσματα αργού πετρελαίου ενώ οι περισσότερες αναγκάζονται να το εισάγουν. Οι εισαγωγές αυτές σπάνια προέρχονται μόνο από μία πηγή και αυτό για λόγους τόσο οικονομικούς όσο και πολιτικούς. Το γεγονός αυτό έχει ως συνέπεια, όχι μόνο να μην είναι σταθερή και γνωστή η σύσταση του αργού πετρελαίου που εισάγεται αφού αυτή μεταβάλλεται ανάλογα με το από ποια πηγή προέρχεται κάθε φορά, αλλά ούτε και το ποσοστό με το οποίο συμμετέχει η κάθε πηγή στις εισαγωγές της χώρας καθώς το ποσοστό αυτό αποτελεί συνήθως εμπορικό μυστικό. Η εκτίμηση, συνεπώς, της μέσης ενέργειας που απαιτείται για την προετοιμασία και παράδοση των προϊόντων του αργού πετρελαίου στη κατανάλωση είναι εξαιρετικά δύσκολη. Έτσι, οι υπολογισμοί των βαθμών απόδοσης των διαφόρων σταδίων της παραγωγής των προϊόντων βασίζονται, συνήθως, σε διάφορες παραδοχές και υποθέσεις σχετικά με τις πηγές αργού πετρελαίου καθώς και στα διαθέσιμα εθνικά στατιστικά στοιχεία. Στον πίνακα 2 παρουσιάζεται ο υπολογισμός για τη Βρετανία της ενέργειας κατεργασίας και διάθεσης αργού πετρελαίου που προέρχεται από την Μέση Ανατολή. Με βάση τις τιμές αυτές, στον πίνακα 3 δίνεται η εκτίμηση του βαθμού απόδοσης παραγωγής διαφόρων προϊόντων του πετρελαίου<sup>5</sup>.

Όπως φαίνεται από τον πίνακα 2 το μεγαλύτερο μέρος της ενέργειας παραγωγής καταναλώνεται κατά την κατεργασία του αργού πετρελαίου στο διυλιστήριο. Στην Ελλάδα υπάρχουν τέσσερα διυλιστήρια τα οποία βρίσκονται στον Ασπρόπυργο και στην Θεσσαλονίκη (ΕΛΠΕ), στην Ελευσίνα (Petrola) και στην Κόρινθο (Motor Oil). Η συνολική παραγωγή των μονάδων αυτών περιλαμβάνει βενζίνη διαφόρων τύπων όπως κοινή (regular), ενισχυμένη (premium - super), αμόλυβδη κ.λπ., πετρέλαιο (μαζούτ, νηίζελ, φωτιστικό κ.λπ.), βενζίνη αεριοποιημένων, διάφορα αέρια καύσιμα, νάφθα

ακάθαρτη, υγραέρια (προπάνιο, μίγμα προπανίου-βουτανίου), καθώς και άλλα υποπροϊόντα (κηρώδεις ύλες, θείο διυλιστηρίων κ.λπ.)<sup>10</sup>.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

*Απαιτούμενη ενέργεια κατεργασίας και διάθεσης αργού πετρελαίου*

Διεργασία	Απαιτούμενη Ενέργεια (MJ/kg)
Άντληση από την Πετρελαιοπηγή	αμελητέα
Μεταφορά από τον Περσικό Κόλπο στη Δυτική Ευρώπη	3,28
Κατεργασία στο Διυλιστήριο	4,96
Διάθεση	0,23
Συνολική Ενέργεια (εξαιρουμένης της ενέργειας κεφαλαίου)	8,47
Ενέργεια Κεφαλαίου (5% της ενέργειας παραγωγής)	0,42
Συνολική Ενέργεια Παραγωγής	8,89

### ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

*Εκτίμηση βαθμού απόδοσης παραγωγής προϊόντων πετρελαίου*

Παράγωγο Πετρελαίου	Ενεργειακό Περιεχόμενο (MJ/kg)	Ενέργεια Παραγωγής (MJ/kg)	Συνολική Ενέργεια Καυσίμου (MJ/kg)	Ενεργειακή Απόδοση Παραγωγής (%)
Βαρύ Κλάσμα	42,60	8,89	51,49	82,7
Μέσο Κλάσμα	42,85	8,89	51,74	82,8
Ελαφρό Κλάσμα	43,20	8,89	52,09	82,9
Αερίελλαιο	45,21	8,89	54,10	83,6
Κηροζίνη	46,53	8,89	55,42	84,0
Ντίζελ	44,84	8,89	53,73	83,5
LPG (προπάνιο)	50,00	8,89	58,89	84,9
LPG (βουτάνιο)	49,30	8,89	58,19	84,7

Το σημαντικότερο, ίσως, από τα ελληνικά διυλιστήρια είναι αυτό του Ασπροπύργου το οποίο καλύπτει τις μισές, περίπου, ανάγκες της χώρας σε καύσιμα. Αποτελείται από δύο μονάδες απόσταξης αργού πετρελαίου συνολικής δυναμικότητας 130 χιλιάδων βαρελιών ημερησίως ενώ οι ενεργειακές του ανάγκες ανέρχονται σε 7% κατά βάρος, περίπου, του αργού πετρελαίου που κατεργάζεται. Οι ενεργειακές αυτές ανάγκες καλύπτονται από τις ακόλουθες πηγές<sup>11</sup>:

- Ηλεκτρική ενέργεια από το εθνικό δίκτυο: 0,3%
- Αέριο καύσιμο (fuel gas): 49,5%
- Προπάνιο: 5,7%
- Πετρέλαιο καύσιμο (fuel oil): 31,2%
- Κωκ προερχόμενο από την μονάδα FCC του διυλιστηρίου: 13,3%

Μάλιστα, συγκρίνοντας τα παραπάνω με τα συνολικά στοιχεία του Υπουργείου Βιομηχανίας Ενέργειας και Τεχνολογίας (ΥΒΕΤ) που αναφέρονται και στα τέσσερα ελληνικά διυλιστήρια για το έτος 1993 (πίνακες 4 και 5), διαπιστώνεται ότι συγκλίνουν σε μεγάλο βαθμό.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

*Συνολικές εισροές και εκροές των ελληνικών διυλιστηρίων*

Εισροές (ΜΤ x 1000)			Εκροές (ΜΤ x 1000)	
Αργό Πετρέλαιο	Αποθέματα	Χημικά Πρόσθετα	Απώλειες	Παραγωγή Διυλιστηρίων
11124,2	2962,1	23,8	76,6	14033,5

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

*Συνολική κατανάλωση ενέργειας των ελληνικών διυλιστηρίων*

Καύσιμο	Κατανάλωση (ΜΤ x 1000)	%
LPG	29,3	3,75
Αέριο Διυλιστηρίων	392,7	50,33
Πετρέλαιο Καύσιμο	211,6	27,12
Κωκ Διυλιστηρίων	146,7	18,80
ΣΥΝΟΛΟ	780,3	100,00
(ποσοστό του αργού πετρελαίου)	(7,01%)	

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η απαιτούμενη ενέργεια των ελληνικών διυλιστηρίων είναι ίση με το 7% της ποσότητας του αργού πετρελαίου (crude oil) που κατεργάζεται και δεδομένου ότι η

θερμογόνο δύναμη του αργού πετρελαίου αναφέρεται στη βιβλιογραφία από 41,87 MJ/kg έως 46,57 MJ/kg<sup>12,13</sup> αναλόγως της προέλευσής του, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η απαιτούμενη ενέργεια των ελληνικών διυλιστηρίων κυμαίνεται μεταξύ 2,93 MJ/kg και 3,26 MJ/kg. Έτσι, με βάση τον πίνακα 2, καταλήγουμε στο ότι η συνολική απαιτούμενη ενέργεια παραγωγής και διάθεσης προϊόντων πετρελαίου τα οποία προέρχονται από ελληνικά διυλιστήρια είναι μεταξύ 6,86 MJ/kg και 7,19 MJ/kg.

**Φυσικό Αέριο:** Με τον όρο φυσικό αέριο (natural gas) περιγράφονται όλα τα φυσικής προέλευσης αέρια μίγματα υδρογονανθράκων τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως καύσιμα. Κοιτάσματα τέτοιων αερίων υπάρχουν διασκορπισμένα σε ολόκληρο τον κόσμο και συνήθως αποτελούνται από μεθάνιο μαζί με μικρότερες αέριες ποσότητες άλλων υδρογονανθράκων υψηλότερου μοριακού βάρους. Το φυσικό αέριο ορισμένων πηγών είναι άμεσα χρησιμοποιήσιμο ως καύσιμο, όμως τις περισσότερες φορές προηγείται επεξεργασία του για δύο κυρίως λόγους: Πρώτον, για την ομογενοποίηση της θερμογόνου του δύναμης (είτε μέσω εμπλουτισμού του, είτε μέσω αραίωσής του με άλλα αέρια) και αυτό διότι η μεγάλη ποικιλία πηγών φυσικού αερίου συνοδεύεται από μεταβολές στα χαρακτηριστικά του γεγονός που συνεπάγεται προφανείς δυσκολίες στην χρήση του. Δεύτερον, για την απομάκρυνση διαφόρων θειούχων, κυρίως, προσμίξεων (όπως για παράδειγμα του υδρόθειου) οι οποίες συντελούν τόσο στη διάβρωση του εξοπλισμού της καύσης, όσο και στη ρύπανση του περιβάλλοντος<sup>5</sup>.

Αξιόπιστα στοιχεία σχετικά με τις διεργασίες παραγωγής και διανομής του φυσικού αερίου σπανίζουν και τούτο διότι σε πολλές χώρες το φυσικό αέριο διανέμεται μαζί με το βιομηχανικό ή συνθετικό αέριο. Γενικά, η απαιτούμενη ενέργεια για την παραγωγή και διανομή του φυσικού αερίου εκτιμάται ότι είναι μικρότερη από την αντίστοιχη του συνθετικού αερίου καθώς το τελευταίο απαιτεί υψηλές θερμοκρασίες για την επεξεργασία του άνθρακα. Έτσι, στοιχεία τα οποία προκύπτουν και από τα δύο αυτά είδη αερίων τείνουν να δώσουν μέσους βαθμούς απόδοσης οι οποίοι είναι μικρότεροι από τους πραγματικούς δηλαδή εκείνους που προκύπτουν από στοιχεία τα οποία αναφέρονται μόνο στο φυσικό αέριο. Στη βιβλιογραφία, πάντως, αναφέρονται διάφοροι βαθμοί απόδοσης για την παραγωγή του φυσικού αερίου ο μέσος όρος των οποίων εκτιμάται σε 87,5%<sup>5</sup>.

Σχετικές μετρήσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αναφέρουν για το φυσικό αέριο τις εξής τιμές:

- Περιεχόμενη Ενέργεια Φυσικού Αερίου: 54,14 MJ/kg

- Ενέργεια Άντλησης Φυσικού Αερίου: 0,93 MJ/kg
- Ενέργεια Μεταφοράς Φυσικού Αερίου στη Μονάδα Επεξεργασίας: 0,30 MJ/kg
- Ενέργεια Επεξεργασίας Φυσικού Αερίου: 1,95 MJ/kg

Από τα παραπάνω στοιχεία προκύπτει βαθμός απόδοσης παραγωγής του φυσικού αερίου της τάξης του 94,5%<sup>12</sup>.

Το φυσικό αέριο που χρησιμοποιείται στην Ελλάδα είναι ρωσικής (κυρίως) και αλγερινής προέλευσης. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του (πυκνότητα, μέση ανώτερη θερμογόνος δύναμη και μέση κατώτερη θερμογόνος δύναμη) είναι τα ακόλουθα<sup>14,15</sup>:

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

*Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του ρωσικού και αλγερινού φυσικού αερίου*

Χώρα Προέλευσης	Πυκνότητα (kg/m <sup>3</sup> )	Μέση Μικτή Θερμογόνος Δύναμη (kcal/Nm <sup>3</sup> )	Μέση Καθαρή Θερμογόνος Δύναμη (kcal/Nm <sup>3</sup> )
Ρωσία	0,685	9524	8686
Αλγερία	0,74-0,82	9982	9016

**Λοιπές Πρωτογενείς Πηγές Ενέργειας:** Εκτός από τα στερεά ανθρακούχα καύσιμα, το πετρέλαιο και το φυσικό αέριο, στις πρωτογενείς πηγές ενέργειας συμπεριλαμβάνονται τα πυρηνικά καύσιμα και οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Στην Ελλάδα, δεν χρησιμοποιούνται σήμερα πυρηνικά καύσιμα για την παραγωγή ενέργειας και ούτε προβλέπεται να γίνει κάτι τέτοιο τα επόμενα χρόνια<sup>16</sup>. Σε ότι αφορά στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, η χώρα μας εμφανίζει υψηλό δυναμικό αφού διαπιστώνονται γεωθερμία υψηλής ενέργειας (750 MW περίπου), μικρά υδροηλεκτρικά (400 MW περίπου), σημαντικό αιολικό δυναμικό (πολλές, νησιωτικές κυρίως, περιοχές με μέση ετήσια ταχύτητα ανέμου από 8,1 έως 10 m/s) και η μεγαλύτερη ηλιοφάνεια στην Ευρώπη (3000 hr/yr, 5-6 kWh/m<sup>2</sup> x ημέρα)<sup>17,18</sup>.

### 3. ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΕΙΣ ΠΗΓΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Όπως αναφέρθηκε ήδη, με τον όρο δευτερογενείς πηγές ενέργειας περιγράφονται οι ενεργειακές εκείνες πηγές οι οποίες προέρχονται από κατάλληλο μετασχηματισμό και μετατροπή των πρωτογενών πηγών, δηλαδή του άνθρακα, του πετρελαίου, του φυσικού αερίου, των πυρηνικών καυσίμων κ.ά. Το γεγονός αυτό

έχει ως αποτέλεσμα ο βαθμός απόδοσης της παραγωγής ενός δευτερογενούς καυσίμου να είναι πάντα μικρότερος από τον αντίστοιχο του πρωτογενούς καυσίμου από το οποίο προέρχεται. Στα δευτερογενή καύσιμα ανήκουν το κωκ και το συνθετικό αέριο ωστόσο η κυριότερη δευτερογενής πηγή ενέργειας είναι η ηλεκτρική<sup>3</sup>.

**Κωκ:** Το κωκ (coke) είναι ένα δευτερογενές καύσιμο το οποίο παράγεται από την πυρόλυση του άνθρακα απουσία αέρα. Μια μικρή ποσότητα κωκ ειδικών τύπων παράγεται από το πετρέλαιο αλλά αυτό συνήθως συμβαίνει όταν αφενός η απαιτούμενη καθαρότητα είναι ιδιαίτερα υψηλή και αφετέρου οι ποσότητες αρκετά μικρές ώστε να μην επηρεάζεται ο συνολικός βαθμός απόδοσης της διεργασίας. Όταν ο άνθρακας και το πετρέλαιο θερμαίνονται απουσία αέρα, οι περισσότερο πηκτικές και αρωματικές ενώσεις απομακρύνονται επιτρέποντας τη δημιουργία ενός σχεδόν καθαρού ανθρακούχου υλικού με καλά χαρακτηριστικά καύσης. Το υλικό αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί είτε ως καύσιμο, του οποίου μάλιστα η καύση δεν δημιουργεί πολλά καπναέρια, είτε ως αναγωγικό μέσο σε μεταλλουργικές αντιδράσεις. Δεδομένου ότι το κωκ είναι δευτερογενές καύσιμο, η παραγωγή του χωρίζεται σε δύο στάδια: την παραγωγή του άνθρακα και την μετατροπή του άνθρακα σε κωκ. Ο συνολικός βαθμός απόδοσης της παραγωγής του κωκ είναι το γινόμενο των βαθμών απόδοσης των δύο αυτών σταδίων<sup>5</sup>.

Η ακριβής τιμή του βαθμού απόδοσης της διεργασίας παραγωγής του κωκ διαφέρει ανάλογα με το μέγεθος και το τύπο της μονάδας παραγωγής καθώς και την αξιοποίηση των παραπροϊόντων της διεργασίας. Σε μία τυπική μονάδα παραγωγής κωκ παράγονται ακόμα αέριο, μπρικέτες και ανθρακούχος σκόνη (breeze) καθώς και άλλα παραπροϊόντα (διάφορα χημικά όπως βενζόλιο, πισσέλαια, αμμωνία, ναφθαλίνη, οργανικές θειούχες ενώσεις, υδροθείο, υδροκυάνιο κ.λπ.). Μάλιστα, ένα μέρος του παραγόμενου αερίου χρησιμοποιείται για την θέρμανση των κλιβάνων όπου παράγεται το κωκ. Ο βαθμός απόδοσης μιας τέτοιας μονάδας υπολογίζεται ότι κυμαίνεται μεταξύ 84,5 και 86,5% οπότε, λαμβάνοντας υπόψη και το βαθμό απόδοσης για την παραγωγή του άνθρακα (95,4%), ο ολικός βαθμός απόδοσης παραγωγής του κωκ είναι 80,6% περίπου ( $0,945 \times 0,845$ )<sup>5,19</sup>.

**Συνθετικό Αέριο:** Το συνθετικό αέριο το οποίο συχνά αναφέρεται και ως αέριο πόλεως είναι ένα δευτερογενές καύσιμο το οποίο παράγεται σε αποστακτήρες κατά τη θέρμανση άνθρακα απουσία αέρα. Η διεργασία είναι ίδια με αυτή που εφαρμόζεται για την

παραγωγή του κωκ με τη μόνη διαφορά ότι οι μονάδες οι οποίες σχεδιάζονται για την παραγωγή αερίου είναι μικρότερες από τις αντίστοιχες για την παραγωγή κωκ και στις οποίες το αέριο είναι παραπροϊόν. Αποτέλεσμα του γεγονότος αυτού είναι ότι οι μονάδες παραγωγής συνθετικού αερίου έχουν χαμηλότερο βαθμό απόδοσης σε σχέση με τις μεγαλύτερες και συνήθως πιο σύγχρονες μονάδες παραγωγής κωκ. Στις μέρες μας το συνθετικό αέριο αντικαθίσταται σταδιακά από το φυσικό αέριο κυρίως στην οικιακή χρήση. Παλαιότερα, όμως, το συνθετικό αέριο ήταν ένα σημαντικό καύσιμο σε πολλές χώρες και κάτι τέτοιο δεν αποκλείεται να ξανα συμβεί στο μέλλον όταν το φυσικό αέριο θα αρχίσει να εξαντλείται<sup>5</sup>.

Ο βαθμός απόδοσης παραγωγής του συνθετικού αερίου εκτιμάται ότι είναι ίδιος με εκείνον του κωκ. Έτσι, σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στην προηγούμενη παράγραφο, η παραγωγή του άνθρακα και η μετατροπή του σε συνθετικό αέριο πραγματοποιείται με βαθμό απόδοσης 80,6%. Ωστόσο, η διανομή του αερίου προϊόντος είναι αντικείμενο πολλών απωλειών οι οποίες, σύμφωνα με υπολογισμούς, μπορούν να φτάσουν μέχρι και 10,5%. Συνεπώς, ο ολικός βαθμός απόδοσης για το σύνολο της δραστηριότητας παραγωγής - διανομής του συνθετικού αερίου είναι 70,1% περίπου<sup>5</sup>. Στον επόμενο πίνακα 7 δίνεται η πυκνότητα και η θερμογόνος δύναμη διαφόρων συνθετικών αερίων<sup>14</sup>.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 7.

*Χαρακτηριστικά διαφόρων συνθετικών αερίων*

Είδος Συνθετικού Αερίου	Πυκνότητα (kg/m <sup>3</sup> )	Μικτή Θερμογόνος Δύναμη (MJ/m <sup>3</sup> )	Καθαρή Θερμογόνος Δύναμη (MJ/m <sup>3</sup> )
Αέριο Ξηρής Απόσταξης Γαιανθράκων	0,49	18,6	16,9
Αέριο Υψικαμίνου	1,29	4,35	2,25
Φωταέριο	0,59	17,3	15,6

**Ηλεκτρική Ενέργεια:** Από όλα τα καύσιμα και τις πηγές ενέργειας που χρησιμοποιούνται σήμερα, η ηλεκτρική ενέργεια παρουσιάζει τον δυσκολότερο προσδιορισμό του βαθμού απόδοσης παραγωγής της. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το ότι η ηλεκτρική ενέργεια έχει το μικρότερο βαθμό απόδοσης παραγωγής σε σχέση με τις υπόλοιπες μορφές ενέργειας, σημαίνει ότι κάθε αβεβαιότητα σχετική με το βαθμό αυτό μπορεί εύκολα να οδηγήσει σε σημαντικά



σφάλματα. Ο κυριότερος λόγος για τον οποίο ο προσδιορισμός του βαθμού απόδοσης παραγωγής της ηλεκτρικής ενέργειας είναι δύσκολος, είναι τόσο η μεγάλη ποικιλία διαφορετικών μεθόδων παραγωγής όσο και οι διαφορετικές τεχνικές της κάθε μεθόδου. Γενικά, η αλυσίδα παραγωγής και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας αποτελείται από τέσσερα στάδια, όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 3, και συνεπώς ο συνολικός βαθμός απόδοσης ( $\eta$ ) είναι το γινόμενο των επιμέρους βαθμών απόδοσης κάθε σταδίου ( $\eta_1$  έως  $\eta_4$ )<sup>5</sup>

$$\eta = \eta_1 \cdot \eta_2 \cdot \eta_3 \cdot \eta_4$$

Όπως φαίνεται στον πίνακα 8, το μεγαλύτερο μέρος της ηλεκτρικής ενέργειας παράγεται σε θερμικούς σταθμούς κατά την καύση ανθρακούχων στερεών, υγρών και αέριων καυσίμων. Στην περίπτωση αυτή και με βάση όσα αναφέρθηκαν σε προηγούμενες παραγράφους, το γινόμενο  $\eta_1 \cdot \eta_2$  παίρνει την τιμή 0,945 όταν το καύσιμο που χρησιμοποιείται είναι άνθρακας, 0,827 όταν είναι πετρέλαιο και 0,875 όταν είναι φυσικό αέριο<sup>5,16</sup>.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 8.

*Παγκόσμια παραγωγή ηλεκτρικής ισχύος κατά έτος (TWh)*

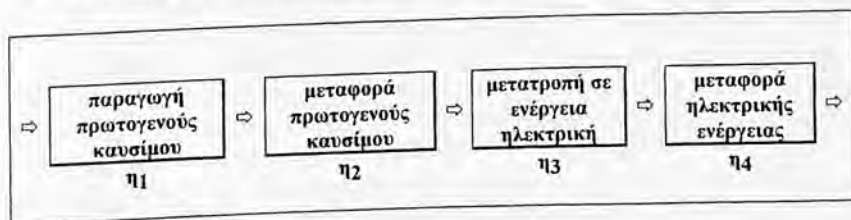
Είδος Σταθμού Παραγωγής	1985	1990	1995	2000(*)
Πυρηνικοί Σταθμοί	1482	1985	2109	2249
Υδροηλεκτρικοί Σταθμοί	2032	2197	2591	3108
Θερμικοί Σταθμοί	6312	7424	8175	9880
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>9826</b>	<b>11606</b>	<b>1275</b>	<b>15236</b>

(\*) εκτίμηση

Ο βαθμός απόδοσης του σταδίου της μετατροπής του πρωτογενούς καυσίμου σε ηλεκτρική ενέργεια στους θερμικούς σταθμούς ( $\eta_3$ ) κυμαίνεται μεταξύ 30 και 40% αναλόγως του χρησιμοποιούμενου καυσίμου, της εφαρμοζόμενης τεχνολογίας και φυσικά της παλαιότητας της μονάδας παραγωγής. Αν συμπεριλάβουμε στην ανάλυση τις απώλειες λόγω της μεταφοράς του καυσίμου στο θερμικό σταθμό και λόγω της συντήρησης του παγίου εξοπλισμού (μηχανές, κτίρια κ.λπ.) και οι οποίες εκτιμώνται

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.**

Η διαδικασία παραγωγής και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας



σε 1,5% περίπου, τότε ο βαθμός απόδοσης  $\eta_3$  τελικά κυμαίνεται μεταξύ 28,5% και 38,5%. Ο βαθμός απόδοσης  $\eta_4$  του σταδίου της μεταφοράς και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας καθώς εξαρτάται από τις απώλειες στο δίκτυο μεταφοράς (περίπου 8%) και από τις απώλειες λόγω των εμπορικών δραστηριοτήτων των διανομένων της ηλεκτρικής ενέργειας (περίπου 5,6%), εκτιμάται σε 86,4% περίπου. Όλα τα παραπάνω συνοψίζονται στον πίνακα 9<sup>5</sup>.

Ο μέσος βαθμός απόδοσης της παραγωγής και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας από θερμικούς σταθμούς υπολογίζεται από τον παραπάνω πίνακα λαμβάνοντας υπόψη τα ποσοστά χρησιμοποίησης του κάθε καυσίμου<sup>5</sup>. Ορισμένοι ερευνητές, πάντως, δίνουν για όλους τους θερμικούς σταθμούς παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας (ανεξαρτήτως χρησιμοποιούμενου καυσίμου) τον ίδιο βαθμό απόδοσης και συγκεκριμένα 33%<sup>3,20</sup>.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9.**

Συντελεστές απόδοσης παραγωγής και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας από θερμικούς σταθμούς

Καύσιμο	$\eta_1$ - $\eta_2$	$\eta_3$ (max)	$\eta_3$ (min)	$\eta_4$	$\eta$ (max)	$\eta$ (min)
Άνθρακας	0,945	0,385	0,285	0,864	0,314	0,234
Πετρέλαιο	0,827	0,385	0,285	0,864	0,275	0,204
Φυσικό Αέριο	0,875	0,385	0,285	0,864	0,291	0,215

Ένα σημαντικό κομμάτι της ηλεκτρικής ενέργειας, κυρίως στη Δυτική Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, παράγεται στους πυρηνικούς σταθμούς<sup>21,22</sup>. Στην περίπτωση αυτή ισχύει ότι αναφέρθηκε μέχρι τώρα. Έτσι, ο υπολογισμός του βαθμού απόδοσης ενός πυρηνικού σταθμού συνίσταται στο να υπολογιστεί

το γνωστό γινόμενο  $\eta_1 \cdot \eta_2 \cdot \eta_3 \cdot \eta_4$ . Το δύσκολο στη περίπτωση αυτή είναι ο υπολογισμός των  $\eta_1$  και  $\eta_2$  καθώς απαιτείται ο υπολογισμός τόσο της ενέργειας παραγωγής του πυρηνικού καυσίμου όσο και μια τιμή  $\eta$  οποία θα αντιστοιχεί στη θερμογόνο δύναμη αυτού. Σε ότι αφορά στις διεργασίες εξόρυξης, επεξεργασίας και μεταφοράς ουρανίου (το οποίο είναι το πιο διαδεδομένο πυρηνικό καύσιμο), ο συνολικός βαθμός απόδοσης εκτιμάται σε 85%, ενώ ο αντίστοιχος βαθμός της διεργασίας εμπλουτισμού αυτού εκτιμάται ότι είναι μόλις 70%. Η θερμική αποδοτικότητα ενός πυρηνικού αντιδραστήρα είναι 26% περίπου<sup>9</sup>.

Μια άλλη σημαντική πηγή παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας είναι μέσω των υδατοπτώσεων. Μάλιστα για ορισμένες χώρες όπως οι σκανδιναβικές ο τρόπος αυτός αποτελεί τη κυριότερη πηγή. Ο βαθμός απόδοσης παραγωγής των υδροηλεκτρικών σταθμών είναι ιδιαίτερα υψηλός και φτάνει μέχρι 80 έως 90%. Ακόμα και αν συμπεριληφθούν οι διάφορες απώλειες μεταφοράς, διανομής κ.λπ., ο βαθμός απόδοσης παραμένει υψηλός και συγκεκριμένα γύρω στο 70%<sup>3,20</sup>.

Σε ότι αφορά στην ελληνική πραγματικότητα, ο βαθμός απόδοσης παραγωγής της ηλεκτρικής ενέργειας από θερμικούς σταθμούς (λιγνιτικούς, πετρελαϊκούς και φυσικού αερίου) κυμαίνεται μεταξύ 32,73% και 34,43%. Ο βαθμός απόδοσης του σταδίου της μεταφοράς, διανομής κ.λπ. ( $\eta_4$ ) κυμαίνεται μεταξύ 79,77% και 81,50%. Από τις τιμές αυτές, οι οποίες προκύπτουν με βάση το ελληνικό ισοζύγιο ηλεκτρικής ενέργειας των τελευταίων ετών<sup>23,24</sup> καθώς και άλλα δευτερογενή στοιχεία, διαπιστώνεται ότι ισχύουν τα εξής για την Ελλάδα:

- ο βαθμός απόδοσης παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από θερμικούς σταθμούς  $\eta_1 \cdot \eta_2 \cdot \eta_3$  (32,73 - 34,43%) ακολουθεί τον αντίστοιχο θεωρητικό (33%), ενώ
- ο βαθμός απόδοσης μεταφοράς και διανομής της ηλεκτρικής ενέργειας  $\eta_4$  (79,77 - 81,50%) είναι ελαφρά μικρότερος του αντίστοιχου θεωρητικού (86,4%).

Η συμμετοχή των διαφόρων πρωτογενών καυσίμων στην κάλυψη της ζήτησης ηλεκτρικής ενέργειας το 1995 στην Ελλάδα (41827 GWh) ήταν, περίπου, η ακόλουθη<sup>16</sup>:

- Σύνολο παραγωγής Θερμικών Σταθμών: 89,4% (λιθάνθρακες 2,4%, λιγνίτης 65,3%, μαζούτ 16,0%, ντίζελ 3,3%, φυσικό αέριο 0,2% και άλλα προϊόντα πετρελαίου, απορρίμματα κ.λπ. 2,2%)
- Υδροηλεκτρική Ενέργεια: 6,8%
- Ανανεώσιμες Πηγές: 0,04%
- Καθαρές Εισαγωγές: 3,76%

Η ζήτηση αυτή, σύμφωνα με το δεκαετές πρόγραμμα της ΔΕΗ, αναμένεται το 2000 να φτάσει 47850 GWh περίπου και εκτιμάται ότι θα καλυφθεί κατά 11,5% από τους υδροηλεκτρικούς σταθμούς, κατά 65,9% από τους λιγνιτικούς σταθμούς, κατά 7,3% από τους ατμοηλεκτρικούς φυσικού αερίου, κατά 6,6% από τους πετρελαϊκούς σταθμούς και κατά 7,2% από τους ατμοηλεκτρικούς σταθμούς λιθάνθρακα ενώ 1,5% της ζήτησης θα καλυφθεί από εισαγωγές<sup>25,26</sup>.

#### 4. ΤΟ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΥΛΙΚΩΝ

Σε κάθε παραγωγική διεργασία χρησιμοποιούνται διάφορα υλικά τα οποία γενικά χαρακτηρίζονται ως πρώτες ή βοηθητικές ύλες. Είναι, ωστόσο, σημαντικό να διαχωριστούν οι ανόργανες από τις οργανικές πρώτες και βοηθητικές ύλες για τους λόγους που αναφέρονται στη συνέχεια. Η ροή των ανόργανων πρώτων υλών σε ένα παραγωγικό σύστημα είναι σχετικά εύκολο να καταγραφεί διότι τα υλικά αυτά εμφανίζονται είτε στα τελικά προϊόντα, παραπροϊόντα κ.λπ., είτε στα απόβλητα και συνεπώς, με τη βοήθεια ενός ισοζυγίου μάζας, μπορεί να διαπιστώσει κανείς την πορεία τους κατά τη διάρκεια της διεργασίας και άρα να υπολογίσει σε τι ποσοστό περιέχονται στις εκροές του συστήματος (δηλαδή στα προϊόντα, στα απόβλητα κ.λπ.). Αντιθέτως, δεν συμβαίνει το ίδιο στην περίπτωση των οργανικών πρώτων υλών όπου η κατάσταση είναι πιο περίπλοκη καθώς τα υλικά αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν είτε ως πρώτη ύλη είτε ως καύσιμο. Οι δύο αυτές χρήσεις είναι εντελώς διαφορετικές διότι όταν ένα υλικό χρησιμοποιείται ως καύσιμο, τότε το υλικό αυτό καίγεται για την παραγωγή ενέργειας δημιουργώντας παράλληλα αέριες και άλλες εκπομπές. Έτσι, το υλικό αυτό χάνεται για πάντα και επιπλέον εντείνεται η μείωση των διαθέσιμων αποθεμάτων του. Όταν όμως, το ίδιο οργανικό υλικό χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη τίποτε από τα παραπάνω δεν συμβαίνει. Η ενέργεια που εισέρχεται μέσω του υλικού στο σύστημα δεν χρησιμοποιείται αλλά παραμένει ενσωματωμένη στο υλικό και στη συνέχεια στο τελικό προϊόν που περιέχει το υλικό αυτό. Βέβαια, αυτή η ενσωμάτωση της ενέργειας στο προϊόν αντιπροσωπεύει επίσης μια μείωση των διαθέσιμων αποθεμάτων του υλικού. Καθώς όμως το υλικό αυτό δεν έχει καεί, η περιεχόμενη ενέργειά του δεν έχει χρησιμοποιηθεί οπότε η ενέργεια αυτή είναι διαθέσιμη για μελλοντική χρήση, γεγονός το οποίο συνήθως πραγματοποιείται καίγοντας το προϊόν όταν παύσει να είναι χρήσιμο και μετατραπεί σε απόρριμμα. Συνεπώς, όταν υπολογίζονται οι απαιτούμενες πρώτες ύλες ενός προϊόντος, έχει ιδιαίτερη σημασία να λαμβάνεται υπόψη η περιεχόμενη ενέργειά

τους. Εάν το προϊόν κάποια στιγμή καεί, τότε ένα σημαντικό τμήμα της ενέργειας αυτής μπορεί να ανακτηθεί. Το γεγονός δε ότι ένα προϊόν ή υλικό δεν καίγεται προς ανάκτηση ενέργειας όταν δεν είναι πλέον χρήσιμο, αντιπροσωπεύει μια απώλεια διαθέσιμης ενέργειας.

Όταν, για παράδειγμα, αναλύονται διεργασίες παραγωγής πετροχημικών παρουσιάζεται αυξημένη δυσκολία εξ αιτίας της ιδιαίτερης φύσης των πρώτων υλών. Δεδομένου ότι όλες οι λειτουργίες επεξεργασίας υλικών δημιουργούνται απόβλητα, είναι σχεδόν αδύνατο να επιτευχθεί πλήρης μετατροπή των εισερχόμενων πρώτων υλών σε τελικά προϊόντα. Ωστόσο, επειδή τα απόβλητα της πετροχημικής βιομηχανίας περιέχουν ενέργεια μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως καύσιμα αντί να αποδεσμευθούν ως τέτοια στο περιβάλλον όπως συχνά συμβαίνει στην περίπτωση των ανόργανων διεργασιών. Έτσι, όταν καταγράφονται τα ενεργειακά δεδομένα ενός τέτοιου συστήματος, η ενέργεια των καυσίμων και η ενέργεια των πρώτων υλών προσδιορίζονται και καταγράφονται ξεχωριστά λόγω της διαφορετικής φύσης τους: η ενέργεια των καυσίμων έχει οριστικά μετατραπεί σε μη αξιοποιήσιμη μορφή και άρα ουσιαστικά έχει απωλεσθεί, ενώ η ενέργεια των πρώτων υλών έχει ενσωματωθεί στο τελικό προϊόν και συνεχώς υπάρχει η δυνατότητα για περαιτέρω αξιοποίησή της σε κάποιο βαθμό. Επιπλέον, εφόσον κατά τη διάρκεια μιας διεργασίας δημιουργούνται οργανικά απόβλητα τα οποία εν συνεχεία καίγονται προς παραγωγή ενέργειας, τότε συντελείται μετατροπή, σε κάποιο ποσοστό, πρώτης ύλης σε καύσιμο.

Η περιεχόμενη ενέργεια των πρώτων υλών υπολογίζεται με βάση την μικτή θερμογόνο δύναμη του εισερχόμενου υλικού. Αν στη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας ένα μέρος των πρώτων υλών χρησιμοποιηθεί ως καύσιμο, τότε αυτό πρέπει να λαμβάνεται υπόψη στα αποτελέσματα. Στη περίπτωση αυτή, αν και η συνολική εισροή ενέργειας στο σύστημα παραμένει αμετάβλητη, εντούτοις μεταβάλλεται η σχέση ενέργειας καυσίμου - πρώτης ύλης σε ποσοστό που καθορίζεται από τη ποσότητα του οργανικού αποβλήτου που δημιουργήθηκε και ακολούθως κήκε. Επίσης, είναι πολύ σημαντικό να τονισθεί ότι η περιεχόμενη ενέργεια των πρώτων υλών η οποία προσδιορίζεται ότι εισέρχεται σε ένα σύστημα δεν είναι ίση με την ενέργεια η οποία μπορεί να ανακτηθεί (έστω και θεωρητικά) από το τελικό προϊόν. Αυτό συμβαίνει για δύο λόγους: πρώτον διότι ενδεχομένως υπάρχουν, κατά τη διάρκεια της διεργασίας, απώλειες των πρώτων υλών ή μετατροπές τους σε καύσιμα και δεύτερο διότι είναι δυνατό, επίσης κατά τη διάρκεια της διεργασίας, να μεταβληθεί η χημική σύσταση του τελικού προϊόντος γεγονός το οποίο επηρεάζει τη θερμογόνο ικανότητά

του. Για το λόγο αυτό, η περιεχόμενη ενέργεια των πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται σε μία διεργασία υπολογίζεται με βάση την μικτή θερμογόνο δύναμη των εισερχόμενων υλικών και όχι των εξερχόμενων προϊόντων<sup>3</sup>.

Στον πίνακα 10 εικονίζεται ένας προτεινόμενος τρόπος παρουσίασης των ενεργειακών αναγκών μιας διεργασίας. Το πλεονέκτημα του τρόπου αυτού είναι ότι φαίνονται τόσο τα είδη των καυσίμων και ενεργειακών πηγών που χρησιμοποιούνται όσο και ο τελικός προορισμός τους δηλαδή αν καταναλώνονται ως καύσιμο ή ως πρώτη ύλη. Οι παράμετροι  $a$  έως  $\pi$  αντιπροσωπεύουν τις αντίστοιχες ποσότητες της ενέργειας ενώ βέβαια η παράμετρος  $i$  είναι πάντα μηδενική καθώς η ηλεκτρική ενέργεια δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πρώτη ύλη όπως για παράδειγμα το πετρέλαιο. Από την μέχρι τώρα ανάλυση γίνεται φανερό ότι, προκειμένου να υπολογιστεί η περιεχόμενη ενέργεια των πρώτων υλών ενός προϊόντος ανά μονάδα του προϊόντος αυτού, είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε το ενεργειακό περιεχόμενο των εισερχόμενων πρώτων υλών καθώς και τον βαθμό απόδοσης της διεργασίας μετατροπής των πρώτων υλών σε τελικό προϊόν. Αυτός ο βαθμός απόδοσης ορίζεται από τη σχέση:

$$\frac{[\text{Μάζα Τελικού Εξερχόμενου Προϊόντος}] / [\text{Σύνολο Μάζας Εισερχόμενων Υλικών}]$$

Στον πίνακα 11 δίνονται τα υλικά εκείνα τα οποία συνήθως χρησιμοποιούνται τόσο ως καύσιμο και πηγή ενέργειας όσο και ως πρώτη ύλη. Για καθένα από τα υλικά αυτά δίνεται και μια τυπική τιμή της μικτής θερμογόνου δύναμης με βάση την οποία υπολογίζεται η περιεχόμενη ενέργεια όταν χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη<sup>5,27</sup>.

Στις ενεργειακές αναλύσεις συστημάτων, εκτός από τα μεγέθη που παρουσιάστηκαν παραπάνω, συχνά γίνεται αναφορά και στο μέγεθος της καθαρής απαιτούμενης ενέργειας. Το μέγεθος αυτό ισούται με τη συνολική απαιτούμενη ενέργεια του συστήματος μείον το ενεργειακό περιεχόμενο του τελικού προϊόντος και εκφράζει την ενέργεια η οποία απαιτείται για να πραγματοποιηθούν όλες οι λειτουργίες του συστήματος θεωρώντας ότι η ενέργεια που περιέχεται στο τελικό προϊόν τελικά θα ανακτηθεί. Το μέγεθος αυτό της καθαρής απαιτούμενης ενέργειας χρησιμοποιείται συνήθως σε εκτεταμένες και πολύπλοκες αλυσίδες παραγωγής<sup>5</sup>.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.**

Ένας αναλυτικός τρόπος παρουσίασης των ενεργειακών αναγκών μιας διεργασίας

Είδος Ενεργειακής Πηγής	Ενέργεια Παραγωγής Καυσίμου (MJ)	Ενέργεια Καυσίμου (MJ)	Ενέργεια Πρώτων Υλών	Συνολική Ενέργεια (MJ)
Ηλεκτρική Ενέργεια	α	ε	ι	ν
Πετρέλαιο	β	ζ	κ	ξ
Λοιπά Καύσιμα	γ	η	λ	ο
Σύνολο	δ	θ	μ	π

**ΠΙΝΑΚΑΣ 11.**

Διάφορα υλικά που χρησιμοποιούνται και ως καύσιμα και ως πρώτη ύλη

Υλικό	Μικτή Θερμογόνος Δύναμη (MJ/kg)
Άνθρακας	28,5
Πετρέλαιο	44,5
Φυσικό Αέριο	50,0
Ξύλο	12,5
Ελαστικό	27,5
Χαρτί	17,6
Μη Βρώσιμα Έλαια	31,2
Λινέλαιο	19,3
Βρώσιμα Λίπη	38,9

**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Schaum D., Van der Merwe C.W., Duffin W.J., "Γενική Φυσική", *Schaums Outline Series-Mc Graw-Hill - ΕΣΠΙ*, Αθήνα.
2. Halliday D., Resnick R., "Φυσική - Μέρος Ι", *Εκδόσεις Γ.Α. Πνευματικός*, Αθήνα.

3. Boustead I., "Eco-Balance Methodology for Commodity Thermoplastics", *European Centre for Plastics in the Environment - PWMI*, Brussels 1992.
4. Κουρεμένος Δ., Θερμοδυναμική II - Σημειώσεις, ΕΜΠ, Αθήνα 1987.
5. Boustead I., Hanckock G.F., "Handbook of Industrial Energy Analysis", *Ellis Horwood Limited/John Wiley & Sons*, 1979.
6. Austin G.T., "Shreves Chemical Process Industries", Fifth Edition, *Mc Graw-Hill International Editions*.
7. U.S. Energy Information Administration, "Manufacturing Consumption of Energy 1991", *DOE/EIA-0512(91)*, Washington, D.C. 1994.
8. Eurostat, "Basic Statistics of the Community", 1A, 25th Edition.
9. Καρβούνης Σ.Κ., "Συστήματα Τεχνολογίας: Παραγωγή - Κατασκευές - Επικοινωνίες - Μεταφορές", *Εκδόσεις Α. Σταμούλης*, Αθήνα - Πειραιάς 1996.
10. ΕΣΥΕ, "Παραγωγή Βιομηχανικών Προϊόντων κατά τα Έτη 1987-1990", Αθήνα 1993.
11. Lygeros A.I., Merentitis C., "Simulation and Optimization of an Integrated Industrial Energy System", *Energy Efficiency in Process Technology, Elsevier Applied Science*, 1993.
12. Pittinger C.A. et al., "Environmental Life-Cycle Inventory of Detergent - Grade Surfactant Sourcing and Production", *Journal of the American Oil Chemists Society*, Vol. 70, No. 1, January 1993.
13. Σταυρόπουλος Α., "Βιομηχανικοί Κλάδοι", *Εκδόσεις Α. Σταμούλης*, Πειραιάς 1989.
14. Παπαγεωργίου Ν.Γ., "Ατμοπαραγωγοί Ι", ΕΜΠ, Αθήνα 1987.
15. Κωστόπουλος Γ.Α., "Διείσδυση του Φυσικού Αερίου και Εφαρμογές στον Οικιακό - Εμπορικό Τομέα και στις Γεωργικές Δραστηριότητες".
16. Commission of the European Communities, "Energy in Europe - A View to the Future", Special Issue, *Directorate General for Energy (DG XVII)*, 1992.
17. Βασιλάκος Ν., "Ο Ενεργειακός Τομέας της Ελληνικής Οικονομίας: Προβλήματα και Προοπτικές", *Network Consulting Group*.
18. Φραγκούλης Α.Ν., "Αιολική Ενέργεια και Οικονομία: Δυνατότητες, Ανάπτυξη και Προοπτικές της Αιολικής Ενέργειας στην Ελλάδα", *Βιομηχανία & Περιβάλλον*, Τεύχος 5, Φεβρουάριος - Απρίλιος 1995.
19. Λέφας Κ.Χ., "Εισαγωγή στην Τεχνολογία του Φυσικού Αερίου", *Εκδόσεις Φοίβος*.
20. Bundesamt fuer Umwelt, Wald und Landschaft (BUWAL), "Oekobilanz von Packstoffen Stand 1990", *Schriftenreihe Umwelt Nr 132 Abfaele*, Bern 1991.
21. U.S. Energy Information Administration, "Electric Power Monthly", *DOE/EIA-0226(93/04)*, Washington, D.C. 1993.
22. U.S. Energy Information Administration, "Annual Energy Review 1993", *DOE/EIA-0384(93)*, Washington, D.C. 1994.
23. Commission of the European Communities, "Energy in Europe - Annual Energy Review", Special Issue, *Directorate General for Energy (DG XVII)*, December 1991.



24. Commission of the European Communities, "Energy in Europe - Annual Energy Review" Special Issue, *Directorate General for Energy (DG XVII)*, April 1993.
25. Διεύθυνση Προγραμματισμού ΔΕΗ, "Πρόγραμμα Ανάπτυξης 1990-1994-1999", *Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού*, Οκτώβριος 1989.
26. Eurostat, "Αριθμοί της Γνώσης - Στατιστικό Πορτραίτο της Ευρωπαϊκής Ένωσης", *Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*.
27. Λαγωνίκας Ν., "Διαχείριση Στερεών Αποβλήτων", *Χημικά Χρονικά Γενική Έκδοση*, Τόμος 56, Τεύχος 7, Ιούλιος 1994.

Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος\*,  
Δημήτριος Ν. Σουμπενιώτης\*\*

---

## Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗ ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

---

### ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία δεν φιλοδοξεί να παρουσιάσει καινοτομίες στις θεωρίες της οργάνωσης και διοίκησης των επιχειρήσεων. Επιδιώκει όμως να αναγνωρίσει τη σημασία και τον τρόπο επίδρασης των πληροφοριακών συστημάτων μέσα από την αποκτώμενη εμπειρία κατά το στάδιο υλοποίησης των συστημάτων αυτών στις οικονομικά και τεχνολογικά αναπτυγμένες χώρες της Β. Αμερικής και της Ευρώπης. Στο μεγαλύτερο μέρος της, η εργασία ασχολείται με την επίδραση των πληροφοριακών συστημάτων στη δομή των επιχειρήσεων, χρησιμοποιώντας μια κλασσική πλέον προσέγγιση, την αλυσίδα-αξίας (*value-chain*) του καθηγητή Porter.

### ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

Κάθε επιχείρηση, ανεξάρτητα από το μέγεθός της, πρέπει να λαμβάνει υπόψη της το ρόλο της τεχνολογίας στη διαμόρφωση της επιχειρησιακής της πολιτικής και στρατηγικής. Εάν η επιχείρηση αγνοήσει τη συμβολή της τεχνολογίας, τότε αδυνατεί να αξιοποιήσει έναν παράγοντα ο οποίος μπορεί να οδηγήσει στη διεύρυνση των

---

\* Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

\*\* Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

αγορών της και στην αύξηση των κερδών της. Από την άλλη πλευρά, η αδυναμία της αξιοποίησης της τεχνολογίας θέτει σε κίνδυνο την επιβίωση της επιχείρησης μακροπρόθεσμα.

Εντυπώσιακές τεχνολογικές βελτιώσεις σε μικροηλεκτρονικά, φάρμακα, επεξεργασίες τροφίμων και υλικών έχουν δημιουργήσει νέα προϊόντα, νέες αγορές, ακόμη και νέους βιομηχανικούς κλάδους. Επιχειρήσεις οι οποίες μπορούν να συνδέουν τις διάφορες τεχνολογίες με τη στρατηγική τους, διαμορφώνουν καλύτερες συνθήκες επίτευξης υψηλών κερδών από ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν μπορούν να κατανοήσουν τον τρόπο πραγματοποίησης της σύνδεσης αυτής. Αυτό βέβαια δε σημαίνει ότι όλες οι επιχειρήσεις θα πρέπει να επιδιώκουν να είναι τεχνολογικοί ηγέτες προκειμένου να επιτύχουν υψηλές οικονομικές αποδόσεις.

Σε ορισμένες περιπτώσεις όπου οι αγορές δεν δέχονται εύκολα αλλαγές, ή τα αποκτώμενα πλεονεκτήματα από συγκεκριμένη επιχείρηση μπορούν με ευκολία να αντιγραφούν, η ηγετική θέση στην τεχνολογία μπορεί να αποβεί ένα ανταγωνιστικό μειονέκτημα παρά πλεονέκτημα. Από την άλλη πλευρά, αν οι ακόλουθοι (followers) του τεχνολογικού ηγέτη θέλουν να αποκτήσουν ένα σημαντικό πλεονέκτημα, θα πρέπει να σχεδιάσουν προσεκτικά τη στρατηγική τους και να κατανοήσουν τον τρόπο που η τεχνολογία μπορεί να επηρεάσει το σχεδιασμό.

Στο παρελθόν, οι περισσότερες μεθοδολογικές προσεγγίσεις για το σχεδιασμό της επιχειρησιακής πολιτικής και στρατηγικής βασιζόταν είτε στις αρχές του μάρκετινγκ, είτε στις αρχές της χρηματοοικονομικής διοίκησης. Πράγματι, οι μέθοδοι αυτές βασιζόταν στις δυνατότητες που πρόσφεραν τα διάφορα τμήματα της αγοράς για την πραγματοποίηση χρηματικών εισροών. Αν και η συμβολή των μεθόδων αυτών είναι αξιοσημείωτη, δεν είναι όμως αρκετή για τη διαμόρφωση και την υλοποίηση αποτελεσματικών στρατηγικών στο σημερινό κόσμο των επιχειρήσεων. Το σημαντικότερο μειονέκτημα των προσεγγίσεων αυτών είναι η μη αξιοποίηση και περαιτέρω ανάπτυξη των τεχνολογικών παραγόντων που είναι απαραίτητοι για το σχεδιασμό μιας ολοκληρωμένης και αποτελεσματικής στρατηγικής των επιχειρήσεων.

Σήμερα, οι περισσότεροι οργανισμοί εξαρτώνται διαρκώς και περισσότερο από την πληροφορία και από τα μέσα για γρήγορη και έγκαιρη πληροφόρηση. Σε ορισμένους οργανισμούς η εξάρτηση αυτή είναι τόσο μεγάλη και ισχυρή που τα χρησιμοποιούμενα Πληροφοριακά Συστήματα (ΠΣ) προκαλούν τη στρατηγική. Οι εξελίξεις που οδήγησαν στην ταύτιση της στρατηγικής με την οργανωσιακή δομή και τα ΠΣ είναι πολλές. Οι σπουδαιότερες από

αυτές είναι οι συχνές καινοτομίες της τεχνολογίας της πληροφορίας (Information Technology), η δημιουργία νέων ιδεών και εννοιών για τον όρο πληροφορία και η γρήγορη εξέλιξη των ΠΣ και των θεωριών της επιχειρησιακής πολιτικής και στρατηγικής.

Οι τρόποι με τους οποίους τα ΠΣ χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις διαφέρουν σημαντικά. Στη μια πλευρά της κλίμακας υπάρχουν επιχειρήσεις που η χρησιμοποίηση των ΠΣ τις έχουν βοηθήσει να αποκτήσουν και να διατηρήσουν πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών τους στην αγορά. Στην άλλη πλευρά της κλίμακας υπάρχουν επιχειρήσεις οι οποίες θεωρούν τα ΠΣ ως απλά υπολογιστικά συστήματα, δηλαδή σαν εργαλεία υποστήριξης. Είναι χρήσιμα γιατί εκτελούν όλες τις εργασίες ρουτίνας του λογιστηρίου και δίνουν άψογες περιοδικές εκθέσεις για την πορεία της επιχείρησης.

## **ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ (ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ Η/Υ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ)**

Η εποχή μας σήμερα χαρακτηρίζεται ως η εποχή της πληροφορίας. Αυτή η εποχή δεν είναι το στάδιο μιας ομαλής εξέλιξης των προηγούμενων εποχών. Θα μπορούσε να χαρακτηριστεί σαν μια επαναστατική εξέλιξη του τρόπου χρησιμοποίησης των Η/Υ μέσα στην επιχείρηση. Πράγματι, τα περισσότερα διευθυντικά στελέχη είναι ενήμερα της εξελίξεως αυτής και ελάχιστα αμφισβητούν τη σπουδαιότητά της στον επιχειρηματικό κόσμο. Καθώς το μεγαλύτερο μέρος του διαθέσιμου χρόνου του ανθρώπινου δυναμικού, όπως επίσης και σημαντικό κεφάλαιο, διατίθενται στην πληροφορική και στη χρήση των πληροφοριών, οι διευθυντές των επιχειρήσεων αντιλαμβάνονται ότι η τεχνολογία και η αξιοποίηση των δυνατοτήτων της δεν μπορούν πλέον να αποτελούν αντικείμενο αποκλειστικής ευθύνης των διευθυντών του τμήματος των ΠΣ. Έτσι, τα διευθυντικά στελέχη αισθάνονται την ανάγκη να ασχοληθούν οι ίδιοι με τη διοίκηση της νέας τεχνολογίας.

Οι λόγοι που δικαιολογούν την ανάγκη αυτή είναι πολλοί: Οι Η/Υ και οι τηλεπικοινωνίες έχουν γίνει αναπόσπαστες ενότητες πολλών επιχειρηματικών στρατηγικών (Applegate, Gogan 1995). Υπάρχει μια υψηλή ζήτηση για Η/Υ σε όλα τα τμήματα ενός οργανισμού (Alter 1996). Η εποχή της πληροφορίας έχει ανάγκη από νέες επιχειρησιακές πολιτικές και στρατηγικές, οι οποίες πρέπει να καθορισθούν στα ανώτερα επίπεδα της διοικητικής ιεραρχίας (Robson 1997). Ακόμη ορισμένες μεταβλητές του εξωτερικού

περιβάλλοντος, όπως η ύφεση των οικονομικών δραστηριοτήτων, οι αλλαγές στις κοινωνικές δομές κ.λπ., έχουν δώσει ακόμη μεγαλύτερη ώθηση στην εποχή της πληροφορίας. Τρεις διαφορετικές εποχές χρησιμοποίησης των Η/Υ στις επιχειρήσεις έχουν μεσολαβήσει (Neumann, 1994).

Στην πρώτη εποχή (από τις αρχές τις δεκαετίας του '50 μέχρι τις αρχές τις δεκαετίας του '70), οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούσαν τους Η/Υ κυρίως για την αυτοματοποίηση των λειτουργιών του λογιστηρίου. Τα διάφορα προγράμματα που αναπτύχθηκαν στην εποχή αυτή βοήθησαν την επιχείρηση να εκτελεί τις εργασίες ρουτίνας περισσότερο αποδοτικά. Έτσι στην εποχή αυτή οι Η/Υ θεωρήθηκαν σαν μέσα για τη βελτίωση της απόδοσης των λειτουργιών εκείνων που ο κύριος σκοπός τους ήταν η διακίνηση εντύπων (paperwork-processing). Στην περίοδο αυτή το τμήμα μηχανογράφησης δεν είχε μεγάλη σημασία για την επιχείρηση. Τα επενδυτικά προγράμματα των επιχειρήσεων αναφέρονταν κυρίως στα τμήματα παραγωγής, μάρκετινγκ κ.λπ.

Στη δεύτερη εποχή (δεκαετία '70) το κέντρο χρήσης των Η/Υ μετατέθηκε από τα συστήματα που εξυπηρετούσαν το λογιστήριο σ' αυτά που βοηθούσαν το λειτουργικό επίπεδο της διοικητικής ιεραρχίας (first-line operational personnel), όπως είναι τα συστήματα ελέγχου της παραγωγής και τα συστήματα παραγγελίας ανοιχτής γραμμής (on-line order entry systems). Οι νέες εφαρμογές δεν κρίνονταν μόνο με βάση τη μείωση του κόστους, αλλά και με βάση την καλή λειτουργία του συστήματος.

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών (δεκαετία '80 μέχρι σήμερα), ένα τρίτο κύμα εφαρμογών της πληροφορικής άρχισε να εμφανίζεται. Ακολουθώντας τα λογιστικά και λειτουργικά συστήματα των προηγούμενων δύο εποχών, αυτή η νέα εποχή εφαρμογών μπορεί να ονομασθεί η εποχή των πληροφοριακών - τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών. Οι εφαρμογές αυτές σχετίζονται όχι με την υποστήριξη των εργασιών ρουτίνας, αλλά με την πρόσβαση και τη χρησιμοποίηση της πληροφορικής και της επικοινωνίας μέσα στην επιχείρηση και κυρίως μεταξύ διαφόρων επιχειρήσεων. Οι εφαρμογές των προηγούμενων εποχών υποστήριζαν τα κατώτερα επίπεδα διοικητικής ιεραρχίας. Σήμερα οι εφαρμογές εξυπηρετούν τα ανώτερα επίπεδα της διοικητικής ιεραρχίας.

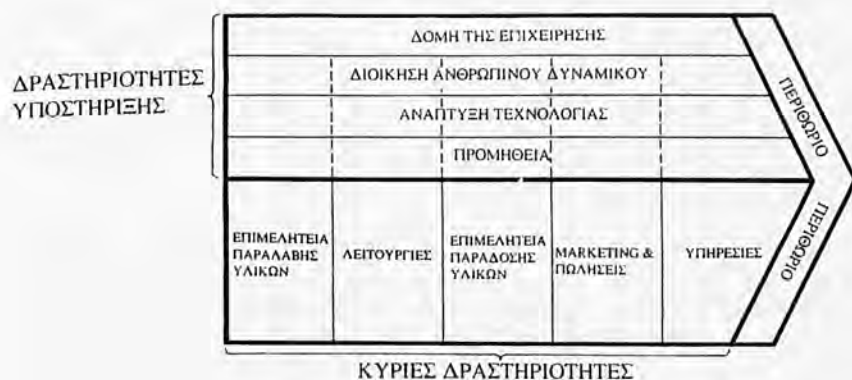
Τα ΠΣ με την μέχρι σήμερα εμπειρία που έχει αποκτηθεί από την εφαρμογή τους, αποδεικνύεται ότι συμβάλλουν αποτελεσματικά στην απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων (competitive advantage). Αυτό μπορεί να συμβαίνει σε κάποιον από τους επί μέρους τομείς κατά τη διαδικασία ανάπτυξης της αξίας κάποιου

προϊόντος (value chain). Η αλυσίδα-αξίας είναι μια φωτογραφική απεικόνιση της σειράς των δραστηριοτήτων τις οποίες ένας οργανισμός εκτελεί, καθώς προσθέτει αξία σε κάθε υπηρεσία ή προϊόν, όπως αυτό κινείται από το αρχικό στάδιο (α΄ ύλη) μέχρι να γίνει προϊόν έτοιμο για διάθεση (Porter 1985). Επομένως η τεχνολογία της πληροφορίας διατρέχει σε όλο της το μήκος τη διαδικασία ανάπτυξης της αξίας.

### ΑΛΥΣΙΔΑ-ΑΞΙΑΣ (VALUE-CHAIN)

Στο βιβλίο του με τίτλο Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα (Competitive Advantage), ο καθηγητής Porter του Harvard Business School αναφέρεται στην έννοια της αλυσίδας-αξίας και στη σημασία της στον ανταγωνισμό (Porter, 1985a). Ο Porter θεωρεί την επιχείρηση ως ένα σύνολο δραστηριοτήτων που πραγματοποιούνται για το σχεδιασμό, παραγωγή, πώληση, διανομή και υποστήριξη του προϊόντος. Στο πλαίσιο της αλυσίδας-αξίας οι δραστηριότητες μιας επιχείρησης διακρίνονται σε κύριες δραστηριότητες και δραστηριότητες υποστήριξης (διάγραμμα 1).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.



Η διάσπαση της επιχείρησης σ' αυτές τις δραστηριότητες δίνει τη δυνατότητα στα διευθυντικά στελέχη να αντιληφθούν από τη μια πλευρά τη συμπεριφορά του κόστους και από την άλλη την πιθανή βάση για διαφοροποίηση. Έτσι η επιχείρηση δημιουργεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα πετυχαίνοντας να εκτελέσει τις κύριες δραστηριότητες είτε οικονομικότερα, είτε καλύτερα απ' ότι οι ανταγωνιστές.

Ειδικότερα ο Porter περιγράφει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ως εξής: «Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα δημιουργείται από την αξία που η επιχείρηση μπορεί να προσφέρει στους αγοραστές της, όταν η αξία αυτή υπερέχει από το κόστος δημιουργίας της. Αξία είναι το τι οι καταναλωτές επιθυμούν να πληρώσουν και η υπεροχή της αξίας πηγάζει από την προσφορά χαμηλότερων τιμών από αυτές που πληρώνουν οι καταναλωτές για ισοδύναμα οφέλη, ή από την παροχή μοναδικών οφελών τα οποία αντισταθμίζουν μια υψηλότερη τιμή. Επίσης, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι το πλεονέκτημα που αποκτά μια επιχείρηση λόγω της ικανότητάς της να μετατρέψει αποτελεσματικότερα πρώτες ύλες σε έτοιμα προϊόντα ή υπηρεσίες. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα πηγάζει από τις πολλές δραστηριότητες που η επιχείρηση εκτελεί, όπως σχεδιασμός, παραγωγή, μάρκετινγκ και πωλήσεις, διανομή και υποστήριξη του προϊόντος».

## **Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΑΛΥΣΙΔΑ-ΑΞΙΑΣ**

Η ενότητα αυτή επιχειρεί να προσδιορίσει την επίδραση των ΠΣ στη δομή και στον ανταγωνισμό, για κάθε μια δραστηριότητα της επιχείρησης ξεχωριστά, όπως αυτές εμφανίζονται στο διάγραμμα 1.

### ***Δραστηριότητες Υποστήριξης***

Γενικά, τα ΠΣ βοηθούν στη γρηγορότερη εκτέλεση των δραστηριοτήτων υποστήριξης, με αποτέλεσμα να ελευθερώνονται τα επιτελικά στελέχη από τις χρονοβόρες εργασίες ρουτίνας.

### ***Δομή της Επιχείρησης***

Σε ότι αφορά τη δομή της επιχείρησης, τα ΠΣ έχουν επιφέρει σημαντικές αλλαγές στην διάρκεια των τελευταίων ετών. Με τη δυνατότητά τους για αμεσότερη on-line επικοινωνία των στελεχών σε όλες τις βαθμίδες διοικητικής ιεραρχίας, η τάση που δημιουργείται είναι να ελαττώνονται τα επίπεδα διοικητικής ιεραρχίας, δημιουργώντας πιο επίπεδες δομές. Παράλληλα γίνεται φανερό ότι με την ύπαρξη on-line επικοινωνίας, αυξάνεται η δυνατότητα να επιτευχθούν οι στόχοι της επιχείρησης, εξ αιτίας της άμεσης εποπτείας των διαφόρων τμημάτων ως προς την πορεία των εκτελούμενων επιχειρηματικών διαδικασιών.

### ***Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού***

Η χρησιμοποίηση του ΠΣ στον τομέα της Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού έχει σαν αποτέλεσμα την αριστοποίηση της λειτουργίας

του οργανογράμματος, διότι για να χρησιμοποιηθεί ένα ΠΣ, θα πρέπει οπωσδήποτε να έχουν προδιαγραφεί και αποτυπωθεί τα κανάλια επικοινωνίας και οι γραμμές εξουσίας μέσα στην επιχείρηση. Ο χαρακτηρισμός των βασισμένων σε Η/Υ πληροφοριακών συστημάτων ως κοινά τυπικά ΠΣ σημαίνει ότι οι εργασίες που πρέπει να εκτελούνται από ένα ΠΣ βασίζονται σε προκαθορισμένους κανόνες και διαδικασίες. Το γεγονός αυτό βοηθάει σε μεγάλο βαθμό τα νεο-εισερχόμενα στελέχη σε μια επιχείρηση να προσαρμοστούν ευκολότερα και γρηγορότερα, ενώ παράλληλα διευκολύνεται το έργο της διοίκησης της επιχείρησης στην προσιτάθεια στρατολόγησης των πλέον κατάλληλων για τη συγκεκριμένη θέση στελεχών.

### *Ανάπτυξη Τεχνολογίας*

Η δραστηριότητα της ανάπτυξης νέων τεχνολογιών που ενσωματώνονται στο προϊόν μιας επιχείρησης είναι ο τομέας όπου η ύπαρξη ενός ΠΣ έχει τη μεγαλύτερη συμβολή. Στον τομέα της έρευνας, το κυριότερο πλεονέκτημα που αποκτάται με ένα ΠΣ, είναι η δυνατότητα άμεσης πρόσβασης σε τράπεζες δεδομένων για την άντληση των πλέον κατάλληλων δεδομένων που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη των σκοπών της έρευνας.

Ένα άλλο σημείο εξ ίσου σημαντικό είναι η δυνατότητα που προσφέρουν τα ΠΣ για άμεση ενημέρωση και on-line πληροφόρηση. Με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση αποκτά τη δυνατότητα να γνωρίζει τις τελευταίες εξελίξεις σχετικά με την υπάρχουσα τεχνολογική ανάπτυξη, ώστε να χρησιμοποιεί τη γνώση αυτή για τη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Η χρήση των ΠΣ στο σχεδιασμό νέων προϊόντων (CAD) είναι σήμερα απαραίτητη για τη δημιουργία ενός επιτυχημένου προϊόντος. Η δυνατότητα που προσφέρει η τεχνολογία ώστε να επιμηκύνεται η φάση της σχεδίασης του προϊόντος σε βάρος της φυσικής του δημιουργίας, έχει σαν αποτέλεσμα την ανάπτυξη άμεσα αποδεκτών από τους πελάτες προϊόντων (Alter, 1996).

### *Προμήθεια*

Η λειτουργία της προμήθειας ως δραστηριότητα υποστήριξης κατά την χρησιμοποίηση ενός ΠΣ είναι άμεσα συσχετισμένη (και όχι μόνο) με τις δραστηριότητες της επιμεληθείας παραλαβής και παράδοσης υλικών. Αρκετές μεγάλες επιχειρήσεις έχουν συνδέσει τη λειτουργία των συστημάτων προμηθειών τους με τις αντίστοιχες λειτουργίες των προμηθευτών τους. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η μείωση του κόστους των παραγγελιών αφού μεγάλο μέρος της ευθύνης για την πραγματοποίησή τους, μετατίθεται πλέον στους



προμηθευτές, οι οποίοι φροντίζουν παράλληλα για την αριστοποίηση των μεγεθών των αποθεμάτων, ενώ συγχρόνως εξασφαλίζουν τον συνεχή και αδιάλειπτο ανεφοδιασμό της επιχείρησης μειώνοντας τον κίνδυνό της να μείνει χωρίς απόθεμα πρώτων υλών. Παράλληλα η ποιότητα των υλικών ανεφοδιασμού είναι υψηλή, αφού οι διαδικασίες ελέγχου βρίσκονται και αυτές, κατά το μεγαλύτερο μέρος τους στην ευθύνη των προμηθευτών.

### **Κύριες Δραστηριότητες**

#### *Επιμελητεία Παραλαβής Υλικών*

Η διατήρηση ενημερωμένων αρχείων είναι πλέον υπόθεση ρουτίνας και επομένως προσφέρεται για τη χρησιμοποίηση ΠΣ βασισμένων σε Η/Υ. Η αυτοματοποίηση της αποθήκης για παράδειγμα, σημαίνει επακριβή τήρηση των ορίων αποθεμάτων που θέτει η διοίκηση, την αριστοποίηση της αποθηκευμένης ποσότητας, ώστε το κόστος διατήρησης αποθέματος να είναι το χαμηλότερο δυνατό. Η τεχνολογική ανάπτυξη δίνει τη δυνατότητα να παρακολουθείται η διακίνηση των εμπορευμάτων χωρίς την παραμικρή επέμβαση του ανθρώπινου παράγοντα (π.χ. αυτόματος έλεγχος κατά την έξοδο ενός προϊόντος από ένα supermarket).

Συγχρόνως όμως το σημαντικότερο γεγονός που προκύπτει από την τήρηση ενημερωμένων αρχείων μέσω ενός ΠΣ, είναι ο συνεχής έλεγχος και δυνατότητα ανεύρεσης κάθε μεταβαλλόμενου στοιχείου κατά τις καθημερινές ή λιγότερο συχνές συναλλαγές, με αποτέλεσμα τα διοικητικά στελέχη να είναι σε θέση να γνωρίζουν ανά πάσα στιγμή τα στοιχεία αυτά και βάση αυτών να λαμβάνουν τις αποτελεσματικότερες δυνατές αποφάσεις (π.χ. ύψος αποθεμάτων σε μετρητά, ή έτοιμα προϊόντα κ.λπ.).

#### *Λειτουργίες*

Η σύγχρονη κοινωνία στην οποία ζούμε συνήθως αναφέρεται ως πληροφοριακή οικονομία (information economy), ή εποχή της πληροφορίας, ή μεταβιομηχανική κοινωνία. Αυτό σημαίνει ότι τα παραγόμενα προϊόντα σχετίζονται περισσότερο με την πληροφορία, παρά με τα χρησιμοποιούμενα αγαθά για την παραγωγή τους. Υπάρχει μια τάση αύξησης της πληροφοριακής περιεκτικότητας (information content) των προϊόντων, ο βαθμός δηλαδή στον οποίο η αξία των προϊόντων βασίζεται στην πληροφορία παρά στα φυσικά αντικείμενα (α' ύλες κ.λπ.).

Η αυτοματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας έδωσε τη δυνατότητα να διακρίνουμε δύο φάσεις για την παραγωγή των

προϊόντων. Πρώτα, τη φάση του σχεδιασμού, όπου δημιουργείται μια ηλεκτρονική περιγραφή του προϊόντος (CAD), και στη συνέχεια τη φάση της κατασκευής όπου χρησιμοποιείται απ' ευθείας η ηλεκτρονική περιγραφή για τη φυσική παραγωγή του προϊόντος. Επειδή η πληροφορία τροποποιείται ευκολότερα απ' ό,τι το φυσικό προϊόν, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να διατηρήσουν την πρώτη φάση όσο το δυνατόν περισσότερο κατά την παραγωγική διαδικασία.

Η τάση της τροφοδοσίας πληροφοριών που περιγράφουν το προϊόν σε εργοστάσια με αυτοματοποιημένες διαδικασίες, βαθμιαία αλλάζουν τη λογική των επιχειρηματικών αυτών διαδικασιών. Όταν ο H. Ford ακολουθώντας τη στρατηγική της ηγεσίας κόστους (cost leadership strategy), δημιούργησε τα πρώτα μαζικής παραγωγής αυτοκίνητα, ανακοίνωσε ότι μπορεί να παραδώσει στους πελάτες οποιαδήποτε τύπο αυτοκινήτου αρκεί να είναι 'Τ' μοντέλο και να είναι μαύρο (Porter, 1980). Η τρέχουσα τάση είναι προς τη μαζική προσαρμογή στις απαιτήσεις των πελατών (mass customization), χρησιμοποίηση δηλαδή τεχνικών μαζικής παραγωγής για την επί παραγγελία παραγωγή προϊόντων ή υπηρεσιών. Αποτελεί μια προσπάθεια της διατήρησης των πλεονεκτημάτων της μαζικής παραγωγής, ενώ παρέχεται αξία που σχετίζεται με την επί παραγγελία δημιουργία.

Γενικά μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί με επιτυχία τα ΠΣ κατορθώνει κατά την παραγωγική διαδικασία να παράγει και να αναπτύσσει προϊόντα και υπηρεσίες με μεγαλύτερη πληροφοριακή περιεκτικότητα που ανταποκρίνονται κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις ανάγκες και επιθυμίες των αγοραστών, συμβάλλοντας στη δημιουργία ανταγωνιστικών για την επιχείρηση πλεονεκτημάτων.

### *Επιμελητεία Παράδοσης Υλικών*

Στη βιβλιογραφία αναφέρονται πολλά παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν και χρησιμοποιούν τα ΠΣ σαν τη κύρια στρατηγική τους επιλογή (Alter 1996, Gordon and Gordon 1999). Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις εφαρμόζοντας μια αυτοματοποιημένη διαδικασία παραγγελιών, κατόρθωσαν να κερδίσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς στον αντίστοιχο βιομηχανικό κλάδο. Για παράδειγμα οι American και United Airlines έχουν χρησιμοποιήσει τα συστήματα κράτησης θέσεων για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος (Laudon and Laudon, 1998). Όπως αναφέρει στο βιβλίο του ο Wiseman: «Τα ΠΣ των εταιρειών αυτών που δημιουργήθηκαν στη δεκαετία του '70, με κόστος περισσότερο από \$25 εκατ. το καθένα, δε χρησιμοποιούνται πλέον απλά σαν

ουδέτεροι μηχανισμοί για την αυτοματοποίηση της διαδικασίας κράτησης θέσεων, αλλά επιπλέον χρησιμοποιούνται σαν όπλα στη μάχη για υπεροχή στον αντίστοιχο βιομηχανικό κλάδο» (Wiseman, 1985).

Το καθένα από αυτά τα συστήματα χρησιμοποιείται για κρατήσεις θέσεων από όλες τις αερογραμμές, αλλά δίνει προτεραιότητα εμφάνισης στα δρομολόγια των πτήσεων των αερογραμμών των εταιρειών της American και united όταν οι πράκτορες ζητούν πληροφορίες στα τερματικά τους (Wiseman, 1988). Ένας πράκτορας που χρησιμοποιεί το σύστημα SABRE (το σύστημα κρατήσεων θέσεων της American Airlines) όταν ζητήσει μια λίστα πτήσεων από τη Ν. Υόρκη στο Λ. Άντζελες, γνωρίζει ότι οι πρώτες πτήσεις που εμφανίζονται στην οθόνη πιθανόν να μην είναι οι πιο σύντομες ούτε οι πιο φθηνές, αλλά σίγουρα είναι πτήσεις της εταιρείας American (Wiseman, 1985).

Επιπρόσθετα, η χρησιμοποίηση των ΠΣ πρόσφεραν τη δυνατότητα σε πολλές επιχειρήσεις να δημιουργούν κόστος μετακίνησης (switching cost) για τους αγοραστές και να τους κρατούν έτσι ευτυχείς αιχμαλώτους (Petre, 1985). Κόστος μετακίνησης δημιουργούν το λογισμικό που οι πελάτες απαραίτητα αναπτύσσουν για να επικοινωνούν με ηλεκτρονικά συστήματα παραγγελιών και διανομής, οι επενδύσεις για το απαραίτητο υλικό (hardware) και για εκπαίδευση των ατόμων που χρησιμοποιούν το νέο σύστημα. Έτσι ένα ταξιδιωτικό γραφείο (πρακτορείο) αλλάζοντας το σύστημα κρατήσεως θέσεων το οποίο βασίζεται σε Η/Υ, πιθανόν να αντιμετωπίσει παρόμοιο κόστος μετακίνησης.

### *Πωλήσεις και Marketing*

Τα στελέχη των επιχειρήσεων που ασχολούνται με τις πωλήσεις, έχουν βρει τα τελευταία χρόνια έναν πολύτιμο σύμμαχο στην προσπάθειά τους να πετύχουν τις επιδιωκόμενες πωλήσεις. Οι φορητοί Η/Υ (laptops) που συνδέονται μέσω τηλεπικοινωνιών στο ΠΣ της επιχείρησης, έχουν μειώσει σημαντικά τις περιττές μετακινήσεις των πωλητών για τη μεταβίβαση δεδομένων στην επιχείρηση, ενώ ο χρόνος που απελευθερώνεται μπορεί να χρησιμοποιηθεί για βελτίωση των σχέσεων της επιχείρησης με πελάτες ή για την εξεύρεση δυνητικών πελατών. Οι πωλητές ασφαλιστικών προγραμμάτων, για παράδειγμα, με τη βοήθεια των φορητών Η/Υ χρησιμοποιούν την τράπεζα δεδομένων της ασφαλιστικής εταιρείας για να προσφέρουν το καταλληλότερο από τα διαθέσιμα ασφαλιστικά προϊόντα, στην καταλληλότερη για κάθε πελάτη τιμή.

Στο πεδίο εφαρμογής των τεχνικών του μάρκετινγκ, τα ΠΣ έχουν πολλά να προσφέρουν. Όπως αναφέρθηκε, με τα ΠΣ στο Μάρκετινγκ

επιδιώκουμε την πρόσβαση σε στοιχεία που είναι απαραίτητα για τις έρευνες αγοράς, αλλά και σε πληροφορίες που έχουν σχέση με την ανάπτυξη καλύτερων ή εντελώς νέων προϊόντων, με στόχο την απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Οι επιχειρήσεις που εφαρμόζουν με συνέπεια τα ΠΣ αποδεικνύουν την αλήθεια των παραπάνω, με το να λανσάρουν συνεχώς νέα προϊόντα και να αποκτούν περισσότερους πελάτες κατακτώντας τις αγορές, αλλά και με τη χρησιμοποίηση της πληροφοριακής τεχνολογίας για την ανάπτυξη των αγορών τους (ηλεκτρονικό εμπόριο).

### *Υπηρεσίες*

Στη σημερινή εποχή, οι προσφερόμενες υπηρεσίες μετά την πώληση, αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρησιακής πολιτικής. Οι επιχειρήσεις που γνωρίζουν το υψηλό κόστος των προσφερόμενων μετά την πώληση υπηρεσιών, προσπαθούν να το μειώσουν όσο το δυνατόν περισσότερο. Τα ΠΣ παρέχουν τη δυνατότητα στους εξειδικευμένους τεχνικούς να απομνημονεύσουν και να διατηρήσουν αρχεία επισκευών σε όλες τις περιπτώσεις βλαβών, έτσι ώστε να μη σπαταλείται άσκοπα χρόνος και υλικά σε κάθε νέα ανάγκη για κάποια επισκευή, κάνοντας πειραματισμούς. Στην πράξη έχει μειωθεί ο απαιτούμενος χρόνος για το service ενός προϊόντος και οι τεχνικοί μπορούν να επιλύσουν γρήγορα πολύ περισσότερα προβλήματα απ' ό τι στο παρελθόν και με μεγαλύτερη επιτυχία.

Τα κινητά συνεργεία επισκευών ή παροχής διαφόρων άλλων υπηρεσιών που περιλαμβάνει το πακέτο πώλησης ενός προϊόντος, με τη βοήθεια της πληροφοριακής τεχνολογίας αποκτούν τη δυνατότητα της επικοινωνίας με τις κεντρικές μονάδες της επιχείρησης. Έτσι, μπορούν να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες ακόμα και σε πολύ απομακρυσμένες περιοχές.

Τελευταία μεγάλη εταιρεία στο χώρο των λευκών οικιακών συσκευών (home appliance industry), ανακοίνωσε την πρόθεσή της να ενσωματώσει ένα μικροεπεξεργαστή σε κάθε παραγόμενο προϊόν της, ο οποίος μεταξύ των άλλων θα δίνει τη δυνατότητα στους τεχνικούς της εταιρείας να διαγνώσουν πιθανή βλάβη στη λειτουργία της συσκευής και μάλιστα από απόσταση, με τη βοήθεια του Διαδικτύου (Internet), μειώνοντας ακόμη περισσότερο το κόστος, αλλά και το χρόνο επισκευής της συσκευής.

### **ΤΕΛΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ**

Τελειώνοντας την ανάλυση που επιχειρήθηκε με τις ανωτέρω επί μέρους επιδράσεις που δημιουργούνται κατά την υλοποίηση των ΠΣ

στις επιχειρήσεις, θα πρέπει να επισημανθεί η συμβολή των τηλεπικοινωνιών και ο σημαντικός ρόλος που αυτές διαδραματίζουν.

Οι επιχειρήσεις εκμεταλλεόμενες τη δυνατότητα των ΠΣ να υποστηρίξουν τις στρατηγικές τους, δημιουργούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Οι αγορές και οι αγοραστές κατακτώνται από τις επιχειρήσεις που καινοτομούν, που ενσωματώνουν την τεχνολογία ή προσφέρουν καλύτερες δυνατές υπηρεσίες, ενώ παράλληλα συνεχίζουν να μειώνουν το κόστος, εκμεταλλεόμενες τις προσφερόμενες από τα ΠΣ οικονομίες κλίμακας.

Παράλληλα, νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες δημιουργούνται από τη χρήση των ΠΣ στις επιχειρήσεις και ακόμη τα διευθυντικά στελέχη αποκτούν τη δυνατότητα να επιλέγουν μεταξύ των άριστων αποφάσεων εκμεταλλεόμενοι τη δύναμη της πληροφορίας που έχουν στη διάθεσή τους.

Τα περισσότερα όμως διευθυντικά στελέχη έχουν στρέψει την προσοχή τους στις βασικές τεχνολογίες του βιομηχανικού κλάδου στον οποίον ανταγωνίζονται και δεν έχουν συνειδητοποιήσει τη σπουδαιότητα των νέων τεχνολογιών των Η/Υ και των τηλεπικοινωνιών, που επηρεάζουν γενικά την αποτελεσματικότητα όλων των επιχειρήσεων ανεξάρτητα από το βιομηχανικό κλάδο στον οποίο ανήκουν.

Η στρατηγική σπουδαιότητα των ΠΣ στην πρόγνωση των αλλαγών του εξωτερικού περιβάλλοντος γίνεται ολοένα και περισσότερο φανερή. Η ταχεία μελέτη των αλλαγών του εξωτερικού περιβάλλοντος με τη βοήθεια των ΠΣ βοηθά τις επιχειρήσεις να ανακαλύψουν κερδοφόρες ευκαιρίες, τις οποίες αφού εκμεταλλευθούν, αποκτούν διαρκή ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, γεγονός που τις επιτρέπει να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικότερα τους ανταγωνιστές τους και να καταλάβουν μια απρόσβλητη θέση στον αντίστοιχο βιομηχανικό κλάδο.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Alter S. Information Systems: A Management Perspective, The Benjamin/Cummings Publishing Co., 2nd edition, 1996.
- Applegate L J. Gogan Electronic Commerce: Trends and Opportunities, Working Paper No.9-196-006, Harvard Business School, 1995.
- Cash, McFarlan, McKenney, Vitale, Corporate Information Systems Management, Irwin, 2nd edition, 1988.
- Earl M, Information Management: The Strategic Dimension, Oxford Press, 1990.
- Earl M, Management Strategies for Information Technology, Prentice Hall, 1989.

- Gordon J, Gordon S, Information Systems: A Management Perspective, Dryden Press, 2nd edition, 1999.
- Keen P, Competing in Time: Using Telecommunications for Competitive Advantage, Cambridge, 1988.
- Keyes J, Infotrends: The Competitive Use of Information, Mc-Graw Hill, 1993.
- Laudon K, Laudon J, Management Information Systems, Prentice Hall, 6th edition, 1999.
- McLeod R, Management Information Systems, Prentice Hall, 6th edition, 1998.
- Meyer D, Boone M, The Information Edge, Mc-Graw Hill, 1987.
- Neumann S, Strategic Information Systems, Macmillan Publishing Co, 1994.
- Newman W, Brock F, A Framework for Designing Competitive Information Systems, Information Executive, Vol. 3, Spring 1990.
- Petre P, How to Keep Customers Happy Captives, Fortune, Sept. 2, 1985
- Porter M, Competitive Strategy, Free Press, 1980.
- Porter M, Competitive Advantage, Free Press, 1985a.
- Porter M, Millar V, How Information Gives You Competitive Advantage, Harvard Business Review, July-August 1985b.
- Quelch J, Klein L, The Internet and International Marketing, Sloan Management Review, Spring 1996.
- Robson W, Strategic Management & Information Systems, Pitman Publishing, 2nd edition, 1997.
- Sethi R, Sethi V, Using Information Technology for Competitive Advantage: A Literature Synthesis and some Empirical Results, Journal of Information Technology Management, Vol.4, No.1 1993.
- Synnott W, The Information Weapon, J. Wiley & Sons, 1990.
- Verity J, Hof R, The Internet: How it will Change the Way you Do Business, Business Week, Nov. 14, 1994.
- Wiseman C, Strategy and Computers: Information Systems as Competitive Weapons, Dow-Jones IRWIN, 1985.
- Wiseman C, Strategic Information Systems, Irwin, 1988.

K. Giziakis\*

---

## THE COST OF COMMERCIAL TOTALLY LOST SHIPS WORLDWIDE

---

### 1. INTRODUCTION

The goal of any international or national institution which deals with accident regulations is the reduction of the total number of accidents. This is often felt to be imperative even regardless of the extent of the cost of the accidents. However, the fact that resources are limited introduces the second goal, that is the efficient reduction of all accident costs both human and material. The society may not want to spend \$100 to save \$10.

This paper reports a small part of a research project aimed at finding the cost of marine casualties. It is hoped to find acceptable ways of estimating the cost of casualties and increase the safety and environmental protection by applying the most cost effective programs, which ensure that the limited economic resources are spent wisely.

An effective attack on the safety problem will require the following:

- Recognition of the complexity of the problem. There are many factors, that is the environment, ships and seamen that influence safety. No single factor can be identified as a "cause" of accidents.
- Proper identification of remedies or counter measures by maritime specialists. An understanding of the factors contributing to accident loss is necessary for the identification of effective remedies.
- Selection of remedies on the basis of the improvement produced for the expenditure made. The resource available for traffic safety

---

\* Ass. Prof. University of Piraeus Dept. of Maritime Studies.

improvements are not without limit, and it is therefore necessary to allocate the funds available for this purpose in a way that yields the greatest gain possible in terms of accident loss reduction.

The ability to find an effective program aiming at the reduction of accident loss is severely limited by the lack of understanding for the many factors affecting the safety of ship operations.

The International Maritime Organization (I.M.O.) has adopted recently the risk analysis method in implementing new international rules to shipping.

The risk analysis is a tool which can help towards an effective attack on the safety problem. It is distinguished in Risk Assessment and Risk Management.

The Risk Assessment can be used to analyze scientific evidence in order to evaluate the relationship between the exposure to certain factors and the potential occurrence of failure. The Risk management, on the other hand, is defined as the complex of judgement and analysis that uses the results of risk assessment to produce a decision about accidents, to be taken. It can be seen as a system being designed to balance risk against risk, that is, we must address the worst and most controllable risk first. Cost and effect and their relationship is the heart of risk management. Greater reductions in the harmful effects are usually associated with higher control costs, typically along a curve of declining efficiency. There is a number of analytic tools that are aiming at exploring the above relationship.

An essential element of the above method is the cost of accident. The cost of marine accidents can be broadly divided into cost of ships (hull cost), cost of cargo lost or damaged, cost of loss of life and cost of environmental damage. In this presentation a preliminary analysis will be made of the above costs but the environmental damage.

There were no readily available cost data for accidents in shipping industry. A few international insurance institutions i.e. P&I Clubs have published compensation data referring to damages to third parties in small numbers of cases and not to all accidents.

## 2. DATA

### 2.1 *Casualty Data*

The casualty data were collected from the London Underwriters Association and include ships of the class 500 gross tonnage (grt) and above. The reasons for selecting ships over 500 grt were that



the number of reported accidents is more likely to be close to the actual number of accidents when the ship is large and that there is a different basis on safety provisions for ships below 500 grt, in that some safety conventions do not apply. There is no requirements for a cargo ship safety construction certificate and although UK legislation for these ships requires scales of safety equipment to be carried, this is not the case for all flags.

The period of investigation was from 1<sup>st</sup> of January 1993 to July 1996. It is important to include a long period of time when the interest is centered on trends, but in this study we focus our interest on finding the most recent casualty data and their cost in order to have the most realistic presentation of the situation and to achieve as homogeneous a situation as possible.

The following information has been collected for each casualty:

(a) Flag (b) grt (c) age of ship (d) type of ship (e) weather conditions (f) casualty categories, that is fires, collisions etc. (g) casualties to human life (h) geographical location of the occurrence of the accident (i) cargo on board (j) pollution reported.

## 2.2 Cost Data

Casualty cost data is not readily available and indirect methods must be employed in order to calculate them. The monetary figures are expressed in current prices, because the time period studied is very short and there was no provision for inflation.

### 2.2.1 Cost of ships

It is generally accepted by economists that the market value of a ship at any time is the best indication of the value of the ship, and the best indication for the market value of ship is its second-hand market value.

A survey of all sales without credit terms or any time charter party, has been carried out for the relevant years. Using these data we built econometric models in order to estimate the second-hand market values. The models are as follows:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$$

Where

Y the second hand market values

$x_1$  GRT tonnage

$x_2$  age of ship

$x_3$  time charter rate

$a, b_1, b_2, b_3$  coefficients

The coefficients are estimated by fitting the model to the known data for each year and for each type of ships, that is tankers, bulk carriers and general cargo. Although there are other types in the casualty data such as fishing vessels, ferry ro-ro etc. costs have not yet been found.

The econometric models fit quite well to ships of up to 20 yrs old. For ships older than 20 yrs an estimated scrap value has been set. Where a constructive total loss has been sold for scrap, the estimated scrap value has been subtracted from the estimated market value.

### 2.2.2. *Cost of cargo lost*

This variable refers to cost of cargo lost or damaged as a result of an accident to a ship and not as a result of handling, stowage and carriage. In the present study the cost of cargo has been calculated by finding the average international yearly market price for every transported commodity for each year, for which a survey of international market prices for all transported goods has been made (2). There are few commodities like chemicals, where unless specific information is given it is very difficult to find the cost so they have been reported as "unknown". The same technicality was used, whenever we had a cargo reported as "general" and no any other information was given.

This variable contains only the "market cost" of cargo lost, which is objectively defined. In order to find the real cost of cargo lost to the society in general, other costs are required which are difficult to trace, and qualitative costs which are subjective; for example, the cost to society of not delivering the cargo at the right time (i.e. idle factories). There are, however, no data readily available worldwide to calculate these costs for the society as a whole.

### 2.2.3. *Cost of loss of life*

The data on casualties described earlier can be used to calculate the number of lives lost, though this may be an underestimate, as deaths occurring some time after the incident are often not reported. Any attempt to place a value on human life runs into a number of difficulties, the most fundamental of which is the objection that the value of life cannot be measured in monetary terms. As part of the everyday functioning of both the legal system and the insurance industry, however, such evaluations must be, and are, regularly carried out.

The value of human life can be measured in terms of expected life time earnings, or in other ways. Gardner and Goss (3) M.O. Rathaille and P. Wiedemann (4) employ this method. An attempt to reemploy this method has been done and it has resulted in an average value of \$350000 per life lost. This method seems to underestimate the real cost for the society, because it ignores many non economic "costs", that can not be easily measured or easily evaluated in monetary terms. This estimation of the value of human life is a commercially based evaluation.

### 3. ANALYSIS OF DATA

Table 1 presents the results from casualty and cost file data. Data have been analyzed according to the type of ship. The casualty data file contains 425 ships of all types, for the specific time period. Cost data have been collected for general cargo, bulk carriers and tankers. The cost data file contains 305 ships of the above types. Column 1 shows the number of ships lost for each type. There are also 120 ships lost that have a type different from those of which cost data are available.

Column 2 includes the mean age, which is rather high for all types of ships lost. This may lead us to the easy conclusion that the old ships tend to be lost. But this may not be so. Old ships have a smaller economic value than the new ones; thus a serious accident may result in a total loss for the old ship, but not for the new one.

Column 3 shows the mean grt. The results for tankers suggest that rather small ships are becoming total loss. Column 4 shows the total grt lost for each type of ship. The total grt lost for all types was 3,2 million, while the total grt loss for general cargo, bulk carrier and tanker types amounts to 2,8 million grt.

In Column 5 the cost of hull is shown in thousand dollars. The total cost for the three types considered accounts for \$846 million.

Column 6 indicates the relative contribution of cost of hull for the three types of ship. Bulk carriers and tankers have almost the same share i.e. 28% and 29%, while the general cargo category contributes by 43% to the total cost.

Column 7 shows the cost of cargo lost in thousand \$ and column 8 shows the percentage contribution of the cost of cargo.

Column 9 presents the number of people killed or missing and column 10 the respective percentage contribution. The contribution of tankers is small, 13% of the number of people lost among the three types of ship. Column 11 shows the cost of human life lost.

That is the number of individuals lost multiplied by \$350000 for each person killed or missing. Column 12 shows the total cost of the casualties, that is the sum of columns 5,7 and 11. Column 13 shows the percentage cost distribution by type of ship. Columns 14 and 15 include measures of comparison among the types of ships. In particular, column 14 contains a measure calculated as the number of people lost divided by grt lost. The results of the division are multiplied by 1000. The average of 0,31 can be interpreted as follows: for each 1000grt lost for the three types mentioned above, about 0,31 persons lose their lives or for every 100000grt lost almost 31 individuals lose their lives. Column 15 shows the cost in \$ per grt lost. The average cost amounts to \$512 per GRT lost. General cargo type was above the average showing \$690 per GRT lost.

In table 2 there is an analysis according to the type of accident. A total of 305 losses that corresponds to general cargo, bulk carrier and tanker types are analyzed. The content of the 15 columns of the table is as explained in table 1. The percentage contribution to hull cost of foundered category accounts for 30%. This category having the greatest share contributes by 71% to human losses and it is well ahead from other types of accident (column 10). The measures of comparison in columns 14 and 15 for categories foundered and collision are 0,7 and 0,4 respectively, that is above the average of 0,31 people per 1000grt. The cost per grt lost is pictured in column 15. Again the categories foundered and collision were above the average of \$512 per grt lost. The corresponding figures for these categories were \$646 and \$636 respectively.

In table 3 casualties of selected areas are shown. These areas have been selected subjectively and our purpose is to give some idea as to the location of accidents. In these areas were lost 211 ships out of 305. The remaining casualties have occurred in other areas. The ships lost in Japanese Waters have the lowest average age. On the other extreme ships lost in Eastern Coast of US have the highest mean age. The comparison measure people lost per GRT (column 14) was above the world average of 0,31 for all areas except for the NW Europe. The highest loss was in Mediterranean, that is 0,53 person per 1000 grt lost. The cost per grt lost (column 15) was also above the world average of \$512 for all areas except NW Europe and East Coast of US. The highest value was in Japanese waters \$741 per GRT followed by Mediterranean, \$716 per GRT lost.

#### 4. CONCLUSION

The above analysis is part of a research project, which includes all marine casualties, including total and partial losses. It is rather meaningless to draw conclusions from the discussion of total losses alone. An indication may be given by this analysis as to the direction of efforts for improving safety.

As preliminary conclusions the following can be stated:

(a) General cargo ship type has the highest value per GRT lost (\$690 per GRT) and also the highest human losses per 1000 grt (0,45 per 1000 GRT). These two figures suggest that more attention must be given to this type among the three types considered.

International Organizations have mainly been concentrated, in order to increase safety, of tankers and bulk carriers. Economic considerations show that the cost per grt amounts to \$690 for the general cargo type of ship (Table 1, column 15) indicating that safety must be increased for this type. In other words, reducing risk of this category is of higher value than for the other two types of ship.

(b) The mean age was rather high. It is difficult to conclude that losses occur to old ships more often by this analysis alone. When total losses are studied, the economic value of a ship may be the reason of declaring an accident as total loss. In other words, if a similar accident has occurred to a young ship it is possible the economic value of the ship to allow for repairs. That is the reason that more conclusive results may be drawn when all accidents are studied.

(c) Human casualties, for the types of ships for which cost data have not found are above the worst result of general cargo type. The only category that presents a better value, 0,06 people per 1000 grt lost, is the burges and tugs one. Passenger and Ferry ro-ro ships have the highest value; 2,35 people per 1000 GRT lost.

(d) In table 2, column 15, the cost per grt lost was above the average for foundered and collision categories. These values indicate that more attention should be paid on reducing the accidents of these categories.

(e) In table 2, column 14, the same categories as in (d) present high human losses, which are above the average of 0,31 persons per 1000 grt lost; foundered 0,7 people per 1000 grt, collisions 0,4.

(f) Selected areas, that correspond to a large portion of the world of ship movements, are shown in table 3. Japanese waters and Mediterranean sea include high values, above the world average. If the accidents or the risk of accident, in these two areas, are reduced,

this reduction will result in the biggest savings in the marine sector among the areas of table 3.

(g) Human losses, column 14, indicate that Mediterranean and South East Asia areas are the most dangerous ones. The corresponding figures are 0,53 and 0,42 people lost and are above the average of 0,4.

(h) The cost data file does not include all costs. The file does not contain environmental costs, costs from other serious casualties that are not resulted in total loss. The study continues and costs for all accidents will be studied in a comprehensive way in order to obtain more conclusive results.

## REFERENCES

1. Giziakis K., Giziaki E. (1996) "Risk Assessment methods in shipping safety" The Cyprus Journal of Science and Technology, Vol 1, No 2.
2. UNCTAD (1995,1996) Commodity Yearbook.
3. Gardner, BM and Goss R. (1977) "Lifeboats versus inflatable rafts: A comparison of cost-benefits".
4. O. Rathaille and Weidermann P. (1980) "The social cost of marine accidents and marine traffic management systems" J. of Navigation, Vol 33, p. 30.

**TABLE 1.**  
*Analysis of data according to the type of ship*

TYPES OF SHIPS	(1) Number of ships lost	(2) Mean age	(3) Mean GRT	(4) Total GRT Lost	(5) Cost of Hull Lost (\$'000)	(6) Cost of hull %	(7) Cost of cargo (\$'000)	(8) Cargo lost %	(9) No Killed/ Missing	(10) Killed/ Missing %	(11)* Cost of human life (\$'000)	(12) Total cost (\$'000)	(13) Total cost %	(14) People per GRT x 1000	(15) Total cost per GRT (\$)
General Cargo	218	21,4	4336	945318	367075	43	140660	48	426	48	149100	656835	45	0,45	690
Bulk Carriers	37	19,3	30096	1113578	230416	28	62329	22	347	39	121450	414195	29	0,31	370
Tankers	50	21,8	15346	767335	248712	29	88611	30	118	13	41300	378623	26	0,15	493
Total	305			2826231	846203	100	291600	100	891	100	311850	1449653	100	0,31	512

\* Cost per person \$ 350000

**TABLE 2.**  
*Analysis of data according to the type of accident*

TYPES OF ACCIDENTS	(1) Number of ships lost	(2) Mean age	(3) Mean GRT	(4) Total GRT Lost	(5) Cost of Hull Lost (\$'000)	(6) Cost of hull %	(7) Cost of cargo (\$'000)	(8) Cargo lost %	(9) No Killed/ Missing	(10) Killed/ Missing %	(11)* Cost of human life (\$'000)	(12) Total cost (\$'000)	(13) Total cost %	(14) People per GRT x 1000	(15) Total cost per GRT (\$)
Foundered	122	21,1	7203	878791	255080	30	90316	31	637	71	222950	568346	39	0,70	646
Fires & Explosion	48	20,9	11173	536343	141118	17	89996	31	79	9	27650	258764	18	0,14	482
Collision -Contacts	38	20,4	8345	317095	130461	15	26755	9	127	14	44450	201666	14	0,40	636
Grounded	49	20,9	10805	529444	170292	20	51855	18	3	1	1050	223197	15	0,00	421
Miscellaneous	48	22,5	11772	504559	149252	18	32678	11	45	5	15750	197680	14	0,08	350
<b>TOTAL</b>	<b>305</b>			<b>2826232</b>	<b>846203</b>	<b>100</b>	<b>291600</b>	<b>100</b>	<b>891</b>	<b>100</b>	<b>311850</b>	<b>1449653</b>	<b>100</b>	<b>0,31</b>	<b>512</b>

\* Cost per person \$ 350000



**TABLE 3.**  
Analysis according to selected locations

TYPES OF ACCIDENT	(1) Number of ships lost	(2) Mean age	(3) Mean GRT	(4) Total GRT Lost	(5) Cost of Hull Lost (\$'000)	(6) Cost of hull %	(7) Cost of cargo (\$'000)	(8) Cargo lost %	(9) No Killed/ Missing	(10) Killed/ Missing %	(11)* Cost of human life (\$'000)	(12) Total cost (\$'000)	(13) Total cost %	(14) People per GRT x 1000	(15) Total cost per GRT (\$)
NW Europe (1)	26	19,9	10317	268252	68831	12	40795	20	76	11	26600	136226	13	0,28	507
Japanes Waters (13)	45	18,5	10226	460207	223221	38	53511	26	184	26	64400	341132	33	0,40	741
SE Asia (11+12)	96	20,3	7080	679727	216202	36	62970	30	289	41	101150	380322	36	0,42	559
Mediterranean (4+5)	35	22,9	6323	221318	68779	12	48078	23	119	17	41650	158507	15	0,53	716
East US Coast (24+28)	9	28,5	10765	96890	17489	2	2458	1	33	5	11550	31497	3	0,34	325
TOTAL	211			1726394	594522	100	207812	100	701	100	245350	1047684	100	0,40	606

\* Cost per person \$ 350000

Κ. Γκιζιάκης\*, Δρ. Ε. Μπαρδής\*\*

---

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗΣ – ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ.  
ΕΝΑΣ ΝΕΟΣ ΘΕΣΜΟΣ\*\*\*

---

## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σήμερα ο νέος απόφοιτος αντιμετωπίζει μια πολύ σύνθετη αγορά εργασίας με αρκετές δυσκολίες. Η διεθνοποίηση της αγοράς δυσκολεύει ακόμη περισσότερο την εύρεση εργασίας και εντείνει τον ανταγωνισμό. Η κατάσταση αυτή σε συνδυασμό με τις γρήγορες εξελίξεις στο περιεχόμενο και στις ανάγκες πολλών επαγγελματιών, έχει δημιουργήσει το φαινόμενο να υπάρχει ανεργία και ταυτόχρονα έλλειψη ειδικών.

Η αγορά εργασίας εξελίσσεται με ταχείς ρυθμούς και σε αυτή την ταχύτητα εξελισσόμενη αγορά το πανεπιστήμιο και οι σπουδές δεν μπορούν να έχουν ένα στατικό χαρακτήρα. Προκύπτει συνεπώς η ανάγκη της σωστής προετοιμασίας και πληροφόρησης των αποφοίτων για την είσοδό τους στον επαγγελματικό στίβο καθώς και η σπουδαιότητα της αναζήτησης εργασίας ή περαιτέρω σπουδών, όχι πλέον στα στενά πλαίσια μιας πόλης ή στα στενά πλαίσια μιας χώρας, αλλά σε ολόκληρη την Ενωμένη Ευρώπη. Τα παραπάνω επισημαίνουν ότι αποτελεί αναγκαιότητα η σύνδεση της εκπαίδευσης με την παραγωγή και την κοινωνία της οποίας τόσο τα πανεπιστήμια όσο και η παραγωγή αποτελούν αναπόσπαστο τμήμα.

---

\* Αναπλ. Καθηγ. Πανεπιστημίου Πειραιώς, Επιστημονικός Υπεύθυνος Γραφείου Διασύνδεσης.

\*\* Υπεύθυνη Γραφείου Διασύνδεσης Πανεπιστημίου Πειραιώς.

\*\*\* Το άρθρο αυτό αφιερώνεται στην μνήμη του αναπληρωτή καθηγητή Δ. Κοδοσάκη, που διετέλεσε αναπληρωτής επιστημονικός υπεύθυνος του Γραφείου Διασύνδεσης και συνέβαλε καθοριστικά στην προσπάθεια διασύνδεσης του Πανεπιστημίου μας με την αγορά εργασίας.

Η ίδρυση και λειτουργία Γραφείων Διασύνδεσης στο χώρο της Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης αποτελεί προσπάθεια ικανοποίησης της παραπάνω ανάγκης. Το Γραφείο Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου Πειραιώς ξεκίνησε την λειτουργία του τον Ιούλιο του 1997.

Στην παρούσα εργασία (α) γίνεται αναφορά στον νέο θεσμό και τον ρόλο του (β) περιγράφονται τα αποτελέσματα έρευνας στην οποία βασίστηκε η οργάνωση των υπηρεσιών του Γραφείου στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς σύμφωνα με τη ζήτηση και τις προτεραιότητες τις οποίες έθεσαν οι φοιτητές και φοιτήτριες του Πανεπιστημίου Πειραιώς (γ) γίνεται αναφορά στην οργάνωση των υπηρεσιών που προσφέρει σήμερα και τέλος (δ) στις προοπτικές ανάπτυξης των υπηρεσιών και του ρόλου ενός Γραφείου Διασύνδεσης.

## 2. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Σκοπός του Γραφείου Διασύνδεσης-Σταδιοδρομίας είναι η επίτευξη δημιουργικής σύζευξης της Εκπαίδευσης με την παραγωγική διαδικασία. Το προσδοκώμενο αποτέλεσμα από την σύζευξη αυτή, με την οποία ασχολείται ο νέος θεσμός, είναι η αποδοτικότερη τοποθέτηση και αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού των νέων πτυχιούχων.

Ο νέος θεσμός λαμβάνει σοβαρά υπόψη του τα εξής:

1. Ότι η επιλογή επαγγέλματος είναι μία από τις σημαντικότερες αποφάσεις για τον νέο άνθρωπο
2. Ότι η επιλογή αυτή γίνεται υπόθεση δύσκολη επειδή τα δεδομένα αλλάζουν συνεχώς
3. Ότι το εκπαιδευτικό σύστημα οφείλει να παρακολουθεί τις σύγχρονες τάσεις, να προβλέπει τις μελλοντικές εξελίξεις και να προετοιμάζει τους νέους ανθρώπους ώστε να αξιοποιήσουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις σπουδές τους στον χώρο εργασίας.

Στην διαδικασία της σύζευξης συμμετέχουν δύο περιβάλλοντα. Το εσωτερικό, ενδο-πανεπιστημιακό, περιβάλλον και το εξωτερικό. Το εσωτερικό περιλαμβάνει τους φοιτητές και απόφοιτους καθώς και την ακαδημαϊκή κοινότητα. Το εξωτερικό είναι η υπόλοιπη κοινωνία και ιδιαίτερα η αγορά εργασίας.

Για την επίτευξη της δημιουργικής σύζευξης είναι αναγκαία η αμοιβαία ενημέρωση των ενδιαφερομένων μερών, αλλά και η ανάπτυξη συστηματικής συνεργασίας τους.

Η διασύνδεση περιλαμβάνει ενέργειες όπως:

- Υποστήριξη εύρεσης θέσεων πρακτικής άσκησης σε χώρους εργασίας. Η δράση αυτή βοηθά στην ολοκλήρωση της προε-

τοίμασias των ενδιαφερομένων φοιτητών για την ένταξή τους στο παραγωγικό σύστημα της χώρας και την προσαρμογή τους στις συνεχώς μεταβαλλόμενες και εξελισσόμενες απαιτήσεις της αγοράς εργασίας.

- Υποστήριξη ενεργειών επαγγελματικής αποκατάστασης των πτυχιούχων.
- Συνεχή και άμεση επικοινωνία πανεπιστημίου και επιχειρήσεων μέσα από εκθέσεις, ημερίδες κ.ά. Στην επικοινωνία αυτή δίνεται η δυνατότητα για πληροφόρηση αφενός των επιχειρήσεων για τις διαθέσιμες ειδικότητες καθώς και για το υπόβαθρο των γνώσεων των αποφοίτων και αφετέρου των φοιτητών και αποφοίτων για τους διάφορους χώρους απασχόλησης, τα προβλήματα και τις ιδιαιτερότητες που παρουσιάζουν καθώς και για την ζήτηση πτυχιούχων ΑΕΙ.
- Συνεχή παρακολούθηση διαμορφούμενων αναγκών και τάσεων στην αγορά εργασίας.
- Ενημέρωση των Τμημάτων του Πανεπιστημίου για τις νέες τάσεις της αγοράς εργασίας που ίσως αξιοποιήσουν κατά τον σχεδιασμό των προγραμμάτων σπουδών.

Χρειάζεται να τονισθεί ότι τα Γραφεία Διασύνδεσης δεν είναι γραφεία ευρέσεως εργασίας, αλλά υποστηρίζουν τους φοιτητές και απόφοιτους ώστε να αντιμετωπίσουν πιο αποτελεσματικά την επαγγελματική αστάθεια και αβεβαιότητα.

### **3. ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ/ΤΡΙΩΝ**

#### **3.1. Μεθοδολογία διεξαγωγής της έρευνας**

Το Γραφείο Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου Πειραιώς ξεκίνησε την προσπάθεια οργάνωσης των Υπηρεσιών του με γνώμονα τις προτεραιότητες που έθεταν οι φοιτητές, που βρίσκονταν στο τελικό στάδιο των σπουδών τους.

Για την επίτευξη του παραπάνω στόχου σχεδίασε έρευνα βασισμένη σε ερωτηματολόγιο. Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε ερωτήσεις γενικές για το φύλο, το έτος γέννησης, το Τμήμα και το έτος φοίτησης, τον τόπο διαμονής, το επάγγελμα των γονιών καθώς και ερωτήσεις για την ζήτηση υπηρεσιών σταδιοδρομίας, καθορισμό παραγόντων επιλογής σπουδών και άμεσων μελλοντικών σχεδίων.

Η έρευνα διεξήχθη τους μήνες Οκτώβριο και Νοέμβριο του έτους 1997 και συμμετείχαν φοιτητές και φοιτήτριες του 3<sup>ου</sup> και 4<sup>ου</sup> έτους σπουδών όλων των Τμημάτων. Η επιλογή των συγκεκρι-

μένων ετών βασίστηκε στο γεγονός ότι τα άτομα σε αυτά τα έτη σπουδών αρχίζουν να σκέφτονται σοβαρά την μελλοντική τους σταδιοδρομία. Η επιλογή των φοιτητών που συμμετείχαν στην έρευνα έγινε με βάση τις παραδόσεις μαθημάτων από το πρόγραμμα διδασκαλίας. Επιλέγησαν μαθήματα με δύο κριτήρια. Το πρώτο κριτήριο ήταν ο αριθμός προσέλευσης των φοιτητών στις παραδόσεις και το δεύτερο ήταν η ώρα διεξαγωγής των παραδόσεων. Επιλέγησαν μαθήματα που διεξάγονται τόσο κατά τις πρωινές όσο και κατά τις απογευματινές ώρες. Ο καθηγητής του μαθήματος είχε ενημερωθεί εκ των προτέρων για τον στόχο της διεξαγωγής της έρευνας. Όλοι οι φοιτητές και φοιτήτριες που παρακολούθουσαν το συγκεκριμένο μάθημα κατά την ημέρα της επίσκεψης του ερευνητή συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο.

Στην επόμενη ενότητα θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα που αφορούν ερωτήσεις που σχετίζονται με την πιο αποτελεσματική οργάνωση των υπηρεσιών του Γραφείου Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

### 3.2. Αποτελέσματα της έρευνας

Συμπληρώθηκαν 470 ερωτηματολόγια. Το 57% των ερωτηθέντων ήταν γυναίκες.

Για την αξιολόγηση-χρησιμότητα των υπηρεσιών που οι φοιτητές θα επιθυμούσαν να προσφέρει το Γραφείο χρησιμοποιήθηκε κλίμακα από 1 έως 4 όπου 1 αναφέρεται σε πολύ χρήσιμη και το 4 σε καθόλου χρήσιμη. Τα αποτελέσματα στην ερώτηση για αξιολόγηση των υπηρεσιών-πληροφοριών παρουσιάζονται στον πίνακα 1. Ένα πολύ μεγάλο ποσοστό, περίπου 72%, θεωρεί πολύ χρήσιμες πληροφορίες που σχετίζονται με εργασία (θέσεις εργασίας και πρακτικής άσκησης). Πληροφορίες που σχετίζονται με περαιτέρω σπουδές αξιολογούνται ως πολύ χρήσιμες από το 55-60% των συμμετεχόντων. Οι πληροφορίες αυτές αφορούν σεμινάρια επαγγελματικής κατάρτισης, μεταπτυχιακά προγράμματα σπουδών και διαθέσιμες υποτροφίες για υποστήριξη σπουδών. Οι υπηρεσίες συμβουλευτικής επαγγελματικού προσανατολισμού δεν φαίνεται να απασχολούν ιδιαίτερα τους φοιτητές (30% - 47%).

Στην έρευνα ελέγχθηκε κατά πόσο οι άνδρες αξιολογούν τις υπηρεσίες του Γραφείου διαφορετικά από τις γυναίκες. Οι γυναίκες αξιολογούν περισσότερο θετικά πληροφορίες που σχετίζονται με θέσεις πρακτικής άσκησης ( $p=0,001$ ) καθώς και με διαθέσιμες υποτροφίες ( $p=0,011$ ) και σεμινάρια επαγγελματικής κατάρτισης ( $p=0,0001$ ). Στα θέματα συμβουλευτικής επαγγελματικού προσανατολισμού οι γυναίκες αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία από τους άνδρες. Ορισμένες διαφορές αφορούν σε θέματα σταδιοδρομίας

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1.***Αξιολόγηση υπηρεσιών που θα προσφέρει το Γ.Δ.*

<b>ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ:</b>	<b>ΣΕΙΡΑ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ (%)</b>
Θέσεις Εργασίας	71,6
Θέσεις Πρακτικής Άσκησης	71,5
Σεμινάρια Επαγγελματικής Κατάρτισης	59,6
Διαθέσιμες Υποτροφίες	56
Προγράμματα Σπουδών	54,2
Οδηγίες Παρουσίασης σε Συνέντευξη Πρόσληψης	53,4
Συνθήκες Αγοράς Εργασίας	48,0
Οδηγίες Σύνταξης Αίτησης Πρόσληψης	47,1
Προσωπικές Συμβουλές σε θέματα Σταδιοδρομίας	46,3
Οδηγίες Σύνταξης Βιογραφικού Σημειώματος	46,1
Ημέρες Καριέρας	45,8
Σελίδες στο Παγκόσμιο Διαδίκτυο	36,7
Σεμινάρια σε θέματα Σταδιοδρομίας	36,6
Προφίλ Επαγγελματιών	31,8
Προφίλ Επιχειρήσεων	22,5

γενικότερα ( $p=0,007$ ) και ειδικότερα σε οδηγίες σύνταξης βιογραφικού και αίτησης καθώς και παρουσίας σε συνέντευξη ( $p=0,001$ ,  $p=0,0001$ ,  $p=0,012$  αντίστοιχα).

Έγινε περαιτέρω διερεύνηση για το κατά πόσο οι προσφερόμενες υπηρεσίες αξιολογούνται διαφορετικά ανάλογα με το Τμήμα φοίτησης. Η ανάλυση διακύμανσης κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι πληροφορίες για θέσεις εργασίας και πρακτικής άσκησης καθώς και για μεταπτυχιακά προγράμματα σπουδών αξιολογούνται το ίδιο από όλα τα Τμήματα. Διαφοροποίηση εμφανίζουν οι πληροφορίες για διαθέσιμες υποτροφίες καθώς και για σεμινάρια κατάρτισης ( $p=0,006$  και  $p=0,0001$  αντίστοιχα). Η ανάλυση πολλαπλών συγκρίσεων εντόπισε ότι η διαφορά οφείλεται στο Τμήμα Τεχνολογίας και Συστημάτων Παραγωγής που αποδίδουν πολύ μεγαλύτερη βαρύτητα στην χρησιμότητα των παραπάνω πληροφοριών σε σχέση με τα άλλα Τμήματα του Πανεπιστημίου.

Στις ερωτήσεις που σχετίζονται με την ιεράρχηση παραγόντων κρίθηκε να δηλωθεί η σειρά σπουδαιότητας δηλώνοντας με 1 τον έον σημαντικό λόγο.

Τα αποτελέσματα της ιεράρχησης των μελλοντικών σχεδίων μετά την λήψη του πτυχίου εμφανίζονται στον πίνακα 2 και 3. Προτεραιότητα αποδίδεται σε μεταπτυχιακές σπουδές στο ίδιο αντικείμενο με το πρώτο πτυχίο (55%) και ακολουθεί η εργασία σχετιζόμενη με το αντικείμενο σπουδών (41,6%) (πίνακας 2). Επιπρόσθετα τα μελλοντικά σχέδια των ανδρών δίνουν μεγαλύτερη προτεραιότητα στις μεταπτυχιακές σπουδές από ότι οι γυναίκες ( $p=0,01$ ), ενώ στην εξεύρεση εργασίας σχετικής με το αντικείμενο σπουδών προκύπτει ότι οι γυναίκες αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία σε σύγκριση με τους άνδρες ( $p=0,0001$ ). Στην ερώτηση "τι σημαίνει για τον νέο πτυχιούχο καλή δουλειά" το σπουδαιότερο κριτήριο εντοπίζεται στην προσωπική ολοκλήρωση και ακολουθείται από την υψηλή αμοιβή και την επαγγελματική ασφάλεια (πίνακας 3). Περαιτέρω ανάλυση έδειξε ότι οι γυναίκες αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία στην προσωπική ολοκλήρωση από τους άνδρες συναδέλφους τους ( $p=0,0001$ ), ενώ οι άνδρες αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία από εκείνη των γυναικών στην υψηλή αμοιβή και στην κοινωνική θέση ( $p=0,0001$ ,  $p=0,01$  αντίστοιχα).

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

Ιεράρχηση μελλοντικών σχεδίων

ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ	ΤΟ ΠΛΕΟΝ ΣΠΟΥΔΑΙΟ ΣΧΕΔΙΟ (%)
Μεταπτυχιακά στο ίδιο αντικείμενο	55,4
Εργασία σχετική με το αντικείμενο σπουδών	41,6
Μεταπτυχιακά σε άλλο αντικείμενο	23,9
Οποιαδήποτε άλλη εργασία	5,6
Διδακτορικό σε άλλο αντικείμενο	1,3
Διδακτορικό στο ίδιο αντικείμενο	1

Περαιτέρω διερεύνηση σε σχέση με το Τμήμα φοίτησης έδειξε ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές σε σχέση με τα μελλοντικά σχέδια μετά την λήψη του πτυχίου δηλαδή για όλα τα Τμήματα αποδίδεται προτεραιότητα στις μεταπτυχιακές σπουδές στο ίδιο αντικείμενο σπουδών και στην εργασία που σχετίζεται με το αντικείμενο σπουδών. Αντίθετα εντοπίζονται διαφορές στην

έννοια της καλής δουλειάς σε σχέση με την κοινωνική θέση ( $p=0,005$ ), ενώ δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές σε σχέση με την προσωπική ολοκλήρωση και την υψηλή αμοιβή. Οι διαφορές εντοπίζονται μεταξύ του Τμήματος Τεχνολογίας και Συστημάτων Παραγωγής που αποδίδει μικρότερη σημασία σε αυτό τον παράγοντα σε σχέση με όλα τα άλλα Τμήματα, εκτός των Τμημάτων της Στατιστικής και της Πληροφορικής.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

*Τι πρέπει να προσφέρει μια καλή δουλειά;*

ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΟ ΚΡΙΤΗΡΙΟ (%)
Προσωπική ολοκλήρωση	41,5
Υψηλή Αμοιβή	24,3
Επαγγελματική Ασφάλεια	17
Συνδυασμό επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής	10,9
Υψηλή κοινωνική θέση	2,1
Ελεύθερο χρόνο	1,9
Επαφή με άλλους ανθρώπους	1,1

Ο πιο σπουδαίος λόγος για τυχόν δυσχέρειες στην επαγγελματική αποκατάσταση εμφανίζεται να είναι η ανεργία (43,2%) και ακολουθεί η δυσκολία αποκατάστασης με μόνο το βασικό πτυχίο (28,1%) (πίνακας 4). Στα παραπάνω συμφωνούν τόσο οι άνδρες όσο και οι γυναίκες. Όλα τα Τμήματα αναγνωρίζουν ότι οι απόφοιτοί τους θα αντιμετωπίσουν δυσκολία αποκατάστασης με μόνο το βασικό πτυχίο, ενώ υπάρχει διαφοροποίηση σε σχέση με την ανεργία, γενική ανεργία ( $p=0,026$ ) ανεργία στο δικό σας κλάδο ( $p=0,043$ ). Ειδικότερα το Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων καθώς και των Ναυτιλιακών Σπουδών αποδίδουν μικρότερη σημασία στην γενική ανεργία από ότι τα Τμήματα Οικονομικής και Στατιστικής Επιστήμης. Επιπρόσθετα το Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης αποδίδει μεγαλύτερη σημασία στην ανεργία στο δικό του επιστημονικό αντικείμενο από εκείνη που αποδίδουν τα Τμήματα Στατιστικής, Ναυτιλιακών Σπουδών και το Τμήμα Τεχνολογίας και Συστημάτων Παραγωγής.



**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.**  
*Δυσχέρειες στην επαγγελματική πορεία*

ΛΟΓΟΙ	Ο ΠΛΕΟΝ ΣΠΟΥΔΑΙΟΣ ΛΟΓΟΣ (%)
Γενική Ανεργία	43,2
Δυσκολία επαγγελματικής αποκατάστασης με μόνο το βασικό πτυχίο	28,1
Ελλιπής πρακτική άσκηση	18,7
Ανεργία στο δικό σας κλάδο	5,3
Δημιουργία οικογένειας	1,5
Ελλιπής θεωρητική κατάρτιση	0,6

#### 4. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Αποδέκτες των υπηρεσιών του Γραφείου Διασύνδεσης αποτελούν οι φοιτητές και απόφοιτοι, τα μέλη του Διδακτικού Ερευνητικού Προσωπικού και η αγορά εργασίας δηλαδή επιχειρήσεις και οι συλλογικοί τους φορείς.

Από την προαναφερθείσα έρευνα προέκυψε ότι: (α) ορισμένοι φοιτητές είχαν αναζητήσει στο παρελθόν παρόμοιες πληροφορίες από άλλες πηγές (β) επιστημάνθηκε ότι ένας σημαντικός αριθμός φοιτητών έχει συνειδητοποιήσει τις δυσκολίες πρόσβασης στον χώρο της εργασίας μόνο με την απόκτηση του πρώτου πτυχίου λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού και της ανεργίας που υπάρχει και την αναγκαιότητα των μεταπτυχιακών σπουδών και των σεμιναρίων ουσιαστικής επαγγελματικής κατάρτισης. Συνεπώς υπάρχει ανάγκη δημιουργίας κατάλληλου μηχανισμού για την παροχή πληροφοριών σε φοιτητές και αποφοίτους για τις δυνατότητες πραγματοποίησης μεταπτυχιακών σπουδών τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Το Γ.Δ. του Πανεπιστημίου Πειραιώς κατέβαλε προσπάθεια να ανταποκριθεί στις παραπάνω ανάγκες των φοιτητών, αξιοποιώντας τα αποτελέσματα της έρευνας στην οργάνωση υπηρεσιών που απευθύνονται στην ομάδα φοιτητές και απόφοιτοι. Το Γραφείο Διασύνδεσης προέβη στην οργάνωση εξειδικευμένης βιβλιοθήκης. Στην βιβλιοθήκη αυτή συγκεντρώθηκε υλικό, το οποίο ενημερώνεται συνεχώς, για:

*Μεταπτυχιακές σπουδές σχετικές με το βασικό πτυχίο, που διεξάγονται στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.*

Στο Γ.Δ. δημιουργήθηκαν κατάλογοι, συγκεντρώθηκαν και ταξινομήθηκαν οδηγοί σπουδών με τμήματα ελληνικών και ξένων πανεπιστημίων που προσφέρουν μεταπτυχιακές σπουδές στα γνωστικά αντικείμενα του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Παράλληλα δημιουργήθηκε διαθέσιμος κατάλογος με ιστοσελίδες πανεπιστημίων κύρια εξωτερικού από όπου ο φοιτητής/απόφοιτος μπορεί να αναζητήσει πληροφορίες είτε ανά αντικείμενο είτε ανά πανεπιστήμιο από τους Υπολογιστές που υπάρχουν στο Γραφείο για τους φοιτητές με την βοήθεια του προσωπικού του Γ.Δ. Στο διαδίκτυο δεν υπάρχουν βέβαια όλα τα πανεπιστήμια και για όσα υπάρχουν, οι πληροφορίες είναι περιορισμένες. Το Γ.Δ. κατασκεύασε και δικές του βάσεις δεδομένων στις οποίες περιλαμβάνεται και η ενότητα των μεταπτυχιακών σπουδών. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αναζητήσουν πληροφορίες για ελληνικά μεταπτυχιακά προγράμματα μέσα από την ιστοσελίδα του Γ.Δ. Είναι έτοιμη και σύντομα θα εκδοθεί στο διαδίκτυο η Βάση Δεδομένων για τα μεταπτυχιακά στη Μ. Βρετανία. Η πληροφόρηση βασίζεται στον δίτομο θεματικό οδηγό μεταπτυχιακών σπουδών στην Μ. Βρετανία, τον οποίο έχει εκπονήσει το Γραφείο Διασύνδεσης.

*Διαθέσιμες Υποτροφίες για σπουδές τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό.*

Για να μπορούν να στηρίξουν οι απόφοιτοι τις μεταπτυχιακές τους σπουδές το Γ.Δ. συγκέντρωσε πληροφορίες για υποτροφίες και δάνεια που παρέχονται από ελληνικούς φορείς καθώς και φορείς του εξωτερικού (πρεσβείες, ιδρύματα). Ορισμένες υποτροφίες υπάρχουν στο διαδίκτυο. Στη βιβλιοθήκη του Γ.Δ. υπάρχουν συγκεντρωμένες πληροφορίες για υποτροφίες που ανακοινώνονται σε τακτά διαστήματα για να μπορούν οι ενδιαφερόμενοι να ετοιμάζονται έγκαιρα. Έχει επίσης κατασκευαστεί Βάση Δεδομένων, η οποία περιλαμβάνει πληροφορίες για διαθέσιμες υποτροφίες και σύντομα εφόσον λυθεί το πρόβλημα της επικαιροποίησης των στοιχείων θα εκδοθεί στο διαδίκτυο.

Στον χώρο της αγοράς εργασίας η οργάνωση περιλαμβάνει:

*Προσφορά θέσεων εργασίας από τις διάφορες επιχειρήσεις.*

Το Γ.Δ. ανακοινώνει τις θέσεις εργασίας που προσφέρονται από επιχειρήσεις που έρχονται σε επαφή με το Γραφείο, στους πίνακες ανακινήσεων του Γραφείου. Οι φοιτητές και απόφοιτοι μπορούν να ενημερωθούν για τις θέσεις αυτές και από το αρχείο που φυλάσσεται στο Γ.Δ. καθώς και από την ιστοσελίδα του.

Συγκεντρώνονται επίσης στοιχεία και για θέσεις εργασίας που προσφέρονται στο εξωτερικό. Παρέχονται πληροφορίες για νέες θέσεις εργασίας για πτυχιούχους στα αντικείμενα του Πανεπι-

στημίου Πειραιώς από αγγελίες που δημοσιεύονται σε όλο τον ελληνικό τύπο.

Το Γ.Δ. διαθέτει Βάσεις Δεδομένων στις οποίες τηρούνται στοιχεία επιχειρήσεων που προσφέρουν θέσεις εργασίας καθώς και οι ειδικότητες στις οποίες προσφέρονται οι συγκεκριμένες θέσεις. Η παραπάνω πληροφορία παρέχεται και σε έντυπη μορφή στο ειδικό τμήμα του Γραφείου που ασχολείται με θέματα της αγοράς εργασίας.

*Ζήτηση θέσεων εργασίας από φοιτητές και απόφοιτους*

Στον τομέα αυτό το Γ.Δ. συγκεντρώνει στοιχεία όσων αναζητούν εργασία και καταγράφει τις προτιμήσεις τους. Τα βιογραφικά των ενδιαφερομένων ατόμων προωθούνται σε επιχειρήσεις. Η υπηρεσία αυτή λαμβάνει σοβαρά υπόψη της ένα Κώδικα Δεοντολογίας προστασίας ατομικών στοιχείων που έχει εκπονήσει και τηρεί το Γραφείο.

*Εργατική-ασφαλιστική νομοθεσία.* Το Γραφείο Διασύνδεσης έχει εκπονήσει μελέτη για τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των νεοεισερχομένων στην αγορά εργασίας.

Πολλές από αυτές τις πληροφορίες θα καταχωρηθούν σε Βάση Δεδομένων, που έχει ήδη κατασκευαστεί, για καλύτερη εξυπηρέτηση των χρηστών.

*Σεμινάρια επιμόρφωσης-κατάρτισης.* Το Γ.Δ. συγκεντρώνει και ανακοινώνει σεμινάρια επιμόρφωσης κατάρτισης σχετικά με τα γνωστικά αντικείμενα του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Για ορισμένα από αυτά τα σεμινάρια οι φοιτητές και απόφοιτοι μπορούν να ενημερωθούν μέσα από το διαδίκτυο. Αρκετά από αυτά τα σεμινάρια επαναλαμβάνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα και το Γ.Δ. διατηρεί αρχείο για ενημέρωση των ενδιαφερομένων.

*Ευρωπαϊκά προγράμματα* στον χώρο των σπουδών όσο και της εργασίας. Το Γ.Δ. συγκεντρώνει πληροφορίες για τα εν λόγω προγράμματα. Ενημερώνει τους φοιτητές και απόφοιτους με ανακοινώσεις καθώς και με σχετικές ημερίδες.

*Βοήθεια στην σύνταξη βιογραφικού και παρουσίας σε συνέντευξη πρόσληψης* καθώς και στον επαγγελματικό προσανατολισμό.

Η οργάνωση αυτής της Υπηρεσίας συστηματοποιήθηκε λίγο αργότερα από ότι οι άλλες υπηρεσίες. Ο λόγος ήταν ότι οι φοιτητές δεν προσέδωσαν σε αυτήν την απαιτούμενη βαρύτητα και συνεπώς απαιτήθηκε χρόνος για να οργανωθεί ο καλύτερος τρόπος ενημέρωσης και προσέγγισής τους.

Σήμερα η συμβουλευτική υπηρεσία του Γραφείου στελεχώνεται από εξειδικευμένους συμβούλους, οι οποίοι παρέχουν ουσιαστική βοήθεια στους ενδιαφερόμενους τόσο σε ομαδική μορφή όσο και σε ατομική.

Η σύνταξη ενός βιογραφικού δεν είναι απλή υπόθεση. Η προετοιμασία για μια επιτυχημένη συνέντευξη είναι επίσης σημαντικό στοιχείο για όσους αναζητούν εργασία.

*Συνθήκες στην αγορά εργασίας.* Το Γραφείο Διασύνδεσης συγκεντρώνει πληροφοριακό υλικό για τις τάσεις που επικρατούν στην αγορά εργασίας, την ανεργία καθώς και την ζήτηση και προσφορά σε διάφορες ειδικότητες.

Ένας δείκτης της αποτελεσματικότητας της οργάνωσης των υπηρεσιών που προσφέρει το Γραφείο Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου στους φοιτητές και απόφοιτους θεωρείται ο αριθμός των φοιτητών και αποφοίτων που το επισκέπτονται για να αναζητήσουν πληροφορίες, συμβουλευτική υποστήριξη κ.ά. Ο αριθμός αυτός αυξάνει προοδευτικά, όπως προκύπτει από τα στατιστικά στοιχεία που τηρούνται από το προσωπικό του Γραφείου και βασίζονται σε ερωτηματολόγιο που συμπληρώνουν οι ίδιοι οι ενδιαφερόμενοι.

Υπηρεσίες προσφέρονται επίσης στο Διδακτικό και Ερευνητικό Προσωπικό του Πανεπιστημίου. Τα Πανεπιστήμια σαν εκπαιδευτικά ιδρύματα οφείλουν να παρέχουν ολοκληρωμένη ακαδημαϊκή μόρφωση, η οποία είναι κάτι περισσότερο από μία απλή επαγγελματική κατάρτιση. Η σύνδεση όμως των Πανεπιστημίων με τις πραγματικές ανάγκες της παραγωγής στον τομέα των εφαρμογών της επιστήμης είναι επίσης αναγκαία.

Το Γ.Δ. έρχεται σε επαφή με την αγορά εργασίας, αναλύει στοιχεία που αναφέρονται στις τάσεις που επικρατούν και ενημερώνει τα μέλη ΔΕΠ

- (α) για την υφιστάμενη κατάσταση ζήτησης συγκεκριμένων εξειδικεύσεων,
- (β) για την δημιουργία νέων επαγγελματιών και εξειδικεύσεων που αφορούν πτυχιούχους των τμημάτων του Πανεπιστημίου Πειραιώς
- (γ) για την απορρόφηση των αποφοίτων των τμημάτων από την αγορά εργασίας.

Επιπρόσθετα προσφέρει βοήθεια στα μέλη ΔΕΠ, που έχουν αναλάβει την πρακτική άσκηση των φοιτητών, ενημερώνοντας τους για επιχειρήσεις που διαθέτουν θέσεις για πρακτική άσκηση. Η πρακτική άσκηση είναι ο προθάλαμος για γνωριμίες μέσα σε πιθανές δουλειές στο μέλλον και συμβάλλει θετικά στην ολοκλήρωση της μόρφωσης των φοιτητών, γι' αυτό το λόγο χρειάζεται να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση.

Για να είναι πιο αποτελεσματική η σύνδεση του Γραφείου Διασύνδεσης με τα τμήματα του πανεπιστημίου το Γραφείο διαθέτει συνδέσμους σε κάθε Τμήμα, οι οποίοι είναι μέλη ΔΕΠ των τμημάτων αυτών.

Παράλληλα με την προσέγγιση των μελών ΔΕΠ, το Γ.Δ. έχει αναπτύξει ουσιαστικές σχέσεις με τον χώρο των επιχειρήσεων. Η ανάπτυξη τέτοιων συνεργασιών του Γραφείου Διασύνδεσης επιβάλλεται για ενημέρωση των εργοδοτικών οργανισμών

- (α) για τις διαθέσιμες ειδικότητες
- (β) για το υπόβαθρο γνώσεων των πτυχιούχων
- (γ) για την δυνατότητα σύνδεσης των επιχειρήσεων με τους φοιτητές/απόφοιτους με την ενημέρωση των φοιτητών για τους διάφορους χώρους απασχόλησης, τα προβλήματα και τις ιδιαιτερότητες κάθε χώρου.
- (δ) για την δυνατότητα άμεσης ικανοποίησης της ζήτησης σε πτυχιούχους ΑΕΙ.

#### 4. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι τα Γραφεία Διασύνδεσης αποτελούν οργανικό τμήμα του Πανεπιστημίου και δεν πρέπει να θεωρηθούν σαν ένα πρόγραμμα-project, με συγκεκριμένη ημερομηνία έναρξης και λήξης, στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Προσφέρουν ουσιαστικές υπηρεσίες, συστηματικά οργανωμένες και αναγκαίες στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση. Είναι απαραίτητο να συνεχίσουν να παρέχουν τις υπηρεσίες που ήδη προσφέρουν και μάλιστα πιο αποτελεσματικά γιατί διαθέτουν πλέον σχετική εμπειρία.

Επιπρόσθετα τα ΓΔ θα συμβάλλουν καθοριστικά στην υλοποίηση των ενεργειών που τίθενται από τους πυλώνες της Agenda 2000 για την απασχόληση. Αποτελούν τη μοναδική υπηρεσία του Πανεπιστημίου που έχει την δυνατότητα να παρέχει ενεργό επαγγελματικό προσανατολισμό στους φοιτητές, αλλά κύρια στους απόφοιτους συμβάλλοντας στην ενεργή προώθηση της απασχόλησης των νέων.

Η συμβολή αυτή εντοπίζεται στην:

- Ενίσχυση των δεσμών με τους απόφοιτους προκειμένου να ενημερώνονται για τις μεταβολές στην αγορά εργασίας καθώς και για τις δυνατότητες επανεκπαίδευσης και ανάπτυξης νέων δεξιοτήτων στα πλαίσια της δια βίου εκπαίδευσης.
- Προώθηση των συμβουλευτικών υπηρεσιών για ανάπτυξη δεξιοτήτων και επαγγελματικού προσανατολισμού των φοιτητών και αποφοίτων.
- Ανάπτυξη συνεργασίας με νέες επιχειρήσεις και περαιτέρω ενδυνάμωση της ήδη υφιστάμενης.
- Παροχή ουσιαστικής βοήθειας στην Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση σε θέματα επαγγελματικού προσανατολισμού.

*Βασιλείου Δημ. Γκίκα\**

---

ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΗΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΗΣ  
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ: ΣΥΣΧΕΤΙΣΜΟΣ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΩΝ  
ΜΕΤΑΞΥ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ. Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ  
ΤΩΝ ΗΝΩΜΕΝΩΝ ΠΟΛΙΤΕΙΩΝ ΑΜΕΡΙΚΗΣ ΚΑΙ  
ΤΗΣ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ  
ΤΗΣ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ

---

**I. Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΗΠΑ: Η ΣΧΕΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ  
ΜΕ ΤΟ ΚΟΓΚΡΕΣΟ**

**1. Οι συνταγματικές διατάξεις**

Σύμφωνα με Σύνταγμα των ΗΠΑ η εκτελεστική εξουσία ασκείται από τον Πρόεδρο των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής (άρθρο II, παρ. 1 υπ. 1 ΣυνΗΠΑ). Επίσης, ο Πρόεδρος μπορεί να συνάπτει διεθνείς συνθήκες (treaties), με τη συμβουλή και τη συναίνεση της Γερουσίας, η οποία εν προκειμένω αποφασίζει με την ειδική πλειοψηφία των 2/3 των μελών της (άρθρο II, παρ. 2 υπ. 2 ΣυνΗΠΑ).

Στον αντίποδα των προεδρικών αρμοδιοτήτων, το Κογκρέσο είναι αρμόδιο για την κήρυξη του πολέμου (άρθρο I παρ. 8 υπ. 11 ΣυνΗΠΑ), για τον έλεγχο του εμπορίου με ξένα έθνη (άρθρο I παρ. 8 υπ. 3 ΣυνΗΠΑ) και για τον καθορισμό καθώς και για την τιμωρία ... παραβιάσεων κατά του διεθνούς δικαίου (άρθρο I παρ. 8 υπ. 10 ΣυνΗΠΑ). Πλην όμως, η πιο σημαντική αρμοδιότητα του Κογκρέσου, η οποία επιδρά καθοριστικά στη χάραξη και την άσκηση και της εξωτερικής πολιτικής, αφορά στη δημοσιονομική διαχείριση και ιδίως στην έγκριση των αναγκαιών για τη δράση της κυβερνήσεως δαπανών (άρθρο I παρ. 8 υπ. 1 ΣυνΗΠΑ). Πρόκειται για τη λεγόμενη

---

\* Δρ. Ν. Δικηγόρου.

δύναμη του πορτοφολιού, από την οποία καθορίζονται οι δυνατότητες σχεδιασμού και εξαρτάται η υλοποίηση των στόχων της εξωτερικής πολιτικής του Προέδρου<sup>1</sup>.

Από τις προαναφερόμενες διατάξεις προκύπτει ότι Πρόεδρος και Κογκρέσο είναι δύο διαφορετικοί θεσμοί, οι οποίοι στο επίπεδο τουλάχιστον της εξωτερικής πολιτικής μοιράζονται την ίδια εξουσία (*separated institutions sharing power*)<sup>2</sup>. Στην πράξη, όμως, η χάραξη και η άσκηση της εξωτερικής πολιτικής είναι κατά κύριο λόγο υπόθεση του Προέδρου και της διπλωματικής γραφειοκρατίας του State Department. Το Κογκρέσο, από την ίδρυση ακόμη των ΗΠΑ, διεκδικεί απέναντι στην προεδρική υπεροχή δικαιώματα επηρεασμού, ακόμα και συνδιαμόρφωσης της εξωτερικής πολιτικής. Πρόκειται, για τη διεκδίκηση περισσότερο ενός ιστορικού κεκτημένου, παρά ενός νομικού optimum. Άλλωστε, οι συνταγματικές διατάξεις δικαιολογούν, χωρίς να υπαγορεύουν, μια ρευστότητα αρμοδιοτήτων που δύσκολα στο πλαίσιο ενός αμιγούς προεδρικού συστήματος αντιμετωπίζει η κλασική συνταγματική αρχή της διάκρισης των κρατικών λειτουργιών. Αυτή ακριβώς η ρευστότητα αποτυπώνεται και στη νομολογία του Ανωτάτου Δικαστηρίου των ΗΠΑ (1), αλλά στον τρόπο που ενίοτε εκδηλώνεται η σύγκρουση μεταξύ Λευκού Οίκου και Κογκρέσου (2).

### **1. Το Ανώτατο Δικαστήριο (Supreme Court) για το ρόλο του Κογκρέσου στις εξωτερικές σχέσεις των ΗΠΑ: Υπόθεση *Afroyim κατά Rusk***

Το Ανώτατο Δικαστήριο των ΗΠΑ (Supreme Court) ασχολήθηκε πολλές φορές με τον ρόλο του Κογκρέσου στη διαμόρφωση της εξωτερικής πολιτικής των ΗΠΑ. Αξίζει, πράγματι, τον κόπο να αναφέρουμε μία ενδεικτικής σημασίας απόφαση του Δικαστηρίου αυτού, η οποία εξεδόθη το 1967.

Ο εβραϊκής καταγωγής Afroyim γεννήθηκε στην Πολωνία το 1893. Μετανάστευσε στις ΗΠΑ το 1912 και απέκτησε την αμερικανική ιθαγένεια το 1926. Το 1950 πήγε στο Ισραήλ και το 1951 ψήφισε στις εκλογές για την ανάδειξη του Knesset, δηλαδή του κοινοβουλίου του κράτους του Ισραήλ. Το 1960 ο Afroyim υπέβαλε στις αμερικανικές αρχές αίτημα για την ανανέωση του διαβατηρίου, που κατείχε ως πολίτης των ΗΠΑ. Το αμερικανικό Υπουργείο των Εξωτερικών (State Department) αρνήθηκε την ανανέωση του διαβατηρίου, ισχυριζόμενο ότι ο Afroyim είχε στο μεταξύ απολέσει την αμερικανική ιθαγένεια, διότι σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 401 (e) του Νόμου περί Ιθαγενείας του 1940

ένας αμερικανός πολίτης χάνει την αμερικανική ιθαγένεια όταν λάβει μέρος στις εκλογές ενός ξένου κράτους.

Ο κ. Afroyim προσέβαλε δικαστικώς την άρνηση του State Department, επικαλούμενος την αντισυνταγματικότητα της διάταξης του άρθρου 401 (e) του Νόμου περί Ιθαγενείας του 1940. Ειδικότερα, ο αιτών ισχυρίστηκε ότι η ως άνω διάταξη αντίκειται στη 14<sup>η</sup> Τροπολογία του Αμερικανικού Συντάγματος, σύμφωνα με την οποία όλοι όσοι γεννήθηκαν ή πολιτογραφήθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες ... κατέχουν την Ιθαγένεια των ΗΠΑ. Για το λόγο αυτό, ο αιτών αμφισβήτησε την αρμοδιότητα του Κογκρέσου να θεσπίζει ένα νόμο, σύμφωνα με τον οποίο είναι δυνατή η αφαίρεση της ιθαγένειας που έχει χορηγηθεί σύμφωνα με το Αμερικανικό Σύνταγμα.

Το πρωτοβάθμιο δικαστήριο (District Court) και το Εφετείο (Court of Appeals) έκριναν ότι η θέσπιση ενός νόμου, σύμφωνα με τον οποίο θα ήταν δυνατή η αφαίρεση της αμερικανικής ιθαγένειας, θεμελιώνεται στην *αυτονόητη εξουσία του Κογκρέσου να ρυθμίζει τις εξωτερικές υποθέσεις της Χώρας* (implied power to regulate foreign affairs).

Το 1967 το Supreme Court αναίρεσε την πρωτοβάθμια και την εφετειακή απόφαση και έκρινε ότι η δια νόμου αφαίρεση της ιθαγένειας δεν μπορεί να θεμελιωθεί στην αυτονόητη εξουσία του Κογκρέσου να ρυθμίζει τις εξωτερικές υποθέσεις της Χώρας, ενώ ο σχετικός νόμος αντίκειται και στη 14<sup>η</sup> Τροπολογία του Αμερικανικού Συντάγματος και είναι αντισυνταγματικός.

Όμως, στην ως άνω απόφαση του Supreme Court, η δικαίωση του κ. Afroyim έχει δευτερεύουσα μόνο σημασία για το αντικείμενο της παρούσης έρευνας. Η βασική διαπίστωση επικεντρώνεται στη διαρκώς επαναλαμβανόμενη φράση περί της αυτονόητης εξουσίας του Κογκρέσου να ρυθμίζει τις εξωτερικές υποθέσεις της Χώρας.

Καταρχήν παρουσιάζει εξαιρετικό ενδιαφέρον η εμμονή του Δικαστηρίου να θεωρεί την αφαίρεση της ιθαγένειας του κ. Afroyim ως ζήτημα εξωτερικής πολιτικής. Η νομικές προϋποθέσεις για την απόκτηση και την αφαίρεση της ιθαγένειας, ακόμη και στις περιπτώσεις που παρεμβάλλεται η ιθαγένεια ενός αλλοδαπού κράτους, αφορά συνήθως - αν όχι πάντα - στο εσωτερικό δίκαιο και στις εσωτερικές υποθέσεις ενός κράτους.

Σε τι όμως συνίσταται η κατά το Δικαστήριο αυτονόητη εξουσία του Κογκρέσου να ρυθμίζει τις εξωτερικές υποθέσεις της Χώρας; Το Δικαστήριο, χωρίς να εμβαθύνει περισσότερο, αναφέρεται εμμέσως πλην σαφώς στο πλέγμα των συνταγματικών διατάξεων, οι οποίες αφορούν στις διεθνείς σχέσεις της χώρας. Το αυξημένο θεσμικό βάρος του Κογκρέσου σε θέματα εξωτερικής πολιτικής



δεν είναι για το Δικαστήριο υπόθεση προς νομολογιακή αξιολόγηση και επεξεργασία, αλλά αυτονόητο θεμέλιο του πολιτικού συστήματος των ΗΠΑ, το οποίο καθιερώνει και ακολούθως ρυθμίζει το Σύνταγμα. Το πόσο αυτονόητος μπορεί να είναι ο ρόλος του Κογκρέσου στην άσκηση της εξωτερικής πολιτικής θα κριθεί εντέλει από την ίδια την πολιτική πράξη και κυρίως από την βούληση του ίδιου του Νομοθετικού Σώματος των ΗΠΑ.

## **2. Το Κογκρέσο στην εξωτερική πολιτική των ΗΠΑ**

### **2.1. Ο Νόμος Helms-Burton**

Το Μάρτιο του 1996 το αμερικανικό Κογκρέσο ψήφισε το *Νόμο για την Ελευθερία και τη Δημοκρατική Αλληλεγγύη προς την Κούβα* (Cuban Liberty and Democratic Solidarity (LIBERTAD) Act of 1996). Ο Νόμος αυτός είναι περισσότερο γνωστός με τα ονόματα των μελών του Κογκρέσου που τον πρότειναν: τον ρεπουμπλικάνου γερουσιαστή Jesse Helms από τη Βόρεια Καρολίνα και του επίσης ρεπουμπλικάνου βουλευτή Dan Burton από την 6<sup>η</sup> εκλογική περιφέρεια της Ινδιάνας<sup>3</sup>. Στο σημείο αυτό πρέπει να επισημάνουμε ότι ο Νόμος Helms Burton ψηφίστηκε από ένα Κογκρέσο, του οποίου η πλειοψηφία δεν ελεγχόταν από το Δημοκρατικό Κόμμα του Προέδρου Κλίντον. Ήδη από το 1994 το Δημοκρατικό Κόμμα είχε χάσει την πλειοψηφία στο Κογκρέσο, με αποτέλεσμα να επαναληφθεί για μία ακόμη φορά αυτό που είχε συμβεί στη διάρκεια της θητείας των Προέδρων Ρέιγκαν και Μπους. Συνεπώς, μια πολύ ισχυρή θεσμική παράμετρος στην ψήφιση του Νόμου Helms Burton αποτελεί η αμερικανική ιδιαιτερότητα να χαράσσει ο Πρόεδρος των ΗΠΑ την εξωτερική πολιτική της χώρας του έχοντας απέναντι του ένα εχθρικό προς αυτόν Κογκρέσο.

Ο Νόμος Helms-Burton είναι, ωστόσο, εξαιρετικά δύσκολο να γίνει κατανοητός έξω από τα όρια της αμερικανικής πολιτικής σκηνής. Δεν πρόκειται μόνο για την ενδεχόμενη διάσταση Κυβέρνησης και κοινοβουλευτικής πλειοψηφίας, αλλά και για τον γενικότερο συσχετισμό εξουσιών και αρμοδιοτήτων μεταξύ εκτελεστικής και νομοθετικής λειτουργίας. Το αμερικανικό Σύνταγμα επιτρέπει, άλλωστε, μια μεγάλη ρευστότητα στο θεσμικό ρόλο Προέδρου Κογκρέσου στη χάραξη της εξωτερικής πολιτικής. Είναι, για παράδειγμα, αυτός ο ρευστός ή με άλλα λόγια ανοικτός συσχετισμός εξουσιών και αρμοδιοτήτων που μπορεί να εξηγήσει την εμπλοκή των ΗΠΑ σε πολεμικές συγκρούσεις (Βιετνάμ, Πόλεμος του Κόλπου, Ιράκ, Γιουγκοσλαβία) χωρίς το Κογκρέσο να έχει κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 1 παρ. 8 του αμερικανικού Συντάγματος προβεί στην κήρυξη πολέμου. Ενώ, όμως, οι ακήρυχτοι προεδρικοί πόλεμοι υποδηλώνουν την υπεροχή του Λευκού Οίκου και της διπλωματικής

γραφειοκρατίας του State Department στη χάραξη της εξωτερικής πολιτικής, ιδίως κατά τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, ο Νόμος Helms Burton του 1996 εκφράζει την διαρκώς αυξανόμενη εμπλοκή του Κογκρέσου στη χάραξη της αμερικανικής εξωτερικής πολιτικής<sup>4</sup>.

Πλην όμως, ο Νόμος Helms Burton σηματοδοτεί μια ακόμα και για τα αμερικανικά δεδομένα υπέρβαση του συνταγματικού ρόλου του Κογκρέσου στο πεδίο της εξωτερικής πολιτικής. Το γεγονός ότι το αμερικανικό Σύνταγμα παρέχει ευρύτατες δυνατότητες στο Κογκρέσο να επηρεάσει τη χάραξη της εξωτερικής πολιτικής των ΗΠΑ δεν μπορεί να οδηγήσει στο σφετερισμό αρμοδιοτήτων που ανήκουν αποκλειστικά στον Πρόεδρο<sup>5</sup>.

Οι επίμαχες διατάξεις του Νόμου Helms Burton βρίσκονται στο πρώτο κεφάλαιο του νόμου αυτού, το οποίο αφορά στην ενίσχυση των διεθνών κυρώσεων κατά της κυβέρνησης Κάστρο (Strengthening international sanktions against the Castro government). Σύμφωνα με το άρθρο 102 η κυβέρνηση των ΗΠΑ οφείλει να εφαρμόσει μια πολιτική ενδυνάμωσης των κυρώσεων κατά της Κούβας, τόσο στο εσωτερικό της χώρας, όσο και στο πλαίσιο της εξωτερικής πολιτικής. Ειδικότερα, οι διατάξεις του άρθρου 102 του Νόμου Helms Burton έχουν ως εξής:

#### **ΑΡΘΡΟ 102. ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΑΠΟΚΛΕΙΣΜΟΥ ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΚΟΥΒΑΣ.**

##### **α) ΠΟΛΙΤΙΚΗ**

(1) ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΠΟ ΑΛΛΑ ΚΡΑΤΗ. Το Κογκρέσο επιβεβαιώνει την ισχύ του άρθρου 1704 (α) του Νόμου για τη Δημοκρατία στην Κούβα του 1992, σύμφωνα με το οποίο ο Πρόεδρος οφείλει να αποτρέπει ξένα κράτη από την ανάπτυξη εμπορικών και οικονομικών σχέσεων με την Κούβα, ως μέσο για την επίτευξη των στόχων του Νόμου αυτού.

(2) ΚΥΡΩΣΕΙΣ ΣΕ ΑΛΛΑ ΚΡΑΤΗ. Το Κογκρέσο προτρέπει (urges) τον Πρόεδρο να προβεί σε άμεσες ενέργειες για την εφαρμογή των κυρώσεων, οι οποίες περιγράφονται στο άρθρο 1704 (β) του ως άνω Νόμου, κατά κρατών που βοηθούν την Κούβα.

β) ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ. Ο Υπουργός Εξωτερικών πρέπει να διασφαλίσει ότι το διπλωματικό προσωπικό που υπηρετεί στο εξωτερικό έχει πειστεί και κατά τις επαφές του με ξένους αξιωματούχους επιδιώκει να εξηγήσει τους λόγους που οδήγησαν τις ΗΠΑ στην επιβολή του αποκλεισμού της Κούβας, καθώς επίσης και να προτρέπει τις ξένες κυβερνήσεις να συνεργαστούν αποτελεσματικά στην επιβολή του.

γ) ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ. Ο Πρόεδρος πρέπει να κατευθύνει τον Υπουργό Θησαυροφυλακίου και το Γενικό Εισαγγελέα στην πλήρη εφαρμογή των Διατάξεων για τον Έλεγχο της Κουβανικής Περιουσίας,

όπως περιέχονται στο Κεφάλαιο 31 Τμήμα 515 του Κώδικα Ομοσπονδιακών Διατάξεων.

δ) ΝΟΜΟΣ ΠΕΡΙ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΜΕ ΤΟΝ ΕΧΘΡΟ.

(1) ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΚΥΡΩΣΕΙΣ. Η παράγραφος β' του άρθρου 16 του Νόμου περί Εμπορικών Συναλλαγών με τον Εχθρό, όπως έχει συμπληρωθεί με το Νόμο 102 484, τροποποιείται ως ακολούθως:

β)(1) Ο Υπουργός Θησαυροφυλακίου δύναται να επιβάλλει διοικητικές κυρώσεις μέχρι του ποσού των 50.000 Δολαρίων σε κάθε πρόσωπο που παραβιάζει άδειες, διαταγές, κανόνες διατάξεις ή ρυθμίσεις που έχουν εκδοθεί σε εφαρμογή του Νόμου αυτού.

(2) Κάθε περιουσιακό στοιχείο, κεφάλαιο, ασφάλεια, αξιόγραφο καθώς και κάθε συναφές στοιχείο ή έγγραφο ή πηγή μαζί με τα παραρτήματα τους, το ρουχισμό, τα έπιπλα και τον εξοπλισμό που αποτελούν μέσο για την παραβίαση των διατάξεων της παραγράφου 1 μπορεί με απόφαση του Υπουργού Θησαυροφυλακίου να δεσμευτούν για λογαριασμό της Κυβέρνησης των Ηνωμένων Πολιτειών.

Επίσης, ανάλογου περιεχομένου είναι και διατάξεις των άρθρων 103 και 104, οι οποίες αφορούν στην απαγόρευση της έμμεσης χρηματοδότησης της Κούβας και στην αποτροπή της συμμετοχής της χώρας αυτής στους διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς αντιστοίχως.

## 2.2. Οι συνδρομές των ΗΠΑ προς τα Ηνωμένα Έθνη

Το Φθινόπωρο του 1997 η Βουλή των Αντιπροσώπων (House of Representatives) απέρριψε, με ψήφους 333 κατά έναντι 76 υπέρ, το αίτημα για την καταβολή ποσού 819 δισεκατομμυρίων δολαρίων, το οποίο αφορούσε σε οφειλόμενες συνδρομές των ΗΠΑ προς τα Ηνωμένα Έθνη. Η Βουλή των Αντιπροσώπων δικαιολόγησε την απόφαση της, όπως προκύπτει και από τη σχετική συζήτηση με ζητήματα άσχετα με την εξωτερική πολιτική, όπως για παράδειγμα τη θεμελιώδη διαφωνία της αμερικανικής κοινής γνώμης με την πολιτική οικογενειακού προγραμματισμού και αμβλώσεων, που έχουν υιοθετήσει τα Ηνωμένα Έθνη στο πλαίσιο ανθρωπιστικής βοήθειας προς τις αναπτυσσόμενες χώρες. Η αμερικανίδα Υπουργός Εξωτερικών Μ. Albright άσκησε κριτική στην ως άνω απόφαση της Βουλής των Αντιπροσώπων, η οποία κατά τους ισχυρισμούς της μπορούσε να οδηγήσει σε μείωση της επιρροής των ΗΠΑ στον ΟΗΕ<sup>5</sup>.

Η περίπτωση αυτή αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα της διπλωματίας του πορτοφολιού. Ενώ, δηλαδή, ο Πρόεδρος και η εκτελεστική λειτουργία χαράσσουν και ασκούν την εξωτερική πολιτική της Χώρας, το Κογκρέσο, ασκώντας τη συνταγματική του

αρμοδιότητα για έγκριση του προϋπολογισμού, θέτει δημοσιονομικού χαρακτήρα περιορισμούς στην εφαρμογή της εξωτερικής πολιτικής. Κατ' αυτόν τον τρόπο, το αμερικανικό Κογκρέσο ασκεί ενίοτε καθοριστική επιρροή στην ασκούμενη εξωτερική πολιτική (βλ. άρθρο 1 παρ. 8 υπ. 1 ΣυνΗΠΑ).

## II. Η ΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ: Ο ΔΙΚΑΣΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

### Το συνταγματικό πλαίσιο

Σύμφωνα με το γερμανικό Σύνταγμα ή το Θεμελιώδη Νόμο της Βόννης (Grundgesetz, ΘΝ) όπως είναι η ορθή ονομασία του - η εξωτερική πολιτική ανήκει καταρχήν στην αρμοδιότητα της Ομοσπονδίας (Bund).

Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 32 παρ. 1 ΘΝ *η φροντίδα για τις σχέσεις με ξένα κράτη ανήκει στην αρμοδιότητα της Ομοσπονδίας.*

Επίσης, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 73 περ. 1 ΘΝ *η Ομοσπονδία έχει το αποκλειστικό δικαίωμα να νομοθετεί για: 1. Τις εξωτερικές υποθέσεις ....* Το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο (Bundesverfassungsgericht) έχει κρίνει ότι οι εξωτερικές σχέσεις αφορούν στις σχέσεις, τις οποίες διατηρεί ή αναπτύσσει η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, ως υποκείμενο του Διεθνούς Δικαίου, με άλλα κράτη ή με διεθνείς οργανισμούς<sup>7</sup>.

Συνεπώς, η εξωτερική πολιτική δεν μπορεί καταρχήν να ασκείται από τις τοπικές κυβερνήσεις των δεκαέξι ομόσπονδων κρατιδίων (Laender) της Γερμανίας. Τα ομόσπονδα κρατίδια έχουν, ωστόσο, ορισμένες περιοριστικά αναφερόμενες στο Θεμελιώδη Νόμο αρμοδιότητες επί των εξωτερικών σχέσεων. Σύμφωνα με το άρθρο 32 παρ. 2 ΘΝ πριν από την υιοθέτηση μιας διεθνούς συνθήκης, η οποία δημιουργεί ειδικές σχέσεις με ένα κρατίδιο, πρέπει να προηγηθεί ειδική ακρόαση των αρμοδίων οργάνων του κρατιδίου αυτού. Επίσης, σύμφωνα με το άρθρο 32 παρ. 3 ΘΝ, για θέματα που ο συνταγματικός νομοθέτης θέλησε να ανήκουν στην αρμοδιότητα των ομόσπονδων κρατιδίων, τα τελευταία μπορούν με την έγκριση της Ομοσπονδίας να συνάπτουν διεθνείς συνθήκες.

Το κρισιμότερο, ωστόσο, ζήτημα παραμένει ο συσχετισμός αρμοδιοτήτων μεταξύ των δύο βασικών συνταγματικών οργάνων της Ομοσπονδίας: της Ομοσπονδιακής Κυβέρνησης και της Ομοσπονδιακής Βουλής. Ο Θεμελιώδης Νόμος περιέχει διατάξεις, οι οποίες καθορίζουν τις κοινοβουλευτικές κατά κύριο λόγο αρμο-

διότητες για τις εξωτερικές σχέσεις. Ειδικότερα, ο Θεμελιώδης Νόμος προβλέπει την ίδρυση και τη λειτουργία μιας μόνιμης κοινοβουλευτικής επιτροπής για τις εξωτερικές υποθέσεις (άρθρο 45a ΘΝ)<sup>8</sup>. Επίσης, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 59 παρ. 2 ΘΝ η Ομοσπονδιακή Βουλή επικυρώνει τις διεθνείς συνθήκες, τις οποίες έχουν ήδη συνάψει τα αρμόδια όργανα της εκτελεστικής λειτουργίας. Τέλος, η Ομοσπονδία μπορεί με τυπικό νόμο, τον οποίο ψηφίζει η Ομοσπονδιακή Βουλή, να εκχωρήσει κυριαρχικά δικαιώματα σε διεθνείς οργανισμούς (άρθρο 24 ΘΝ).

Είναι, ως εκ τούτου προφανές, ότι η Ομοσπονδιακή Βουλή διαδραματίζει ένα δισχιδή ρόλο στις εξωτερικές σχέσεις της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας:

Α) Η Ομοσπονδιακή Βουλή ασκεί τον προβλεπόμενο κοινοβουλευτικό έλεγχο σε κυβερνητικές πράξεις, οι οποίες αφορούν στις εξωτερικές σχέσεις της Ομοσπονδίας.

Β) Η Ομοσπονδιακή Βουλή συμμετέχει στις αποφάσεις που αφορούν στις εξωτερικές σχέσεις, με την έννοια ότι διαδραματίζει έναν αποκλειστικά κυρωτικό ρόλο, χωρίς, ωστόσο, να συνδιαμορφώνει από κοινού με την Ομοσπονδιακή Κυβέρνηση το περιεχόμενο των σχετικών πολιτικών αποφάσεων, ή να συναποφασίζει τους σχετικούς πολιτικούς διπλωματικούς χειρισμούς.

Συνεπώς, ο σχεδιασμός και άσκηση της εξωτερικής πολιτικής παραμένει στην αποκλειστική αρμοδιότητα της Ομοσπονδιακής Κυβέρνησης και της εν γένει εκτελεστικής λειτουργίας.

Το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο σε γενικές γραμμές επιβεβαιώνει την προαναφερθείσα θέση, πλην όμως με τη νομολογία του έχει προσπαθήσει στο παρελθόν ή να ελέγξει συγκεκριμένες κυβερνητικές πράξεις (1) ή να θέσει περιορισμούς στους κυβερνητικούς χειρισμούς που αφορούν στις εξωτερικές σχέσεις της χώρας (2).

### **1. Η γερμανική ενοποίηση**

Στο Προοίμιο του Θεμελιώδους Νόμου της Βόννης, ο οποίος ετέθη σε ισχύ το 1949, οριζόταν: *... Το σύνολο του Γερμανικού Λαού διατηρεί την σταθερή βούληση, με ελεύθερο αυτοπροσδιορισμό, να εκπληρώσει την Ενότητα και την Ελευθερία της Γερμανίας. Με την ως άνω διάταξη τυποποιήθηκε σε συνταγματική επιταγή η σταθερή επιδίωξη της γερμανικής επανένωσης. Ο γερμανικός Θεμελιώδης Νόμος υπήρξε αναμφίβολα ένα σημαντικό βήμα για την αποκατάσταση της Κυριαρχίας του Γερμανικού Λαού. Μέσα από τις στάχτες της ναζιστικής θηριωδίας και τη συντριπτική ήττα της χώρας στο Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, οι Πατέρες του*

Θεμελιώδους Νόμου ετοίμασαν κάτι περισσότερο από ένα συνταγματικό κείμενο για τη νεοϊδρυθείσα Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας. Διατύπωσαν τις Βασικές Αρχές ενός ελεύθερου και δημοκρατικού Γερμανικού Κράτους, το οποίο όφειλε να εργαστεί αταλάντευτα για την Ενωμένη Ευρώπη, καθώς και για την ευρωπαϊκή Ειρήνη και Ασφάλεια. Παράλληλα, η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας όφειλε να εργαστεί για την αποκατάσταση της Ενότητας του Γερμανικού Λαού και την Επανεένωση της Γερμανίας με ελευθερία και δημοκρατία.

Επομένως, σε όλη τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, η εξωτερική πολιτική της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας αντιμετώπιζε, εκτός από τις διπλωματικές εντάσεις μεταξύ των δύο μεγάλων στρατιωτικοπολιτικών συνασπισμών και ένα επιπλέον μέτωπο: την ύπαρξη δύο γερμανικών κρατών, το καθένα από τα οποία ανήκε σε διαφορετικό στρατιωτικοπολιτικό συνασπισμό. Για πολλά χρόνια μετά το τέλος του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου οι σχέσεις των δύο γερμανικών κρατών, της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας (BRD) και της Γερμανικής Λαοκρατικής Δημοκρατίας (DDR), ήταν απόλυτα εχθρικές με αποκορύφωμα την κρίση της 13ης Αυγούστου του 1961, όταν χτίστηκε το Τείχος του Βερολίνου.

Η εκλογή του Willy Brandt, ως πρώτου σοσιαλδημοκράτη καγκελαρίου της μεταπολεμικής Γερμανίας στις 22 Οκτωβρίου 1969, σηματοδότησε μια νέα εποχή για την εξωτερική πολιτική της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, αλλά και για τις σχέσεις των δύο γερμανικών κρατών. Είναι η εποχή της Ostpolitik και της ραγδαίας βελτίωσης των διπλωματικών σχέσεων της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας με τους ανατολικούς της γείτονες. Στις 19 Μαρτίου 1970 συναντήθηκαν στην Ερφούρτη ο Willy Brandt και ο ανατολικογερμανός ομόλογος του Willi Stoph, ενώ ένα μήνα αργότερα οι δύο γερμανοί ηγέτες ξανασυναντήθηκαν στη δυτικογερμανική πόλη Κάσσελ. Οι γερμανο-γερμανικές σχέσεις εισήλθαν έκτοτε σε περίοδο βελτίωσης και οριστικής εκτόνωσης της έντασης. Ως αποτέλεσμα της βελτίωσης των διμερών σχέσεων υπεγράφη στις 21 Δεκεμβρίου 1972 στο Βερολίνο Σύμφωνο μεταξύ των δύο Γερμανιών για αμοιβαία διπλωματική αναγνώριση.

Στις 6 Ιουνίου 1973 το Σύμφωνο του Βερολίνου εγκρίθηκε από το δυτικογερμανικό κοινοβούλιο (Bundestag) μετά από μια επεισοδιακή συνεδρίαση. Ο σχετικός εγκριτικός νόμος δημοσιεύτηκε στις 21 Ιουνίου 1973, οπότε και η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας έθεσε σε ισχύ το Σύμφωνο του Βερολίνου.

Στο μεταξύ, στις 28 Μαΐου 1973 η τοπική κυβέρνηση του γερμανικού ομόσπονδου κρατιδίου της Βαυαρίας προσέφυγε στο Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο, με το επιχείρημα ότι το Σύμφωνο του Βερολίνου είναι αντίθετο με το Θεμελιώδη Νόμο της Βόννης. Ειδικότερα, η βαυαρική Κυβέρνηση ισχυρίστηκε ότι το Σύμφωνο του Βερολίνου παραβιάζει:

α) τη συνταγματική επιταγή που εγγυάται την κρατική ενότητα της Γερμανίας,

β) τη συνταγματική επιταγή για τη γερμανική επανένωση,

γ) τις συνταγματικές διατάξεις που αφορούν στο ιδιαίτερο καθεστώς του Βερολίνου, καθώς και

δ) τη συνταγματική υποχρέωση της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας να μερμνά για την προστασία των γερμανών, οι οποίοι κατοικούν στην επικράτεια της Γερμανικής Λαοκρατικής Δημοκρατίας.

Με την ευκαιρία της βαυαρικής προσφυγής, το Δεύτερο Τμήμα του Ομοσπονδιακού Συνταγματικού Δικαστηρίου εξέδωσε την από 31 Ιουλίου 1973 Απόφαση του<sup>9</sup>, η οποία αποτελεί ενδεικτικό παράδειγμα δικαστικού ελέγχου της χαρασσόμενης από την κυβέρνηση εξωτερικής πολιτικής.

Με την ως άνω Απόφαση του, το γερμανικό Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο αποσαφηνίζει τα όρια του δικαστικού ελέγχου της ακολουθούμενης από την εκάστοτε Κυβέρνηση εξωτερικής πολιτικής. Το Δικαστήριο δεν αφήνει περιθώρια αμφισβήτησης: *Σύμφωνα με τη συνταγματική αρχή που θεμελιώνει την πλήρη δικαιοδοσία επί συνταγματικών θεμάτων (Verfassungsgerichtsbarkeit) είναι σαφές, ότι η εκτελεστική λειτουργία διευθύνει μια απόλυτα εξαρτημένη από τον έλεγχο του Ομοσπονδιακού Συνταγματικού Δικαστηρίου διαδικασία.* Ποία, όμως, τα όρια του δικαστικού ελέγχου επί της ακολουθούμενης εξωτερικής πολιτικής; Ποία τα κριτήρια και η νομική βάση του δικαστικού ελέγχου;

Το Δικαστήριο κάνει σαφές ότι ο δικαστικός έλεγχος των κυβερνητικών πράξεων, όπως αυτές τυποποιούνται σε τυπικούς νόμους, μπορεί να θεμελιωθεί αποκλειστικά και μόνο στις διατάξεις του Συντάγματος, αφού πρόκειται εντέλει για ζήτημα εφαρμογής της θεμελιώδους συνταγματικής αρχής της διάκρισης των λειτουργιών.

Τίθεται, ως εκ τούτου, ένα πρώτο θεσμικό δεδομένο. Ο συνταγματικός δικαστικός έλεγχος αφορά σε κυβερνητικές αποφάσεις, οι οποίες με βάση τη δεδομένη ευθεία σχέση κυβέρνησης κοινοβουλευτικής πλειοψηφίας εκλαμβάνουν την τυπική μορφή ενός νόμου που έχει εγκριθεί από το αρμόδιο για το σκοπό αυτό όργανο της νομοθετικής λειτουργίας: το κοινοβούλιο. Συνεπώς, η σχετική δικαιοδοσία του Δικαστηρίου θεμελιώνεται μόνον εφόσον έχει

ολοκληρωθεί η θεσμοθετημένη σύμπραξη εκτελεστικής και νομοθετικής λειτουργίας, με την έννοια ότι κατά τα παγίως ισχύοντα - η κυβέρνηση έχει όχι μόνο την πολιτική, αλλά και τη νομοθετική πρωτοβουλία, ενώ το κοινοβούλιο, χωρίς επί της ουσίας διαπλαστικές αρμοδιότητες, εγκρίνει δια νόμου. Συνεπώς, ο συνταγματικός δικαστικός έλεγχος επί ζητημάτων εξωτερικής πολιτικής λαμβάνει σ' ένα τουλάχιστον θεσμικό επίπεδο τη μορφή του ελέγχου της συνταγματικότητας των νόμων, για την οποία υφίσταται συνταγματικά κατοχυρωμένη δικαιοδοσία της δικαστικής λειτουργίας<sup>10</sup>.

Το Δικαστήριο διατυπώνει, ακολούθως, με σαφήνεια τα κριτήρια του συνταγματικού δικαστικού ελέγχου. Ειδικότερα, το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο διευκρινίζει ότι αντικείμενο της κρίσης του είναι η συμβατότητα του Συμφώνου του Βερολίνου, όπως αυτό ετέθη σε ισχύ δια του οικείου κυρωτικού νόμου, με τη συνταγματική επιταγή της γερμανικής επανένωσης, όπως αυτή διατυπώνεται στο Προοίμιο του Θεμελιώδους Νόμου.

Ο συλλογισμός του Δικαστηρίου μοιάζει να είναι σε θεσμικό τουλάχιστον - επίπεδο άσφογος, πλην όμως η Απόφαση του Δευτέρου Τμήματος της 31<sup>ης</sup> Ιουλίου 1973 εμφανίζει σημαντικές νομικές και πολιτικές διαστάσεις, οι οποίες αν και διατυπώθηκαν σε ανύποπτο χρόνο, κατέστη δυνατό να αποκωδικοποιηθούν πλήρως μόνο μετά την επίτευξη της γερμανικής επανένωσης το 1990.

Μετά τις συνήθειες δικονομικές λεπτομέρειες, το Δικαστήριο προχωρεί ευθέως στη διατύπωση της επίσημης κρατικής ιδεολογίας της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, αφού με το πρόσχημα της ερμηνείας του Θεμελιώδους Νόμου, διατυπώνεται μια εξαιρετικά ενδιαφέρουσα νομική κατασκευή.

Το Δικαστήριο επισημαίνει: "Ο Θεμελιώδης Νόμος και όχι απλώς μια θέση της θεωρίας του Διεθνούς ή του Συνταγματικού Δικαίου καθιστά σαφές, ότι το Γερμανικό Ράιχ εξακολουθεί να υφίσταται και μετά την κατάρρευση του 1945, ενώ ούτε η άνευ όρων παράδοση του, ούτε η άσκηση της εξουσίας εκ μέρους των Δυνάμεων Κατοχής οδήγησαν στην εξαφάνισή του. Τα ως άνω ρητώς προκύπτουν από το Προοίμιο, καθώς και από τις διατάξεις των άρθρων 16, 23 και 116 του Θεμελιώδους Νόμου. Επίσης, η θέση αυτή προκύπτει και από την πάγια νομολογία του Ομοσπονδιακού Συνταγματικού Δικαστηρίου, η οποία αποτελεί και σημείο αναφοράς για την απόφαση αυτή. Το Γερμανικό Ράιχ εξακολουθεί να υπάρχει (BVerfGE 2, 266 [277] 3, 288 [319 επ.] 5, 85 [126] 6, 309 [336, 363]), διατηρεί όπως και πριν Ικανότητα Δικαίου (Rechtfaehigkeit), έχει, όμως, απολέσει την ικανότητα χειρισμών, διότι ως κράτος δεν έχει καμιά



Οργάνωση και ιδίως κανένα θεσμοθετημένο Όργανο. Επίσης, στο Θεμελιώδη Νόμο διατυπώνεται η αξίωση για έναν ενωμένο γερμανικό λαό και μια ενιαία γερμανική κρατική εξουσία (BVerfGE 2, 266 [277]). Τέλος, η ευθύνη για τη Γερμανία ως Σύνολο ανήκει και στις τω Τέσσερις Δυνάμεις<sup>11</sup> (BVerfGE 1, 351 [362 επ., 367]).

Ποιά, όμως, είναι η σχέση του Γερμανικού Ράιχ, το οποίο αν και θεσμικά "ακρωτηριασμένο" εξακολουθεί κατά το Δικαστήριο τουλάχιστον - να υφίσταται, με την Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας; Το Δικαστήριο επιχειρεί να δώσει μια απάντηση: "Με τη Θεμελίωση της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας δεν ιδρύθηκε ένα νέο δυτικογερμανικό κράτος, αλλά οργανώθηκε εκ νέου ένα τμήμα της Γερμανίας (βλ. Carlo Schmid στην 6<sup>η</sup> συνεδρίαση του Κοινοβουλευτικού Συμβουλίου Στενογραφημένα πρακτικά σελ. 70). Η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας δεν είναι επομένως ένας "νομικός διάδοχος" του Γερμανικού Ράιχ, αλλά ως Κράτος είναι ταυτόσημο με το Κράτος "Γερμανικό Ράιχ", ιδίως όσον αφορά στην επικράτεια του είναι "μερικά ταυτόσημο", ώστε η ταυτοσημία να μην είναι πλήρης. Συνεπώς, η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, σε σχέση με την έκταση της Επικράτειας και το Λαό, δεν καλύπτει το σύνολο της Γερμανίας. ... Η Γερμανική Λαοκρατική Δημοκρατία ανήκει επίσης στη Γερμανία και για το λόγο αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί "Εξωτερικό" σε σύγκριση με την Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας (BVerfGE 11,150 [158])". Το Δικαστήριο αναπτύσσει και διατυπώνει, λοιπόν, τη θεωρία της "μερικής ταυτοσημίας" μεταξύ της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας και του Γερμανικού Ράιχ. Η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας καλύπτει ένα μέρος μόνο του Λαού και της Επικράτειας του Γερμανικού Ράιχ, δηλαδή του προπολεμικού γερμανικού κρατικού σχηματισμού. Πλην όμως, το ίδιο θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς και για τη Γερμανική Λαοκρατική Δημοκρατία. Το Δικαστήριο, εμμέσως πλην σαφώς, θεωρεί τη Γερμανική Λαοκρατική Δημοκρατία μέρος της Γερμανίας, πλην όμως όχι "ταυτόσημη" με το Γερμανικό Ράιχ. Για το Δικαστήριο η πάλαι ποτέ Γερμανική Λαοκρατική Δημοκρατία αφορούσε αποκλειστικά και μόνο ένα μέρος της γερμανικής επικράτειας και ένα μέρος του γερμανικού έθνους. Δεν αποτελούσε, όμως, - έστω και εν μέρει κυρίαρχο κρατικό σχηματισμό, ο οποίος θα μπορούσε να είναι αποδέκτης της συνταγματικής επιταγής για τη γερμανική Επανάσταση. Στην προοπτική της γερμανικής Επανάστασης η ύπαρξη της Γερμανικής Λαοκρατικής Δημοκρατίας ήταν σε τελική ανάλυση ένα εμπόδιο. Στο πλαίσιο αυτό, η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας ήταν ο μοναδικός αποδέκτης της συνταγματικής επιταγής για τη γερμανική Επανάσταση. Η θεωρία της "ταυτοσημίας" δεν

διατύπωνε μόνο μια κρατική ιδεολογία, αλλά κατονόμαζε και τον μοναδικό ιστορικό φορέα, στον οποίο δυνάμει συνταγματικής επιταγής είχε ανατεθεί το καθήκον της γερμανικής Επανάληψης: την Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας.

Το Δικαστήριο διευκρινίζει ακολούθως τα όρια του συνταγματικού ελέγχου της εξωτερικής πολιτικής, την οποία χαράσσει και ακολουθεί η Ομοσπονδιακή Κυβέρνηση: *“Η υπεροχή του Θεμελιώδους Νόμου δεν έχει μόνο πολιτική σημασία, αλλά και νομικό περιεχόμενο. Η Επανάληψη είναι συνταγματική επιταγή. Ανήκει, ως εκ τούτου, στα αρμόδια για τους πολιτικούς χειρισμούς όργανα του Κράτους ο καθορισμός των πολιτικά ορθών και πρόσφορων μέτρων, τα οποία μπορεί να οδηγήσουν στην επίτευξη της Επανάληψης. Τα συνταγματικά όργανα, τα οποία φέρουν την υποχρέωση να προστατεύουν τη Φιλελεύθερη Δημοκρατική Θεμελιώδη Τάξη και τους θεσμούς της, έχουν την υποχρέωση να παραλείπουν κάθε ενέργεια, η οποία αντίκειται νομικά ή αντιστρατεύεται στην πράξη την προοπτική της Επανάληψης. Υφίσταται εν προκειμένω μια ευρεία διακριτική ευχέρεια πολιτικών χειρισμών, ιδίως για τα νομοθετικά όργανα. Το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο μπορεί να αντιπαρατεθεί σε αποφάσεις του Νομοθέτη, οι οποίες προδήλως υπερβαίνουν τα όρια της ως άνω διακριτικής ευχέρειας, ιδίως δε όταν η απόφαση αυτές βρίσκονται προφανώς σε νομική ή πρακτική αντίθεση με την προοπτική της Επανάληψης (BVerfGE 5,85 [126 επ.] 12, 45 [51 επ.]).*

Το Δικαστήριο δεν αφήνει περιθώρια αμφισβήτησης. Η γερμανική εξωτερική πολιτική τελεί όσον αφορά στην προοπτική της γερμανικής Επανάληψης υπό τον έλεγχο του Ομοσπονδιακού Συνταγματικού Δικαστηρίου, το οποίο καλείται ενίοτε να κρίνει αν μια κυβερνητική ενέργεια εξυπηρετεί την ή αντίκειται στην προοπτική της Επανάληψης. Πρόκειται, ωστόσο, για ουσιαστικό πολιτικό έλεγχο, αφού παρά τις διαβεβαιώσεις του Δικαστηρίου δεν κρίνεται η συνταγματικότητα των κυβερνητικών πράξεων, αλλά σε τελική ανάλυση η σκοπιμότητά τους. Το Δικαστήριο αυτοαναγορεύτηκε, έτσι, σε ύστατο εγγυητή της γερμανικής Επανάληψης και για το λόγο αυτό διεκδίκησε, έστω και με την έννοια του κατασταλτικού συνταγματικού ελέγχου, το ρόλο του συνδιαμορφωτή της γερμανικής εξωτερικής πολιτικής, σε μια εποχή που οι γερμανο-γερμανικές σχέσεις αποτελούσαν το κορυφαίο εθνικό θέμα της Χώρας αυτής. Το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο επέβαλε τη διεύρυνση του θεσμικού του ρόλου πέρα από τα ακραία όρια, τα οποία επέβαλε η συνταγματική αρχή της Διάκρισης των Λειτουργιών και παρέσχε ένα ενδιαφέρον παράδειγμα δικαστικού ελέγχου της διπλωματίας.

## 2. Οι στρατιωτικές αποστολές στο εξωτερικό

Τον Ιούλιο του 1992 η Ομοσπονδιακή Κυβέρνηση αποφάσισε τη συμμετοχή των γερμανικών ενόπλων δυνάμεων στην περιφρούρηση του εμπάργκο όπλων σε βάρος των πρώην γιουγκοσλαβικών δημοκρατιών που είχε αποφασίσει το ΝΑΤΟ και η Δυτικοευρωπαϊκή Ένωση (WEU). Επίσης, τον Απρίλιο του 1993 γερμανοί στρατιωτικοί, οι οποίοι επέβαιναν σε αεροπλάνα τύπου AWACS, ανελάμβαναν αποστολές επιτήρησης πάνω από τον εναέριο χώρο της Βοσνίας Ερζεγοβίνης. Προηγούμενα, η Ομοσπονδιακή Κυβέρνηση είχε αποφασίσει την αποστολή γερμανών στρατιωτικών στη Σομαλία.

Οι ως άνω αποφάσεις της Ομοσπονδιακής Κυβέρνησης ελήφθησαν δυνάμει του άρθρου 24 παρ. 2 ΘΝ, σύμφωνα με το οποίο *"Η Ομοσπονδία μπορεί για την υπεράσπιση της ειρήνης να συμμετάσχει σε ένα σύστημα αμοιβαίας συλλογικής ασφάλειας. Για το σκοπό αυτό μπορεί να επιτρέψει περιορισμούς των κυριαρχικών δικαιωμάτων, οι οποίοι συνεισφέρουν σε και διασφαλίζουν μια ειρηνική και διαρκή τάξη στην Ευρώπη και μεταξύ των λαών της Γης"*.

Τις αποφάσεις αυτές της Ομοσπονδιακής Κυβέρνησης αμφισβήτησαν οι κοινοβουλευτικές ομάδες του Σοσιαλδημοκρατικού Κόμματος (SPD) και των Ελεύθερων Δημοκρατών (FDP), οι οποίες προσέφυγαν στο Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο.

Στις 12 Ιουλίου 1994 το Δικαστήριο εξέδωσε μια ιστορική απόφαση<sup>12</sup>, σύμφωνα με την οποία η αποστολή στο εξωτερικό των ενόπλων δυνάμεων της χώρας απαιτεί την προηγούμενη έγκριση της Ομοσπονδιακής Βουλής<sup>13</sup>. Ειδικότερα, το Δικαστήριο αποφάσισε ότι η συμμετοχή της Γερμανίας σε ένα σύστημα αμοιβαίας συλλογικής ασφάλειας απαιτεί, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 24 παρ. 2 σε συνδυασμό με το άρθρο 59 παρ. 2 ΘΝ<sup>14</sup>, την έγκριση του Νομοθέτη. Αυτή η επιφύλαξη νόμου εγγυάται στην Ομοσπονδιακή Βουλή, υπό την ιδιότητα της ως νομοθετικού οργάνου, ένα δικαίωμα συναπόφασης επί θεμάτων που αφορούν στις εξωτερικές υποθέσεις.

Το Δικαστήριο, έχοντας προφανώς υπόψιν την αρνητική παράδοση του γερμανικού милитарισμού που τόσα δεινά επέφερε στη χώρα και στο λαό, διατυπώνει για μιαν ακόμη φορά τη συνταγματική αρχή του κοινοβουλευτικού στρατού (Parlamentssheer), σύμφωνα με την οποία οι ένοπλες δυνάμεις βρίσκονται κάτω από τον αυστηρό και διαρκή κοινοβουλευτικό έλεγχο<sup>15</sup>. Από την άλλη πλευρά, το Δικαστήριο σπεύδει να διαβεβαιώσει ότι ο καθορισμός και η άσκηση της εξωτερικής πολιτικής ανήκει καταρχήν στην αρμοδιότητα της εκτελεστικής λειτουργίας<sup>16</sup>. Πλην όμως, η αποστολή στρατευμάτων εκτός της γερμανικής επικράτειας δεν αφορά αποκλειστικά στην άσκηση της εξωτερικής πολιτικής, αλλά

και στο λεγόμενο Αμυντικό Σύνταγμα (Wehrverfassung), δηλαδή στο σύνολο των συνταγματικών διατάξεων που διέπουν τη λειτουργία των Ομοσπονδιακών Ενόπλων Δυνάμεων (Bundeswehr).

Στην εν λόγω απόφαση επισημαίνεται ότι ενώ η εξωτερική πολιτική ανήκει στην αρμοδιότητα της εκτελεστικής λειτουργίας, οι συνταγματικές διατάξεις που αφορούν στο Αμυντικό Σύνταγμα (Wehrverfassung) προβλέπουν τη συμμετοχή του Κοινοβουλίου στη λήψη των αποφάσεων που αφορούν στη διάθεση των ενόπλων δυνάμεων. Οι σχετικές με τις Ομοσπονδιακές Ένοπλες Δυνάμεις συνταγματικές διατάξεις ... δεν "εγκαταλείπουν" τη χρήση τους στην απόλυτη εξουσία (Machtpotential) της εκτελεστικής λειτουργίας, αλλά ως κοινοβουλευτικό στρατό (Parlamentsheer) τον εντάσσουν στην φιλελεύθερη δημοκρατική συνταγματική τάξη, με την έννοια ότι διασφαλίζεται στο Κοινοβούλιο μια αξιοσημείωτη επιρροή σε θέματα, τα οποία αφορούν στη συγκρότηση και στην αποστολή των ενόπλων δυνάμεων.

Η ως άνω απόφαση του Δικαστηρίου, τουλάχιστον στο επίπεδο της γερμανικής θεωρίας, αμφισβητήθηκε έντονα<sup>17</sup>. Είναι, ωστόσο, προφανές ότι η αποστολή των ενόπλων δυνάμεων στο εξωτερικό στο πλαίσιο μιας διεθνούς κινητοποίησης, όπως αυτές που έλαβαν χώρα σε όλη τη δεκαετία του 90 με αμερικανική κυρίως πρωτοβουλία, είναι περισσότερο, αν όχι κατά κύριο λόγο, μια πράξη εξωτερικής πολιτικής. Σκοπός των αποστολών αυτών δεν είναι, τις περισσότερες φορές, η κήρυξη ενός νέου πολέμου, αλλά ο περιορισμός μιας ήδη εξελισσόμενης πολεμικής σύγκρουσης και η εφαρμογή των αποφάσεων των διεθνών οργανισμών που επιβάλλουν τη λήξη της. Στο πλαίσιο των αποστολών αυτών, οι ένοπλες δυνάμεις δεν υπερασπίζονται την πατρίδα, αλλά προασπίζουν τη Διεθνή Ασφάλεια και Ειρήνη και αναλαμβάνουν καθήκοντα διεθνούς αστυνομικής δύναμης, η οποία προσδίδει στο διατακτικό διεθνών αποφάσεων και συνθηκών πρακτικό περιεχόμενο και αποτελεσματικότητα. Ακόμη και η ιδιαίτερη γερμανική συνταγματικοπολιτική παράδοση, η οποία δικαιολογεί μια ευαισθησία σε ζητήματα χρήσης στρατιωτικής βίας και αμυντικής πολιτικής, δεν μπορεί να συσκοτίσει την απόκλιση από την Αρχή της Διάκρισης των Λειτουργιών, την οποία με βάση μια ορισμένη ερμηνεία του Θεμελιώδους Νόμου επιτρέπει, αν δεν επιβάλλει το Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο.

Το γεγονός, ότι το Δικαστήριο καθιστά την Ομοσπονδιακή Βουλή νομικοπολιτικά ισότιμο με την Ομοσπονδιακή Κυβέρνηση εταίρο στον χειρισμό ορισμένων έστω ζητημάτων της εξωτερικής πολιτικής, υποδηλώνει τη νομολογιακή υπεροχή μιας συγκεκριμένης

θέσης, σύμφωνα με την οποία στο σύγχρονο δημοκρατικό κράτος η εξωτερική πολιτική είναι το αντικείμενο μιας συνδυασμένης εξουσίας (*kombinierte Gewalt*) μεταξύ Κοινοβουλίου και Κυβέρνησης<sup>18</sup>.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι εμπειρίες των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής και Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, αναφορικά με το συσχετισμό μεταξύ των κρατικών λειτουργιών, εκφράζουν μια ισχυρή τάση ενδυνάμωσης των νομοθετικών σωμάτων έναντι της εκτελεστικής λειτουργίας και ειδικότερα της κυβέρνησης στο πεδίο της εξωτερικής πολιτικής.

Ο παραδοσιακός ρόλος των νομοθετικών σωμάτων αφορούσε είτε στις διαδικασίες κοινοβουλευτικού ελέγχου, είτε στην καθ ύλην εγκριτική αρμοδιότητα επί διεθνών συνθηκών και συμβάσεων. Η χάραξη και η εφαρμογή της εξωτερικής πολιτικής αφορούσε σε αποκλειστική αρμοδιότητα της εκτελεστικής λειτουργίας και ειδικότερα της Κυβέρνησης. Το Κοινοβούλιο διαδραμάτιζε, ως εκ τούτου, ένα δευτερεύοντα ρόλο<sup>19</sup>.

Οι χώρες, των οποίων η θεσμική εμπειρία αναλύθηκε παραπάνω, διαδραματίζουν βέβαια πρωταγωνιστικό ρόλο στη διεθνή κοινωνία. Πρόκειται στη μία περίπτωση για τη μόνη διεθνή υπερδύναμη (ΗΠΑ) και στην άλλη περίπτωση για την ατμομηχανή της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Γερμανία). Θα πρέπει, ως εκ τούτου, να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η εξωτερική πολιτική και των δύο χωρών συνίσταται τηρουμένων των αναλογιών - σε διεθνείς ηγετικούς ή ακόμη και ηγεμονικούς ρόλους με οικουμενικό ορίζοντα.

Από την άλλη πλευρά, είναι όμως αναγκαίο να τονίσουμε ότι η εξωτερική πολιτική είναι ένα από τα αγαπημένα θέματα των μέσων μαζικής ενημέρωσης, ιδίως των ηλεκτρονικών, κατά τρόπον ώστε η κοινή γνώμη των ως άνω χωρών να είναι επαρκώς ενημερωμένη για τα προβλήματα της διεθνούς πολιτικής. Συνεπώς, η ασκούμενη εξωτερική πολιτική βρίσκεται υπό το διαρκή όσο και θεσμικά ιδιότυπο και βασικά μη νομοθετικά τυποποιημένο "έλεγχο" των μέσων μαζικής ενημέρωσης, από τα οποία παρελαύνουν πολιτικοί, αναλυτές και ειδικοί επιστήμονες. Αυτή η εκτεταμένη προβολή των θεμάτων της διεθνούς πολιτικής δημιουργεί και μια φυσιολογική πίεση προς τα κοινοβουλευτικά σώματα και τα μέλη τους να διεκδικήσουν ένα μέρος της, αλλά και μερίδιο της σχετικής προβολής. Με αυτό τον τρόπο διευρύνονται και οι εξωθεσμικοί παράγοντες, οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν την εξωτερική πολιτική. Η κουβανική κοινότητα της Φλόριντα, το εβραϊκό λόμπι

και η ελληνική ομογένεια είναι έμμεσοι παράγοντες επηρεασμού της εξωτερικής πολιτικής των ΗΠΑ, στο βαθμό που γερούσιαστές και μέλη της Βουλής των Αντιπροσώπων διεκδικούν την ψήφο και την οικονομική υποστήριξη των ανωτέρω.

Συνεπώς, η ενδυνάμωση του ρόλου των νομοθετικών σωμάτων στην άσκηση ή στη διαμόρφωση της εξωτερικής πολιτικής είναι μια πραγματικότητα, η οποία θα οδηγήσει στην επαναδιατύπωση των θεσμικών κριτηρίων, δυνάμει των οποίων η εκτελεστική εξουσία ασκούσε στο παρελθόν μια συντεταγμένη πολιτική προνομία της: την εξωτερική πολιτική.

### ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Βλ. Θεοδωρακόπουλος, Π.: Το Κογκρέσο στη διαμόρφωση της αμερικανικής εξωτερικής πολιτικής, Αθήνα 1996, σελ. 23.
2. Βλ. Neustadt, R.: Presidential Power and the Modern Presidents: The Politics of Leadership from Roosevelt to Reagan, New York 1990, σελ. 29.
3. Βλ. H.R. 927.
4. Βλ. Lindsay, J.M.: End of an Era: Congress and Foreign Policy after Cold War, στο Wittkopf, E.R. - McCormick, J.M. (Edit.): The domestic sources of American Foreign Policy, Insights and Evidence, 1999, σελ. 173 επ. καθώς και Schild, G.: Tensions in American Foreign Policy between President and Congress, στο Aussenpolitik 2/1998, σελ. 56 επ.
5. Βλ. Lindsay, J.M.: οπ. π., σελ. 174.
6. Washington Post, 13.11. και 29.04.1998.
7. Βλ. BverfGE 33, 60 και επ.
8. Βλ. Muenzig, E., Pilz, V.: Der Auswaertige Ausschuss des Deutschen Bundestages: Aufgaben, Organisation und Arbeitsweise, στο: Zeitschrift fuer Parlamentsfragen (ZParl), τομ. 4 (1998), σελ. 575 επ.
9. Βλ. BverfGE 38,1 και επ.
10. Βλ. άρθρο 93 του Θεμελιώδους Νόμου 1949, όπου ρητώς ανατίθεται στο Ομοσπονδιακό Συνταγματικό Δικαστήριο η ερμηνεία του Συντάγματος και ο έλεγχος συνταγματικότητας των νόμων.
11. Πρόκειται για τις ΗΠΑ, τη Γαλλία, τη Μεγ. Βρετανία και την τότε ΕΣΣΔ.
12. Βλ. BverfGE 90, 286 και επ.
13. Βλ. BverfGE 90, 286, σελ. 381.
14. Η διάταξη του άρθρου 59 παρ. 2 ΘΝ ρυθμίζει τη συμμετοχή της Ομοσπονδιακής Βουλής στην κύρωση διεθνών συνθηκών.
15. Από την άποψη αυτή είναι χαρακτηριστικές οι συνταγματικές διατάξεις για την μόνιμη κοινοβουλευτική επιτροπή για την Άμυνα (άρθρο 45a ΘΝ) και τον Ombudsmann για αμυντικά θέματα, ο οποίος εποπτεύει

την προστασία των συνταγματικών δικαιωμάτων των ένστολων και υποβοηθά των κοινοβουλευτικό έλεγχο (άρθρο 45b ΘΝ).

16. Βλ. BverfGE 68, 1 (85).
17. Βλ. Roellecke, G.: Bewaffnete Auslandseinsatzkrieg, Aussenpolitik oder Innenpolitik, στο: Der Staat, τομ. 34 (1995), σελ. 415 επ.
18. Βλ. Benda, E.: Deutsche Aussenpolitik vor Gericht, Bundesverfassungsgericht und auswaertige Gewalt, στο: Internationale Politik τομ. 50 (1995) σελ. 39 επ. καθώς και Menzel, E.: Die Auswaertige Politik in der Deutung des BverfG, στο: Archiv des Oeffentlichen Rechts, τομ. 79 (1953/54), σελ. 326 επ.
19. Βλ. Μελισσάς, Δ.: Η Προκοινοβουλευτική νομοθετική διαδικασία, Αθήνα 1995, σελ. 25 επ.

*Dimitris Ginoglu\**

---

## THE FIRMS COST OF CAPITAL WITH RESPECT TO LONG TERM FINANCING

---

### **INTRODUCTION**

There are perhaps no two areas in the literature of Corporate Finance that have received as much attention or have been more controversial than the Cost of Capital and the Capital Structure decisions. Together with the firms Dividend Policy they consist a major part of the company's Financial Policy whose scope is the maximisation of the value of the firm and the wealth of its shareholders.

This report aims to highlight these areas and discuss the relationship of Cost of Capital and Capital Structure under several major Financial theories.

### **CAPITAL STRUCTURE AND COST OF CAPITAL**

A firm's basic resource is the stream of cash flows produced by its assets. These assets can be financed either externally by means of debt, common and preferred stock or internally through retained earnings and depreciation. The way these assets are financed by the proportionate usage of the above mentioned long term sources of capital to ensure maximisation of the firm's shareholders' wealth is a Capital Structure decision. For the sake of simplicity Capital Structure can be considered to include only long term interest bearing debt, common and preferred stock and retained earnings.

---

\* Ass. Professor, MSc in Management Bath University. Dr in Accounting, University of Macedonia. Department of Accounting and Finance, University of Macedonia, Thessaloniki-Greece.



The characteristics of these long term sources of Finance are presented in Appendix A.

The firm's Cost of Capital refers to the minimum acceptable rate of return expected by those parties contributing to the Capital Structure, i.e. creditors and preferred and common shareholders. From the management's point of view Cost of Capital can be seen to be the hurdle discount rate that, when applied to a project's cash flow stream, determines whether this project is worthwhile to be undertaken or should be rejected. It is that discount rate which equates the net cash proceeds received by the firm the capital source with the present value of the expected future cash payments made to the capital source.

The following two types of Cost of Capital are frequently encountered in the literature of Finance.

The Weighted Average Cost of Capital (WACC), frequently denoted by the letter  $k$ , is the weighted average of the component costs of each source of financing in the firm's Capital Structure. It is widely used and well understood by the finance community. On the other hand, the Risk Adjusted Cost of Capital (RACC), denoted by  $k_r$ , is a much newer and therefore less familiar concept emanating from the Capital Asset Pricing Model (CAPM). It acknowledges the fact that different investment projects have different degrees of risk and determines a discount rate for each project that is dictated by its inherent financial management risk. Unlike WACC,  $k_r$  can be applied to the evaluation of projects which do not exhibit the same risk as the firm.

Our intention in this report is to concentrate on the Weighted Average Cost of Capital and hence the calculation of the component costs for debt, preference shares, retained earnings and common equity is next considered. However prior to the initiation of the calculation procedures, two important points should be taken into account:

- i. Both the WACC and each of the component costs refer to the additional funds raised by the firm to finance its assets and hence we are considering the Marginal Cost of Capital in each case.
- ii. Throughout this analysis we consider our long term financial mix to remain constant and we use current market values as opposed to book values to represent the amounts of each component in our Capital Structure.

### COST OF DEBT

The after tax cost of long term interest bearing debt depends on the current market rate of interest for the newly issued bonds of a particular maturity, the flotation costs of issuing new debt and the firm's marginal tax rate. Therefore:

$$k_b = \frac{I^*(1-t)}{P^*(1-f)}$$

where:  $k_b$  = is the after tax component cost of debt  
 $I$  = is the amount of interest  
 $t$  = is the firm's marginal tax rate  
 $P$  = is the sale price of debt  
 $f$  = is the flotation cost as a percentage of the sale price

### COST OF PREFERENCE SHARES

Most preferred stocks are perpetual in nature and therefore they can be viewed in the same terms as a perpetuity. However preference shares affect financial risk and therefore the true cost of preferred stock from the perspective of the common shareholders is the rate that must be earned on the assets acquired through preferred stock financing to cover the yield on the preferred plus the increased yield on the common. The cost of the firm's outstanding preferred stock is simply its dividend divided by its current market price.

Therefore:  $k_{ps} = \frac{D_{ps}}{P_{ps}}$  (for irredeemable preferred stock)

where:  $k_{ps}$  = is the cost of the preference shares  
 $D_{ps}$  = is the dividend of preference shares  
 $P_{ps}$  = is the price of the preference shares

Allowing for flotation costs for new shares the above equation is modified:

$$n^k ps = \frac{n^d ps}{n^p ps * (1-f)}$$

where:  $n^k ps$  = is the cost of the new preferred equity capital  
 $n^d ps$  = is the dividend on the new issue  
 $n^p ps$  = is the sale price of the new preferred stock  
 $f$  = is the flotation cost expressed as a percentage of the market price.

However many preference shares are callable at some time in the future and a firm may seek to retire these securities when that action appears to serve its interests. In this case the cost of the preferred stock may be calculated from the following formula:

$$V_{ps} = \sum_{t=1}^{t=i} \frac{D_t}{(1+k_{ps})^t} + \frac{P_c}{(1+k_{ps})^n}$$

where:  $V_{ps}$  = is the market value of the preferred stock

$D_t$  = is the expected level of annual dividend payment

$k_{ps}$  = is the cost of preferred stock

$P_c$  = is the call price of the preferred shares

### COST OF RETAINED EARNINGS

Retained earnings are that portion of current earnings that are reinvested within the firm rather than paid out as dividends to its shareholders. Retentions represent an extremely important source of funds for most firms. Since it is the less costly long term source of finance, the Dividend Policy followed by each firm largely affects its Cost of Capital. Retained earnings carry an opportunity cost that is equal to the stockholders' capitalization rate. This is the rate of return at which investors capitalise their returns from investing in this company's common stock. If a constant growth rate,  $g$ , in dividends and future earnings is assumed then the cost of retained earnings can be measured as follows:

$$k_{re} = \frac{D_1}{P_0} + g$$

where:  $P_0$  = is the price of common stock at the beginning of the period ( $t=0$ )

$D_1$  = is the current period dividend paid at the end of the period ( $t=1$ )

$g$  = is the constant stable growth rate

### COST OF COMMON STOCK

Common stock equity refers to the proceeds from the sale of new ordinary shares. The valuation of common stock is more difficult from that of bonds and preference shares as future returns to common shareholders are typically far more uncertain than the

returns payable to holders of bonds or preferred stock. J.B. Williams developed an early model of common stock value in which the value of a common share was the present value of all future dividends expected to be received by the owner. The model can be written as:

$$V_{cs} = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{D_t}{(1+k_{cs})^t}$$

or

$$P_0 = \frac{1}{(1-f)} * \sum_{t=1}^{t=n} \frac{D_t}{(1+k_{cs})^t}$$

where:  $D_t$  = is the dividend per share expected by present shareholders at each future date t.

$V_{cs}$  = is the value of common share

$P_0$  = is the current price of the firm's stock

$k_{cs}$  = is the cost of common stock

f = is the flotation cost

The cost of ordinary shares can be considered to be the discount a rate that equates the net proceeds of the sale of common stock with the present value of the future expected dividends paid to the new shares of the common stock. It is important to note that:

- i) Dividends paid to common stock are not tax deductible and thus the cost of external equity,  $k_{cs}$ , is already on an after tax basis.
- ii) The above described dividend valuation model values dividends per share and not total dividends. One common objection to this model is that value should be based on earnings not dividends.

Concentrating on this dividend model we can consider three variations:

- i) the zero growth dividend model
- ii) the constant growth perpetual dividend model
- iii) the variable growth dividend model

A detailed examination of these models is presented in Appendix B.

## THE WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL

Having calculated the component cost of capital for each of the above long term sources of finance we can now proceed and calculate the Weighted Average Cost of Capital in the following way:

$$\text{WACC} = k = \begin{array}{l} \text{percent of the total} \\ \text{Capital Structure} \\ \text{supplied by each source} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{cost of capital for each} \\ \text{source of capital the firm} \\ \text{is using} \end{array}$$

In the case where only debt, preferred and common stock and retained earnings are being used,  $k$  can be written as:

$$\text{WACC} = k = w_b * k_b + w_{re} * k_{re} + w_{ps} * k_{ps} + w_{cs} * k_{cs}$$

where:  $w_b$  = is the percent of the firm's total capital that is debt.  
 $w_{re}$  = is the percent of the firm's total capital that is retained earnings.

$w_{ps}$  = is the percent of the firm's total capital due to preferred stock.

$w_{cs}$  = is the percent of the firm's total capital due to common stock.

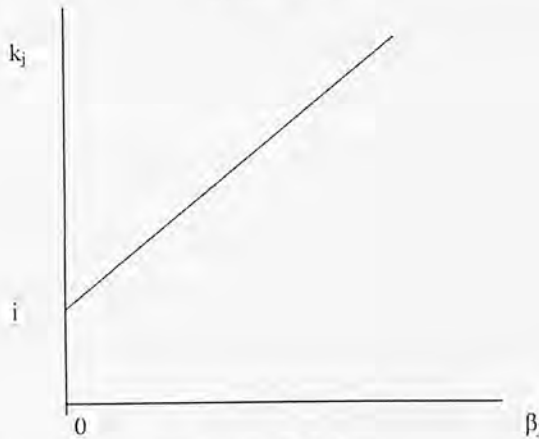
$k_b, k_{re}, k_{ps}, k_{cs}$  are the component costs for debt, retained earnings, preferred and common stock respectively.

It is important to remember that the firms overall capitalisation rate,  $k$ , is applied to investment evaluation decisions under the following two conditions:

- i) When the firm intends to finance future projects with new long term capital that is raised in approximately the same proportions as its present Capital Structure.
- ii) When projects under consideration have approximately the same amount of risk that the firm, viewed as a composite project has.

Introduction of risk lead us to the concept of the Risk Adjusted Cost of Capital which is the sum of a risk free interest rate and a risk premium associated with the degree of risk in the project under consideration. Fig. 1 illustrates the Risk Adjusted Cost of Capital,  $k_r$ , as a function of risk,  $B_i$ .

FIGURE 1.



$$k_j = i + r_j \quad \text{and} \quad r_j = (\mu_m - i) * \beta_j$$

where:  $k_j$  = is the Risk Adjusted Cost of Capital

$i$  = is the risk free interest rate

$r_j$  = is the risk premium associated with the asset  $j$ .

$\mu_m$  = is the expected rate of return of the market.

$\beta_j$  = is the beta measure of covariance between asset  $j$  and the market index value of return

## EFFECT OF CAPITAL STRUCTURE ON SHAREHOLDERS WEALTH

Choosing Financial plans for new investment implies choice of a Capital Structure. In selecting among Capital Structures we encounter the usual trade-off between risk and return. The question frequently posed is whether the firm can affect its total valuation and its Cost of Capital by altering its Financial mix and if it does, what is the firms optimal Capital Structure which would result in a minimisation of its Cost of Capital and the maximisation of its shareholders' wealth.

This section presents a discussion on this topic in the view of several major Financial theories. The following simplifying assumptions are being made:

- i) Only two types of capital are employed, long-term debt and ordinary shares.
- ii) There is no corporation tax. This assumption is later relaxed.

- iii) The ratio of debt to equity for a firm is changed by issuing debt to repurchase stock or issuing stock to pay off debt. In other words a change in Capital Structure is effected immediately. In this regard we assume no transaction costs.
- iv) All earnings are paid out as dividends. Thus we abstract from the Dividend decision.
- v) The expected values of the subjective probability distributions of expected future operating earnings (EBIT) for each company are the same for all investors in the market. Therefore investors are considered to have homogeneous expectations.
- vi) The operating earnings of the firm are not expected to grow. Thus the expected values of the probability distributions of the expected operating earnings for all future periods are the same as present operating earnings.
- vii) The firm's business risk is constant over time and is independent of its Capital Structure and Financial risk.
- viii) The firm is expected to continue indefinitely.

Given these assumptions we are concerned with the following three rates:

$$i) k_i = \frac{F}{B} = \frac{\text{Annual Interest Rates}}{\text{Market Value of debt outstanding}}$$

In this equation  $k_i$  is the yield on the company's debt assuming this debt is perpetual.

$$ii) k_e = \frac{E}{B} = \frac{\text{Earnings available to common stockholders}}{\text{Market Value of stock outstanding}}$$

where  $k_e$  is the required rate of return for investors in a firm whose earnings are not expected to grow and that has 100 percent dividend payout ratio.

Given our restrictive assumptions therefore, the earnings / price ratio represents the market rate of discount that equated the present value of the stream of expected future dividends with the current market price of the stock.

$$iii) k_0 = \frac{O}{V} = \frac{\text{Net Operating earnings}}{\text{Total market value of the firm}}$$

where:  $V = B + S$

$k_0$ , the overall capitalization rate for the firm, is the Weighted Average Cost of Capital and can also be expressed as:

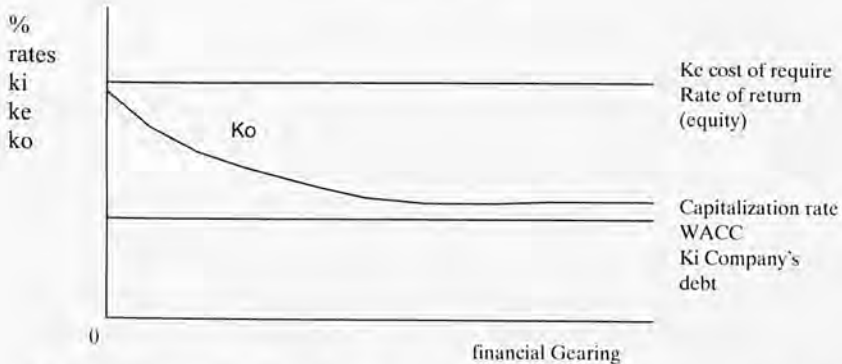
$$k_0 = k_i * \left( \frac{B}{B+S} \right) + k_e * \left( \frac{S}{B+S} \right)$$

Our concern is to describe how an increase in the degree of leverage, denoted by the ratio  $B / S$ , affects  $k_i$ ,  $k_e$  and  $k_0$ .

**A) NET INCOME APPROACH (NI)**

In the net income approach, earnings available to common stockholders are capitalized at a constant rate,  $k_e$ . The firm is able to increase its total valuation,  $V$ , and lower its Cost of Capital,  $k_0$ , as it increases the degree of leverage. As a result of this the market price per share increases. Graphically the NI approach is illustrated in Fig. 2.

**FIGURE 2.**



As can be seen, the critical assumptions of the NI Approach are that  $k_i$  and  $k_e$  remain unchanged as the degree of leverage increases. As the proportion of cheaper debt funds in the Capital Structure is increased, the Weighted Average Cost of Capital,  $K_0$ , decreases and approaches the cost of debt,  $k_i$ .

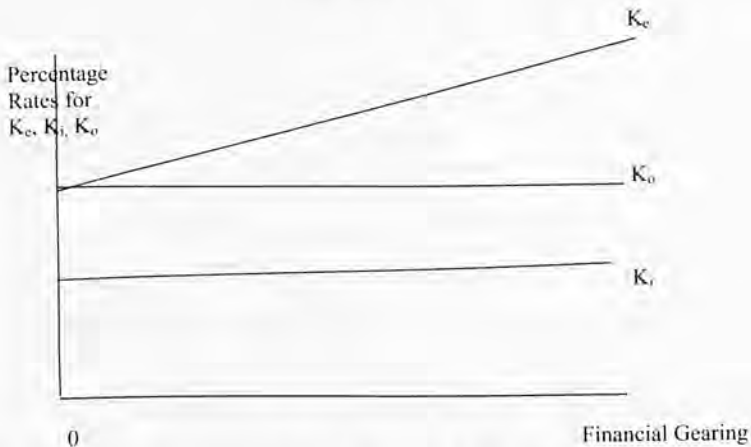
The significance of this approach is that a firm can lower its Cost of Capital continually and increase its total valuation by the use of debt funds. Again the critical assumption is that the firm does not become increasingly more risky in the minds of investors and creditors as the degree of gearing is increased.



### B) NET OPERATING INCOME APPROACH (NOI)

The assumption here is that the overall capitalization rate of the firm,  $k_0$ , is constant for all degrees of gearing. With this approach the Net Operating Income is capitalized at an overall capitalization rate to obtain the total market value of the firm. The market value of the debt is then deducted from the total market value to obtain the market value of the stock. This approach implies that the total valuation of the firm is unaffected by its Capital Structure. Graphically this approach is shown in fig. 3.

FIGURE 3.



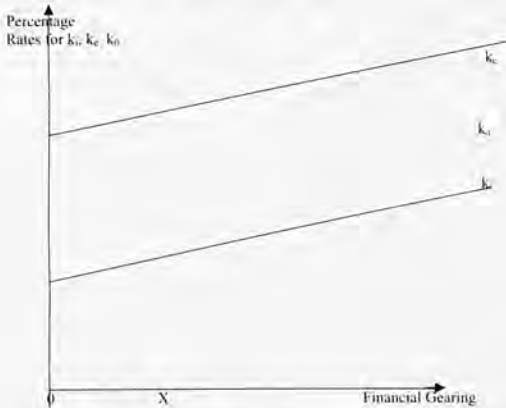
The market capitalizes the value of the firm as a whole; as a result, the breakdown between debt and equity is unimportant. An increase in the supposedly "cheaper" debt funds is offset exactly by the increase in the equity capitalization rate,  $k_e$ .

Thus the weighted average of  $k_e$  and  $k_i$  remains unchanged for all degrees of leverage. As the firm increases its degree of gearing, it becomes increasingly more risky and investors penalize the stock by raising the equity capitalization rate directly in keeping with the increase in the debt-to-equity ratio. Because the Cost of Capital of the firm cannot be altered through leverage, this approach implies that there is no one optimal Capital Structure. All Capital Structures are optimal, for market price per share does not change with gearing.

**C) TRADITIONAL APPROACH**

The traditional approach to valuation and leverage assumes that there is an optimal Capital Structure and that the firm can increase its total value through the judicious use of leverage. Graphically the traditional approach is shown in fig. 4.

**FIGURE 4.**



As can be seen in this figure,  $k_e$ , is assumed to rise at an increasing rate with leverage, where as  $k_i$  is assumed to rise only after significant gearing has occurred. At first the Weighted Average Cost of Capital declines with leverage because the rise in  $k_e$  does not offset entirely the use of “cheaper” debt funds.

Consequently, the Weighted Average Cost of Capital  $k_0$ , declines with moderate use of leverage. After a point, however, the increase in  $k_e$  more than offsets the use of less expensive debt funds in the Capital Structure, and  $k_0$  begins to rise. The rise in  $k_0$  is supported further once  $k_i$  begins to rise. The optimal Capital Structure is the point at which  $k_0$  bottoms out.

Thus the traditional position implies that the overall capitalization rate is not independent of the Capital Structure of the firm and that there is indeed an optimal position.

**D) MODIGLIANI MILLER POSITION**

Modigliani and Miller (MM) advocate that the relationship between gearing and the Cost of Capital is explained by the NOI Approach. They offer behavioral justification for having the Cost of Capital,  $k_0$  remain constant throughout all degrees of gearing.

Their assumptions are:

- 1) Capital Markets are perfect. Information is costless and readily available to all investors. There are no transaction cost and all securities are infinitely divisible. Investors are assumed to be rational and to behave accordingly.
- 2) The average expected future operating earnings of a firm are represented by a subjective random variable. It is assumed that the expected values of the probability distributions of all investors are same. Implied in the MM illustration is that the expected values of the probability distributions of expected operating earnings for all future periods are the same as present operating earnings.
- 3) Firms can be categorized into "equivalent return" classes. All firms within a class have the same degree of business risk. However, this assumption is not essential for their proof.
- 4) The absence of corporate income taxes is assumed but MM remove this assumption later on.

The three basic propositions of Modigliani and Miller are:

- 1) The total market value of the firm and its Cost of Capital are independent of its Capital Structure. The total market value of a firm is given by capitalizing the expected of operating earnings at a discount rate appropriate for its risk class.
- 2) The expected yield of a share of stock,  $k_e$ , is equal to the capitalization rate of a pure equity stream, plus a premium for the financial risk, equal to the difference between the pure equity capitalization rate and  $k_i$ , times the gearing ratio  $B/S$ . In other words,  $k_e$  increases in a manner to exactly offset the use of cheaper debt funds.
- 3) The "cutoff" rate for investment purposes, is completely independent of the way in which an investment is financed. This proposition along with the first one implies a complete separation of investment and financing decisions of the firm.

The crucial support of MM hypothesis is the presence of arbitrage in the capital markets. Arbitrage precludes perfect substitutes from selling at different prices in the same market. In their case the perfect substitutes are two or more firms in the same homogeneous risk class that differ only with respect to Capital Structure. The essence of their argument is that arbitrages are able to substitute personal leverage for corporate leverage.

Given the assumption inherent in perfect capital markets, the market equilibrating process assures the validity of MM thesis that the Cost of Capital and total valuation of a firm are independent of its Capital Structure.

Arguments for the relevance of Capital Structure decisions must be rooted in capital markets being less than perfect, including such imperfections as bankruptcy costs, institutional restrictions on investors and corporate taxes. With the introduction of corporate income taxes, debt has a tax advantage and serves to lower the Cost of Capital. This effect is reduced if there are personal income taxes and if the personal tax on debt income is higher than that on common stock income. The combination of corporate income taxes and bankruptcy costs may result in an optimal Capital Structure.

### BIBLIOGRAPHY

1. Capital Investment and Financial Decisions: Haim Levy & Marshall Sarnat. Second Edition. P.H Inc. 1982.
2. Principles of Corporate Finance: Richard Brealey and Stewart Myers. McGraw-Hill. 1984.
3. Advanced Management Accounting: Robert Kaplan. Anthony Atkinson. Second Edition. P.H Inc. 1989.
4. Βασικές Αρχές της Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής: J. Fred Weston. Eugene F. Brigham. Εκδόσεις Παπαζήση 1986.
5. Developments in Finance Theory: Weston, J. Fred. Financial Management. June 1981 pp. 5-22.
6. Introduction to Financial Management: L.D Schall, C.W. Haley. McGraw Hill 1991.
7. An Introduction to Financial Management: S.H Archer, C.M. Choate, G. Racette.
8. Managerial Finance: J. Weston, E. Brigham; Dryden Press 1981.
9. The weighted Average Cost of Capital and Shareholder Wealth Maximization: B. William. Journal of Financial and Quantitative Analysis. March 1977, pp17-32.
10. On the weighted Average Cost of Capital: R. Raymond, W. Wacker. Journal of Finance and Quantitative Analysis. January 1973, pp. 123-126.
11. Financial Theory and Corporate Policy: Copeland, Thomas E., and Weston, J. Fred, 2d ed., Reading, Mass. Addison Wesley, 1983.
12. A Survey of Capital Budgeting Techniques Used by Major U.S. Firms: Financial Management, 6 (Fall 1977) pp. 66-71.
13. The Theory of Decision Making in Economics and Behavioral Science: American Economic Review. June 1959.
14. Capital Budgeting and the Financing Decision: An Exposition. Taggart, Robert A., Jr., Financial Management, 6 (Summer 1977), pp. 59-64.
15. Investment Banking and the Capital Acquisition Process: Smith, Clifford W., Jr., Journal of Financial Economics, 15 (January/February 1986a), pp. 3-29.

## APPENDIX A

CHARACTERISTICS OF FOUR MAJOR SOURCES  
OF LONG TERM FINANCE

## Characteristics of Financing Sources

Debt	Preferred Stock	Common Stock	Retained Earnings
1. Firms must pay Back money With interest	1. Similar to debt in that preferred dividends are limited in amount to rate Specified in agreement (like interest rate)	1. Money raised by selling ownership rights	1. Lowers amount of money available for current dividends but can increase future dividends
2. Interest rate is Based on risk Of principal and Interest payments As perceived by lenders	2. Dividends are not legally required, but no common dividends can be paid unless preferred dividends are paid; also usually cumulative and passing dividend for a stated number of years may give preferred stockholders voting rights.	2. Value of stock is determined by investors.	2. Stockholders forgo dividend income. But they do not lose ownership rights as occurs if new common stock is issued.
3. Amount of money To be repaid is Specified by Debt contract.	3. No maturity but usually callable.	3. Dividends are not Legally required.	3. Funds are internal. No need for External involvement.
4. Lenders can take Action to get Their money back	4. No voting rights except as per(2) above	4. Creates change in ownership.	4. Cost of issuing securities is avoided.
5. Lenders get Preferred treatment In liquidation	5. Preferred dividends are not tax deductible	5. Shareholders have voting rights.	
6. Interest Payments Are tax-deductible	6.	6. Common dividends are not tax deductible.	

## APPENDIX B

### VARIATIONS OF THE DIVIDEND MODEL

#### 1) The Zero Growth Dividend Model

If future dividends are expected to be the same as current dividends for a long period of time then the firm is called a zero growth firm meaning that no growth is expected in dividends.

For no growth firms the cost of common equity can be found to be:

$$K_{cs} = \frac{D}{P_0 * (1-f)}$$

where  $K_{cs}$  is the component cost of ordinary shares

$D$  is the constant expected dividend

$P_0$  is the market price of the share

$f$  is flotation cost

It can be seen that apart from the flotation cost the cost for the issue of new ordinary shares for no growth firms is the Dividend yield of this firms stock.

#### 2) The Constant Growth Perpetual Dividend Model

Many firms expected dividend streams may be characterized as growing at a constant rate,  $g$ , per year expressed in a percentage form, in this case:

$$K_{cs} = \frac{D_1}{P_0 * (1-f)} + g$$

Where  $D_1$  is next years expected dividend

The constant growth model presumes a growth rate in expected dividends at rate,  $g$ , percent for ever. However, if the companys growth rate has been abnormally high or low either because of its unique situation or because of general economic conditions then the investors will not project the past growth rate into the future.

#### 3) The Variable Growth Dividend Model

Not all firms will conform conveniently to the zero or the constant growth perpetual dividend model. However trying to predict the future path of dividends beyond a few short years in the future is difficult to achieve. For the sake of simplicity and accuracy a single shift model can be considered in which dividends grow at a rate  $g_1$  for the first  $n$  years and at a different rate  $g_2$  for the remaining years the firm is existence.

In this case:

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{D_0 * (1+g)^t}{(1+K_{cs})^t} + \left(\frac{1}{(1+K_{cs})^n}\right) * V_n$$

Where  $V_n$  is the ( $t=n$ ) value of the dividends growing at a constant rate  $g_2$  from time  $t=n$  to  $t=1$ .

Δημήτρης Γκίνογλου\*

---

Η ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗ GEARING  
(LEVERAGE) ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ  
ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ. ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ Ή ΟΧΙ ΤΟ  
ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ;

---

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Ξεκινώντας από το ερώτημα της εργασίας αν δηλαδή επηρεάζει ή όχι το κόστος κεφαλαίου μιας επιχείρησης ο αριθμοδείκτης GEARING (LEVERAGE) και προσπαθώντας να δώσουμε μια λογική απάντηση στην δύσκολη πράγματι αυτή ερώτηση θα θέλαμε να εξηγήσουμε με την εργασία αυτή τι πράγματι είναι ο αριθμοδείκτης αυτός καθώς και πόσο κρίσιμος είναι για μια επιχείρηση. Ο αριθμοδείκτης GEARING (LEVERAGE) είναι κατ' αρχάς ένας από τους σπουδαιότερους που υπολογίζει η επιχείρηση στην μακροχρόνια διάρθρωση του κεφαλαίου της. Με την εργασία αυτή εξηγούμε την σχέση του αριθμοδείκτη αυτού με τα μακροχρόνια δανειακά κεφάλαια της εταιρίας καθώς και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα στη χρήση τέτοιων κεφαλαίων. Επίσης αναλύουμε τις υποχρεώσεις στη διάρθρωση του κεφαλαίου της επιχείρησης και το κόστος των υποχρεώσεων μιας επιχείρησης καθώς και το κόστος κεφαλαίου.

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Ο αριθμοδείκτης GEARING (LEVERAGE) δείχνει τη σχέση των δανειακών κεφαλαίων προς τα ίδια κεφάλαια. Εκφράζει με άλλα

---

\* Επίκουρος Καθηγητής Τμήματος Λογιστικής-Χρημ/κης Πανεπιστημίου Μακεδονίας, MSc in Management Bath University, Dr in Accounting University of Macedonia.



λόγια τις σχέσεις μεταξύ εξωτερικής-εσωτερικής μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης. Η χρησιμοποίηση των μακροχρόνιων δανειακών κεφαλαίων στην διάρθρωση του κεφαλαίου μιας επιχείρησης έχει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα και το επίπεδο οφειλής είναι η διαδικασία εξισορροπήσεως.

Ποια όμως ακριβώς είναι η θέση των υποχρεώσεων στη διάρθρωση του κεφαλαίου της επιχείρησης; ποιο είναι το κόστος των υποχρεώσεων; και τι είναι το κόστος κεφαλαίου; θα προσπαθήσουμε να αναλύσουμε στην εργασία αυτή.

## ΑΝΑΛΥΣΗ

Το κόστος κεφαλαίου αναφέρεται ως σπουδαίος παράγοντας στη διαδικασία χρηματοδότησης μιας επιχείρησης για τρεις κυριότερους λόγους.

Πρώτον διότι οι σωστές αποφάσεις για προϋπολογισμό κεφαλαίου απαιτούν να υπολογίσουμε το κόστος κεφαλαίου.

Δεύτερον πολλές άλλες αποφάσεις της επιχείρησης όπως αποφάσεις για LEASING, BOND REFUNDING, WORKING CAPITAL κ.λπ. απαιτούν υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου και

Τρίτον προσπαθώντας να μεγιστοποιήσουμε την αξία μιας επιχείρησης απαιτείται όπως τα κόστη όλων των εισροών συμπεριλαμβανομένου και του κεφαλαίου πρέπει να ελαχιστοποιηθούν. Για να τα ελαχιστοποιήσουμε όμως πρέπει να τα γνωρίζουμε.

Το κεφάλαιο κάθε επιχείρησης αποτελείται από διάφορα επιμέρους συστατικά στοιχεία τα κυριότερα από τα οποία εμφανίζονται και στον ισολογισμό της επιχείρησης και είναι:

Διάφορα ξένα κεφάλαια (υποχρεώσεις) DEBT

Διάφορα ίδια κεφάλαια όπως:

Κεφάλαια κοινών μετοχών COMMON EQUITY

Κεφάλαια προνομιούχων μετοχών PREFERRED STOCK

Το κεφάλαιο είναι ένας από τους απαραίτητους παράγοντες της παραγωγικής διαδικασίας όπως δε οι άλλοι παράγοντες έτσι και το κεφάλαιο έχει ένα κόστος όπως δε αναφέραμε αποτελείται από διάφορα συστατικά στοιχεία έτσι το κόστος κάθε συστατικού μέρους του κεφαλαίου ορίζεται σαν συστατικό κόστος του συγκεκριμένου τύπου του κεφαλαίου αν π.χ. μια επιχείρηση Α μπορεί να δανισθεί χρήματα με επιτόκιο 8% το συστατικό κόστος των υποχρεώσεων ορίζεται σε 8%. Το συστατικό αυτό κόστος των υποχρεώσεων χρησιμοποιείται για να υπολογίσουμε το μέσο κόστος κεφαλαίου (W.A.C.C). Τι όμως είναι το W.A.C.C και γιατί πρέπει να το υπολογίσουμε;

Ας υποθέσουμε ότι το συστατικό κόστος υποχρεώσεων δανεισμού μιας επιχείρησης Α υπολογίζεται ότι είναι 8%, το κόστος ιδίων κεφαλαίων υπολογίζεται ότι είναι 12% και η απόφαση που πρέπει να πάρει η επιχείρηση είναι να χρηματοδοτήσει για τον επόμενο χρόνο το πρόγραμμα της πουλώντας τις δανειακές της υποχρεώσεις. Το επιχείρημα που χρησιμοποιείται μερικές φορές είναι ότι το κόστος κεφαλαίου για το συγκεκριμένο πρόγραμμα είναι 8% επειδή θα χρηματοδοτηθεί από τις δανειακές υποχρεώσεις. Όμως το επιχείρημα αυτό δεν είναι σωστό επειδή στα μεταγενέστερα έτη θα συμβαίνουν πολλές αλλαγές, η επιχείρηση θα βρίσκει απαραίτητο να χρησιμοποιεί επιπρόσθετη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων ώστε να εμποδίσει τον αριθμοδείκτη των υποχρεώσεων να γίνει μεγάλος. Στο σημείο αυτό αναφέρουμε ότι αν η επιχείρηση είχε να χρηματοδοτήσει προγράμματα που αποδίδουν 9% το 19X1, 11% το 19X2 κ.ο.κ δεν θα τα δεχόταν αυτά, επειδή αυτά θα χρηματοδοτούνταν π.χ με 12% ίδια κεφάλαια. Για να αποφύγει η επιχείρηση τέτοιου είδους προβλήματα πρέπει να χρησιμοποιεί το W.A.C.C. το οποίο δίνεται από την εξίσωση:

$$K_a = W_D K_D (1-\tau) + W_P K_P + W_S K_S \text{ όπου}$$

$W_D$  = Συντελεστής (WEIGHTS) δανεισμού

$W_P$  = Συντελεστής (WEIGHTS) προνομιούχων μετοχών κεφαλαίου

$W_S$  = Συντελεστής (WEIGHTS) κοινών μετοχών κεφαλαίου

$(1-\tau)$  = φορολογική κλίμακα της επιχείρησης

Η φορολογική προσαρμογή είναι απαραίτητη επειδή η αξία του STOCK της επιχείρησης που θέλουμε να μεγιστοποιήσουμε εξαρτάται από το εισόδημα μετά τον φόρο και επίσης για να βρίσκεται σε συγκρίσιμη βάση το κόστος δανεισμού και κεφαλαίου.

Το κόστος των υποχρεώσεων είναι η κλίμακα τόκων για νέες υποχρεώσεις ή το οριακό κόστος υποχρεώσεων καθότι ενδιαφερόμαστε για το κόστος των νέων υποχρεώσεων και όχι για τις παλαιότερες υποχρεώσεις της επιχείρησης. Αν η επιχείρηση μπορεί να δανεισθεί κεφάλαια σε προκαθορισμένη κλίμακα τόκων αλλά να μπορεί να χρησιμοποιήσει τα κεφάλαια αυτά για επέκταση των επιχειρηματικών της σχεδίων ώστε να μπορέσει να πάρει μεγαλύτερη απόδοση, ολόκληρο το επιπλέον αυτό κέρδος παρέχεται στους μετόχους κατόχους των κοινών μετοχών. Στην περίπτωση αυτή όσο μεγαλύτερα είναι τα δανειακά κεφάλαια τόσο μεγαλύτερα θα είναι τα κέρδη για τους μετόχους κοινών μετοχών.

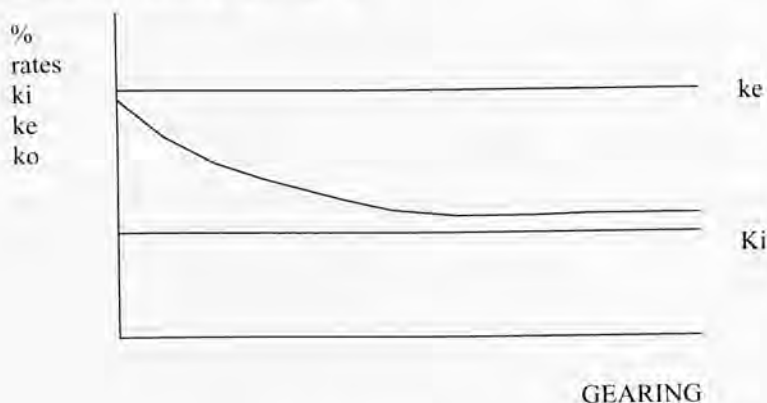
Η ερώτηση που παραμένει για κάθε επιχείρηση είναι πως ο αριθμοδείκτης GEARING (LEVERAGE) επηρεάζει την αξία της επι-

χείρησης καθώς και το κόστος κεφαλαίου της. Ο προβληματισμός επίσης για μια επιχείρηση είναι αν μπορεί να αυξήσει τον πλούτο των μετόχων της αντικαθιστώντας ένα μέρος από το ίδιο κεφάλαιο της με δανειακό και αν μπορεί ποιο είναι το άριστο μέγεθος δανειακού κεφαλαίου που πρέπει να χρησιμοποιήσει.

Πολλά Σχολεία Γνώσεων προσπαθούν να δώσουν απαντήσεις στις θεωρίες αυτές οι κυριότερες των οποίων είναι:

- A) Η Θεωρία του Καθαρού Εισοδήματος (NET INCOME)**
- B) Η Θεωρία του Καθαρού Λειτουργικού Εισοδήματος (NET OPERATING INCOME)**
- Γ) Η Παραδοσιακή Θεωρία (TRADITIONAL APPROACH) και**
- Δ) Η Θεωρία των MODIGLIANI- MILLER**

Στην πρώτη Θεωρία του Καθαρού Εισοδήματος τα κέρδη που είναι διαθέσιμα στους μετόχους οι οποίοι κατέχουν κοινές μετοχές κεφαλαιοποιούνται με μια σταθερή κλίμακα  $K_e$ . Η επιχείρηση είναι δυνατόν να αυξήσει την συνολική της αξία ( $V$ ) και να μειώσει το κόστος κεφαλαίου της  $K_o$  καθώς αυτή αυξάνει τον βαθμό του αριθμοδείκτη GEARING (LEVERAGE). Ως αποτέλεσμα της άποψης αυτής είναι ότι η τιμή της μετοχής στην αγορά αυξάνεται (βλ. σχ. 1)



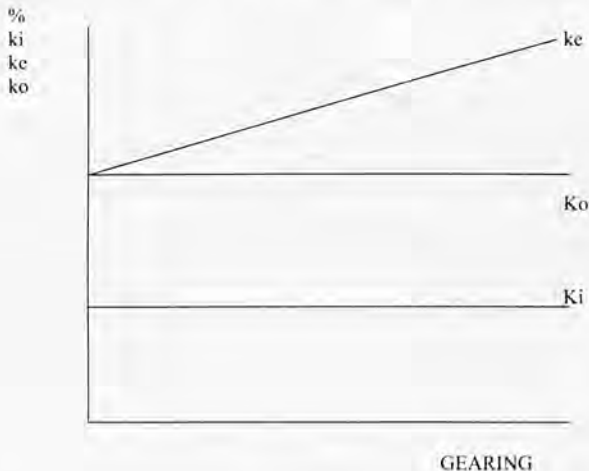
**ΣΧΗΜΑ 1.**

Η μεγάλη αξία της θεωρίας αυτής είναι ότι η επιχείρηση μπορεί να μειώσει το κόστος κεφαλαίου της και να αυξήσει την συνολική αξία της χρησιμοποιώντας δανειακά κεφάλαια.

Η κριτική υπόθεση στη θεωρία αυτή είναι ότι η επιχείρηση δεν διακινδυνεύει περισσότερο στα μάτια των επενδυτών της και οι πιστωτές της όπως και ο βαθμός του GEARING αυξάνουν.

**Β) Η Θεωρία του Καθαρού Λειτουργικού Εισοδήματος (NET OPERATING INCOME APPROACH)**

Σύμφωνα με την θεωρία αυτή το Μέσο Κόστος Κεφαλαίου (W.A.C.C) είναι σταθερό για όλα τα επίπεδα του GEARING. Η άποψη αυτή δείχνει ότι η συνολική αξία της επιχείρησης δεν επηρεάζεται από την κεφαλαιακή της διάρθρωση. Η σχέση μεταξύ δανειακών και ιδίων κεφαλαίων δεν είναι σπουδαία κατά την άποψη αυτή. Συνεπώς μια αύξηση σε δανεικά κεφάλαια λόγω του ότι π.χ είναι φθηνότερα, αντισταθμίζεται ακριβώς από μια αύξηση στα ίδια κεφάλαια. Με τον τρόπο αυτόν το κόστος των δανειακών κεφαλαίων και το κόστος των ιδίων κεφαλαίων παραμένει ανεπηρέαστο για όλους τους βαθμούς του GEARING. (βλ. σχ. 2)

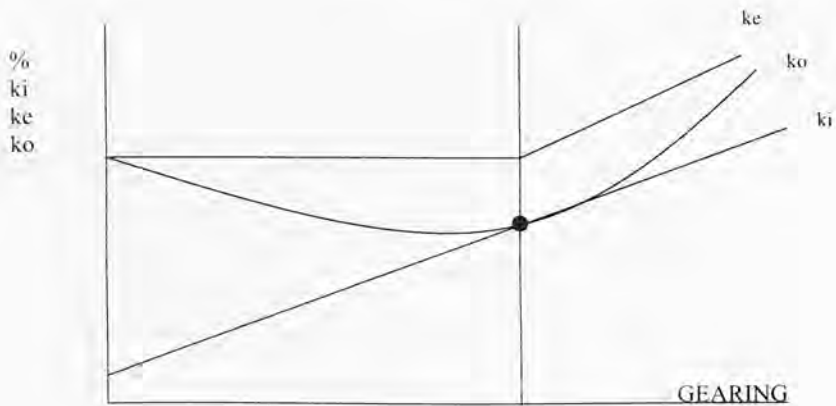


**ΣΧΗΜΑ 2.**

Η άποψη αυτή της θεωρίας δείχνει ότι δεν υπάρχει κανένα καλύτερο επίπεδο κεφαλαιακής διάρθρωσης. Όλα τα επίπεδα της κεφαλαιακής διάρθρωσης είναι καλά με την έννοια ότι η τιμή της αγοράς ανά μετοχή δεν αλλάζει με το GEARING.

**Γ) Η Παραδοσιακή Θεωρία (TRADITIONAL APPROACH)**

Η άποψη της παραδοσιακής θεωρίας είναι η υπόθεση ότι υπάρχει ένα άριστο επίπεδο κεφαλαιακής διάρθρωσης και η επιχείρηση μπορεί να αυξήσει την συνολική της αξία χρησιμοποιώντας το GEARING. (βλ. Σχ. 3)



ΣΧΗΜΑ 3.

Στην αρχή το μέσο κόστος κεφαλαίου φθίνει επειδή η αύξηση στο  $k_e$  δεν αντισταθμίζει ακριβώς την χρήση φθηνότερων δανειακών κεφαλαίων. Μετά από το σημείο  $X_0$  όμως το μέσο κόστος κεφαλαίου αρχίζει να αυξάνεται καθώς και το  $k_i$  επίσης αυξάνεται. Το άριστο σημείο για την κεφαλαιακή διάρθρωση είναι το σημείο  $X$  στο οποίο το  $k_o$  έχει το χαμηλότερο σημείο. Έτσι η παραδοσιακή θεωρία δείχνει ότι τα Ίδια Κεφάλαια δεν είναι ανεξάρτητα από την όλη κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησης και υπάρχει μία άριστη θέση.

#### Δ) Η Θεωρία των MODIGLIANI - MILLER

Η Θεωρία αυτή υποστηρίζει ότι η σχέση μεταξύ του GEARING και του κόστους κεφαλαίου εξηγείται καλά από την θεωρία του καθαρού λειτουργικού εισοδήματος (N.O.I) όπου το κόστος κεφαλαίου  $k_o$  παραμένει σταθερό για όλους τους βαθμούς του GEARING. Το μοντέλο όμως αυτό των MM λειτουργεί υπό τις εξής προϋποθέσεις:

1. Υπάρχει τέλεια μορφή κεφαλαιαγοράς
2. Ο μέσος όρος μελλοντικών κερδών μιας επιχείρησης αντιπροσωπεύεται από μια αντικειμενική τυχαία μεταβλητή
3. Όλες οι επιχειρήσεις κατατάσσονται σε ισοδύναμες κλάσεις απόδοσης και έχουν τον ίδιο βαθμό επιχειρηματικού κινδύνου.
4. Δεν υπάρχουν συλλογικοί φόροι εισοδήματος.

Με τις υποθέσεις αυτές η άποψη των MM ήταν ότι το κόστος κεφαλαίου και η συνολική αξία της επιχείρησης είναι ανεξάρτητα από την κεφαλαιακή της διάρθρωση. Επιχειρήματα όμως για μια

απόφαση σχέσης κεφαλαιακής διάρθρωσης πρέπει να έχουν τις ρίζες τους σε παρατηρήσεις όπως:

Η κεφαλαιαγορά δεν είναι τέλεια και περιλαμβάνει τέτοιες ατέλειες όπως ύπαρξη κόστους πτώχευσης, καθιερωμένοι περιορισμοί στους επενδυτές καθώς και ύπαρξη συλλογικών φόρων, όπως φόροι εισοδήματος κ.λπ. Στο σημείο αυτό μπορούμε να πούμε ότι ο δανεισμός έχει ένα φορολογικό πλεονέκτημα και μειώνει το κόστος κεφαλαίου. Το πλεονέκτημα βέβαια αυτό αντισταθμίζεται από το αν υπάρχουν προσωπικοί φόροι εισοδήματος και αν οι προσωπικοί αυτοί φόροι είναι υψηλότεροι από το εισόδημα που προκύπτει από τις κοινές μετοχές

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Από την ανάλυση της εργασίας αυτής μπορούμε να πούμε ότι είναι φανερό για μερικά σχολεία σκέψεων και αναλύσεων που αντιπροσωπεύουν και τις αντίστοιχες θεωρίες που αναφέρθηκαν το GEARING (DEBT/EQUITY) επηρεάζει το κόστος κεφαλαίου και για μερικά άλλα δεν το επηρεάζει. Για να δώσουμε μια ολοκληρωμένη απάντηση στο ερώτημα της εργασίας θα πρέπει να αναλύσουμε προσεκτικά τις διάφορες θεωρίες οι οποίες έχουν αναφερθεί από τους ειδικούς και να διαπιστώσουμε πια από όλες βρίσκεται πιο κοντά στην πραγματικότητα ούτως, ώστε να συνταχθούμε και εμείς με τις απόψεις τους.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- E.F Brigham (1982). Financial Management. Theory and Practice. CBS College Publishing USA
- L.D Schall, C.W Haley (1991). Introduction to Financial Management. McGraw Hill (1991).
- R. Anthony (1981). The Trouble with Profit Maximization. H.B.R. July 1981
- Arditti, Fred D. and H. Levy. (1977). The weighted Average Cost of Capital as a cut Off Rate. Financial Management, Fall 1977, pp. 24-34.
- B. Kenneth, W Long, J Ezzel, R B Porter, B Benhorim and A. Shapiro (1979). The Weighted Average Cost of Capital. Financial Management vol. 8 Summer 1979 pp. 7-23.
- R. Raymond, M Wacker (1973). On the Weighted Average Cost of Capital. Journal of Finance and Quantitative Analysis. January 1973. pp. 123-126
- B. William (1977). The Weighted Average Cost of Capital and Shareholder Wealth Maximization. Journal of Financial and Quantitative Analysis. March 1977 pp. 17-32.

*Prof. Alexander M. Goulielmos\**

---

"MATTERS OF DEFINITION:  
MARITIME ECONOMICS REVISITED"

---

**ABSTRACT**

Economics is a young science. Naturally the various specialities within this field are even younger. As fields of study emerged, so new terms were used. These reflected the evolving issues and topics in the field. Moreover, one and the same term may be subject to different interpretations through time. Particularly in the social sciences, where terms are not subject to precise technical definition, the result being one where plenty of terms are poorly understood and even misused. In addition, the **vision** of a field of a study may be as a result misunderstood.

This paper examines whether the above is a case applying also in the case of economic topics in relation to our discipline which is Shipping and related branches.

**Shipping Economics** is an applied branch of pure Economics attracted scientific interest at least since the first modern Liner Conference established between UK and India (Calcutta) in 1875. This discipline developed a body of applied **theory** in the 1950s and systematically studied within it, **Economics of Ports**, and **Economics of Shipbuilding**. Shipping Economics sometimes also termed **Sea Transport Economics**. In 1968 Professor R. Goss advanced the term **Maritime Economics** to make certain that **Port Economics** is an integral part of Shipping Economics. In 1988 M. Stopford published his book titled *Maritime Economics*, but provided few pages about Economics of Ports and introduced elements of what we may term **Marine Economics**, as he wanted to stress the operational

---

\* Department of Maritime Studies, University of Piraeus, E-mail ag@unipi.gr

side of the discipline. The same pattern followed Stopford in the second edition of his book in 1997. Port Economics in the meantime have grown substantially. Moreover, in recent years (1992) a branch of Maritime Economics called Short Sea Shipping received massive attention of various scientists.

This paper seeks to contribute to the clarification of the terminology used in these disciplines. It does this by reviewing the development of the literature on the economics of shipping and related industries. It concludes by proposing a framework which seems to fit the hierarchy of subjects in the field.

## INTRODUCTION

All, presumably, maritime economists are aware of the fact that sometimes they are not sure about what differences exist between e.g. Shipping Economics, Sea Transport and Maritime Economics. Moreover terms like Short Sea Shipping have appeared and they obviously need clarification. In addition, the term Marine used in many instances like Marine Industries, Marine Affairs, and which has been used also in the old titles like Mercantile or Merchant Marine<sup>1</sup> needs, too, to be specified. The better the definition of the above fields, the better their limits are understood; also, who belongs to, what specialisations are needed, what is the direction of future research and other useful insights into one's speciality (which is Maritime Economics, as it has been defined almost 30 years ago). Let us first see the definition of Economics being our greater conceptual circle.

## THE DEFINITION OF ECONOMICS

Shipping Economics has been defined as an applied branch of Economics. Economics? But what do we mean by Economics? Economics is really a social science dealing with the way people accommodate scarce resources to their wants, through the processes of production, substitution and exchange. It gives an explanation and understanding of what already exists, not of what should be. For this last remark, opinions among scientists differ.

The history<sup>2</sup> of the definition of Economics is indeed interesting, because among other things, it shows how the definition has changed over the centuries. Is this happening also for Shipping Economics? Adam Smith (1723-1790) and John S. Mill (1806-1873) thought of



Economics as “the practical science of the **production and distribution of wealth**”. Thus, Economics originally was a science of wealth. Indeed, this was not at all a bad definition, although the entrepreneurial element sounds strong in this definition, because it might mean that Economics dealt with only how to create private wealth. Alfred Marshall (1842-1924) broadened the above definition introducing into the picture of Economics the main economic factor, which is **Man**. Marshall thought Economics as “the study of man’s actions in the ordinary business of life; it inquires how man gets his income and how he uses it”. Thus, Economics passed from the study of wealth to the study of Economic Man, the decision-maker, with reference to matters like how to create an **income** and how to **spend it**. It seems that these two hundred years that have passed between Adam Smith and A. Marshall helped Economics to study both Supply and Demand of the economy. L. Robbins (1898-1984) advanced his classical definition which, prevailed for some time, was that Economics is “the science which studies **human behaviour** as a relationship between ends and scarce means, that have alternative uses”. This definition<sup>3</sup> of course provides the explaining factor **why a Science of Economics is at all needed**. Because needs are many and resource are few. So, there is a choice, and also there is an opportunity cost. If resources are not devoted to a certain use (in certain e.g. production) then they can be used elsewhere. So, Robbins was careful to mention “**human behaviour**” as Marshall did. I think that this definition was the forerunner of Modern Economics.

As, indeed, today the **allocation** of resources is the main focus of Economics together with the dynamic (through time) **distribution** of income and dynamic **production**. Also, we deal today with the **efficiencies and inefficiencies** of the economic systems, as people are not used to be efficient and effective by instinct<sup>4</sup>.

## EVOLUTION OF THE TOPIC OF ECONOMICS OF SHIPPING AND RELEVANT TERMINOLOGY

How should one define Economics of Shipping when at the same time Economics undergo definitional changes from time to time? **Is Economics of Shipping Economics applied to the transportation of World Seaborne Trade by Ships**<sup>5</sup>? This definition has many correct elements. First: defines Economics of Shipping as **Applied** Economics. Second: applies it to the field of transportation of **World Seaborne Trade**, which covers Demand side and mentions the production process of transporting. Though mentions explicitly

no ports. Third: defines the means of transport, the **ships**, which is the **Supply** side. Transport Economics followed Shipping Economics in historical evolution, where both are Economics applied to transportation by different modes (of transport). Ships appeared first due to their initial simpler technology.

The Economics of Shipping developed as a science through the writings of various authors, mainly after the 2nd world war, and during the end of the decade 1950-1960. A.S. Svendsen<sup>5</sup> wrote in 1958 about Sea Transport and Shipping Economics. (Svendsen) was the first to set a general analytic framework for shipping economics. As he stated in the foreword of his book, Svendsen tried to introduce the "theory and politics of shipping economics". R.H. Thornton<sup>7</sup> during the same decade wrote on the Organisation of Liner Companies. H. Gripaios<sup>8</sup> wrote on Tramp Shipping in 1959. Also, F.M. Fisser<sup>9</sup> wrote on the same subject in 1957. Koopmans T<sup>10</sup> and R.S. Nielsen<sup>11</sup> wrote on Oil Tanker Economics in 1959. In this short account we should mention the important contribution of Thomas Thorburn, who in 1960 wrote the Supply and Demand of Water Transport, a book based on his Ph. D. thesis. **Water Transport** was a term for Maritime Economics including economics of ports.

Professor S. Sturme<sup>12</sup>, wrote on Shipping Economics, published his book on "British Shipping and World Competition" in 1962. Sturme specified that his "study was only of Ocean Shipping" contrasted from "Coastal and Short Sea ships... best regarded as separate **industries**". Also, Sturme felt obliged to comment in his above book on the reasons for omitting any specific discussions on either **Shipbuilding** or **Ports**. Zenon Zannetos also contributed in 1966 on the Economics of Tanker Rates.

Carleen O'Loughlin<sup>13</sup> wrote in 1967 a text book titled "Economics of Sea Transport" while in the text she indeed dealt with Economics of Shipping. Although she gave no definitions, she intended "to interpret the problems of shipping in terms of economic principles". Shipping was identified as an international industry. As the above author said "shipping" (as an industry) "has frequently been accused of having an approach which is romantic rather than economic, and there is little doubt that for many of those involved in it its attractions are partly non-economic"! Interesting enough is that O' Loughlin dealt with, among other aspects, **Shipbuilding** and **Economics of Ports**. She was inclined to give a definition of Marine Affairs, (see below), than Shipping Economics, but she did not. Lack of space precludes us from dealing with a number of writings based on engineering like those of Prof. Benford.

In 1968, Richard Goss published his book titled "Studies in Maritime Economics"<sup>14</sup>, where in the text reference was made again to the term Economics of Sea Transport. Goss complained at the time that "work published by Economists on this subject (read: Sea Transport Economics) is rather small". Also, Goss wrote that "Britain (a great maritime power) has produced **no school of writers** on the Economics of Sea Transport". Goss was the first, to the best of my knowledge, to introduce the term Maritime Economics. He has indirectly defined it as what deals with the "**activities of ships in seaports as well as the ships themselves**".

So, Goss thought that Shipping Economics means economics applied to the activities of the ships, while Maritime Economics is what in addition deals with the activities of **seaports and ships together**. Goss also defined the **Political Economy of Shipping** as the Regulation of International Sea Transport. In fact shipbuilding was never disputed for belonging to Economics of Shipping. Also, Economics of Ports belonged to Maritime Economics as indicated by Goss who first made this distinction. Economics of Shipping, however, as indicated by the authors mentioned above, covered traditionally **shipbuilding** and **economics of ports**. Thus, the term Maritime<sup>15</sup> Economics was really a distinction made only by Goss. This means that Maritime Economics is no different than Economics of Shipping, but Maritime Economics, in my opinion, means **beyond a doubt**, that Economics of Ports is certainly a part of it. Shipping Economics may, or may not, refer to Port Economics (see below a discussion about the work of M. Stopford). We may note here that Goss writing in 1968 was fourteen years behind the first book on Economics of Ports<sup>16</sup>. In my opinion, Goss used the term out of a need to make it clear that his book dealt with ships **and** ports, perhaps at a time where articles about ports appeared fast<sup>17</sup>. So, we need to propose another definition **that of Maritime Economics: which may be Economics applied to the transportation of world Seaborne Trade by ships to ports servicing them**.

In 1970, the ever remembered Prof. B.N. Metaxas, wrote a book on the "Economics of Tramp Shipping"<sup>18</sup>. He, too, used after Goss, the term Maritime Economics. He defined it as a **more specialised field of Transport Economics**<sup>19</sup>. One may admit that Maritime Economics had a rapid development between 1950 and 1990. Metaxas argued that the purpose of his book was to apply some of the tools of economic analysis to the realities of just one of the Maritime Industries, namely "Tramp Shipping". He did not use the term Tramp Maritime. Metaxas used also the term «Maritime Economist», but

gave no definition. He, however, defined Tramp Shipping Industry<sup>20</sup> as the totality of firms that own and operate Tramp Shipping tonnage.

In 1988, Martin Stopford published his book under the title "Maritime Economics"<sup>21</sup>, while in the text (p. xiii) he refers to **Shipping Market Economics**. Stopford argued that his book is based also on practical experience on **maritime business** and maritime subjects like: **Naval Architecture, Ship Finance, Marine Engineering, Maritime Law and Shipbroking**. Stopford refers to the economic principles by which freight rates and ship prices are determined. He also argued that shipping in the 1980s is not only a matter of finance and of politics, but also of legal considerations (p. xiii). Stopford examined the impact of the international legal system, the implications of safety and anti-pollution legislation. So, now Shipping or Maritime Economics one may ask by inference, is ready to follow the development of the General Economics and to deal with externalities (pollution, accidents)?

Bulk and Liner Shipping considered by Stopford as industries (but also subdivisions of shipping markets or sectors). Subject of Maritime Economics as argued by Stopford is also what is "the best ship type to order" (p. xiv). Shipbuilding and ship scrapping as argued are an integral part of Maritime Industries, and thus their economics is part of Maritime Economics. Stopford deals, too, with Maritime Forecasting and Market Research. Strange for me, is that Stopford wrote only a few words<sup>22</sup> on ports (to be precise only eight pages devoted to ports out of 413). Stopford however, covered, too, the **Economics of Ships and Ship Designs**.

Stopford extended his analysis to the operational side of shipping. He wrote about what he called International framework of Maritime Economics, covering law of the Sea, international system of Maritime Law, politics, Maritime power, registration of ships and open registries, and Maritime conventions. So, by Stopford we have gained some new topics (or industries).

In 1997 Stopford<sup>23</sup> published the second edition of his book "Maritime Economics" defining it to deal with the "organisation and workings of the shipping industry", which is called global and opening up the global market. Stopford deals in his book among the traditional topics (shipbuilding) with global economy and the regulation of shipping (with reference to the law of the sea). Stopford deals with, as mentioned, the economics of ships and ship designs, financing and forecasting. Strangely, Stopford pays little attention to Economics of Ports again indicating perhaps the literature that has grown since 1988 (first edition of his book).

In 1995 in his book Patrick M. Alderton<sup>24</sup> dealt with Sea Transport (operations and economics) including Shipping, Ports and Transport. He dealt though with new matters like those of navigation, economics of safety and documentation. Alderton devoted a chapter on ports, but none on shipbuilding economics. Alderton also touched on Multimodal Transport in relation to Liner Market.

Bruce Farthing and M. Brownrigg<sup>25</sup> in their book (3rd edition) in 1997 dealt with International Shipping giving emphasis on the international character of shipping, being also the oldest and the most complicated. This book deals with the institutions and structure of the maritime world together with an insight into the interplay between commercial freedoms and governmental policies. But the authors added new topics on safety and on environment. They have also dealt with the Law of the Sea, Shipping Regulations and Institutions, and Ship Registration.

In 1999, Professor McConville<sup>26</sup> in his book argued that Maritime Economics is to provide an understanding on the basis of international seaborne trade in which shipping is a crucial factor (p. viii). McConville considers the contemporary development of the international maritime transport industry as a factor that has created Maritime Economics. Maritime Economics (a technique of thinking) use concepts of economic theory that are of importance for understanding the functioning and economic problems of the maritime industry. McConville, too, devoted a chapter on ports, but a few pages on shipbuilding.

## PROF. TREVOR HEAVER'S CONTRIBUTION

In 1993 President of IAME<sup>27</sup> Prof. Trevor Heaver wrote about the **many facets** of Maritime Economics<sup>28</sup>. He argued that Maritime Economics is a **broad** subject of a dynamic nature. Heaver made reference to Metaxas' definition of Maritime Economics as "the application of Economic Analysis tools to understand and improve resource allocation to, and within, Maritime Sector". This definition gives of course attention to resource allocation, but our science remains one where tools of Economic Analysis are **applied**. Prof. Heaver takes the opportunity again and again to mention the breadth of Maritime Economics as one extending today by what is understood by the term "New Technology" (p. 122). Prof. Heaver confirmed that Maritime Economics deal with **Trade** on which shipping depends and of which is a part<sup>29</sup>. Also, it deals with **ships** themselves<sup>30</sup>. **Canals and ports** according to Heaver have been consistent topics

in books dealing with Maritime field, but not in those dealing with shipping. Here, again is the distinction, I presume, between Shipping economics and Maritime economics. The subject then deals<sup>31</sup> with corporate structure of shipping and with the ways **rates** are set in the various **markets**. Special attention seems that has been given to shipbuilding, to labour, to insurance, and to public policy issues (more so the last 20 years) according to Heaver. Heaver argued that as far the major topics and issues in the field are concerned, these have not changed in any fundamental way (p. 122), but the concepts of **logistics systems** and **supply chains** have become **important** in Maritime Economics. What exactly does this mean? This means that if Containerisation is combined with information technology, we may approach the development of **Intermodal Transportation**. Here is the new role of shipping as an element in international logistics services, according to Heaver. This, however, does not narrow down the science simply from the fact that shipping is a part of the transportation chain. It means that shippers today have an integrated approach to the transportation of goods using different modes of transport, of which ships are one. This in effect means that the subject becomes even more broad than before, but does not become part of any other discipline like, e.g. Intermodal Economics (or vice versa), if there is such a discipline<sup>32</sup>.

Prof. Heaver then describes the importance of the functioning of markets as part of Maritime Economics. Markets are extended by Heaver not only to Canals and Ports, but also to **inputs** to ship operation (tugs, crewing, ship management, information services and fuel)<sup>33</sup>. Heaver, too, focuses on externalities (p.123). He was in the process of pointing out the importance of markets in the study of economics and that there are many sub-markets in the maritime field to which maritime economists have given too little attention. He also brings in the discussion Management of Shipping.

Using numbers, it seems that **Shipping Economics** has attracted the interest of more than 50% of authors, while **Maritime Economics** attracted 83% of interest (where ports covered 30%).

We will present now the recent Maritime Bibliography prepared and published by Prof. J. McConville and G. Rickaby in 1995<sup>34</sup>.

## SHIPPING BUSINESS AND MARITIME ECONOMICS

In their work the authors decided to allocate - according to our calculations- 8814 subjects to the following thirteen main classes of the discipline, for last 23 years to 1993, which this time had

a double definition: Maritime Economics and Business of Shipping. The main classes<sup>35</sup> are shown in table 1 below.

**TABLE 1.**  
*Main topics dealt by Maritime Economists 1970-1993*  
(No of entries)

	No	%
1. Maritime developments	45	1
2. Supply and Demand	291	10
3. International Seaborne Trade	146	5
4. Market structures	611	20
5. Ports	408	13
6. Sea Canals and Waterways	45	1
7. Human resources	161	5
8. Management	63	2
9. Insurance (marine)	99	3
10. Flag and fleet developments	166	5
11. State and Policy	207	6
12. International Policy and Regulation	100	3
13. Various topics including law	817	26D
Total	3159	100

**Source:** Shipping Business and Maritime Economics: An Annotated International Bibliography, J. McConville and Gl. Richaby, Mansell, 1995.

As shown by the above table, **legal** aspects of shipping (this may be considered as the weak point of this bibliography) or of maritime world have the largest share in the entries. Market structures is the second topic with 20%, while ports have the third position (13%). Shipbuilding does not appear at all on its own as it is included in "Supply and Demand".

What is the business of shipping as mentioned according to authors? The reply given is indirect by what business of shipping is concerned with: "Business of shipping is concerned with the Supply of ships and port services; the behaviour of owners and operators, and their interaction with the demanders of such services; the charterer, shipper and passenger" (p. xi). What is Maritime Economics according to authors? "Maritime Economics is the study of the economic criteria which govern the activities of those directly involved in, or concerned with, regulating the carriage of goods and passengers by sea or waterways" (p. xi). Authors argued that Maritime Economics is a discipline and a wide area of interest with **imprecise** boundaries.

Dealing with the above mentioned book we have come to certain observations which say that: (1) **Sea transport** deals with **seagoing transport activities** (p. 1), (2) **Marine** Industry is a term broader than shipping or Maritime Transport. The term **Marine Transport** appears in the book (p. 1), (3) Shipping corresponds to the International carriage of goods by sea and shipping activities (p. 3), (4) when we talk about shipping terms we mean terms related to practical execution of business of shipping, (5) we refer to Marine Insurance Industry, not to shipping Insurance Industry, (6) the term Maritime appears and refers to shipowners, managers and vessels (p. 4), (7) certain Engineers are called Marine Engineers not Shipping Engineers, (8) a new discipline appeared in 1979 under the title "Marine Statistics", dealing with the operation of ships, equipment, technology etc (p. 4-5), (9) Shipping law corresponds to Merchant Shipping Acts (p. 5), (10) the term **nautical** appears covering shipping world i.e. shipping industry, insurance, legal and international regulation, general (p. 6), (11) the term **Shipping** is used for shipping companies, bunker companies, cruise operators, ports, banks, liner services, ship classification societies, ship suppliers, shipbuilders/repairers, ship management companies, shipowners/managers, tonnage and salvage companies and trade associations (p. 6), (12) Shipping connections mean all those involved in Maritime Industry, (13) the term **Marine** refers to industries like shipping, transport, freighting, insurance, finance, offshore oil and gas (p. 7), and (14) the term **Marine Affairs** corresponds to marine law and policy, ocean and ocean policy, law of the sea, maritime transportation and communication, and marine transportation industry (p. 8).

Another very important finding from the above book is that the number of authors, editors and writers that have dealt with Maritime Economics and Shipping Business as we have counted them the last twenty three or so years (since 1970) are about 1750<sup>36</sup>.

In accordance with our research, 527 subjects (out of 8814) covered works on 74 countries and certain specific geographical areas.

The number of topics shown, do not follow the maritime fleets levels at all, as non shipping big nations have a large number of ports, while some have also shipbuilding. For U.K. one could expect first position, but it had the third. China and Australia have quite high positions, due most probably to their shipbuilding and ports. Africa attracted mainly the interest of Maritime Economists, followed by Europe. Behind is Pacific Ocean where one may add Pacific Rim, too. Also, certain cities have attracted the interest of Maritime Economists. Also, some greater geographical areas attracted the



interest of Maritime Economists. Indeed, ports have their serious share in Maritime Economics with 568 subjects out of the 8814 (6.44%). One third of the subjects devoted to ports, are connected with the economics of ports.

Moreover, Market Structures is an important topic of Maritime Economics with 695 subjects (8%). This confirms Trevor Heaver's finding in his article mentioned above.

So, the total for ports is 1007 subjects, most with economic applications. Of course, related matters to Ports will be **Canals**, and **Waterways**.

Serious share had of course Demand i.e. trade. As one should expect **liner** trades occupied the lion's share in trade, while trade itself covers a serious part of all (8814) subjects (8.4%). Also, short sea trades/ coastal, appear with a 4% share.

Bulk carriers and Tankers monopolised the interest of Maritime Economists. Ships themselves occupy a serious share in Maritime Economics as one should expect (almost 5%).

So, indeed Maritime Economics deal primarily with ships and shipping, 1176 (13.3%) subjects out of 8814, excluding practical and legal matters of ships (see below). Special emphasis has been given to the development of specific flags or fleets; something natural that has happened. Much interest has been shown by scientists on legal aspects of shipping (15%). Maritime Economics have also dealt with Marine Labour. Also, Maritime Economists have dealt with **costs** with 85 subjects. **Insurance industry** has been, too, in our interest.

Our analysis so far managed to allocate and comment generally on 6426 subjects i.e. 73%.

Limited interest, and this is a real lack indeed, has been found on such matters like Forecasting (trade), Environment and Pollution, Management (companies, enterprise, entrepreneurs, organisation), Finance and Leasing, Shipbuilding (including Government and shipbuilding) and Intermodalism/multimodalism! This indicates the need for further research.

## SOME OLD AND NEW DEFINITIONS PROPOSED

From the discussion so far it seems that we may finally propose the following definitions:

- (1) **Shipping economics**<sup>37</sup> (established mainly during 1950-1960) is economics applied to the transportation of world Seaborne Trade, Passengers, and other traffic, by ships or pipelines.

- (2) **Maritime economics** (established in 1968) is economics applied to the transportation of world Seaborne Trade, Passengers and other traffic, by ships or pipelines, to ports, through canals and waterways, which are serving them.
- (3) **Economics of ports, canals and waterways**<sup>38</sup> (1982) is part of Maritime Economics dealing with economics applied to ports, sea canals and waterways serving ships.
- (4) **Marine Statistics** (1979) is a branch of applied statistics to Marine Industries<sup>39</sup> (see below).
- (5) **Quantitative Methods in Maritime Economics** (1989) is a branch of Quantitative Methods applied to Maritime Economics<sup>40</sup>.

We come now to discuss the concept of **Marine Economics** as a possible newer and most comprehensive economic and non-economic definition.

## MARINE ECONOMICS

**Marine Economics**<sup>41</sup> of course should be economics applied to Marine Industries and scientists dealing with Marine Economics should be called Marine Economists. Which are the Marine Industries?

Marine industries<sup>42</sup> is a broader definition of both Shipping industry and Maritime industries (see note 39) and cover the totality of industries producing in an offshore, coastal<sup>43</sup> and sea area. Marine industries cover: (1) Shipping industry which is the totality of firms dealing with ships including shipbuilding/ shiprepairing, ships engines and others, (2) maritime industries which is the totality of firms dealing with ships, ports, sea canals and waterways, (3) remaining Marine/ industries.

Marine Economics may be thought as a new discipline expanded fast at the beginning of 1980s following the developments of the Law of the Sea. The broader discipline deals with such industries like Fisheries, Shipping, Shipbuilding, Offshore Oil and Gas exploitation, Deep seabed mining, Marine science and technology, sea environment and others (like ports and harbours).

Marine policy poses to economists serious economic problems. One can define Marine policy (following United Nations and Seoung-Yong Hong<sup>44</sup>), as the framework of decisions that plan or implement an integrated management of **marine resources** and **ocean space** with a view of avoiding or minimising conflicts among **competing** (alternative) **uses** of the ocean, and protecting the long term values and benefits presented by the extension of marine areas under national jurisdiction. The word "alternative" is what we have added in

brackets and perhaps we should add exhaustable resources. These additions establish the participation of economics in this discipline.

Looking at Korea's example we see that distant water fisheries, shipping, shipbuilding, port development, wetland reclamation, oil and gas exploitation, deep seabed mining ventures, coastal environment preservation and marine science and technology developments were added to country's major **marine** issues during last thirty years<sup>45</sup>.

The above definition of Marine Economics extends to a field covering the totality of industries that can be found on at least 15 kil. inside or (and on) and off the coastline, near the coast and towards and in the sea. Marine Policy or Marine or Ocean Affairs should be of course, broader than Marine Economics, as it includes a number of other disciplines including Marine Economics<sup>46</sup>.

The broader concept Marine Policy as approached 16 years ago was the "study of the issues involved in the formulation of policy at governmental and subgovernmental levels towards the sea"<sup>47</sup>. "Concepts employed variously described as "Ocean Policy", were: "Sea use Planning", "Ocean Management in Europe", "Ocean law, Policy and Management", "Sea-use": "Law, **Economics** and Policy-Making". "Malthusian pressures, in energy and protein demand, pushed states, especially those which have most recently entered independence, to reach out, individually where possible, collectively where not, towards the sea, to remedy their deficiencies on land".

If we wish to give a formal definition of Marine Economics we may say that Marine Economics is Economics applied to Marine Industries.

We turn now to the concept of Short Sea Shipping.

## THE CONCEPT OF SHORT SEA SHIPPING (SSS)

The concept of SSS advanced and established as a particular branch of **Marine Economics** mainly since end 1992, where the first European Roundtable Conference on Short Sea Shipping took place in Delft; this repeated in 1994 in Athens and in 1996 in Bergen. Short Sea Shipping is a term to distinguish one part of shipping from **deep sea** or **ocean-going**. So, does this mean that ship sizes and sea distances should also be different than those in Ocean-going shipping? Interest about SSS has been shown by as early as 1983 by ECMT<sup>48</sup> and also ten years later<sup>49</sup>.

F. La Saponara stated in his presentation of Round Table 89 on Short Sea Shipping<sup>50</sup> that "our analysis of short sea shipping must address the interrelations between the North and Baltic Seas, the Mediterranean and the Black Sea, the Red Sea and the Persian

Gulf"<sup>51</sup>. La Saponara quotes an empirical, as he calls it, definition of short sea shipping provided by D. Bjornland as follows: "**Short Sea Shipping is the part of maritime traffic which is operated among countries without oceanic connections**". Many perhaps will find right the above definition, and as stated by La Saponara this definition was adopted, too, among others, by the Committee of Inquiry into Shipping (1970) in its report. D. Bjornland gave another definition in Round Table 89: "Short Sea Shipping (in his 1993 report) refers to seaborne goods transport (tonnes) which does not cross oceans". "In practice all maritime transport between the 19 ECMT member countries is treated as SSS". According to Bjornland the intra- ECMT short sea shipping does not cover all European SSS, which is eastern-western Europe and between countries of eastern Europe<sup>52</sup>.

In the summary of the discussions of Round Table 89 the matter raised whether **inland waterways** navigation should be included in SSS, although it has been stressed that inland waterways navigation must have its place in European Transport Policy<sup>53</sup>. As mentioned a separate study should be made for a clear definition of SSS that would make it easier to see where we stand in this sector.

In Delft it was stated<sup>54</sup> by Prof. C. Peeters "short sea shipping has only recently been recognised as a genuine economic sector with specific properties, specific problems and most importantly, with a specific task. Short sea shipping can be defined in terms of shipping or in terms of corridors within which maritime transport takes place". Also: "the definition of short sea shipping varies from one study to another". Dr. W. Blonk also stated that "European Commission has made a strong statement by recognising SSS as one of the transport modes besides rail, truck and barge"<sup>55</sup>.

Other authors<sup>56</sup> have provided further definitions of SSS. "Short Sea Shipping have been defined as sea- going cargo carrying ships (including passenger carriers) of less than 5.000 GT. Ships of less than 100 GT, non-propelled vessels, and harbour or inland waterways service vessels are not included".

H. Linde in his paper<sup>57</sup> underlined that "we can no longer ignore the introduction of considerably larger ships in coastal trades". "SSS, as a global phenomenon means to a very large degree European SSS". "Fairly small ships can still be found to a considerable extent in the European SSS scene, but the old picture of the strictly-limited size of coastal ships, say of up to 5.000- 6.000 dwt appears to be no longer true". "33% of the German SSS fleet is extending into a size range of up to 15.000 dwt"<sup>58</sup>.

From the discussion so far seems that neither ships size neither ports distances are safe elements for a **permanent** definition<sup>59</sup> of SSS.

Further, authors stated<sup>60</sup> that the term SSS is "understood as execution of shipping activities using relatively small ships in a limited geographical area". "This is in contrast to deep-sea shipping, where usually larger vessels are employed in world-wide trades across the deep oceans". "Vessels engaged in SSS are usually built, equipped and manned to satisfy the requirements in the limited trading area where they are meant to operate. For the Baltic and North Sea dry bulk trades this means in practice bulk or general cargo ships in the range of 1000 to 8000 dwt. The average size of spot trading bulk ships in the Baltic and the North Sea trades is roughly 3000 dwt".

Also, as I wrote<sup>61</sup> in 1994, the geographical coverage of the European SSS extends to the area from White Sea (North), Black Sea, UK, Ireland, Iceland, Mediterranean and Morocco (South). As far as the vessel sizes are concerned, those were chosen by falling between 500 GRT and 5999 GRT (near 10.000 dwt?).

As put by R. W. Stuchtey and M. Zachcial<sup>62</sup> a "glance at the development of average short sea vessel sizes of modern fleets, such as the Dutch and the German shows a doubling over the years. The current average size of over 3.000 dwt per vessel is more than twice the size of ten years ago. Coastal shipping nowadays includes units of up to 10,000 dwt, equating to about 6.000 GRT". In 1984 vessels sizes were under 6000 dwt (minimum 400 dwt) in short sea bulk trades<sup>63</sup>, though ships were found with over 12000 dwt. So, we cannot provide a definition of SSS related to either distance or size of ships.

Let us therefore propose that SS Maritime Economics is a branch of Maritime Economics applied to ships transporting seaborne trade and served by ports, canals, sea waterways, and inland waterways, but not crossing oceans between continents.

## FINAL REMARKS

I think as put by this paper, that it is now time to consider again our definitions and to broaden our field accommodating recent trends. But also other marine fields must be defined like e.g. Management of Shipping (Maritime, Marine) Economics which may be a branch of Economics that applies economic techniques and methods to the shipping managerial and management decision-making. Also, Shipping Management can be defined as the Science of applying the process

of controlling, leading, organising and planning to shipping companies. This list can be long indeed.

## ACKNOWLEDGEMENTS

I wish to thank Professor T. Heaver for his valuable and constructive criticisms on an earlier version of this paper. Similarly, my thanks go to Prof. H. Haralambides for his helpful comments on an earlier version of this paper.

## NOTES AND REFERENCES

1. The term Mercantile Marine is used till today. Greeks call their Shipping Ministry, Ministry of Mercantile Marine, established first as Coast Guard about 170 years ago.
2. See e.g. (a) A. Gilpin, (1986), "A Dictionary of Economics and Financial markets", 5th ed., Butterworths, (b) D.W. Pearce, (1992), "MacMillan Dictionary of Modern Economics".
3. It is our opinion that Robbins was the Economist that by his definition established Economics as a **Science**.
4. See Richard Cornes and Todd Sandler, (1996), "The theory of Externalities, Public Goods and Club Goods", 2nd ed., CUP.
5. This definition gives no specific concern about passengers and wheeled means of transport (like cars, lorries, trains), transported by ships. Also, the economics of pipelines are not mentioned at all.
6. Svendsen A.S., (1958), "Sea Transport and Shipping Economics".
7. Thornton R.H., (1959), "Organisation of Liner Companies".
8. Grippaios H., (1959), "Tramp Shipping".
9. Fisser F.M., (1957), "Tramp shipping".
10. Koopmans T., (1959), "Oil Tanker Economics".
11. Nielsen R.S., (1959), "Oil Tanker Economics".
12. Sturmeijer S., (1962), "British Shipping and World Competition".
13. O'Loughlin C., (1967), "Economics of Sea Transport".
14. Goss R., (1968), "Studies in Maritime Economics".
15. In English the term **Maritime** is broader than **Shipping**. Maritime is everything connected with sea- including navigation- (e.g. Maritime Law) or something situated near the sea. Shipping refers to ships and is the act or business of transporting goods by ships.
16. Jansson J.O. and Shneerson D., (1982), "Port Economics", MIT Press.
17. It is a great paradox that Martin Stopford writing twenty years later and using the term Maritime Economics devoted almost nothing to ports (only 8 pages).
18. Metaxas B.N., (1970), "Economics of Tramp shipping".
19. Metaxas gave also a definition of Maritime Economics (see p. 7). Transport economists come usually from the discipline of Civil Engineering. Limited number of Transport Economists have obtained a B.A. degree in Economics of Transport.
20. "Industry" means any group of firms producing (or offering) a single service.
21. Stopford M., (1988), "Maritime Economics".
22. This should justify A question mark (?) after word Maritime for the work of M. Stopford.
23. Stopford M., (1997), "Maritime Economics", Routledge.

24. Alderton P.M., (1995), "Sea Transport", Thomas Reed.
25. Farthing B. and Brownrigg M., (1997), "International Shipping", LLP.
26. McConville James, (1999), "Economics of Maritime Transport", ICS.
27. International Association of Maritime Economists, established, in July 1992, at Lyon.
28. Maritime Policy and Management, Int. Journal April-June 1993.
29. This is the Demand side of the market.
30. This is the Supply.
31. Heaver based his article on sources like Zimmermann (1992), Svendsen (1958), Rockdale (1969), Stopford (1988) and Waters W.G. II (1987). For these references see the original article.
32. Multimodal transport is considered to be the carriage of goods by at least two different modes of transport on the basis of a multimodal transport contract from a place in one country at which the goods are taken in charge by the multimodal transport operator to a place designated for delivery situated in a different country. See UNCTAD report (1995), "Facing the challenges of integrated transport services".
33. Markets involving developing countries are considered as a special subject. See Heaver, op. cit., p.122. Markets dealing with pilotage, tug boats, insurance and ship classification, according to Heaver, have not been analysed on economic principles (p.123).
34. See review of the book "Annotated International Bibliography", See reference 64 below, in April- June 1996 issue of Maritime Policy and Management.
35. Work on Maritime Statistics has been excluded. Authors complained that there is a lack of research by Maritime Economists on the concept of elasticity (of supply) for business decision making (p. xii).
36. Organisations are excluded. In Conferences only editors who appear are counted, not all authors. Certain authors are not any more with us. Authors of books are treated equally as the rest of authors (of articles etc).
37. Also called invariably Sea Transport Economics.
38. Economics of ports seems that has developed as a separate branch of Maritime Economics, in which case the title Maritime Economics may stay as equivalent to Shipping Economics, (see Stopford). Established during early 1980s best represented by such works like Jansson J.O. and Shneerson D., (1982), "Port Economics", MIT Press.
39. With applications to the operation of ships, equipment, technology and others. Established in 1979. Best represented by such works like that of E.M. Goodwin and F. Kemp (1979), "Marine Statistics: Theory and Practice", Maritime Industries and not Marine is the totality of firms dealing with ships and ports including shipbuilding. A journal called "German Maritime Industry" considers as its clientele: shipowners, ferry operators, tugs and service craft operators, ship-builders and repairers, engine builders, port services and port administrators.
40. Best represented by such works like that of J. Evans and P. Marlow (1989), "Quantitative methods in Maritime Economics", Fairplay publications.
41. This definition is for the first time proposed. The broader discipline can be found also with titles like Marine Policy, Ocean or Marine Affairs, and when we come to coasts: Coastal Management.
42. In English the term means found in or formed of, or produced by, the sea, including ship and shipping navy as well as sea trade.
43. Coastal means near but also on coast. F. Zhijie and R.P. Cote, (1990), "Coastal Zone of RP China: Management and Institutions", Marine Policy, define coastal zone as 15 kil, from both sides (vertical directions) of coastline.

44. See Seoung-Yong Hong, (1995), "Marine policy in the Republic of Korea", *Marine Policy*, p.97. Reference is made to UN G.A. Law of the Sea, 1989, The President of Korea tends to establish a Ministry called Ministry of Ocean Industry. See S-Y. Hong, *op. cit.*, p.112.
45. See S-Y Hong, *op. cit.*, p.113. See also, *Marine Bulletin* published by Lloyds Register of Shipping in 1995.
46. Aspects of Marine science encompass today: (1) Physical Oceanography, (2) Marine Meteorology, (3) Chemical Oceanography, (4) Marine Geology and Geophysics, (5) Biological Oceanography, (6) Marine Ecology, (7) Pollution, (8) Environmental issues, (9) Toxicology, (10) Ocean data news, (11) Fluid dynamics, (12) Applied Oceanography, (13) Remote sensing, (14) Coastal and Offshore Engineering, (15) Natural resources, (16) Ports, Harbours and Shipping, (17) Waste Management, & (18) Policy and Law.
47. See D.C. Watt, (1980), "Integrated policy for the oceans -teaching in the university world", *Marine Policy*.
48. See ECMT (1983), "Short Sea Shipping in the Economy of Inland Transport in Europe", Paris.
49. See ECMT (1993), "Short Sea Shipping", Paris.
50. ECMT, (1993), "Short Sea Shipping", Paris.
51. La Saponara has also defined the short- distance Italian voyage as one up to 300 km (in addition to local and intra- regional traffic).
52. See Round Table 89, p. 66, reference 49 above.
53. *Op. cit.*, p.105.
54. First European Round Table Conference on Short Sea Shipping, 1992, Delft, Proceedings, p.xxx.
55. *Ibid*, p. xxxiii.
56. *Ibid*, J. Crilley and C.J. Dean, p. 1. See also commentary on page 403.
57. *Op. cit.*, p.107.
58. *Op. cit.*, p.112. 60% is between 2000- 5000 dwt.
59. See B. Dibner, *op. cit.*, p. 295, where average distances of domestic trade vary from less than 100 km to 2700 km.
60. See L. Ojala and others, Second European Research Round Table Conference on SSS, 1994, Athens, p. 88.
61. *Ibid*, p. 589. Based on MERC and Dynamar SV, (1991), "Shipping Market Analysis", p. iii. See reference 65 below.
62. See K. M. Gwilliam, (1993) (ed.) "Current Issues in Maritime Economics", Kluwer Ac. Pubs, p.36.
63. See D. Tinsley (1984), "Short Sea bulk trades: Dry cargo shipping in European Waters", Fairplay Pubs.
64. McConville J. and Rickaby G., (1995), "Shipping Business and Maritime Economics: An Annotated International Bibliography", Mansell.
65. MERC and Dynamar SV, (1991), "Shipping Market Analysis".



Δημοσθένης Δασκαλάκης\*

---

ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΚΙΝΗΜΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΚΡΑΤΟΣ:  
ΑΠΟ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗ  
ΜΕΤΑΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΟΧΗ

---

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το παρόν κείμενο ασχολείται με την ανάλυση της σχέσης μεταξύ του εργατικού κινήματος και του κοινωνικού κράτους, από την απαρχή της εμφάνισής τους ως θεσμικών μορφών εκπροσώπησης, το πρώτο των συμφερόντων της εργατικής τάξης και το δεύτερο της κρατικής πολιτικής βούλησης, για μεταρρυθμίσεις και κοινωνική δικαιοσύνη.

Ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο ρόλος τον οποίο μπορούν να διαδραματίσουν τα εργατικά κινήματα, μέσω της εκπροσώπησης τους, των συνδικάτων και των συνδικαλιστικών οργανώσεων, στη διαμόρφωση της κοινωνικής πολιτικής, επηρεάζοντας τις πολιτικές βουλήσεις οι οποίες συγκροτούν το κράτος πρόνοιας. Στις σημερινές, ταχύτατα μεταβαλλόμενες συνθήκες (εισαγωγή τεχνολογίας κλπ.), αυτός ο ρόλος αποκτά βαρύνουσα σημασία. Το πλαίσιο επάνω στο οποίο διαμορφώνονται οι σύγχρονες σχέσεις εργασίας, είναι αυτό το οποίο προσδιορίζεται από τις ευρύτερες αλλαγές τις οποίες επιβάλλει η παγκοσμιοποίηση. Το πλαίσιο αυτό, σε άμεση συνάφεια με τις συνθήκες του οξύτατου οικονομικού και τεχνολογικού ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης με την Ιαπωνία και τις Η.Π.Α. προδιαγράφει τους βασικούς άξονες επάνω στους οποίους, σε παγκόσμιο πλέον επίπεδο, καλείται να λειτουργήσει το κοινωνικό κράτος.

---

\* Αναπληρωτής Καθηγητής Κοινωνιολογίας της Εργασίας, Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Σε αυτές τις συνθήκες επιβάλλεται η αλλαγή στον προσανατολισμό του τρόπου δράσης και στάσης των εργατικών κινημάτων απέναντι στην αναδιάρθρωση των εργασιακών σχέσεων, η οποία επιβάλλεται ως καθολικό, παγκόσμιο μοντέλο με το οποίο καλούνται να εναρμονιστούν όλες οι χώρες.

Το κείμενο αυτό επιχειρεί, λαμβάνοντας υπόψη τις συνθήκες οι οποίες προκύπτουν από την επικράτηση των νέων εργασιακών σχέσεων, τη διαπραγμάτευση ενός μοντέλου διαμόρφωσης της σχέσης μεταξύ εργατικών κινημάτων και κοινωνικού κράτους το οποίο δομείται στην ιδιαίτερη κατάσταση η οποία προκύπτει από την εναρμόνιση πολλών χωρών με το εργασιακό πλαίσιο το οποίο ισχύει στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η ανάλυση κινείται επάνω στην ιστορική παρουσίαση των φάσεων από τις οποίες διαδοχικά έχει διέλθει η σχέση του εργατικού κινήματος με το κοινωνικό κράτος, από το 1870 μέχρι και την σημερινή περίοδο. Στη χρονική αυτή περιοδολόγηση αναδεικνύονται οι περίοδοι της εμφάνισης, ανάπτυξης, κορύφωσης και εν τέλει της κρίσης του κράτους πρόνοιας. Η παρουσίαση της σχέσης των εργατικών κινημάτων με το κοινωνικό κράτος ξεκινάει από μία περίοδο, όπου τόσο το εργατικό κίνημα όσο και το κράτος πρόνοιας βρίσκονται σε φάση ευημερίας και λειτουργούν χωρίς ιδιαίτερες τριβές, και καταλήγει σε μία περίοδο, όπου ως αποτέλεσμα του νέου τεχνολογικού, παραγωγικού και εργασιακού μοντέλου επικρατεί διεθνώς η αποδυνάμωση του εργατικού κινήματος και ταυτόχρονα η περίοδος κρίσης του κοινωνικού κράτους.

Στην ιστορική αυτή παρουσίαση, αναλύονται οι λόγοι, οι λειτουργίες και οι τρόποι διασύνδεσης των εργατικών κινημάτων με το κοινωνικό κράτος. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στον τρόπο αλληλεξάρτησης και επηρεασμού των εκάστοτε προτύπων παραγωγής, εργασίας και κοινωνίας, επάνω στα οποία δομείται και καλείται να λειτουργήσει το κοινωνικό κράτος. Η μορφή την οποία θα έχει η κοινωνία και το κοινωνικό κράτος εξαρτάται, επηρεάζεται άμεσα, από την μορφή οργάνωσης της παραγωγής και των εργασιακών σχέσεων. Σε αυτή τη λογική επιχειρείται η ανάλυση της τάσης εξέλιξης της παραγωγής και της κοινωνίας, άρα και της κοινωνικής πολιτικής. Βάσει της αλλαγής του μοντέλου εργασίας προδιαγράφονται οι γενικές κατευθύνσεις επάνω στις οποίες θα μπορούσε να κινηθεί το εργατικό κίνημα προκειμένου να ασκήσει αποφασιστική επιρροή στη διαμόρφωση της κοινωνικής πολιτικής, με ιδιαίτερη αναφορά στο γενικότερο υπερεθνικό και ευρωπαϊκό προσανατολισμό, ο οποίος θα πρέπει να το διαπνέει στις σημερινές συνθήκες.

## Η ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ

Ο όρος Κοινωνικό Κράτος επικράτησε διεθνώς κατά τη μεταπολεμική περίοδο και εξέφρασε τη διεύρυνση της κοινωνικής λειτουργίας του κράτους στις ανεπτυγμένες καπιταλιστικές κοινωνίες, η οποία εκφράστηκε με τη μορφή της παρέμβασης και ρύθμισης πλειάδας θεμάτων<sup>1</sup>. Η ανάγκη για την επέκταση των αρμοδιοτήτων του κράτους δημιουργήθηκε στις ανεπτυγμένες βιομηχανικές κοινωνίες, προκειμένου να αντιμετωπισθούν οι αρνητικές συνέπειες της βιομηχανικής παραγωγής. Παράλληλα, το κοινωνικό κράτος αποτελεί όρο που αναφέρεται τόσο σε συγκεκριμένη ιστορική περίοδο της εξέλιξης του κράτους όσο και σε ιδεολογήματα φορτισμένα με ιδέες και αξίες κοινωνικής δικαιοσύνης και αλληλεγγύης. Υπάρχει δηλαδή ευθύς εξαρχής μια μορφή λειτουργικής σύνδεσης του κοινωνικού κράτους με την κοινωνία και την εξουσία, εφόσον αυτό λειτουργεί και ιδεολογικά νομιμοποιητικά για την ομαλή αναπαραγωγή της κοινωνικής ευταξίας και παραγωγής.

Ωστόσο, η συλλογική οργάνωση της κοινωνικής φροντίδας δεν είναι ένα φαινόμενο το οποίο χαρακτηρίζει μόνο τη βιομηχανική κοινωνία. Η προσπάθεια κάλυψης των κοινωνικών αναγκών με συλλογικό τρόπο εμφανίζεται και στις προκαπιταλιστικές τοπικές κοινωνίες. Είναι, δηλαδή, φαινόμενο που προϋπάρχει του αστικού κράτους και της διεύρυνσης της κοινωνικής του λειτουργίας, αν και είχε αποσπασματικό χαρακτήρα και αναπτυσσόταν είτε στα πλαίσια της τοπικής κοινότητας είτε μέσα από μορφές οργάνωσης, οι οποίες διαφοροποιούνταν βάσει της παραγωγικής τους δραστηριότητας (όπως οι συντεχνίες).

Στη γέννηση και άσκηση της κοινωνικής φροντίδας σημαντικό ρόλο είχε και η επίδραση της θρησκείας, εφόσον πρόσφερε το απαραίτητο ιδεολογικό υπόβαθρο, δηλαδή τη βάση επάνω στην οποία στηρίχθηκε και νομιμοποιήθηκε το μετέπειτα κράτος πρόνοιας. Η ιδεολογική στήριξη του κοινωνικού κράτους συνδέθηκε με την προβολή των κανονιστικών προτύπων της φιλευσπλαχνίας, του αλτρουισμού και της συμπόνιας. Παράλληλα, οι αρχές αυτές προδιαγράφουν και την άσκηση ελέγχου απέναντι στο κοινωνικό σώμα, η οποία αρχικά ξεκίνησε από την εκκλησία και στη συνέχεια επεκτάθηκε και θεσμοποιήθηκε με το κοινωνικό κράτος<sup>2</sup>. Το τελευταίο έκφρασε τον κοινωνικό έλεγχο με τη μορφή της εποπτείας της ομαλής αναπαραγωγής των οικονομικών λειτουργιών και της συναφούς μέριμνας και φροντίδας.

Αυτή η μορφή συλλογικής αντιμετώπισης των κοινωνικών αναγκών και προβλημάτων, η συλλογική οργάνωση της κοινωνικής

φροντιδας, αναπτύχθηκε κυρίως εθιμικά, αντιμετωπίζοντας θεμελιακά ζητήματα κοινωνικής, βιολογικής και ιδεολογικής αναπαραγωγής, όπως η επιβίωση και η ανατροφή των παιδιών, η προστασία των αδυνάτων, η εξασφάλιση εργασίας στις παραγωγικές τάξεις, ο έλεγχος της κινητικότητας του πληθυσμού<sup>3</sup>. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίστηκε στις προκαπιταλιστικές κοινωνίες με μια άτυπη, εθιμική μορφή, η αναπαραγωγή βασικών κοινωνικών θεσμών, η άσκηση του κοινωνικού ελέγχου και η αντιμετώπιση των προβλημάτων κοινωνικής απόκλισης και παθογένειας.

Το κριτήριο διαφοροποίησης των δύο μορφών συλλογικής αντιμετώπισης των κοινωνικών αναγκών και προβλημάτων (προκαπιταλιστικών και καπιταλιστικών), της συλλογικής δηλαδή οργάνωσης της φροντιδας, είναι η εμφάνιση του κράτους στη δεύτερη μορφή<sup>4</sup>. Η γέννηση του κοινωνικού κράτους είναι αυτή η οποία προσδίδει στην άσκηση της κοινωνικής φροντιδας μια περισσότερο τυποποιημένη, θεσμική μορφή, διαφοροποιώντας ταυτόχρονα τους ρόλους και τις λειτουργίες με τις οποίες παραδοσιακά ήταν επιφορτισμένη στο εθιμικό πλαίσιο<sup>5</sup>.

Στη συγκεκριμένη ανάλυση, το κριτήριο αυτό διαφοροποίησης χρησιμοποιείται σε άμεση σύνδεση με την παράλληλη, ταυτόχρονη εμφάνιση του οργανωμένου εργατικού κινήματος. Συνεπώς, στην παρουσίαση η οποία ακολουθεί δίδεται έμφαση στη μορφή την οποία εκλαμβάνει η συλλογική αντιμετώπιση των κοινωνικών αναγκών με την εμφάνιση του κοινωνικού κράτους. Αντικείμενο της ανάλυσης αποτελεί το κοινωνικό κράτος, το κράτος πρόνοιας, επιχειρώντας την ανάδειξη των τρόπων διαπλοκής και επηρεασμού του από το οργανωμένο εργατικό κίνημα, στην προσπάθεια αναζήτησης μίας δόκιμης πολιτικής προσαρμοσμένης στις σύγχρονες συνθήκες παραγωγής και εργασίας.

Η κρίση του κοινωνικού κράτους συνδέεται άμεσα με την κριτική η οποία ασκείται στην ιδεολογία που το στηρίζει<sup>6</sup>. Οι βάσεις νομιμοποίησης οι οποίες το γέννησαν αναθεωρούνται, ως αποτέλεσμα του νέου μοντέλου παραγωγής και των νέων εργασιακών σχέσεων. Οι νέες οικονομικές συνθήκες επιβάλλουν τη διαμόρφωση ενός καινούργιου ιδεολογικού πλαισίου το οποίο έρχεται σε σύγκρουση με το προηγούμενα υφιστάμενο. Το κοινωνικό κράτος που προκύπτει από τη σύγκρουση και την ανάδυση του νέου οικονομικού και ιδεολογικού πλαισίου εμφανίζεται εξωτερικά με τη μορφή της κρίσης της παλαιάς του μορφής<sup>7</sup>. Συνεπώς κατά την περίοδο την οποία διανύουμε, παρατηρείται η κρίση του κλασικού κράτους πρόνοιας, η οποία στην ουσία δεν είναι τίποτε

άλλο από τη διαδικασία μετάλλαξης, μεταμόρφωσης και προσαρμογής του στις σύγχρονες συνθήκες και σχέσεις.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση και τη λειτουργία του νέου κοινωνικού κράτους, έχει το οργανωμένο εργατικό κίνημα, το οποίο οφείλει να αποτελέσει τον κινητήριο μοχλό πίεσης για την διασφάλιση ουσιαστικής κοινωνικής μέριμνας και προστασίας.

Μέχρι το σημείο αυτό παρουσιάστηκε η ιστορική πορεία του κράτους πρόνοιας, ενώ ακολουθεί η ανάλυση της σχέσης του κοινωνικού κράτους με το εργατικό κίνημα. Και αυτή η παρουσίαση θα στηριχθεί σε μια ιστορική λογική ανάδειξης των φάσεων από τις οποίες έχει διέλθει αυτή η σχέση, ενώ θα επιχειρηθεί η σκιαγράφηση της δυναμικής εξέλιξής της στο μέλλον.

## Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ

Μεθοδολογική βάση του παρόντος κειμένου αποτελεί η εστίαση στη σχέση του κοινωνικού κράτους με το εργατικό κίνημα. Η σχέση αυτή θεωρείται πως αναδεικνύει την ιδιαίτερα σημαντική διάσταση της προβληματικής η οποία αναπτύσσεται στη σημερινή κοινωνία για την κρίση του κράτους πρόνοιας. Η ιστορική ανάλυση που ακολουθεί έχει ως κύριο στόχο την παρουσίαση του ρόλου τον οποίο έχει διαδραματίσει το εργατικό κίνημα από τις απαρχές της εμφάνισης του κοινωνικού κράτους. Ιδιαίτερα σημαντική είναι η ανάπτυξη της στρατηγικής επάνω στην οποία πρέπει πλέον να κινηθεί το εργατικό κίνημα προκειμένου να ασκήσει ουσιαστικό ρόλο στις νέες συνθήκες τις οποίες επιβάλλει η παγκοσμιοποίηση και διεθνοποίηση των οικονομικών και εργασιακών σχέσεων, με την ταυτόχρονη ανάπτυξη των νέων τεχνολογιών<sup>6</sup>.

Ιστορικά διακρίνονται δύο μεγάλες περιόδους ανάπτυξης του κοινωνικού κράτους, στη διάρκεια των οποίων το κράτος πρόνοιας, ως ιδέα και ως εφαρμογή, περνάει από διάφορα στάδια, ξεκινώντας από την αρχική διεύρυνση της κοινωνικής του λειτουργίας στην οργανωμένη ανάπτυξη του και εν τέλει στη κρίση του.

Η πρώτη περίοδος, διαρκεί από το τέλος του 19ου αιώνα μέχρι και τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο. Την περίοδο αυτή, ως αποτέλεσμα των αλλαγών των παραγωγικών σχέσεων, εμφανίζεται και το εργατικό κίνημα ως οργανωμένο μόρφωμα στο χώρο των εργασιακών σχέσεων. Η γέννηση του εργατικού κινήματος σηματοδοτεί ιστορικά την έναρξη της σχέσης μεταξύ κοινωνικού κράτους και εργατικού κινήματος.

Την περίοδο αυτή, όπως έχει ήδη αναφερθεί, αναδύεται ταυτόχρονα και το κοινωνικό κράτος, ως μορφή παρέμβασης και εξομάλυνσης των σχέσεων κεφαλαίου-εργασίας.

Ιστορικά, οι ρίζες της σχέσης κοινωνικού κράτους και εργατικού συνδικαλιστικού κινήματος ανιχνεύονται στις οικονομικές, κοινωνικές και πολιτικές εξελίξεις, που σημειώθηκαν στην Ευρώπη κατά το τελευταίο τρίτο του 19ου αιώνα. Η ιδέα του κοινωνικού κράτους ιστορικά συνδέεται με την επικράτηση και γενίκευση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής. Η εδραίωση και παγίωση του βιομηχανικού τρόπου παραγωγής είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μίας σειράς διαδικασιών, όπως ο μετασχηματισμός των εθνικών κρατών σε κοινοβουλευτικές δημοκρατίες, οι εργατικές διεκδικήσεις και βέβαια η επικράτηση του φορντισμού ως προτύπου οικονομικής ανάπτυξης. Όλες αυτές οι διαδικασίες θεμελίωσαν και νομιμοποίησαν, προσφέροντας πολλαπλά ερίσματα (οικονομικά, πολιτικά, ιδεολογικά), την επικράτηση των εργασιακών σχέσεων της καπιταλιστικής παραγωγής, δηλαδή των σχέσεων κεφαλαίου και μισθωτής εργασίας.

Παράλληλα, με τη διαδικασία αυτή αναδείχθηκε και η κοινωνική κατηγορία του βιομηχανικού εργάτη, ως βασικός πόλος του κοινωνικού συμβολαίου, το οποίο μεταξύ άλλων περιέλαβε τη δημιουργία και ανάπτυξη του κράτους πρόνοιας. Το κοινωνικό κράτος είναι το αποτέλεσμα του συμβιβασμού μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας και έρχεται στο προσκήνιο εξισορροπώντας τις επιμέρους εκατέρωθεν διεκδικήσεις, στοχοθετήσεις και επιδιώξεις. Το σημαντικό στοιχείο, πάντως, είναι ότι το κοινωνικό κράτος είναι το αποτέλεσμα ενός συμβιβασμού μεταξύ των δύο ανταγωνιστικών πόλων των βιομηχανικών εργασιακών σχέσεων. Σε αυτό το πλαίσιο είναι εύλογο ότι η συμμετοχή του εργατικού κινήματος για τη διαμόρφωση του κοινωνικού κράτους και της εκάστοτε κοινωνικής πολιτικής είναι ιδιαίτερα σημαντική.

Την πρώτη περίοδο πραγματοποιείται η αρχική διεύρυνση της κοινωνικής λειτουργίας του κράτους και η αποσπασματική ανάπτυξη των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης, υγείας, εκπαίδευσης και εργατικής κατοικίας. Την περίοδο αυτή η βασική κατηγορία γύρω από την οποία δομείται το κράτος πρόνοιας είναι το εργατικό ζήτημα. Η εστίαση στο εργατικό ζήτημα είναι αυτή η οποία σηματοδοτεί και τη μετάβαση σε ένα κράτος, η βασική λειτουργία του οποίου είναι η ρύθμιση των νέων βιομηχανικών σχέσεων παραγωγής. Σε αυτή τη φάση ο ρόλος του κοινωνικού κράτους, κατεξοχήν νομιμοποιητικός, διαπνέεται από τη λογική της διατήρησης των υφιστάμενων σχέσεων και της ταυτόχρονης

εξουδετέρωσης των οποιωνδήποτε τριβών και συγκρούσεων. Την περίοδο αυτή η ένταξη της εργατικής τάξης στην παραγωγική διαδικασία και η χρησιμοποίηση της ως μισθωτής εργασίας στη βιομηχανική παραγωγή την ομαδοποίησε σε ένα οργανωμένο σύνολο, ενώ μέχρι τότε το ίδιο σύνολο ανθρώπων βρισκόταν διάσπαρτο σε διάφορα άλλα επαγγέλματα<sup>9</sup>. Η εξαθλίωση των βιομηχανικών εργατών, η οποία εκφραζόταν με απόλυτους τρόπους, καλλιέργησε το πνεύμα της συλλογικότητας και της αντίδρασης<sup>10</sup> οδηγώντας στην εμφάνιση του πρώτου οργανωμένου εργατικού κινήματος το οποίο σταδιακά, με αργό τρόπο αλλά σταθερά, αρχίζει να διεκδικεί δικαιώματά<sup>11</sup> και να διατυπώνει αιτήματα άλλοτε ρεφορμιστικά και άλλοτε επαναστατικά, απαιτώντας την αλλαγή των υφισταμένων κοινωνικών και παραγωγικών σχέσεων. Η ανάγκη αναπαραγωγής του κοινωνικοοικονομικού συστήματος οδηγεί στην κάλυψη των στοιχειωδών αιτημάτων της εργατικής τάξης<sup>12</sup>.

Η δεύτερη περίοδος διαρκεί από τον 2ο Παγκόσμιο πόλεμο μέχρι σήμερα. Στην περίοδο αυτή διακρίνουμε τις ακόλουθες επιμέρους φάσεις: α) Πρώτον, τη χρυσή εποχή του κράτους πρόνοιας (από το 1944 μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1960). Είναι η εποχή του κλασικού κράτους πρόνοιας, το οποίο χαρακτηρίζεται από την ευρεία αποδοχή του -λεγόμενου- θεσμικού μοντέλου, την ανάπτυξη οργανωμένων μεθόδων κοινωνικού σχεδιασμού και τη μεγάλη διεύρυνση στους τομείς των προσωπικών υπηρεσιών και του ελεύθερου χρόνου. Την περίοδο αυτή κυριαρχεί ο προβληματισμός για την ευρύτερη κοινωνική αναπαραγωγή.

Κατά την προηγούμενη περίοδο επεκτείνεται το ενδιαφέρον, από την εστίαση στο εργατικό ζήτημα στην ευρύτερη κοινωνική σφαίρα, εξασφαλίζοντας με λιγότερο άμεσους και εργαλειακούς τρόπους την αναπαραγωγή του κοινωνικοοικονομικού συστήματος. Η άσκηση του κοινωνικού ελέγχου περνάει από την απλή εποπτεία της εργασιακής δραστηριότητας και των συνθηκών αναπαραγωγής της (συλλογικότητα) σε ατομικά ζητήματα (μικροφυσική εξουσίας). Την περίοδο αυτή το κοινωνικό κράτος στοχεύει όχι μόνο στην αναπαραγωγή μίας υγιούς εργατικής δύναμης αλλά και στην επέκταση των αρμοδιοτήτων του σε νέες σφαίρες επιρροής (κοινωνική και όχι εργατική αναπαραγωγή του εργάτη). Είναι η περίοδος κυριαρχίας, σε όλες τις βιομηχανικές χώρες της Δύσης, του Φορντικού μοντέλου παραγωγής<sup>13</sup>.

β) Δεύτερον, τη φάση κρίσης του κοινωνικού κράτους (από το τέλος της δεκαετίας του 1960 μέχρι και σήμερα). Είναι μία περίοδος κλιμακούμενης αμφισβήτησης και έντονης κριτικής στην ιδεολογία και τα συστήματα του κράτους πρόνοιας. Η φάση αυτή συνδυάζεται

με τη γενικότερη κρίση του Φορντικού μοντέλου και την εισαγωγή των νέων τεχνολογιών, οι οποίες έχουν αρχίσει να διαμορφώνουν ένα νέο μοντέλο παραγωγής και αναδιάρθρωσης των εργασιακών σχέσεων. Η περίοδος που διανύουμε σήμερα εντάσσεται σε αυτή τη φάση και έχει ως κύριο χαρακτηριστικό της την κρίση, σε παγκόσμιο επίπεδο, των παροχών του κράτους.

Οι περίοδοι αυτές ταξινομούνται βάσει της ιδιομορφίας της σχέσης η οποία αναπτύσσεται μεταξύ του κοινωνικού κράτους και του εργατικού κινήματος, και η οποία προδιαγράφεται στα βασικά της στοιχεία από την ιδιαιτερότητα της εκάστοτε ιστορικής φάσης.

Η κάθε περίοδος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη συγκεκριμένων ιδιαιτεροτήτων. Πιο αναλυτικά, επιχειρώντας την ιστορική περιοδολόγηση της γέννησης και της ανάπτυξης της σχέσης του κοινωνικού κράτους με το εργατικό κίνημα η προηγούμενη ιστορική ταξινόμηση εμπεριέχει τέσσερις επιμέρους περιόδους ανάπτυξης: **α)** Από το 1870 μέχρι και τα τέλη της δεκαετίας του 1920: είναι η περίοδος της πρώτης εκβιομηχάνισης, της εμφάνισης του οργανωμένου εργατικού κινήματος, των πειραματισμών και των πρώτων κοινωνικών κατακτήσεων από το εργατικό κίνημα. **β)** Από το 1930 μέχρι και το τέλος της δεκαετίας του 1950: είναι η περίοδος ανάπτυξης του Φορντισμού, της θεμελίωσης των σύγχρονων συστημάτων εργασιακών σχέσεων και της γενίκευσης των βασικών μέτρων κοινωνικής προστασίας (όπως η κοινωνική ασφάλιση, η πρόνοια, η χορήγηση επιδομάτων ανεργίας, ασθένειας κ.λπ.). **γ)** Από το 1950 μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1960: είναι η περίοδος που ο Φορντισμός βρίσκεται στο απόγειό του, όπως και η δύναμη των συνδικάτων και οι κοινωνικές παροχές. Την περίοδο αυτή επικρατεί το κενσιανό κράτος πρόνοιας. Και **δ)** από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 μέχρι σήμερα είναι η περίοδος κρίσης του Φορντισμού, η περίοδος μετάβασης στο Μεταφορντισμό, με την ταυτόχρονη κάμψη των συνδικάτων, την αμφισβήτηση του κοινωνικού κράτους και του έντονου προβληματισμού για τους θεσμούς πολιτικής εκπροσώπησης των εργαζομένων. Πιο αναλυτικά:

## Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΤΑ ΤΕΛΗ ΤΟΥ 1920

Την περίοδο αυτή, ιστορικά τοποθετείται η εμφάνιση του βιομηχανικού τρόπου παραγωγής και μαζί η συνακόλουθη διαμόρφωση ενός νέου τύπου κοινωνικών σχέσεων και σχέσεων παραγωγής. Η βιομηχανική επανάσταση, όπως ονομάστηκε, η οποία προέκυψε από την ανατροπή του προηγούμενου τρόπου παραγωγής, έφερε στην επιφάνεια και προώθησε ένα νέο τύπο κοινωνικής οργάνωσης



και παραγωγής, ο οποίος στηρίχθηκε στην συνύπαρξη δύο αντίθετων στοιχείων, της εργασίας και του κεφαλαίου.

Η βιομηχανική κοινωνία, η οποία στηρίζεται στον καινούργιο τρόπο παραγωγής (βιομηχανικό), γέννησε τη βιομηχανική εργατική τάξη, ως απαραίτητο στοιχείο της παραγωγικής διαδικασίας. Η μαζική βιομηχανική παραγωγή, η οποία συντελείται με έντονους ρυθμούς (εντατικοποίηση της παραγωγής), δεν μπορεί να συντελεσθεί χωρίς τη συνδρομή της εργατικής τάξης, η οποία αναλαμβάνει το ρόλο της κινητοποίησης των μέσων παραγωγής. Η ένταξη όμως της εργατικής τάξης στην παραγωγική διαδικασία και η χρησιμοποίησή της, ως μισθωτής εργασίας στη βιομηχανική παραγωγή, ομαδοποίησε όπως αναφέρθηκε ήδη, σε ένα οργανωμένο σύνολο εργαζόμενους οι οποίοι μέχρι τότε βρίσκονταν διάσπαρτοι σε διάφορα άλλα επαγγέλματα<sup>14</sup>. Η εξαθλίωση των βιομηχανικών εργατών, η οποία εκφραζόταν με απόλυτους τρόπους κατά τα πρώτα χρόνια της βιομηχανικής κοινωνίας, καλλιέργησε παράλληλα το πνεύμα της συλλογικότητας και της αντίδρασης<sup>15</sup>.

Το αποτέλεσμα της βιομηχανικής επανάστασης δεν είναι απλά η δημιουργία της καινούργιας κοινωνίας. Ως επακόλουθο της γέννησης της βιομηχανικής κοινωνίας έχουμε και την εμφάνιση του πρώτου οργανωμένου εργατικού κινήματος, το οποίο σταδιακά αλλά σταθερά αρχίζει να διεκδικεί δικαιώματα<sup>16</sup>. Η αρχική ανεργμάτιστη αντίδραση και εξαθλίωση των εργατών μετατρέπεται σε οργανωμένη συνδικαλιστική δραστηριότητα μέσω της οποίας, στην αρχή παράνομα και στη συνέχεια με θεσμική μορφή, διατυπώνονται οι εργατικές διεκδικήσεις.

Την πρώτη αυτή περίοδο εμφανίζεται το οργανωμένο εργατικό κίνημα, η έναρξη δηλαδή των πρώτων αγώνων για διεκδίκηση των δικαιωμάτων των εργατών και επίσης η δημιουργία των πρώτων κοινωνικών παροχών. Οι παροχές αυτές δεν είναι τίποτε άλλο από την απαραίτητη υποχώρηση την οποία εξαναγκάζεται να κάνει η τάξη η οποία κατέχει τα μέσα παραγωγής απέναντι στις διεκδικήσεις της οργανωμένης πλέον μαζικής εργατικής τάξης, οι οποίες παίρνουν τη μορφή των απαιτήσεων. Η ικανοποίηση αυτών των αιτημάτων αποτελεί ουσιαστικά το τίμημα της κοινωνικής αναπαραγωγής<sup>17</sup>.

Το σημαντικό για την ανάλυση η οποία επιχειρείται, είναι ότι την περίοδο αυτή κάτω από την πίεση των νέων βιομηχανικών κοινωνικών και παραγωγικών σχέσεων γεννιέται ιστορικά το εργατικό κίνημα και μαζί με αυτό και οι πρώτες εργατικές διεκδικήσεις, οι οποίες προκύπτουν από την πίεση η οποία έχει ασκηθεί απέναντι στο κεφάλαιο.

Είναι σημαντικό να γίνει κατανοητό ότι η οργάνωση του εργατικού κινήματος αποτελεί περισσότερο μια τάση παρά μια πραγματικότητα, εφόσον η παρούσα αναφορά σχετίζεται με τα πρώτα στάδια ανάπτυξης αυτού του κινήματος. Η μορφή οργάνωσης και οι τρόποι άσκησης πίεσης εκ μέρους των εργαζομένων δεν μοιάζουν σε τίποτε με την κατάσταση η οποία διαμορφώθηκε σε επόμενες περιόδους, όπου η δύναμη πίεσης αυτών ήταν πολύ μεγαλύτερη. Πρακτικά αυτή την περίοδο το εργατικό συνδικαλιστικό κίνημα είναι σχεδόν ανύπαρκτο, και συγκροτεί μάλλον μια δυναμική τάση ανάπτυξης, παρά μια πραγματικότητα. Η οργάνωσή του βρίσκεται στα πρωταρχικά της στάδια και ως άμεση συνέπεια επικρατούν άθλιες συνθήκες εκμετάλλευσης της εργατικής δύναμης.

### **ΦΟΡΝΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΚΡΑΤΟΣ**

Η περίοδος αυτή σηματοδοτείται από την εδραίωση του βιομηχανικού τρόπου παραγωγής και την ταυτόχρονη ανάδειξη του φορντικού μοντέλου οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας. Είναι η περίοδος όπου τόσο η βιομηχανική παραγωγή όσο και το εργατικό κίνημα έχουν πλέον ωριμάσει και βρίσκονται σε μία αύξουσα πορεία ανάπτυξης. Το φορντικό μοντέλο παραγωγής αναδεικνύεται ως το κυρίαρχο μοντέλο δόμησης των εργασιακών σχέσεων, επηρεάζοντας ταυτόχρονα τόσο τη μορφή και το πρότυπο οργάνωσης του συγκροτημένου πλέον εργατικού κινήματος όσο και τη μορφή των κοινωνικών παροχών απέναντι στις εργατικές διεκδικήσεις<sup>18</sup>.

Το φορντικό πρότυπο οικονομικής ανάπτυξης, ως το κυρίαρχο παράδειγμα οργάνωσης της παραγωγής, στηρίχθηκε στην προβολή μίας σειράς στοιχείων της παραγωγικής διαδικασίας, τα οποία έγιναν και τα προσδιοριστικά χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου προτύπου. Ο φορντισμός, δηλαδή, αποτελεί μια ιστορική μορφή τρόπου διευθέτησης και οργάνωσης της βιομηχανικής παραγωγικής διαδικασίας. Αποτελεί έναν ιδιαίτερο τρόπο διάρθρωσης των εργασιακών σχέσεων, ο οποίος κατευθύνεται από έναν ιδιαίτερο προσανατολισμό στην έννοια του εργασιακού καθήκοντος, το οποίο οργανώνεται, τυποποιείται και προσαρμόζεται στο μοντέλο της βιομηχανικής μαζικής παραγωγής. Η δραστηριότητα του εργάτη στο βιομηχανοποιημένο εργοστάσιο απέκτησε μία εργαλειακή μηχανιστική χροιά. Σε αυτό το μοντέλο οργάνωσης της εργασίας η αύξηση της παραγωγής και η μείωση του κόστους εξώθησαν στη χρησιμοποίηση του εργάτη ως ένα αυτόματο, ως ένα ακόμα εργαλείο της παραγωγής, όπου η εργασία του μεταφραζόταν σε μία σειρά μηχανικές, σχεδόν αυτόματες κινήσεις. Η αντικειμενικοποίηση και

μηχανοποίηση του εργάτη προώθησε μία νέα μορφή οργάνωσης της παραγωγής και των συναφών με αυτήν εργασιακών σχέσεων.

Ο φορντισμός ως μοντέλο οικονομικής ανάπτυξης στηρίχθηκε και προώθησε τις συμβατικές τεχνολογίες (εκείνης της περιόδου) και τις εθνικές αγορές οι οποίες αναπτύσσονταν, έχοντας ως βάση του τη μαζική παραγωγή και την κατανάλωση τυποποιημένων προϊόντων<sup>19</sup>. Προωθώντας την παραγωγή σε ευρεία κλίμακα (βιομηχανοποίηση) χρησιμοποίησε αναπόφευκτα μεγάλο αριθμό εργατικού δυναμικού. Η κινητοποίηση ενός πλήθους εργαζομένων αποτελούσε απαραίτητη προϋπόθεση προκειμένου να συντελεσθεί η μαζική παραγωγή εμπορευμάτων. Χαρακτηριστικό φαινόμενο της περιόδου ήταν η καταστροφή της υπαίθρου λόγω της βίαιας συγκέντρωσης του πληθυσμού στο κέντρο, όπου λειτουργούσαν τα εργοστάσια. Αυτή η βίαιη μαζική συσσώρευση του πληθυσμού στο κέντρο αποτελεί τη μία όψη της κάλυψης της ανάγκης για εργατικό δυναμικό, το οποίο όπως ήδη αναφέρθηκε αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση για τη βιομηχανική παραγωγή, όπως αυτή συντελείται στο μοντέλο του φορντισμού. Η δεύτερη μορφή κάλυψης αυτής της ανάγκης προκύπτει από την προώθηση, σε αυτές τις συνθήκες, της μαζικής απασχόλησης ημειδικευμένης ή ανειδίκευτης εργασίας. Οι ανάγκες για εργατικό δυναμικό ήταν τόσο μεγάλες ώστε μόνο η πλήρης απασχόληση των εργαζομένων μπορούσε να καλύψει τις απαιτήσεις της βιομηχανικής παραγωγής.

Το ιδεολογικό κάλυμμα αυτής της μορφής οργάνωσης της παραγωγής, η οποία στηρίζεται στην έννοια της εργασίας για την ίδια την εργασία ως αυτοσκοπό, το έδωσε το δόγμα της Προτεσταντικής Ηθικής, το «Θείο Κάλεσμα» (Calling), όπου η επιτυχία στην εργασία αποτελεί ένδειξη της «Θείας Χάρης». Με τον τρόπο αυτό ιδεολογικά στηρίχθηκε ένα πρότυπο οργάνωσης της παραγωγής το οποίο απαιτούσε την απόλυτη αφοσίωση στην εργασία ως απόλυτη ιδέα. Η εργασία και πιο συγκεκριμένα, η απόλυτη αφοσίωση στην εργασία έγινε ηθική αρχή, όχι μόνο της παραγωγικής διαδικασίας αλλά και της ίδιας της ανθρώπινης ύπαρξης.

Ο φορντισμός χρησιμοποιώντας τις εθνικές αγορές, τις νέες τεχνολογίες, την κατανάλωση τυποποιημένων προϊόντων και το πνεύμα του καπιταλισμού (Προτεσταντική Ηθική), προώθησε και εξύψωσε ως απαραίτητο στοιχείο του βιομηχανικού τρόπου παραγωγής το «Κανονικό Μοντέλο Εργασίας», το οποίο προάγει τη σχέση μισθωτής εξαρτημένης εργασίας πλήρους απασχόλησης<sup>20</sup>.

Την περίοδο αυτή, η οποία όπως είδαμε ακολούθησε την οικονομική κρίση του 1929, ως αντίδοτο για το ξεπέραςμα της οικονομικής ύφεσης θεωρήθηκε η αύξηση της αγοραστικής δύναμης

των εργατών<sup>21</sup>. Για να δοθεί μία διέξοδος στα οικονομικά αδιέξοδα που δημιουργήθηκαν με την οικονομική κρίση χρειάστηκε να τονωθεί η παραγωγή. Αυτή η τόνωση μπορούσε να συμβεί μόνο με την ταυτόχρονη ύπαρξη μίας αγοράς ικανής να απορροφήσει αυτά τα προϊόντα. Και αυτή η διευρυμένη ζήτηση δημιουργήθηκε με την αύξηση της αγοραστικής ικανότητας των εργατών. Η κενόσπινη πολιτική έθεσε ως προτεραιότητα την αύξηση της αγοραστικής ικανότητας των εργατών ως το βασικό αντίδοτο απέναντι στην οικονομική κρίση. Η κρατική παρέμβαση θεωρήθηκε ότι μπορεί να προσφέρει την σταθερότητα η οποία ήταν απαραίτητη στο κλωνισμένο σύστημα. Το κεφάλαιο ήταν υποχρεωμένο να προβεί σε μία σειρά οικονομικών και θεσμικών υποχωρήσεων απέναντι στους εργαζόμενους προκειμένου να μπορέσει το οικονομικό σύστημα να ανακάμψει και να συνεχίσει να αναπαράγεται. Με τον τρόπο αυτό, και για λόγους εξυπηρέτησης των αναγκών του ευρύτερου κοινωνικοοικονομικού συστήματος, η εργατική τάξη, απέκτησε θεσμική και οικονομική υπόσταση, διαμορφώνοντας μία νέα εννοιολόγηση για το τι αποτελεί εργασία, μισθός και εργατικό κίνημα.

Το φορντικό μοντέλο εργασίας αναδεικνύει με τον τρόπο αυτό το εργατικό κίνημα, τις εργατικές διεκδικήσεις και τις παροχές, εξασφαλίζοντας παράλληλα συνθήκες ομαλής αναπαραγωγής του συστήματος.

Η ανάδειξη αυτών των στοιχείων, και ιδιαίτερα η εννοιολόγηση της εργασίας σε αυτές τις συνθήκες, αποτέλεσε το υπόβαθρο επάνω στο οποίο συγκροτήθηκαν μαζικά και ισχυρά συνδικάτα καθώς και οι πολιτικοί σχηματισμοί της εργατικής τάξης (τα σοσιαλιστικά, σοσιαλδημοκρατικά, κομμουνιστικά κινήματα καθώς και τα κόμματα της αριστεράς). Επίσης, επάνω σε αυτές τις συνθήκες οικοδομήθηκε το κράτος πρόνοιας, οι υψηλές εργατικές αμοιβές και οι κοινωνικές παροχές<sup>22</sup>.

Οι συνθήκες αυτές στην συνέχεια εξέφρασαν και προώθησαν τις μέχρι και σήμερα αποδεκτές κατηγοριοποιήσεις για το τι είναι εργασία και τι μη εργασία, για το τι είναι απασχόληση και τι μη απασχόληση καθώς και τις θεωρητικές επεξεργασίες, για την πνευματική και χειρωνακτική, τη διευθυντική και την εκτελεστική εργασία. Σε αυτό το υπόβαθρο στηρίχθηκαν και οι αναλύσεις για την εργασία και την αλλοτρίωση αλλά και οι παραδοσιακές πλέον σήμερα πολιτικές θεωρίες και ιδεολογίες για το βιομηχανικό προλεταριάτο και το ρόλο του καθώς και για τις κοινωνικές συμμαχίες και το εργατικό κίνημα. Με τον τρόπο αυτό, παράλληλα παρέχεται η θεωρητική έκφραση της εργατικής τάξης, καθώς και η συγκρότησή της τόσο σε εννοιολογικό όσο και πρακτικό επίπεδο.

Την περίοδο αυτή, δηλαδή, ουσιαστικά ορίζεται το εργατικό κίνημα αποκτώντας τη δυνατότητα έκφρασης και άσκησης πίεσης και διεκδικήσεων, αποτέλεσμα των οποίων είναι σε ένα βαθμό η δημιουργία του κοινωνικού κράτους<sup>23</sup>.

Το βιομηχανικό αυτό μοντέλο λειτούργησε σε συνθήκες πολιτικής και κοινωνικής σταθερότητας, που εξασφαλίστηκε από τη γενική αποδοχή της Κεϋνσιανής θεωρίας. Η Κεϋνσιανή θεωρία, όπως ήδη αναφέρθηκε, αντιμετωπίστηκε ως το αντίδοτο απέναντι στην οικονομική αστάθεια που επικρατούσε μετά την οικονομική κρίση. Πολιτικές στηριγμένες στη θεωρία αυτή προώθησαν τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και το παραδοσιακό μοντέλο εργασίας που ανέδειξε μετά το 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο την πλήρη απασχόληση, στο λεγόμενο δυτικό κόσμο, σε πολιτικό σύνθημα και σε πάγια επιδίωξη. Το κοινωνικό κράτος εντασσόμενο στο πλαίσιο της κεϋνσιανής θεωρίας λειτουργεί εργαλειακά επάνω σε μία λειτουργιστική λογική αναπαραγωγής του συγκεκριμένου συστήματος, αναλαμβάνοντας σε τελευταία ανάλυση το ρόλο του συντονιστή της καπιταλιστικής συσσώρευσης. Με τη διαμεσολάβηση του κοινωνικού κράτους στην ουσία το κράτος επεμβαίνει στη διαχείριση της αναπαραγωγής της εργατικής δύναμης, ενισχύοντας τις καταναλωτικές τάσεις, ολοκληρώνοντας έτσι ομαλά τις διαφορές μεταξύ προσφοράς και ζήτησης, δηλαδή, μεταξύ μαζικής παραγωγής και κατανάλωσης.

Η περίοδος αυτή χαρακτηρίζεται από την εμφάνιση και ανάπτυξη του φορντισμού ως παραγωγικού και αναπτυξιακού μοντέλου, επάνω στο οποίο συντελέστηκε η αναδιοργάνωση και αναδιάρθρωση της παραγωγικής διαδικασίας και των εργασιακών σχέσεων. Ο φορντισμός προωθώντας τη μαζική απασχόληση, διαμόρφωσε ιστορικά τις προϋποθέσεις ανάπτυξης του εργατικού συνδικαλιστικού κινήματος και βέβαια των πολιτικών φορέων εκπροσώπησής του. Με την εξέλιξη αυτή το εργατικό κίνημα οδηγήθηκε διά μέσου των μεγάλων συνδικαλιστικών οργανώσεων σε συλλογικές κινητοποιήσεις, που είχαν ως αποτέλεσμα διαπραγματεύσεις, συμβάσεις και κοινωνικές κατακτήσεις. Η οργανωμένη εργατική εκπροσώπηση οδήγησε στη θεσμοποίηση της ταξικής πάλης και στη συνεχή βελτίωση των όρων εργασίας και διαβίωσης των εργαζομένων. Παράλληλα, οδήγησε στη διαμόρφωση των πολιτικών μορφωμάτων της εργατικής τάξης και στη διατύπωση πολιτικών αιτημάτων για κοινωνική αλλαγή και μεταρρύθμιση, τα οποία εν τέλει έφεραν στην επιφάνεια το κοινωνικό κράτος και τις κοινωνικές παροχές (αποσπασματική ανάπτυξη των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης, υγείας, εκπαίδευσης και εργατικής κατοικίας<sup>24</sup>).

## Η «ΧΡΥΣΗ ΕΠΟΧΗ» ΚΑΙ Η ΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ

Μετά το 2ο Παγκόσμιο πόλεμο, οι βασικές αρχές του κοινωνικού κράτους έγιναν γενικά αποδεκτές από όλες τις βιομηχανικές χώρες της Δύσης. Ο φορντισμός αναδείχθηκε ως το μοναδικό μοντέλο οργάνωσης της παραγωγής και της κοινωνίας, κατά τη μεταπολεμική περίοδο. Οι κυριότεροι παράγοντες, που οδήγησαν στην κυριαρχία του φορντικού μοντέλου και επηρέασαν εν συνεχεία καθοριστικά την ανάπτυξη του κοινωνικού κράτους, ήταν οι υψηλοί ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης, η γενική αποδοχή της Κεϋνσιανής οικονομικής θεωρίας και βέβαια η επιθυμία των δυτικοευρωπαϊκών κυβερνήσεων, να εξασφαλίσουν πολιτική και κοινωνική σταθερότητα, ενσωματώνοντας κοινωνικές διεκδικήσεις, εφαρμόζοντας οικονομική πολιτική πλήρους απασχόλησης και προωθώντας κοινωνικές μεταρρυθμίσεις.<sup>25</sup>

Με τον τρόπο αυτό μεταπολεμικά και καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου διαμορφώθηκαν στον ευρωπαϊκό χώρο τέσσερις βασικές εκδοχές του κοινωνικού κράτους<sup>26</sup>. Οι παραλλαγές αυτές δομούνται σε μία σειρά στοιχείων διαφοροποίησης. Τα βασικά κριτήρια επάνω στα οποία λαμβάνει χώρα αυτή η κατηγοριοποίηση -πέραν του ιδεολογικού υπόβαθρου- είναι: α) η έκταση της παρεχόμενης κάλυψης και β) ο τρόπος χρηματοδότησης του συστήματος. Αυτά τα κριτήρια οδήγησαν στην διαμόρφωση τεσσάρων μοντέλων, τεσσάρων προτύπων στα οποία αποκρυσταλλώνονται και εκφράζονται οι κύριες μορφές κοινωνικού κράτους στον ευρωπαϊκό χώρο.<sup>27</sup>

Η πρώτη μορφή συγκρότησης του κοινωνικού κράτους εκφράζεται με το σκανδιναβικό σοσιαλδημοκρατικό μοντέλο, στο οποίο κυριάρχησαν τα καθολικά προγράμματα, οι γενικευμένες υπηρεσίες και παροχές, οι οποίες οδήγησαν στη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου, εξασφαλίζοντας την ισότητα πρόσβασης στο σύστημα.<sup>28</sup> Η ισότητα πρόσβασης, αποτελεί έναν από τους βασικούς λόγους οι οποίοι έφεραν στην επιφάνεια αυτή τη μορφή κοινωνικού κράτους, εφόσον κάλυψε και ικανοποίησε το ανεκπλήρωτο αίτημα και τις προσδοκίες μίας διευρυμένης αστικής τάξης, της οποίας η μαζική συμπάρσταση και υποστήριξη ήταν απαραίτητη για τη θεσμική εδραίωση του κοινωνικού κράτους. Το βασικό στοιχείο στο οποίο στηρίχθηκε αυτό το σύστημα είναι οι συνθήκες της πλήρους απασχόλησης, όπως αυτές προβλήθηκαν και εδραιώθηκαν μέσα από το φορντικό μοντέλο οργάνωσης των εργασιακών σχέσεων. Η αναγκαία αυτή συνθήκη διατήρησης του συγκεκριμένου συστήματος προδιαγράφει και το μέλλον του στις σημερινές σύγχρονες συνθήκες της παγκοσμιοποίησης, όπου η πλήρης απασχόληση υποχώρει

υποκαθιστώμενη σταδιακά από νέες μορφές απασχόλησης. Όπως είναι αναμενόμενο, κάτω από την πίεση των σύγχρονων εξελίξεων, η ισχύς αυτού του μοντέλου σταδιακά φθίνει. Η εξέλιξη μάλιστα αυτού του μοντέλου είναι αρκετά προβληματική μίας και η διατήρηση του συνεπάγεται υψηλό κόστος και υψηλή φορολογία.

Το δεύτερο μοντέλο οργάνωσης του κοινωνικού κράτους το οποίο σχηματίστηκε και επικράτησε αυτή την περίοδο είναι το φιλελεύθερο αγγλοσαξωνικό μοντέλο, το οποίο σε αντίθεση με το σοσιαλδημοκρατικό στηρίχθηκε στη διανομή παροχών μετρίου επιπέδου, μέσω ενός επικεντρωμένου συστήματος παροχών που συμπληρωνόταν από την ασφάλιση στον ιδιωτικό τομέα. Είναι δηλαδή ένα μικτό μοντέλο, στο οποίο η ρύθμιση της κοινωνικής προστασίας στηρίζεται τόσο στην κρατική όσο και στην ιδιωτική παρέμβαση. Η μορφή αυτή οργάνωσης εκφράστηκε αρχικά στην Αγγλία από τον λόρδο Beveridge και στη συνέχεια επεκτάθηκε και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, διατηρώντας μέχρι τις ημέρες μας την ισχύ του.<sup>29</sup>

Το τρίτο μοντέλο, είναι το κορπορατίστικο μοντέλο,<sup>30</sup> όπως ονομάστηκε, το οποίο εφαρμόστηκε κατά βάση στη Γερμανία. Εκδοχές αυτού του μοντέλου εφαρμόστηκαν και σε άλλες χώρες, όπως η Αυστρία, η Γαλλία και σχετικά πρόσφατα η Ιταλία. Τα προνοιακά συστήματα αυτού του τύπου διαφέρουν από τα δύο προηγούμενα μοντέλα. Αν και υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ των μορφών έκφρασης του μοντέλου αυτού σε κάθε χώρα, τόσο στο επίπεδο της περιεχόμενης κοινωνικής προστασίας όσο και στη διαφύλαξη του εισοδήματος και στη φροντίδα υγείας, ο βασικός πυρήνας όλων αυτών των επιμέρους παραλλαγών παραμένει σταθερός. Ο πυρήνας αυτός αναδεικνύει και στηρίζεται πρώτα από όλα στην εργασία και έπειτα στην οικογένεια. Θεμέλιο αυτών των συστημάτων αποτελεί το μοντέλο του Βίσμαρκ, στο οποίο η χρηματοδότηση στηρίζεται στις εισφορές εργοδοτών και εργαζομένων. Σημαντικό ρόλο σε αυτό το σύστημα έχουν οι οργανώσεις των εργαζομένων, μίας και διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαχείριση των ασφαλιστικών ταμείων. Βασικό, επίσης, χαρακτηριστικό αυτού του μοντέλου είναι ότι το σύστημα της κοινωνικής πρόνοιας συμπληρώνει τα κενά της κοινωνικής ασφάλισης (ιδίως για τους πολίτες που δεν έχουν εργασία), ενώ η υποστήριξη των θεσμών της οικογένειας και της εκκλησίας είναι καθοριστική. Το σημαντικό μειονέκτημα αυτού του μοντέλου, από λειτουργική άποψη, είναι η μετακύλιση του κοινωνικού κόστους στους εργοδότες και η αδυναμία του να ανταποκριθεί στα αυξανόμενα επίπεδα ανεργίας.

Τέταρτη εκδοχή αποτελούν τα μοντέλα των νότιων ευρωπαϊκών χωρών, όπως η Ισπανία, η Ελλάδα, η Πορτογαλία και παλαιότερα η Ιταλία. Τα μοντέλα αυτά χαρακτηρίζονται από προνοιακά καθεστώτα, που καθυστέρησαν να αναπτυχθούν, και από συστήματα κοινωνικής προστασίας, που εμφανίζουν μεγάλη κατάτμηση ανάλογα με το επάγγελμα και το επίπεδο διαβίωσης. Η κατάτμηση αυτή δημιουργεί μία πλειάδα μορφών έκφρασης της κοινωνικής πολιτικής και πρόνοιας (πλήθος ταμείων), η οποία με την σειρά της ευθύνεται για αρκετά σοβαρά προβλήματα, όπως οι μεγάλες δυσκολίες πρόσβασης στην απασχόληση, που αντιμετωπίζουν συγκεκριμένες κοινωνικές ομάδες, όπως οι γυναίκες και οι νέοι. Η ανεπαρκής εκπαίδευση και εξοικείωση με τις νέες μορφές τεχνολογίας και τα ανομοιογενή πρότυπα ανάπτυξης ευθύνονται κυρίως για τη μακροχρόνια και διαρθρωτική ανεργία η οποία εμφανίζεται με ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά στις χώρες αυτές. Τα μεγάλα δημόσια ελλείμματα και η προσπάθεια σύγκλισης με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, με κύριο στόχο τη νομισματική ενοποίηση, δημιουργούν ακόμα μεγαλύτερες πιέσεις στα συστήματα τα οποία είναι επιφορτισμένα με την κοινωνική προστασία στις χώρες αυτές.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 άρχισε η αμφισβήτηση του κοινωνικού κράτους, η οποία εκφράζει, πέραν από την κρίση του θεσμού αυτού κάθ' αυτού και την κρίση στη δυνατότητα επιρροής του εργατικού κινήματος στα κοινωνικά ζητήματα και στη δυνατότητα άσκησης πίεσης για πολιτική μεταρύθμιση. Η περίοδος αυτή στην εξέλιξη της σχέσης του κοινωνικού κράτους με το οργανωμένο εργατικό κίνημα επηρεάστηκε από την ύφεση η οποία εμφανίστηκε, την ίδια χρονική περίοδο, στις οικονομίες των βιομηχανικών χωρών της Δύσης (και όχι μόνο σε αυτές).

Προπομπό αυτής της ύφεσης αποτέλεσε η πετρελαϊκή κρίση του 1973, η οποία θεωρήθηκε μάλιστα από πολλούς ως η κύρια αιτία της οικονομικής κρίσης, εξαιτίας της επιρροής την οποία άσκησε στους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης και καπιταλιστικής συσσώρευσης<sup>31</sup>. Η άνοδος της τιμής του αργού πετρελαίου επιβάρυνε το κόστος παραγωγής των βιομηχανικών προϊόντων εντείνοντας τον ανταγωνισμό και οδηγώντας σε εναλλακτικές μορφές μείωσης του κόστους. Η πετρελαϊκή κρίση δεν αποτέλεσε, ωστόσο, τον βασικό παράγοντα της οικονομικής κρίσης, τα αίτια της οποίας θα πρέπει να αναζητηθούν κατά κύριο λόγο στα συμπτώματα εξάντλησης που παρουσίασε το φορντικό πρότυπο οικονομικής ανάπτυξης και συσσώρευσης του κεφαλαίου. Όπως παρουσιάστηκε προηγουμένως η κυριαρχία του φορντικού μοντέλου συνδέθηκε τόσο με τη μαζική απασχόληση, όσο και με την ανάπτυξη



του εργατικού συνδικαλιστικού κινήματος και την εδραίωση του κράτους πρόνοιας. Όπως είναι αναμενόμενο, η κρίση του φορντισμού η οποία παρατηρείται την περίοδο αυτή, πέρα από την επίδραση την οποία έχει πάνω στη μορφή οργάνωσης της παραγωγής, επηρεάζει τόσο το συνδικαλιστικό κίνημα όσο και την μορφή την οποία προσλαμβάνει το κοινωνικό κράτος. Η περίοδος αυτή στην εξέλιξη της σχέσης του κοινωνικού κράτους με το οργανωμένο εργατικό κίνημα επηρεάστηκε από την κρίση του φορντικού μοντέλου και την εισαγωγή των νέων τεχνολογιών, οι οποίες έχουν αρχίσει να διαμορφώνουν ένα νέο μοντέλο παραγωγής και αναδιάρθρωσης των εργασιακών σχέσεων<sup>32</sup>.

## ΤΟ ΝΕΟ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Η κρίση του φορντικού προτύπου-μοντέλου οικονομικής ανάπτυξης είχε όπως είναι αναμενόμενο σημαντική επιρροή στις βιομηχανικές χώρες της Δύσης, ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του 1980. Η επιρροή αυτή εκφράστηκε μέσω μίας δυναμικής διαδικασίας (process) μεταλλαγής και ανασυγκρότησης την οποία βίωσαν αυτές οι κοινωνίες και η οποία οδήγησε στην εγκαθίδρυση και λειτουργία ενός νέου μοντέλου οργάνωσης, της παραγωγής, της εργασίας και της κοινωνίας στο σύνολό της<sup>33</sup>. Οι αλλαγές αυτές στον τρόπο συγκρότησης των εργασιακών και κοινωνικών σχέσεων είναι τόσο ριζικές ώστε μπορούμε να μιλάμε για την εμφάνιση ενός νέου μοντέλου οργάνωσης, το οποίο προδιαγράφει τον τρόπο με τον οποίο εννοιολογούνται τόσο η παραγωγή και η εργασία όσο και η ίδια η κοινωνία στο σύνολό της. Οι αλλαγές στο μοντέλο οργάνωσης της σύγχρονης κοινωνίας στην ολότητά της, προκαλούν μία επαναδιατύπωση και επαναορισμό των θεμάτων με τα οποία μέχρι τότε είχε ασχοληθεί η κλασική κοινωνική θεωρία, θεωρώντας ότι είχε τουλάχιστον οριοθετήσει τη συζήτηση περί των εργασιακών θεμάτων. Τόσο η μορφή όσο και το περιεχόμενο της ίδιας της εργασίας τροποποιείται, προκαλώντας αλυσιδωτές αλλαγές στη διαπραγμάτευση των εργασιακών θεμάτων.

Όπως είναι αναμενόμενο, οι αλλαγές αυτές προκάλεσαν και την αναθεώρηση της σχέσης μεταξύ εργατικού κινήματος και κοινωνικού κράτους, η οποία λειτούργησε μέχρι εκείνη την περίοδο.

Η μετάβαση από το Φορντισμό στο Μεταφορντισμό συνοδεύεται από ριζικές αλλαγές που καθορίζουν τόσο την οργάνωση της παραγωγής όσο και την εγκαθίδρυση των κοινωνικών δομών, επηρεάζοντας εκ του συστάδην τη συγκρότηση της νέας κοινωνίας. Το νέο μοντέλο οργάνωσης της παραγωγής επιβάλλει τη σταδιακή

μετάβαση στη μεταβιομηχανική κοινωνία. Η κοινωνία που προκύπτει από την κρίση την οποία υπέστει η βιομηχανική κοινωνία, προάγει μία νέα κατάσταση η οποία δομείται και προωθεί ένα νέο προσανατολισμό στα οικονομικά μεγέθη, δεδομένα και σχέσεις.

Η διαφοροποίηση των δύο μοντέλων εκφράζεται με τη διαφορετική μορφή οργάνωσης η οποία παρατηρείται στον τρόπο συγκρότησης α) της παραγωγής, β) της εργασίας και γ) της κοινωνίας. Έχουμε λοιπόν την ύπαρξη τριών διαφορετικών επιπέδων (παραγωγής, εργασίας και κοινωνίας), στη διαφοροποίηση των οποίων εννοιολογούνται τόσο το φορντικό όσο και το μεταφορντικό μοντέλο οικονομικής συγκρότησης, ανάπτυξης και οργάνωσης.

Μία σειρά από στοιχεία σκιαγραφούν τη διαφοροποίηση του νέου προτύπου οργάνωσης της παραγωγής από το προηγούμενο. Πιο συγκεκριμένα, στο νέο πρότυπο κυριαρχεί μία μορφή οργάνωσης της παραγωγής στην οποία η οικονομική ανασυγκρότηση επιδιώκεται με: α) βάση τη στρατηγική της ευέλικτης βιομηχανικής εξειδίκευσης, β) την προσαρμογή της παραγωγής -ποσοτικά και ποιοτικά- στις διακυμάνσεις της αγοράς, γ) τη μετατόπιση σημαντικών κεφαλαίων από παραγωγικές σε χρηματοπιστωτικές και χρηματιστηριακές δραστηριότητες, δ) με τις οικονομίες κλίμακας, τις οικονομίες κυμαινόμενων στόχων και βέβαια ε) με τις νέες τεχνολογίες, τη ρομποτική, τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τις σύγχρονες τηλεπικοινωνίες και τους δορυφόρους, που διευκολύνουν την παγκοσμιοποίηση των οικονομικών σχέσεων και τη διεθνοποίηση της οικονομίας και της αγοράς<sup>34</sup>. Όλα αυτά τα στοιχεία, εκφράζουν τη διαμόρφωση ενός νέου μοντέλου το οποίο προσδιορίζεται στα γενικά χαρακτηριστικά του από το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης των κοινωνιών και αγορών<sup>35</sup>.

Η εισαγωγή των νέων τεχνολογιών (αυτοματοποίηση της παραγωγής) που συνοδεύτηκε από την ανάπτυξη ευέλικτων μορφών απασχόλησης, την εμφάνιση νέων εναλλακτικών μορφών εργασίας (τηλεεργασία), την αποειδίκευση, τη μαζική επέκταση των υπολογιστών στην παραγωγή καθώς και το χαμηλό κόστος των σύγχρονων τεχνολογιών των υπολογιστών έχει οδηγήσει σταδιακά στην αντικατάσταση του ανθρώπινου παράγοντα από την παραγωγική διαδικασία<sup>36</sup>. Η υποκατάσταση από τις μηχανές αρχικά της μυϊκής δύναμης, στη συνέχεια της δεξιότητας και αργότερα και του νού του ανθρώπου, οδηγεί σήμερα στην εξάλειψη του ανθρώπινου παράγοντα από την εποπτεία και τον έλεγχο τμημάτων της παραγωγικής διαδικασίας με την εισαγωγή των αυτοσκεπτόμενων ρομπότ<sup>37</sup>. Αυτή η διαδικασία ονομάζεται αυτοματοποίηση και διαφοροποιείται από τη μηχανοποίηση της πα-

ραγωγής η οποία συντελέστηκε στο προηγούμενο στάδιο ανάπτυξης του καπιταλισμού<sup>38</sup>. Στην αυτοματοποίηση συντελείται η μηχανική διαδικασία της ανατροφοδότησης η οποία προσφέρει μία πνευματική διάσταση στη λειτουργία της μηχανής επιτρέποντας τη διόρθωση και βελτίωση της εκτελούμενης διαδικασίας χωρίς την ανάμειξη του ανθρώπινου παράγοντα ο οποίος πλέον καθίσταται περιττός.<sup>39</sup> Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και τα μηχανήματα της νέας τεχνολογίας αναπτύσσοντας το στοιχείο της τεχνητής νοημοσύνης οδηγούν στην αύξηση της παραγωγικότητας με την ταυτόχρονη μείωση του κόστους. Με τον τρόπο όμως αυτό ο εργαζόμενος περιθωριοποιείται και αλλοτριώνεται<sup>40</sup>.

Οι αλλαγές στη μορφή οργάνωσης της παραγωγής<sup>41</sup> έχουν με τη σειρά τους άμεση επιρροή στο πρότυπο οργάνωσης της εργασίας και της κοινωνίας<sup>42</sup>. Το πρότυπο οργάνωσης της εργασίας και των εργασιακών σχέσεων διαφοροποιείται στα δύο μοντέλα, προτείνοντας ουσιαστικά ένα νέο πρίσμα σύλληψης και κατανόησης του τι αποτελεί εργασία στη σύγχρονη κοινωνία. Επάνω στο νέο ορισμό της εργασίας, όπως αυτός προκύπτει από τις σημερινές συνθήκες (παγκοσμιοποίηση, οξύτατος ανταγωνισμός), κατασκευάζεται το νέο πρότυπο εργασίας. Ενώ στο φορντισμό το κέρδος στηρίζονταν στη μαζική παραγωγή και τη μαζική κατανάλωση, προϋπόθεση της οποίας ήταν η μαζική απασχόληση, στο μεταφορντισμό το κέρδος επιδιώκεται με την ποιότητα και τη διαφοροποίηση του προϊόντος το οποίο, είναι ορατός πλέον ο κίνδυνος, να καταναλωθεί, όχι απαραίτητως από όλη την κοινωνία (μαζική κατανάλωση), αλλά μόνον από ένα τμήμα αυτής, δηλαδή μόνο από όσους θα έχουν απασχόληση και εισόδημα.

Η κοινωνία με άλλα λόγια, υπάρχει ο κίνδυνος να κατατμηθεί σε δύο τμήματα, ένα αυτό το οποίο θα εργάζεται και θα μπορεί να καταναλώνει (όσοι δεν έχουν εξοστρακισθεί από την παραγωγή και την κοινωνία) και ένα αυτό το οποίο θα αποτελείται από τους κοινωνικά περιθωριοποιημένους. Στο προηγούμενο πρότυπο εργασίας (φορντισμός), η δυνατότητα για εργασία αποτελούσε την προσδιοριστική κατηγορία βάσει της οποίας κάποιος εντάσσονταν στην κοινωνία ή όχι. Στο βιομηχανικό μοντέλο παραγωγής η εξαρτημένη μισθωτή εργασία, με τα χαρακτηριστικά που τη γνωρίσαμε μέχρι σήμερα, αποτέλεσε τον πυρήνα όλου του οικοδομήματος. Στο νέο τεχνολογικό μοντέλο παραγωγής (μεταφορντισμός) μειώνεται η ισχύς και η αποτελεσματικότητα της παραδοσιακής μισθωτής εργασίας, με την παράλληλη μείωση του απαιτούμενου όγκου εργασίας για την παραγωγή του προϊόντος. Το νέο μοντέλο μεταβάλλει τα χαρακτηριστικά της ίδιας της εργα-

σιακής διαδικασίας καθώς και του τρόπου που αυτή βιώνεται από τον εργαζόμενο. Συνεπώς διαμορφώνεται αφενός μία νέα μορφή εργασιακής συνείδησης, η οποία είναι εναρμονισμένη στο νέο πρότυπο εργασίας, και αφετέρου μία νέα κουλτούρα για την εργασία η οποία και καθορίζει τη νέα κλίμακα αξιών και την κοινωνική συνείδηση της κοινωνίας του μεταφορντισμού<sup>43</sup>, στο πλαίσιο της οποίας κυρίαρχος πολιτιστικά στόχος είναι μάλλον το “ατομικό επίτευγμα” παρά η διατήρηση των παραδοσιακών κοινωνικοπολιτιστικών μορφών της κοινωνικής ανάπτυξης και της συλλογικής επιδίωξης δικαιοσύνης<sup>44</sup>.

Το νέο πρότυπο της εργασίας έχει, επίσης, αντίκτυπο και σε μία ακόμη διάσταση της εργασίας, διότι το νέο τεχνολογικό μοντέλο παραγωγής οδηγεί στην κατάτμηση της αγοράς εργασίας, οδηγώντας στη δημιουργία ενός εργατικού δυναμικού δύο ταχυτήτων<sup>45</sup>. Από τη μία δηλαδή υπάρχουν οι λεγόμενοι πυρηνικοί εργαζόμενοι, που είναι εργαζόμενοι με εξειδίκευση, σταθερή απασχόληση και υψηλές αμοιβές και από την άλλη οι περιφερειακοί εργαζόμενοι, οι οποίοι εργάζονται χωρίς τα κατάλληλα επαγγελματικά προσόντα, με επισφαλή απασχόληση και χαμηλές αμοιβές. Η κατάτμηση αυτή αναδεικνύει νέα μορφώματα στο χάρτη της απασχόλησης (ευέλικτες μορφές απασχόλησης, μερική απασχόληση, αυτοαπασχόληση, τηλεεργασία, μικρές υπεργολαβικές επιχειρήσεις), διαρρηγνύοντας το ισχύον πλαίσιο (εργαζόμενος-άνεργος). Στο νέο μοντέλο η υψηλής ειδίκευσης εργασία τοποθετείται στο επίκεντρο της παραγωγικής διαδικασίας, καθιστώντας ανεπαρκή τα παραδοσιακά μοντέλα κατάρτισης<sup>46</sup>. Με το τρόπο αυτό δημιουργούνται ανατροπές στα ισχύοντα συστήματα εργασιακών σχέσεων, τα οποία με τη σειρά τους δημιουργούν σημάδια κρίσης στα συνδικάτα (κατάτμηση του εργατικού κινήματος, δεν υπάρχει συνοχή και εκπροσώπηση η οποία να στηρίζεται σε συλλογικά συμφέροντα) δυσχεραίνοντας την προοπτική ύπαρξης των παραδοσιακών δομών του κράτους πρόνοιας.

Με τη σειρά τους οι αλλαγές στον τρόπο σύλληψης, οργάνωσης και κατανόησης της εργασίας διαμορφώνουν ένα εντελώς νέο περιβάλλον, το οποίο κυριαρχείται από νέες μορφές κοινωνικής ανισότητας, που συνδέονται είτε με το οικονομικό υπόβαθρο είτε με την ποιότητα ζωής. Έχουμε λοιπόν εν κατακλείδι την προοπτική εμφάνισης ενός νέου προτύπου οργάνωσης της ίδιας κοινωνίας, το οποίο θα στηρίζεται στα νέα αυτά πρότυπα οργάνωσης της παραγωγής και της εργασίας.

Σήμερα υποστηρίζεται ολοένα και περισσότερο ότι οι κοινωνικές και οικονομικές εξελίξεις αυτές ευθύνονται για τα πρωτοφανή

επίπεδα διαρθρωτικής ανεργίας στο σύγχρονο κόσμο<sup>47</sup>. Η κατάρτιση αδυνατεί να βοηθήσει ουσιαστικά τους ανέργους στην επανένταξη τους στον παραγωγικό ιστό, στην εξασφάλιση πρόσβασης στην απασχόληση και στο εισόδημα, άρα και στην ομαλή κοινωνική επανένταξη τους. Αναδεικνύονται έτσι νέες σημαντικές κοινωνικές διαφοροποιήσεις και ανισότητες, που αφορούν την ποιότητα του περιβάλλοντος, της ζωής, της κατανάλωσης, των πολιτιστικών προτύπων και της επικοινωνίας, ιδιαίτερα στις μεγαλουπόλεις. Τα φαινόμενα αυτά σε συνδυασμό με άλλα, όπως η γήρανση του πληθυσμού<sup>48</sup> και τα οξυμμένα δημογραφικά προβλήματα, η αποδιάρθρωση των παραδοσιακών κοινωνικών δομών, η άμβλυση της κοινωνικής αλληλεγγύης, η αποσταθεροποίηση της παραδοσιακής οικογένειας, η εκτεταμένη μετανάστευση ιδιαίτερα από τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και της Ασίας, τα ναρκωτικά, η εγκληματικότητα και η αστική βία συνθέτουν ένα σύγχρονο φαύλο κύκλο, αιχμές του οποίου αποτελούν η φτώχεια, ο κοινωνικός αποκλεισμός και η κοινωνική παθογένεια<sup>49</sup>.

Τα νέα πρότυπα οργάνωσης της παραγωγής, της εργασίας και της κοινωνίας τα οποία κυριαρχούν στο μεταφορντικό, σύγχρονο μοντέλο οργάνωσης διαμορφώνουν και μία εντελώς νέα κοινωνική διαστρωμάτωση. Παράλληλα με τον κοινωνικό εξοστρακισμό ολόκληρων ομάδων, την αύξηση του αριθμού των ανέργων, τους κοινωνικά αποκλεισμένους και τους νεόπτωχους, διαμορφώνονται νέες ανερχόμενες μεσαίες κοινωνικές κατηγορίες, οι οποίες απασχολούνται σε σύγχρονες κερδοφόρες δραστηριότητες. Οι νέοι αυτοί εργαζόμενοι απασχολούνται σε σύγχρονες ειδικότητες και σε «καθαρές» εργασίες, βιώνοντας διαφορετικά την εργασιακή διαδικασία. Η εξασφάλιση ενός ικανοποιητικού μισθού από τις εργασίες αυτές προδιαγράφει ένα καλό επίπεδο διαβίωσης, το οποίο συναρτάται με την ικανότητα κατανάλωσης του ποιοτικά διαφοροποιημένου προϊόντος της μεταφορντικής παραγωγής. Η διαφοροποίηση των ατόμων αυτών από τους άλλους εργαζομένους οδηγεί στη διαμόρφωση μίας ιδιαίτερης ομάδας και ψυχολογίας η οποία οδηγεί στην επιδίωξη συντήρησης ιδίων προνομίων εις βάρος πολλές φορές της υπόλοιπης κοινωνίας. Η κατάσταση αυτή οδηγεί στη κατάτμηση του εργατικού δυναμικού σε επιμέρους ομαδοποιήσεις ή σε εξατομικευμένες συμπεριφορές με αποτέλεσμα η βελτίωση της θέσης να επιδιώκεται, από κάθε επιμέρους ομάδα με συνεχειακές διεκδικήσεις και από κάθε επιμέρους άτομο με το κινήγι της καριέρας, παρά με το συλλογικό αγώνα.

Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του φορντισμού διαμόρφωσαν τις συνθήκες εκείνες που κατέστησαν δυνατή τη γέννηση κοινωνικών συμμαχιών και ιστορικών συγκλίσεων, οι οποίες και επέτρεψαν τη

λειτουργία πολυσυλλεκτικών κομμάτων και ευρύτατων μαζικών πολιτικών συνασπισμών εξουσίας του εργατικού κινήματος. Τίθεται κατά συνέπεια, εύλογα το ερώτημα εάν σήμερα, στις συνθήκες οι οποίες ισχύουν είναι δυνατόν να υπάρξουν κοινωνικές, συνδικαλιστικές ή πολιτικές συγκλίσεις ανάμεσα στις νέες ανερχόμενες κατηγορίες του «κοινωνικού κέντρου» στους περιφερειακούς εργαζόμενους και στους κοινωνικά αποκλεισμένους. Το ζήτημα το οποίο τίθεται, λοιπόν, είναι κατά πόσο μπορεί να υπάρξει ένα ενιαίο εργατικό κίνημα στις σημερινές συνθήκες έντονου ανταγωνισμού και κατάτμησης του εργατικού δυναμικού.

Συμπερασματικά, οι συνθήκες που επικρατούν τη φορντική περίοδο ευνόησαν και καλλιέργησαν την ενοποίηση και οργάνωση του εργατικού κινήματος διαμορφώνοντας μία λειτουργική σχέση συνεργασίας του εργατικού κινήματος με το κοινωνικό κράτος, όπου το συνδικαλιστικό κίνημα είχε τη δυνατότητα να επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό την άσκηση κοινωνικής πολιτικής. Οι ιδιαίτερες συνθήκες του μεταφορντισμού προωθούν τον κατακερματισμό και την κατάτμηση του συνδικαλιστικού κινήματος, με αποτέλεσμα να μειώνεται η δυνατότητα του για παρέμβαση. Έτσι, δημιουργείται αναπόφευκτα έντονη αδυναμία στο θεσμό του κράτους πρόνοιας, ο οποίος οδηγείται εν συνεχεία στις συνθήκες κρίσης που ισχύουν στις μέρες μας. Το ζήτημα το οποίο τίθεται πλέον και στο οποίο καλείται να δώσει απάντηση η σύγχρονη κοινωνική θεωρία, είναι πώς σε αυτές τις συνθήκες μπορεί να ξαναγίνει λειτουργικός ο θεσμός του κοινωνικού κράτους.

## Η ΑΝΑΝΤΙΣΤΟΙΧΙΑ ΤΩΝ ΜΟΝΤΕΛΩΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Όπως παρουσιάστηκε, κάθε μοντέλο παραγωγής διαμορφώνει και το αντίστοιχο μοντέλο εργασίας και κοινωνίας που ισορροπεί σε σχέση με αυτό. Η σχέση των τριών μοντέλων κατά το παρελθόν (φορντισμός) ήταν τέτοια ώστε διαμορφώνονταν οι σχέσεις συνεργασίας και αναπαραγωγής του συστήματος, μέσω των οποίων εξασφαλιζόταν η λειτουργική σχέση του εργατικού κινήματος με το κράτος πρόνοιας.

Σήμερα όμως στις συνθήκες του μεταφορντισμού, η ταχύτατη είσοδος των νέων τεχνολογιών στην παραγωγική διαδικασία ανατρέπει κάθε προηγούμενο παράδειγμα ομαλής προσαρμογής και αντιστοιχίας της παραγωγής με τα άλλα μοντέλα, που επικρατούσε δεκαετίες τώρα μέσα από τις συμβατικές τεχνολογίες. Το μοντέλο της παραγωγής αλλάζει με τόσο γρήγορους ρυθμούς, ώστε το μοντέλο της εργασίας (αρχικά) αδυνατεί να τους παρακολουθήσει. Η αναντιστοιχία αυτή μεταβάλλει τη φύση της

εργασίας, διαφοροποιεί την αγορά εργασίας και τα επαγγελματικά προσόντα, διαμορφώνοντας ένα νέο χάρτη απασχόλησης ο οποίος συνοδεύεται από αυξανόμενη ανεργία<sup>50</sup>. Ο νέος αυτός χάρτης απασχόλησης, ο οποίος δομικά προωθεί την ανεργία (μοντέλο εργασίας)<sup>51</sup> επεκτείνεται εν συνεχεία, αναδεικνύοντας νέες και δυσεπίλυτες διαρθρωτικές αδυναμίες στους υφιστάμενους θεσμούς του κράτους πρόνοιας, στην εκπαίδευση, στην κατάρτιση, στην κοινωνική ασφάλιση και γενικά σε όλες τις μέχρι σήμερα αποδεκτές θεσμικές λειτουργίες της κοινωνικής προστασίας. Το κυριότερο, όμως, είναι ότι το νέο αυτό μοντέλο εργασίας έχει σαν αποτέλεσμα την ανάδειξη νέων διαρθρωτικών προβλημάτων στο σύνολο των θεσμών και των κοινωνικών δομών, επηρεάζοντας στην ουσία και διαμορφώνοντας ένα νέο μοντέλο κοινωνίας<sup>52</sup>. Η αδυναμία του μοντέλου της εργασίας να ακολουθήσει τη ραγδαία ανάπτυξη του μοντέλου της παραγωγής ωθεί στην κατασκευή ενός προβληματικού κοινωνικού μοντέλου (δομικά φαινόμενα κοινωνικής παθογένειας).

Η κατάσταση αυτή συνεχώς επιδεινώνεται με την επέκταση και εδραίωση των νέων τεχνολογιών που διευκολύνουν την κλιμάκωση της διεθνοποιημένης πλέον οικονομίας, δημιουργώντας συνθήκες ενός εντεινόμενου ανταγωνισμού, ο οποίος λειτουργεί μέσα σε ένα εντελώς νέο καθεστώς παγκοσμίου καταμερισμού εργασίας. Μπροστά σε αυτές τις συνθήκες αποδυναμώνεται το εθνικό κράτος<sup>53</sup> και περιορίζονται ολοένα και περισσότερο οι δυνατότητες προστατευτικού κρατικού παρεμβατισμού. Έτσι, η σύγχρονη κοινωνία, και ιδιαίτερα για το θέμα μας, οι πολιτικοί σχηματισμοί εκπροσώπησης των εργαζομένων βρίσκονται μπροστά σ' ένα νέο ανασφαλές περιβάλλον, στο οποίο έχει μειωθεί αισθητά η ικανότητά τους να επέμβουν μέσα από τους παραδοσιακούς, υφιστάμενους σήμερα θεσμούς (π.χ. παραδοσιακή θεσμική δομή των συλλογικών διαπραγματεύσεων) και να το τροποποιήσουν κατά βούληση.

Συμπληρωματικά με τα προηγούμενα φαινόμενα προς την κατεύθυνση αποδυνάμωσης του ρόλου του οργανωμένου εργατικού κινήματος λειτουργούν μία σειρά από παράγοντες, όπως η συνεχής αποδυνάμωση του εθνικού κράτους, η σταδιακή μετατόπιση των κέντρων λήψης αποφάσεων από το εθνικό στο υπερεθνικό και τοπικό επίπεδο, ο διαρκής περιορισμός των δυνατοτήτων προστατευτικής παρέμβασης, η ανατροπή του δεδομένου της εθνικής αγοράς, η δημιουργία συγκεντροποιήσεων του κεφαλαίου και εν τέλει η δημιουργία υπερεθνικών γεωπολιτικών και οικονομικών μορφωμάτων, όπως οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και η Ευρωπαϊκή Ένωση.

Σήμερα, τη θέση του μέχρι πρότινος κυρίαρχου πολιτικο-στρατιωτικού ανταγωνισμού της περιόδου του ψυχρού πολέμου

έχει πάρει ένας τριπολικός -κύρια οικονομικός- ανταγωνισμός μεταξύ των ΗΠΑ, της Ιαπωνίας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παράλληλα, με αυτόν τον οικονομικό ανταγωνισμό των τριών κέντρων τείνει να αναπτυχθεί ένας πολυπολικός κόσμος με την ανάδειξη στο διεθνές οικονομικό σύστημα και καινούργιων οικονομικών αρχικά πόλων, όπως οι Μικρές Τίγρεις της Άπω Ανατολής, η Κίνα, οι χώρες της Νοτίου Αμερικής, η Ινδία, το Ιράν και το Ιράκ.

Ταυτόχρονα, στο προσκήνιο αναδεικνύονται και άλλα πρωτόγνωρα φαινόμενα όπως: α) η δημιουργία κοινωνιών με πολυπολιτισμικά χαρακτηριστικά. β) Η κυριαρχία των μέσων μαζικής ενημέρωσης τα οποία διαθέτουν μεγάλη δύναμη επιρροών πολιτικών και πολιτισμικών (εξουσία). γ) Τα εντεινόμενα δημοκρατικά ελλείμματα και τα φαινόμενα καθορισμού της πολιτικής λιγότερο από την κοινωνία, τα κόμματα, τους πολιτικούς φορείς και τους πολίτες<sup>54</sup> και περισσότερο από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και τις επιρροές ισχυρών οικονομικών κύκλων, μετατοπίζοντας την λήψη των αποφάσεων πέρα από τους αρμόδιους θεσμούς.

Όλα τα προαναφερόμενα δεδομένα διαμορφώνουν την εικόνα της σύγχρονης μεταβιομηχανικής κοινωνίας, όπου κυριαρχεί: πρώτον, η κρίση αξιοπιστίας του λόγου των πολιτικών κομμάτων αλλά και των συνδικάτων, στο βαθμό που παραμένουν αρθρωμένα σε παλαιά κοινωνικά αιτήματα, σε παραδοσιακές δομές και οργανωτικές μορφές και όχι σε σύγχρονες κοινωνικές αναφορές. Και δεύτερον, η νέα κοινωνική διαστρωμάτωση που δημιουργείται τόσο από τις σύγχρονες οικονομικές και παραγωγικές δραστηριότητες, (όπως χρηματιστήρια, τηλεεργασία, διογκωμένος τομέας υπηρεσιών) όσο και από τον κοινωνικό αποκλεισμό και την ανεργία.

Η νέα αυτή πραγματικότητα (μοντέλο κοινωνίας) εγείρει θεμελιώδη ερωτήματα για τη σχέση εργασίας και χρόνου<sup>55</sup>, εργασίας και τόπου, εργασίας και ελεύθερου χρόνου και νέες προοπτικές για τον πολιτισμό τηςσχόλης<sup>56</sup>. Έχουμε δηλαδή την επαναθεώρηση και επαναδιατύπωση των βασικών όρων επάνω στους οποίους δομείται η κοινωνία και οι κοινωνικές σχέσεις. Οι νέες συνθήκες παραγωγής και εργασίας εγείρουν σημαντικά ερωτήματα προσδιορισμού της ταυτότητας της κοινωνίας. Δημιουργούνται μία σειρά από νέες προβληματικές για την αξία της εργασίας<sup>57</sup>, για την σχέση της με την αλλοτρίωση, για την οργάνωση της εργασιακής διαδικασίας<sup>58</sup> και εντέλει για την κατανόηση της ίδιας της εργασίας ως ανάγκης έκφρασης της ανθρώπινης φύσης<sup>59</sup>. Έχουμε δηλαδή τον επαναπροσδιορισμό μίας σειράς βασικών εννοιών όπως ο χρόνος, ο χώρος, η εργασία, οι οποίες καθορίζουν τον άνθρωπο ως υποκείμενο της ιστορίας. Το προηγούμενο



θεωρητικό πλαίσιο εννοιολόγησης της εργασίας ως έκφρασης της ανθρώπινης φύσης διαρρηγνύεται και διαμορφώνεται πλέον η έννοια του ελεύθερου χρόνου ως η βασική κατηγορία που συντείνει στην ευδαιμονία του υποκειμένου. Η εργασία συλλαμβάνεται περισσότερο ως αγγαρεία η οποία πρέπει να περιοριστεί παρά ως ανάγκη για έκφραση και ολοκλήρωση. Η προβολή του ελεύθερου χρόνου ως αξίας αποτελεί και την ιδεολογική νομιμοποίηση της εγκατάλειψης του μοντέλου της πλήρους απασχόλησης, η οποία ίσχυε όπως είδαμε κατά τον φορντισμό.

Η κρίση και στην συνέχεια η επαναδιατύπωση της έννοιας της εργασίας, αλυσιδωτά παράγει μία σειρά από ερωτήματα σχετικά με τον βιοπορισμό και την κοινωνικοποίηση του ατόμου, τις νέες κοινωνικές δομές, τα συνδικάτα και τα συλλογικά υποκείμενα<sup>60</sup>. Ο προσδιοριστικός ρόλος της εργασίας αναδεικνύεται από την πολλαπλή κρίση η οποία δημιουργείται στο σύνολο των κοινωνικών σχέσεων και κατηγοριών. Οι αλλαγές αυτές εν συνεχεία είναι υπεύθυνες για τη διαμόρφωση νέων προσεγγίσεων για την κοινωνική διαστρωμάτωση<sup>61</sup>, για τις κοινωνικές ιεραρχήσεις και προτεραιότητες, για τη νέα προβληματική περί κοινωνικών συμμαχιών για εργατικό κίνημα<sup>62</sup>, αλλά και για τα ερωτήματα που αφορούν το μέλλον της εργασίας καθώς και τις ακραίες απόψεις για το τέλος της ιδεολογίας.

Πέραν όμως από αυτήν την απαισιόδοξη εικόνα, διαμορφώνονται και θετικές προκλήσεις για το περιεχόμενο και τις μορφές της σύγχρονης πολιτικής δράσης οι οποίες μπορούν να οδηγήσουν στην άρση του αδιεξόδου που παρουσιάστηκε, όσον αφορά την εκπροσώπηση του εργατικού κινήματος. Να αναπτυχθούν δηλαδή νέες μορφές κοινωνικής και πολιτικής εκπροσώπησης.

Τα δεδομένα και οι δυναμικές οι οποίες μόλις πριν αναπτύχθηκαν, ασφαλώς και δεν έχουν πλήρως και απόλυτα (ως γενικές τάσεις), εκδηλωθεί στις σύγχρονες κοινωνίες, οι οποίες εξάλλου παρουσιάζουν διαφορετικές αναπτυξιακές ταχύτητες μεταξύ τους. Αναμφισβήτητα όμως, περιγράφουν αποκαλυπτικά τις σύγχρονες τάσεις, οι οποίες παρουσιάζονται και συνεχώς κερδίζουν έδαφος στις σύγχρονες μεταβιομηχανικές κοινωνίες. Περιγράφουν μία κρίσιμη ιστορική φάση, μία καμπή, η οποία -μακροσκοπικά μέσα στην ιστορία- διαφαίνεται μεταβατική και η έκβασή της δεν μπορεί να προσδιοριστεί.

Η ιστορία διδάσκει ότι κάθε ριζική τεχνολογική μεταβολή επιφέρει παραγωγικές και κοινωνικές αναδιαρθρώσεις και κραδασμούς, δημιουργώντας όμως παράλληλα και νέες ευκαιρίες. Για παράδειγμα, η μετάβαση στον καπιταλισμό, η οποία στηρίχθηκε στην πρώτη βιομηχανική επανάσταση, σε μία πρώτη φάση πλαισιώθηκε

από μία σειρά αρνητικών φαινομένων όπως: α) τοπικοί πόλεμοι για τη δημιουργία των εθνικών κρατών, β) αποδιάρθρωση του παραγωγικού και κοινωνικού ιστού στον αγροτικό τομέα και την ύπαιθρο, γ) καταστροφή του αγροτικού πληθυσμού και υπερ-συγκέντρωσή του στα αστικά κέντρα σε συνθήκες φτώχειας, δ) απαξίωση των δεξιοτήτων του τεχνίτη και εξοστρακισμό του από την παραγωγή, ε) απάνθρωπες συνθήκες ζωής και εργασίας στις πρώτες μεγάλες παραγωγικές μονάδες, στ) εκτεταμένες λαϊκές εξεγέρσεις για τρόφιμα και κατά της στρατολογίας, ι) λουδισμό, δηλαδή καταστροφή των πρώτων μηχανών-σαν αντίδραση, καθώς και από κοινωνική ένταξη-οργάνωση των πρώτων ανερχόμενων βιομηχανικών εργατών σε ομάδες, πολιτιστικούς συλλόγους και φιλικές εταιρίες σε μία προσπάθεια προσέγγισης των πολιτιστικών προτύπων των κυρίαρχων τάξεων εκείνης της εποχής.<sup>63</sup>

Παρόλα όμως τα δομικά αρνητικά φαινόμενα που προετοίμασαν και ακολούθησαν την εγκαθίδρυση της βιομηχανικής επανάστασης, εντέλει η ιστορική εξέλιξη οδήγησε στη δημιουργία της μαζικής απασχόλησης, των δημοκρατικών συμμετοχικών θεσμών και κομμάτων, στη διατύπωση ριζοσπαστικών αιτημάτων, στη θεσμοποίηση της ταξικής πάλης, στην επίτευξη ιστορικών συμβιβασμών, στη δημιουργία συναιρέσεων, ενός ισχυρού κοινωνικού κράτους και βέβαια στη θεαματική βελτίωση των όρων εργασίας και διαβίωσης στο πλαίσιο του φορντισμού.

## Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

Σήμερα, η εισαγωγή της νέας τεχνολογίας στην παραγωγή αποτελεί το στοιχείο εκείνο το οποίο μπορεί να δημιουργήσει τις κατάλληλες συνθήκες για τη διαμόρφωση ενός νέου πλαισίου ευημερίας ολόκληρης της κοινωνίας. Η εισβολή των μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας με την ταυτόχρονη αντικατάσταση του ανθρωπίνου παράγοντα από την παραγωγική διαδικασία, επιφέρει ριζικές μεταβολές στις παραγωγικές και κοινωνικές δομές, παρέχοντας ταυτόχρονα την ιστορική δυνατότητα για τη δημιουργία νέων ευκαιριών.

Η προοπτική στην οποία μπορούν να αξιοποιηθούν αυτές οι ευκαιρίες διαπνέεται από την πίστη στη δυνατότητα μετασχηματισμού, ανασυγκρότησης και προσαρμογής του εργατικού κινήματος στις σύγχρονες συνθήκες, όπως αυτές επιβάλλονται από την οργάνωση του προτύπου παραγωγής, εργασίας και κοινωνίας. Ο ρόλος τον οποίο καλείται να διαδραματίσει το εργατικό κίνημα στις σημερινές συνθήκες αποκτά βαρύνουσα σημασία επιβάλλοντας επιτακτικά την ενεργητική ανάμειξή του στα δρώμενα. Αυτή η

ανάμειξη εν συνεχεία μπορεί να λειτουργήσει προς την κατεύθυνση δημιουργίας ενός κοινωνικού κράτους με σαφή αναφορά στα νέα δεδομένα, στα σύγχρονα προβλήματα και στις σύγχρονες ανάγκες.

Κατά συνέπεια, το εργατικό κίνημα μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο για τη συγκρότηση του μεταφορντικού πολιτικού σχηματισμού ο οποίος εγείρει σύγχρονα αιτήματα για κοινωνική δικαιοσύνη, δημοκρατία, απασχόληση, ποιότητα ζωής και κοινωνική προστασία, ακολουθώντας νέες κατευθύνσεις, όπως αυτές επιβάλλονται από μία νέα στρατηγική σύγκλισης, η οποία πρέπει να συγκροτηθεί σε μία νέα βάση, λαμβάνοντας υπόψιν ότι:

- α) οι σύγχρονες συνθήκες της παγκοσμιοποίησης επιβάλλουν όχι απλά την συνδικαλιστική δράση σε τοπικό επίπεδο, αλλά σε υπερεθνικό, σε συνεργασία με τα εργατικά κινήματα και συνδικάτα άλλων χωρών. Ιδιαίτερη έμφαση στη χώρα μας πρέπει να δοθεί στην ευρωπαϊκή διάσταση της πολιτικής τους δράσης<sup>64</sup>.
- β) τα εργατικά κινήματα έχουν επιφορτισθεί με την αντιμετώπιση των σύγχρονων κοινωνικών προβλημάτων, των σύγχρονων παραγωγικών και κοινωνικών αναγκών. Η κατανόηση του μεταβαλλόμενου χαρακτήρα αυτών των αναγκών επιβάλλει την άρση της εμμονής σε αιτήματα και θεσμούς κοινωνικά προστατευτικούς, που έχουν ανεπιστρεπті ξεπερασθεί από τις σύγχρονες παραγωγικές και κοινωνικές δομές. Αντιθέτως, η εμμονή σε θεσμούς που βρίσκονται σε αναντιστοιχία με τα σύγχρονα προβλήματα της κοινωνίας κάθε άλλο παρά ενισχύει εντέλει την κοινωνική δικαιοσύνη και προστασία, διότι, εφόσον αυτοί αναφέρονται σε μία πραγματικότητα, που σήμερα εκ των πραγμάτων είτε φθίνει είτε έχει πάψει πλέον να υπάρχει, η συντήρηση ή αναβίωσή τους αποτελεί είτε απλό ευχολόγιο είτε εκδήλωση μαξιμαλισμού, αφού το περιεχόμενο της το έχει υπερβεί η ίδια η σύγχρονη πραγματικότητα, η ίδια η ζωή.
- γ) την ανάγκη ενσωμάτωσης της ιδέας της αγοράς στη σύγχρονη προοδευτική πολιτική σκέψη, προκειμένου να υπάρξουν επεξεργασίες που να την καθιστούν όχι αυτοσκοπό, αλλά εργαλείο κοινωνικής προόδου.
- δ) τη διαμόρφωση νέων θεσμών για την αντιμετώπιση των σύγχρονων δημοκρατικών ελλειμμάτων.
- ε) την ανάγκη εμφάνισης νέων αναλύσεων και θεωρητικών επεξεργασιών που θα λαμβάνουν υπόψη τη νέα κοινωνική διαστρωμάτωση, εφόσον από αυτήν καθορίζονται οι πολιτικές και κοινωνικές συμμαχίες<sup>65</sup>. Επεξεργασίες, οι οποίες ενσωματώνοντας τις νέες κοινωνικές δυνάμεις, τα ανερχόμενα κοινω-

νικά στρώματα, αιτήματα και κινήματα, διαμορφώνουν νέες στρατηγικές για κοινωνικές συμμαχίες που θα λαμβάνουν υπόψη τους τις ανερχόμενες δυνάμεις του κοινωνικού κέντρου, τους απασχολούμενους υψηλής εξειδίκευσης στον τομέα της νέας τεχνολογίας, αλλά και όσους τείνουν να περιθωριοποιηθούν (ανέργους, μετανάστες, νεόπτωχους). Απέναντι στον ατομισμό, στην πρόκριση της ανεμπόδιστης λειτουργίας του μηχανισμού της αγοράς και της επιχειρηματικής δράσης των δυνάμεων του φιλελεύθερου παραγωγισμού, είναι αναγκαία η συγκρότηση μίας ριζοσπαστικής, οικολογικής και δημοκρατικής εναλλακτικής πολιτικής διάταξης που θα στηρίζεται στις αρχές της συλλογικότητας, της συμμετοχής, της διαπραγμάτευσης, της εγγύησης της απασχόλησης, της οικολογικής ισοροπίας, της επέκτασης του ελεύθερου χρόνου, της ενθάρρυνσης της κοινωνικής εργασίας, της αναμόρφωσης του κοινωνικού κράτους και της αντιμετώπισης της φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού<sup>66</sup>.

- στ) Τη διαμόρφωση νέων συλλογικών κοινωνικών και πολιτικών υποκειμένων (συνδικάτα με σύγχρονο προσανατολισμό, συνδικάτα ανέργων, νέου τύπου κόμματα) με κατανόηση των σύγχρονων προβλημάτων και αναπροσαρμοσμένες στρατηγικές<sup>67</sup>, που θα είναι ικανά να συμβάλλουν στη διαμόρφωση ενός εναλλακτικού πολιτικού οράματος και ενός Νέου Μοντέλου Ευημερίας<sup>68</sup>, προσαρμοσμένου στο νέο μοντέλο παραγωγής και στο νέο μοντέλο εργασίας.

Ιδιαίτερα σημαντικό, είναι να γίνει κατανοητό ότι το εργατικό κίνημα οφείλει να εμπλακεί ενεργητικά στην άσκηση της κοινωνικής πολιτικής, αποφεύγοντας οποιεσδήποτε ρομαντικές τάσεις απόσυρσης μπορούν να επηρεάσουν την πολιτική πρακτική του. Ο λουδισμός, η καταστροφή των μηχανών, ως ιστορικό παράδειγμα, δεν αποτέλεσε λύση όταν εκδηλώθηκε κατά την πρώτη βιομηχανική επανάσταση. Η νέα τεχνολογία διαθέτει τη δική της δυναμική χαράζοντας στην ουσία το πλαίσιο της παραγωγής. Χρειάζεται, επομένως, από το εργατικό κίνημα μία νέα αναπτυξιακή στρατηγική που θα αξιοποιεί τις νέες τεχνολογίες και θα στηρίζεται σε αυτές, ώστε να ενισχύεται και η ανταγωνιστικότητα της εθνικής και ευρωπαϊκής οικονομίας.

Η διαμόρφωση αυτού του νέου μοντέλου ευημερίας και η διαμόρφωση μίας σύγχρονης πρότασης, που θα πείθει τις κοινωνικές ομάδες της μεταφορντικής προοδευτικής πολιτικής διάταξης αποτελεί ίσως τη μεγαλύτερη πολιτική και ιδεολογική πρόκληση. Βασικό στοιχείο του νέου μοντέλου ευημερίας αποτελεί η διαμόρ-

φωση ενός νέου κοινωνικού κράτους, που θα στηρίζεται στις αρχές του ευρωπαϊκού κοινωνικού μοντέλου, αφού τα πρότυπα άλλων οικονομιών και κοινωνιών (των ΗΠΑ ή των μικρών τίγρεων της Άπω Ανατολής) είναι ξένα προς την κουλτούρα και την παράδοση των λαών της Ευρώπης.

Το νέο κοινωνικό κράτος, θα πρέπει να αποτελέσει πτυχή της σύγχρονης αναπτυξιακής στρατηγικής, πυρήνα της οποίας αποτελούν οι νέες τεχνολογίες. Το κοινωνικό αυτό κράτος καλείται να απαντήσει σε μία σειρά από ιστορικές προκλήσεις όπως: α) η ενσωμάτωση νέων αρχών κοινωνικής αλληλεγγύης και κοινωνικής προστασίας, β) η αντιμετώπιση των νέου τύπου κοινωνικών ανισοτήτων, που αφορούν την ποιότητα ζωής και κατανάλωσης, το περιβάλλον, την επικοινωνία και την πρόσβαση στην πληροφορία, γ) η προσπάθεια επίλυσης του αποκλεισμού τμημάτων του πληθυσμού, που έχει κόστος κοινωνικό (φτωχοί, άστεγοι, άνεργοι, περιθωριοποίηση, εγκληματικότητα, φαύλος κύκλος κοινωνικών προβλημάτων), οικονομικό (που βέβαια είναι το λιγότερο για μία ανθρωποκεντρική προσέγγιση -αυξημένο κόστος λειτουργίας φυλακών, δικαστηρίων, αστυνόμευσης, αντιμετώπισης της αστικής βίας), αλλά και πολιτικό (ξενοφοβία, ρατσισμός, εθνικιστικά και ακροδεξιά κινήματα). Ένα κόστος πολλαπλό, που δημιουργεί τριγμούς στα θεμέλια κάθε σύγχρονης πολιτικής και κοινωνικής δημοκρατίας.

Όπως γίνεται αντιληπτό, το θέμα της απασχόλησης (το οποίο συνδέεται με το δικαίωμα κάθε πολίτη για παραγωγική, κοινωνική ένταξη και πρόσβαση στο εισόδημα) και της κοινωνικής ασφάλισης και προστασίας (το οποίο δεν είναι δυνατόν να αφήνεται αποκλειστικά στη ρυθμιστική δύναμη μίας πλήρως απελευθερωμένης αγοράς), αποτελεί κεφαλαιώδες ζήτημα κάθε σύγχρονης ουμανιστικής και προοδευτικής πολιτικής πρότασης. Κατά συνέπεια δεν μπορούν να αποτελέσουν λύση οι πολιτικές απορρύθμισης των εργασιακών σχέσεων, της κοινωνικής και εργασιακής προστασίας, που συνεπάγονται κρατική παρέμβαση ή αποχή, με στόχο την πλήρη απελευθέρωση στην αγορά εργασίας, την εξατομίκευση των εργασιακών σχέσεων και θεσμών, την αυταρχική επιβολή μονομερώς αποφασισμένων επιλογών και την αποδυνάμωση των θεσμών κοινωνικής διαπραγμάτευσης και διαλόγου. Το εργατικό κίνημα πρέπει να επικεντρώσει σε μία πολιτική ριζικής και ριζοσπαστικής επαναρύθμισης της κοινωνικής και εργασιακής προστασίας, ώστε αυτή να ικανοποιεί τις πραγματικές σύγχρονες ανάγκες, όπως αυτές διαμορφώνονται από τα νέα δεδομένα του νέου τεχνολογικού μοντέλου παραγωγής και εργασίας<sup>69</sup>. Αυτό συνεπάγεται:

- Κοινωνική πολιτική με στόχους, με κριτήρια, με αξιολόγηση ως προς τα αποτελέσματα, η οποία να απαντά με τρόπο ευέλικτο και αποτελεσματικό στις σύγχρονες ανάγκες.
- Κοινωνική προστασία-πρόνοια, που θα στηρίζεται στην ύπαρξη πραγματικής ανάγκης, και κοινωνική ασφάλιση, που θα στηρίζεται στην ανταποδοτικότητα και θα είναι ανεξάρτητη από πελατειακές σχέσεις και τις συντεχνιακές πιέσεις.
- Διαμόρφωση ενός σύγχρονου ελάχιστου κοινωνικού ιστού ασφαλείας (με κρατική και κοινωνική χρηματοδότηση), που θα επικεντρώνει εκεί που πραγματικά υπάρχει ανάγκη, θα εγγυάται ελάχιστο εισόδημα και εθνική σύνταξη και θα στηρίζεται σε πολιτικές στόχων και σε επαρκείς δαπάνες.
- Αντιεπιλεκτικές πολιτικές που θα στοχεύουν στην άρση τη διάκρισης των πολιτών σε ενεργούς και αδρανείς.

Οι σχηματισμοί συλλογικής εκπροσώπησης των εργαζομένων είναι ανάγκη να προωθήσουν την επαναρύθμιση των εργασιακών σχέσεων με στόχο την προσαρμογή τους στο νέο τεχνολογικό μοντέλο παραγωγής και εργασίας, γεγονός που μόνο αυτό μπορεί να εξασφαλίσει την ενίσχυση της συνολικής απασχόλησης και την πραγματική -και όχι μόνο θεσμική- κοινωνική προστασία σύμφωνα με τις σύγχρονες, πραγματικές ανάγκες. Μία τέτοια προσπάθεια περιλαμβάνει:

- Την προώθηση της στρατηγικής της προσαρμοστικότητας της εργασιακής και κοινωνικής προστασίας, που συνεπάγεται την επαναρύθμιση των εργασιακών σχέσεων με στόχο την επιθυμητή ευελιξία<sup>70</sup> και ουσιαστική κοινωνική προστασία για την εξυπηρέτηση των νέων αναγκών της παραγωγής, της οικονομίας, της κοινωνίας αλλά και των ατομικών επιλογών κάθε πολίτη.
- Ενεργητικές πολιτικές απασχόλησης προσαρμοσμένες στο νέο μοντέλο παραγωγής και εργασίας, οι οποίες με τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, στοχεύουν στην ενίσχυση της συνολικής απασχόλησης δίνοντας προτεραιότητα στην πλήρη απασχόληση που αποτελεί τον στόχο<sup>71</sup>. Παράλληλα, με αυτές τις πολιτικές θα πρέπει να επιδιώκεται η ρύθμιση των ευέλικτων μορφών απασχόλησης και η οργάνωση του χρόνου εργασίας (π.χ. μερική απασχόληση, διευθέτηση του χρόνου εργασίας ή και περιορισμός υπερωριών με στόχο την ανακατανομή του υπάρχοντος όγκου απασχόλησης), με στόχο την αξιοποίησή τους σε ρόλο συμπληρωματικό, την πλήρη κοινωνικοασφαλιστική κάλυψη και προστασία αυτών των μορφών, καθώς και η ενθάρρυνση της αυτοαπασχόλησης και της κοινωνικής εργασίας σε ένα νέο κοινωνικό τομέα υπηρεσιών,

- Τη δια βίου συνεχιζόμενη εκπαίδευση<sup>72</sup>, την έγκαιρη - ευέλικτη - αποτελεσματική κατάρτιση, που είναι το κλειδί για την παραγωγική και κοινωνική ένταξη και την πρόσβαση στο εισόδημα, καθώς και θεσμός κατ' εξοχήν αναπτυξιακός και δημοκρατικός, αφού εξασφαλίζει τη δυνατότητα συμμετοχής κάθε πολίτη στη δημιουργία και τη διανομή του εθνικού προϊόντος<sup>73</sup>.

Θεμελιώδες στοιχείο αυτού του πολιτικού σχεδιασμού της νεοκορπορατιστικής εκδοχής του μεταφορντικού κράτους<sup>74</sup> αποτελεί ο σεβασμός των συλλογικών κοινωνικών υποκειμένων, των συνδικαλιστικών φορέων και των συλλογικών διαπραγματεύσεων όπως και γενικότερα του διμερούς και τριμερούς κοινωνικού διαλόγου, ως μηχανισμού κοινωνικής διαπραγμάτευσης του κόστους της αλλαγής,<sup>75</sup> ο οποίος χωρίς να αλλοιώνει την ευθύνη των δημοκρατικά νομιμοποιημένων κυβερνήσεων απέναντι στη λαϊκή εντολή, πρέπει να αποτελέσει στα πλαίσια της σύγχρονης πλουραλιστικής κοινωνίας μορφή κοινωνικοποίησης της πολιτικής εξουσίας και εναλλακτικό μηχανισμό διαμόρφωσης consensus, λήψης αποφάσεων και διαμόρφωσης των κρίσιμων οικονομικών και κοινωνικών πολιτικών επιλογών<sup>76</sup>.

Επίσης, βασικό στοιχείο μίας τέτοιας προσπάθειας είναι η επιδίωξη της δημιουργίας και αξιοποίησης θετικών πολιτικών συσχετισμών σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, ώστε και σε αυτό το επίπεδο: πρώτον, να αποδίδεται ακόμα μεγαλύτερη έμφαση σε επιλογές κοινωνικού χαρακτήρα και δεύτερον να εξασφαλίζεται ανακατανομή των κοινωνικών πόρων για την εξυπηρέτηση αυτών των επιλογών.

Το παρόν κείμενο είχε ως κύριο στόχο την ανάδειξη του ιδιαίτερου προβληματισμού ο οποίος συναντάται στις σύγχρονες εργασιακές σχέσεις, όπως αυτές επιβάλλονται από τις συνθήκες της παγκοσμιοποίησης. Η προβληματική αυτή βρίσκεται σε άμεση σχέση με την κρίση του κοινωνικού κράτους (κράτος πρόνοιας), η οποία βιώνεται ως τάση σε παγκόσμιο επίπεδο. Σε αυτή τη λογική επιχειρήθηκε η σύνδεση του μέλλοντος του κοινωνικού κράτους με την επιβίωση και αναδιαμόρφωση του οργανωμένου εργατικού κινήματος, ως μηχανισμού άσκησης πολιτικής κοινωνικής προστασίας. Το συμπέρασμα της ανάλυσης που προηγήθηκε είναι ότι το «βάρος της ευθύνης», όπως μας διδάσκει η ιστορική πείρα, για την μεταρρύθμιση και επέκταση των λειτουργιών και αρμοδιοτήτων του κοινωνικού κράτους βαρύνει το συνδικαλιστικό κίνημα, το οποίο πρέπει να αναπτύξει την κατάλληλη δράση. Το σημαντικό όμως είναι να γίνει κατανοητό ότι προκειμένου αυτή η δράση να είναι αποτελεσματική οφείλει να λάβει υπόψη της ότι οι συνθήκες έχουν αλλάξει ριζικά και απαιτούν την απαγκίστρωση από προηγούμενα μοντέλα οργάνωσης της δράσης. Πιο συγκεκριμένα, η

πολιτική δράση του εργατικού κινήματος θα πρέπει να λειτουργήσει σε ένα πλαίσιο ευρωπαϊκής και παγκόσμιας διάστασης, λαμβάνοντας σοβαρά υπόψη τις νέες μορφές οργάνωσης της παραγωγής και των εργασιακών σχέσεων, προάγωντας μια σύγχρονη πολιτική συμπεριφορά και κουλτούρα.

## ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Για τη διάκριση βλέπε, Στασινοπούλου, Ο. (1980) Κράτος Πρόνοιας, Gutenberg, σ. 19, Βούλγαρης, Γ. (1994) Φιλελευθερισμός, Συντηρητισμός, Κοινωνικό κράτος 1973-1990, Θεμέλιο, σ. 20-21.
2. Στασινοπούλου, ό.π.π., Αναφορά γίνεται στο τρίτο κεφάλαιο του βιβλίου.
3. Ό.π.π. σ. 23.
4. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, το κράτος μέσα από τον παρεμβατισμό του και τις κοινωνικές παροχές επεδίωξε την κοινωνική νομιμοποίηση του κοινωνικοοικονομικού συστήματος και των σχέσεων εξουσίας, Roulantzas, N. (1969) The Problem of the Capitalistic State, *New Left Review*, v. 58, σ. 67-68 επίσης, Easton, D. (1958) The Perception of Authority and Politics, Parsons, T. (1958) Authority, Legitimation and Political Action, στο συλλογικό τόμο Friedrich, C. (1958) Authority, Cambridge Mass, σ. 197. Επίσης Αγγελίδης, Μ. (1993) Η Θεωρία των Δικαιωμάτων στο Σύγχρονο Φιλελευθερισμό: Ζητήματα Κριτικής Ανακατασκευής στις Θεωρίες των R. Nozick, J. Rawls και R. Dworkin, στο Γετίμης Π. Δ. Γράβαρης (1993) Κοινωνικό Κράτος και Κοινωνική Πολιτική: η Σύγχρονη Προβληματική, Θεμέλιο, σ. 86-87.
5. Η τυποποίηση και θεσμοθέτηση της κοινωνικής φροντίδας συνοδεύθηκε, στο πλαίσιο της καπιταλιστικής κοινωνίας, με τη θεσμοθέτηση πλαισίου "δικαιωμάτων", των οποίων μεν ένα μέρος -τα κοινωνικά δικαιώματα- συνδέθηκε με την κοινωνική φροντίδα και τον κοινωνικό ρόλο αυτής, ενώ η εισαγωγή και θεσμοθέτηση του συνολικού "πλαισίου δικαιωμάτων" (ατομικών και κοινωνικών) στόχευσε στην εξασφάλιση των ουσιαστικών όρων της κοινωνικής αναπαραγωγής, μέσω πολιτικών μερκαντιλιστικού τύπου ως προς τη διαχείριση της κοινωνικής εργασίας τόσο στο πλαίσιο ενός πολιτικού συστήματος που η συγκρότησή του συνέδεσε ουσιαστικά -μέσα στο προαναφερόμενο πλαίσιο δικαιωμάτων- το δικαίωμα εκπροσώπησης και συμμετοχής σε διαδικασίες παραγωγής νομικών ρυθμίσεων με το δικαίωμα της κοινωνικής προστασίας, αλλά και της ατομικής ιδιοκτησίας, που αποτέλεσε θεμέλιο όλου του πολιτικού εποικοδομήματος. Επίσης, για την παράλληλη θεσμοθέτηση ατομικών ελευθεριών και κοινωνικού κράτους βλέπε, Μάνεσης, Α. (1980) Η Κρίση των Θεσμών της Φιλελεύθερης Δημοκρατίας και το Σύνταγμα, Σύγχρονα Θέματα, τ. 8, σ. 22.
6. Για μία συντηρητική κριτική στις διαφορετικές όψεις του κοινωνικού κράτους, Βούλγαρης, Γ. ό.π.π., σ. 22-35.
7. Παπαδημητρίου, Ζ. (1996) Από τη Μαζική Απασχόληση στην Επιλεκτική Χρήση της Εργατικής Δύναμης: Κρίση του Φορντισμού, Κοινωνικό Κράτος και Εργασιακές Σχέσεις, στο Παπαδημητρίου, Ζ. (1996) Κοινωνιολογικά Ανάλεκτα University Studio Press, σ. 127-140.
8. Για τον ρόλο της Παγκοσμιοποίησης βλέπε, Fligstein, N. (1998) Is Globalization the Cause of the Crises of Welfare State, σ. 6-8, στο Conference Papers Reading Material, EU Working Paper- SPS n. 98/5. Conference, Globalization, European Economic Integration and Social Protection, European University Institute, European Forum, Center for Advanced Studies.



9. Για την καταστροφή των τεχνιτών και τη δημιουργία της εργατικής τάξης βλέπε Φόστερ, Ο. (1978) Ιστορία του Παγκόσμιου Συνδικαλιστικού Κινήματος, τόμος Α. Εταιρεία Ελληνικού Βιβλίου, σ. 18-22.
10. Φόστερ, ό.π.π. σ. 26-27.
11. Geary, D. (1988) Το Ευρωπαϊκό Εργατικό Κίνημα (1848-1939), Παρατηρητής, σ. 30-62. Επίσης Άμπεντροτ, Β. (1976) Κοινωνική Ιστορία του Ευρωπαϊκού Εργατικού Κινήματος, Οδυσσέας, σ. 11-14.
12. Στασινοπούλου, ό.π.π., σ.43-51.
13. Η παρουσίαση του Φορντικού μοντέλου παραγωγής γίνεται στη συνέχεια του κειμένου.
14. Για την καταστροφή των αγροτικών πληθυσμών, των τεχνιτών και τη δημιουργία της εργατικής τάξης βλέπε Φόστερ, ό.π.π. σ. 18-22.
15. Ό.π.π. σ. 26-27.
16. Με την ανάπτυξη του οργανωμένου συνδικαλιστικού κινήματος διαμορφώνονται και νέες, πιο συγκροτημένες και αποτελεσματικές, μορφές διαμαρτυρίας. Εάν η προβιομηχανική μορφή διαμαρτυρίας χαρακτηριζόταν η πρώτη από αυθόρμητες αντιδράσεις και εξεγέρσεις κοινωνικά άμορφου πλήθους και η πρώτη συνδικαλιστική διαμαρτυρία από σποραδικότητα, βιαιότητα, απουσία οργάνωσης και διάρκειας, "διαπραγματεύσεις μέσω ταραχών" και καταστροφή μηχανών, η γνήσια συνδικαλιστική διαμαρτυρία στηρίχθηκε σε οργανωμένα συνδικάτα, σε θεσμοποιημένα με την πάροδο του χρόνου μέσα πάλης, όπως η απεργία, σε συγκροτημένες στρατηγικές και τακτικές και βεβαίως σε αρθρωμένα αιτήματα. Αναλυτικότερα για το θέμα βλέπε, Geary, D. ό.π.π., σ. 30-62. Επίσης Άμπεντροτ, Β. (1976) Κοινωνική Ιστορία του Ευρωπαϊκού Εργατικού Κινήματος, Οδυσσέας, σ. 11-14.
17. Στασινοπούλου, Ο. ό.π.π. σ.43-51.
18. Παπαδημητρίου, Ζ. ό.π.π. σ. 127 και 129.
19. Ο Φορντισμός δεν αποτελεί μόνο μοντέλο οικονομικής μεγέθυνσης. Αναφέρεται επίσης σε συγκεκριμένου τύπου βιομηχανικό υπόδειγμα, σε συγκεκριμένο τρόπο ρύθμισης της οικονομίας και της κοινωνίας και αποτελεί ένα γενικό υπόδειγμα κοινωνικής οργάνωσης. Ειδικότερα βλέπε, Λυμπεράκη, Α. Α. Μουρίκη (1996) Η Αθόρυβη Επανάσταση, Νέες Μορφές Οργάνωσης της Παραγωγής και της Εργασίας, Gutenberg, σ. 31-32.
20. Για την έννοια του "Κανονικού Μοντέλου Εργασίας" βλέπε, Δασκαλάκης, Δ. (1995) Η Ρύθμιση των Ευέλικτων Μορφών Απασχόλησης και Οργάνωσης του Χρόνου Εργασίας, Αν. Ν. Σάκκουλα, σ. 29-33. Επίσης Cordova, E. (1986) From Full-time Wage Employment to Atypical Employment: A Major Shift in the Evolution of Labour Relations, International Labour Review, v. 125, n. 6, σ. 642-643.
21. Για μία συνοπτική παρουσίαση των θεωρητικών απόψεων και της διαμάχης εκείνων των χρόνων σε σχέση με το θέμα βλέπε, Στασινοπούλου, Ο. ό.π. π. σ. 44-51. Επίσης, για την ανάπτυξη του κρατικού παρεμβατισμού και τη μετάβαση στο κοινωνικό κράτος βλέπε, Δασκαλάκη, Δ. (1993) Το Εργασιακό Καθεστώς των Προσωπικών των Δημοσίων Επιχειρήσεων, Αν. Ν. Σάκκουλα, Σειρά: Σύναγμα-Διοίκηση-Πολιτική, Ν. 10, σ. 19-27.
22. Παπαδημητρίου, Ζ. ό.π.π. σ. 130-132.
23. Ό.π.π. σ. 127 και 129-131.
24. Στασινοπούλου, Ό.π.π. σ. 43.
25. Παπαδημητρίου, Ζ. ό.π.π. σ. 132-134.
26. Σακελλαρόπουλος, Θ. (1999) Αναζητώντας το Νέο Κοινωνικό Κράτος, σ. 33-34, στο συλλογικό τόμο (επιμ.) Σακελλαρόπουλος, Θ. Η Μεταρρύθμιση του Κοινωνικού Κράτους, τομ. Α, Επιστημονική Βιβλιοθήκη, Κριτική.

27. Στασινοπούλου, όπ.π., σ. 74-79. Επίσης, για μία συγκριτική παρουσίαση των σύγχρονων συστημάτων κοινωνικής πρόνοιας στην Ευρώπη, βλέπε Oxford Conference, Comparing Social Welfare Systems in Europe, MIRE. Recontres et Recherches, Vol. 1.
28. Στασινοπούλου, όπ.π., σ. 75 και σ. 92-101.
29. Όπ.π., σ. 74 και σ. 52-55.
30. Όπ.π., σ. 76. Επίσης, Σακελλαρόπουλος, Θ. όπ.π., σ. 34.
31. Παπαδημητρίου, Ζ. όπ.π., σ. 132-134.
32. Όπ.π. σ. 137-139.
33. Blackburn, P. R. Coombs K. Green Technology, Economic Growth and the Labour Process, MacMillan, σ. 88-107.
34. Bessant, J. J. Bowen K. Dickson J. Marsh (1981) The Impact of Microelectronics, Frances Pinter.
35. Bessant J. (1989) Microelectronics and Change at Work, International Labour Office.
36. Trades Union Congress (1979) Employment and Technology, Macdermott and Chant Ltd, σ. 17-23.
37. Walker, C. (1966) Technology, Industry and Man: The Age of Acceleration, McGraw Hill, σ. 137-172.
38. Blackburn, P. R. Coombs K. Green όπ.π.
39. Βλέπε, (1981) New Technology: Society Employment and Skill, CSS, σ. 9-22.
40. Shepard, J. (1971) Automation and Alienation, MIT Press, επίσης Walker, C. (1966) Technology, Industry and Man: The Age of Acceleration, McGraw Hill, σ. 85-136.
41. Littler, Cr. (1983) A History of "New" Technology, στο Winch, G. (1983) Information Technology in Manufacturing Processes, Rossendale, σ. 135-144.
42. Rowe, C. (1986) People and Chips: The Human Implications of Information Technology, Paradigm Publishing, σ. 6-28.
43. Όπ.π. σ. 151-167.
44. Kerr, C. T. Dunlop, F. Harbinson and C. A. Myers (1973) Industrialism and Industrial Man, Penguin Books, Harmondsworth, 2nd edition
45. European Foundation for the Improvement of Living Conditions (1988) The Changing Face of Work, Dublin, σ. 48.
46. Rowe, C. όπ.π. σ. 102-105, επίσης Report for a Working Party, Council for Science and Society (1981) New Technology: Society, Employment and Skill, (GSS Report), σ. 72-75.
47. International Labour Office (1984) World Labour Report.
48. Organization for Economic Co-operation and Development (1998) Maintaining Prosperity in an Ageing Society, σ. 12.
49. Bessant, J. όπ. π. σ. 52-53.
50. Πετρινώτη, Ξ. (1989) Αγορές Εργασίας-Οικονομικές Θεωρίες και Έρευνες, Παπαζήσης, σ. 367-368.
51. Offe, C. (1993) Η Κοινωνία της Εργασίας: Πολιτείες 1, Νήσος, σ.29-88.
52. Handy, C. (1984) The Future of Work, A Guide to a Changing Society, Basic Blackwell, σ. 174-177.
53. Jessop, B. (1994) Post Fordism and the State, στο Amin, A. (eds) (1994) Post Fordism, a Reader, Oxford-Blackwel.
54. Lipietz, A. (1994) Post Fordism and Democracy, στο Amin, A. όπ.π. σ. 345.
55. Gershyny, J. (1986) Lifestyle, Economic Structure and Time Use, στο Dahrendorf, R. E. Kohler E. Poitet (1986) New Forms of Work and Activity, Documentation, European Foundation of Living and Working Conditions, Dublin, Colloquim, Brussels, σ. 247-282.

56. Jones, B. (1982) *Technology and the Future of Work*, Wheatsheaf Books, σ. 190-209.
57. Rowe, C. όπ.π. σ. 151-167.
58. Bessant, J. όπ.π. σ. 52-54.
59. Λύτρας, Α. Κ. Κοσκινάς (1993) *Εργασία και Τάξη*, στο *Κοινωνία Τεχνολογία και Αναδιάρθρωση της Παραγωγής*, Πολυτεχνείο Κρήτης, Οκτώβριος 1992.
60. White, G. (1982) *Technological Changes and Employment: A Review of Some Implications for Company and Union Policies*, στο Bekemans L. (1982) *European Employment and Technological Change*, European Centre for Work and Society.
61. Κοσκινάς, Κ. (1995) *Η Πολιτική της Εργασίας*, Συμείων, σ. 105-119.
62. Trades Union Congress (1979) *Employment and Technology*, Macdermott and Chant Ltd, σ. 25-40.
63. Geary, D. όπ.π., σ. 62-66.
64. Spyropoulos, G. *Internationalization of Economy: a New Challenge to Trade Unions*, στο Spyropoulos, G. *Trade Unions Today and Tomorrow*, vol I, Presses Interuniversitaires Europeennes Maastricht, σ. 175-178.
65. Βλέπε για παράδειγμα Hill, S. (1981) *Competition and Control: The New Industrial Sociology*, Heinemann, επίσης, για τη μετατροπή των μορφών ελέγχου της εργατικής τάξης από τον εξαναγκασμό στη συγκατάθεση βλέπε, Thompson, P. (1983) *The Nature of Work*, MacMillan, σ. 155-165.
66. Λυμπεράκη, Α. Α. Μουρίκη, όπ.π. σ. 44-45.
67. Spyropoulos, G. όπ.π. σ. 35-53.
68. Lipietz, A. όπ.π., σ. 346-347.
69. Trades Union Congress (1979) *Employment and Technology*, Macdermott and Chant Ltd, σ. 41-55.
70. Σακελλαρόπουλος, Θ. (1993). *Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Κράτος ή Εθνικές Κοινωνικές Πολιτικές; Ο Ευρωπαϊκός Κοινωνικός Χώρος μετά το Μάαστριχτ*, σ. 61 στο Γετίμης Π.Δ. Γράβαρης (1993) *Κοινωνικό Κράτος και Κοινωνική Πολιτική: Η Σύγχρονη Προβληματική*, Θεμέλιο.
71. Jean-Pierre Soisson, Minister of Labour, *Employment and Training (1990) Fighting Unemployment and Managing Structural Change*, Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, σ. 19.
72. Rifkin, J. (1996) *Το Τέλος της Εργασίας και το Μέλλον της*, Νέα Σύνορα Α. Λιβάνη, σ. 414-499.
73. Jean Pierre Soisson, όπ. π. σ. 20.
74. Jessop, B. όπ.π. σ. 267-268.
75. Trebilcock, A. et. al. (1994) *Towards Social Dialogue: Tripartite Cooperation in National Economic and Social Policy Making*, International Labour Office, Geneve, σ. 3-63. Επίσης, Rolt Jurgen Grote, *Tripartism and European Integration*, στο Spyropoulos G. όπ. π. σ. 231-256.
76. Esquith, S. (1996) *Democratic Political Dialogue*, Hellenic Centre for Political Research, Panteion University, *Lectures and Working Papers 1*, σ. 8-9 και 24-28.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αγγελίδης, Μ. (1993) Η Θεωρία των Δικαιωμάτων στο Σύγχρονο Φιλελευθερισμό: Ζητήματα Κριτικής Ανακατασκευής στις Θεωρίες των R. Nozick, J. Rawls και R. Dworkin, στο Γετίμης Π. Δ. Γράβαρης (1993) *Κοινωνικό Κράτος κα Κοινωνική Πολιτική: η Σύγχρονη Προβληματική*, Θεμέλιο.
- Άμπεντροτ, Β. (1976) *Κοινωνική Ιστορία του Ευρωπαϊκού Εργατικού Κινήματος*, Οδυσσέας.
- Amin, A. (eds) (1994) *Post Fordism, a Reader*, Oxford-Blackwell.
- Bessant, J. J. Bowen K. Dickson J. Marsh (1981) *The Impact of Micro-electronics*, Frances Pinter.
- Bessant J. (1989) *Microelectronics and Change at Work*, International Labour Office.
- Blackburn, P. R. Coombs K. Green, *Technology, Economic Growth and the Labour Process*, MacMillan
- Βούλγαρης, Γ. (1994) *Φιλελευθερισμός, Συντηρητισμός, Κοινωνικό κράτος 1973-1990*, Θεμέλιο.
- Γετίμης Π. Δ. Γράβαρης (1993) *Κοινωνικό Κράτος κα Κοινωνική Πολιτική: η Σύγχρονη Προβληματική*, Θεμέλιο.
- Cordova, E. (1986) From Full-time Wage Employment to Atypical Employment: A Major Shift in the Evolution of Labour Relations, *International Labour Review*, v. 125, n. 6.
- Δασκαλάκης, Δ. (1993) *Το Εργασιακό Καθεστώς του Προσωπικού των Δημοσίων Επιχειρήσεων*, Αν. Ν. Σάκκουλας, Σειρά Σύνταγμα-Διοίκηση-Πολιτική, Ν. 10.
- Δασκαλάκης, Δ. (1995) *Η Ρύθμιση των Ευέλικτων Μορφών Απασχόλησης και Οργάνωσης του Χρόνου Εργασίας*, Αν. Ν. Σάκκουλας.
- Dahrendorf, R. E. Kohler E. Poitet (1986) *New Forms of Work and Activity*, Documentation, European Foundation of Living and Working Conditions, Dublin, Colloquim, Brussels.
- Easton, D. (1958) The Perception of Authority and Politics στο συλλογικό τόμο Esquith, S. (1996) *Democratic Political Dialogue*, Hellenic Centre for Political Research, Panteion University, Lectures and Working Papers 1.
- European Foundation for the Improvement of Living Conditions (1988) *The Changing Face of Work*, Dublin.
- Friedrich, C. (1958) *Authority*, Cambridge Mass.
- Fligstein, N. (1998) *Is Globalization the Cause of the Crises of Welfare State*, σ. 6-8, στο Conference Papers Reading Material, EUI Working Paper- SPS n. 98/5. Conference: *Globalization*, European Economic Integration and Social Protection, European University Institute, European Forum, Center for Advanced Studies.
- Geary, D. (1988) *Το Ευρωπαϊκό Εργατικό Κίνημα (1848-1939)*, Παρατηρητής.
- Gershyny, J. (1986) Lifestyle, Economic Structure and Time Use, στο Dahrendorf, R. E. Kohler E. Poitet (1986) *New Forms of Work and*

- Activity, Documentation, European Foundation of Living and Working Conditions, Dublin, Colloquim, Brussels.*
- Handy, C. (1984) *The Future of Work, A Guide to a Changing Society*, Basic Blackwell.
- Hill, S. (1981) *Competition and Control: The New Industrial Sociology*, Heinemann.
- International Labour Office (1984) *World Labour Report*.
- Jessop, B. (1994) Post Fordism and the State, στο Amin, A. (eds) (1994) *Post Fordism, a Reader*, Oxford-Blackwell.
- Jones, B. (1982) *Technology and the Future of Work*, Wheatsheaf Books.
- Kerr, C. T. Dunlop, F. Harbinson and C. A. Myers (1973) *Industrialism and Industrial Man*, Penguin Books, Harmondsworth, 2nd edition
- Κοσκινάς, Κ. (1995) *Η Πολιτική της Εργασίας*, Συμείων.
- Littler, Cr. (1983) *A History of "New" Technology*, στο Winch, G. (1983) *Information Technology in Manufacturing Processes*, Rossendale.
- Lipietz, A. (1994) Post Fordism and Democracy, στο Amin, A. (1994) *Post Fordism, a Reader*, Oxford, Blackwell.
- Λυμπεράκη, Α. Α. Μουρίκη (1996) *Η Αθόρυβη Επανάσταση, Νέες Μορφές Οργάνωσης της Παραγωγής και της Εργασίας*, Gutenberg
- Λύτρας, Α. Κ. Κοσκινάς (1993) *Εργασία και Τάξη*, στο Κοινωνία Τεχνολογία και Αναδιάρθρωση της Παραγωγής, Πολυτεχνείο Κρήτης Οκτώβριος 1992.
- Μάνεση, Α. (1980) Η Κρίση των Θεσμών της Φιλελεύθερης Δημοκρατίας και το Σύνταγμα, *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 8.
- Organization for Economic Co-operation and Development (1998) *Maintaining Prosperity in an Ageing Society*.
- Offe, C. (1993) *Η Κοινωνία της Εργασίας; Πολιτείες 1*, Νήσος.
- Oxford Conference, Comparing Social Welfare Systems in Europe, MIRE. *Recontres et Recherches*, Vol. 1.
- Παπαδημητρίου, Ζ. (1996) Από τη Μαζική Απασχόληση στην Επιλεκτική Χρήση της Εργατικής Δύναμης: Κρίση του Φορντισμού, Κοινωνικό Κράτος και Εργασιακές Σχέσεις, στο Παπαδημητρίου, Ζ. (1996) *Κοινωνιολογικά Ανάλεκτα* University Studio Press.
- Parsons, T. (1958) *Authority, Legitimation and Political Action*, στο Friedrich, C. (1958) *Authority*, Cambridge Mass.
- Πετρινώτη, Ξ. (1989) *Αγορές Εργασίας-Οικονομικές Θεωρίες και Έρευνες*, Παπαζήσης.
- Poulantzas, N. (1969) The Problem of the Capitalistic State, *New Left Review*, v. 58.
- Report for a Working Party, Council for Science and Society (1981) *New Technology: Society, Employment and Skill*, (GSS Report).
- Rifkin, J. (1996) *Το Τέλος της Εργασίας και το Μέλλον της*, Νέα Σύνορα Α. Λιβάνη.
- Rolt Jurgen Grote, *Tripirtism and European Integration*, στο Spyropoulos G. *Trade Unions Today and Tomorrow*, vol I, Presses Interuniversitaires Europeennes Maastricht.

- Rowe, C. (1986) *People and Chips: The Human Implications of Information Technology*, Paradigm Publishing.
- Σακελλαρόπουλος, Θ. (1999) Αναζητώντας το Νέο Κοινωνικό Κράτος, σ. 33-34, στο συλλογικό τόμο (επιμ.) Σακελλαρόπουλος, Θ.Η. Μεταρρύθμιση του Κοινωνικού Κράτους, τόμ. Α', Επιστημονική Βιβλιοθήκη, Κριτική.
- Σακελλαρόπουλος, Θ. (1993) Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Κράτος ή Εθνικές Κοινωνικές Πολιτικές; Ο Ευρωπαϊκός Κοινωνικός Χώρος μετά το Μάαστριχτ, στο Γετίμης Π. Δ. Γράβαρης (1993) Κοινωνικό Κράτος και Κοινωνική Πολιτική: η Σύγχρονη Προβληματική, Θεμέλιο.
- Shepard, J. (1971) *Automation and Alienation*, MIT Press.
- Soisson Jean-Pierre, Minister of Labour, Employment and Training (1990), *Fighting Unemployment and Managing Structural Change*, Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Spyropoulos, G. Internationalization of Economy: a New Challenge to Trade Unions, στο Spyropoulos, G. *Trade Unions Today and Tomorrow*, vol I, Presses Interuniversitaires Europeennes Maastricht.
- Spyropoulos, G. *Trade Unions Today and Tomorrow*, vol I, Presses Interuniversitaires Europeennes Maastricht.
- Στασινοπούλου, Ο. (1980) *Κράτος Πρόνοιας*, Gutenberg.
- Thompson, P. (1983) *The Nature of Work*, MacMillan.
- Trades Union Congress (1979) *Employment and Technology*, Macdermott and Chant Ltd.
- Trebilcock, A. et. al. (1994) *Towards Social Dialogue: Tripartite Cooperation in National Economic and Social Policy Making*, International Labour Office, Geneva.
- Φόστερ, Ο. (1978) *Ιστορία του Παγκόσμιου Συνδικαλιστικού Κινήματος*, Εταιρεία Ελληνικού Βιβλίου.
- Walker, C. (1966) *Technology, Industry and Man: The Age of Acceleration*, McGraw Hill.
- Winch, G. (1983) *Information Technology in Manufacturing Processes*, Rossendale.
- White, G. (1982) Technological Changes and Employment: A Review of Some Implications for Company and Union Policies, στο Bekemans L. (1982) *European Employment and Technological Change*, European Centre for Work and Society.

---

Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ ΙΔΙΩΣ ΩΣ  
ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ  
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

---

### 1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Το ζήτημα προστασίας των ατόμων από τους κινδύνους που δημιουργούνται από τη συλλογή, επεξεργασία και εν γένει αξιοποίηση των «προσωπικών τους δεδομένων», πληροφοριών δηλαδή που δηλώνουν «κάτι» για το πρόσωπό τους, ανάγεται σε εποχή προγενέστερη της ηλεκτρονικής τεχνολογίας, της τηλεπληροφορικής και του Ίντερνετ, είναι όμως η αλματώδης ανάπτυξη των μέσων αυτών κατά τα τελευταία έτη που κατέστησε την προστασία τους επιτακτική.

Ήδη από τη δεκαετία του 1970 παρατηρείται μια διαρκώς αυξανόμενη και εντεινόμενη επιρροή μεταξύ αφενός των εξελισσομένων τεχνολογιών της πληροφορίας και επικοινωνίας και αφετέρου της κοινωνικής και οικονομικής οργάνωσης<sup>1</sup>. Κύρια αιτία ανάπτυξης των τεχνολογιών αυτών, που σήμαινε πρακτικά ελεύθερη ροή πληροφοριών για τους πολίτες μεταξύ των κυβερνητικών οργανισμών, υπήρξε η ανταπόκριση προς τις αυξημένες ανάγκες σε πληροφόρηση των κοινωνικών κρατών της εποχής εκείνης για την επίτευξη του παρεμβατικού τους ρόλου<sup>2</sup>. Ορθολογική οργάνωση, περισσότερο αξιόπιστος σχεδιασμός για την καλύτερη πρόβλεψη των κοινωνικών και οικονομικών αλλαγών, εντυπωσιακή μείωση του κόστους διακυβέρνησης αλλά και βελτιωμένη παροχή υπηρεσιών προς τους πολίτες υπήρξαν τα αδιαμφισβήτητα επιτεύγματα της δημόσιας διοίκησης υπέρ του εκμοντερνισμού και του εξορθολογισμού αυτού.

---

\* Αναπλ. Καθηγήτρια Παν/μίου Πειραιώς.

Ωστόσο, δεν άργησε να γίνει αντιληπτό ότι η ουσιαστικά απεριόριστη συγκέντρωση πληροφοριών με προσωπικό περιεχόμενο των πολιτών, σε συνδυασμό με την τεχνικά πλέον εφικτή δυνατότητα αυτοματοποιημένης, πολύμορφης επεξεργασίας και διασύνδεσης των κρατικών αρχείων, οδηγούσε πολύ συχνά σε καταχρηστική χρήση των πληροφοριών αυτών με πολλαπλούς και εναλλασσόμενους σκοπούς, χωρίς μάλιστα το υποκείμενο των προσωπικών αυτών πληροφοριών να το γνωρίζει, όπως π.χ. στην περίπτωση εμπόρευματοποίησή τους.

Πράγματι, στο βαθμό που όπως έγινε αντιληπτό, η κατάλληλη επεξεργασία των προσωπικών πληροφοριών ήταν σε θέση να επιφέρει τεράστια πλεονεκτήματα στους κατόχους τους, μεταξύ άλλων και οικονομικά, η βιομηχανία της πληροφορίας, τόσο από τον κρατικό όσο και από τον ιδιωτικό φορέα άρχισε να ανθεί, επιφέροντας ιδιαίτερα ενοχλητικές και βλαπτικές επενέργειες στους πολίτες και απειλώντας καταφανώς θεμελιώδη δικαιώματα τους, ιδίως εκείνα της ιδιωτικής ζωής και της σφαιράς του απορρήτου τους.

Οι παραδοσιακές θεσμικές εγγυήσεις και δικαιοϊκές ρυθμίσεις δεν φαίνονταν επαρκείς για την προστασία των ατόμων μέσα στα πλαίσια της εξελικτικά διαμορφούμενης κοινωνίας της πληροφορίας και επομένως απαιτούνταν ειδικές προστατευτικές ρυθμίσεις που να παρέχουν μια αποτελεσματικότερη προστασία στα υποκείμενα των προσωπικών αυτών δεδομένων.

Έτσι, αρχίζουν να κάνουν την εμφάνισή τους κατά τις δεκαετίες του 1970 και 1980 σημαντικά εθνικά νομοθετήματα με, προφανώς διόλου τυχαία, τους νομοθέτες των τεχνολογικά ανεπτυγμένων κρατών να αντιδρούν πρώτους<sup>3</sup>. Βασικός στόχος των νομοθετημάτων αυτών υπήρξε η προστασία της προσωπικής ζωής και του δικαιώματος του «πληροφοριακού αυτοκαθορισμού» (informational privacy), του δικαιώματος δηλαδή των ατόμων να αποφασίζουν τα ίδια για τη συλλογή, διάδοση και τη γνωστοποίηση σε τρίτους των σχετικών με αυτά πληροφοριών<sup>4</sup>. Ακόμα, οι περισσότερες νομοθεσίες περιόριζαν την επεξεργασία σε σκοπούς σαφώς προκαθορισμένους, οι οποίοι όχι μόνο θα πρέπει να είναι γνωστοί στο υποκείμενο των προσωπικών δεδομένων αλλά θα πρέπει να έχουν γίνει και ρητά αποδεκτοί από αυτό.

Άλλωστε, συνειδητοποιώντας το πρόβλημα αυτό και οι Διεθνείς Οργανισμοί είχαν από νωρίς αναλάβει σημαντικές νομοθετικές πρωτοβουλίες, είτε υπό τη μορφή μη δεσμευτικών, κατευθυντήριων οδηγιών και συστάσεων, όπως ο ΟΟΣΑ<sup>5</sup>, είτε υπό τη μορφή διεθνών συμβάσεων, όπως η εξαιρετικά σημαντική Σύμβαση (108) της 28.1.1981 του Συμβουλίου της Ευρώπης «για την προστασία των



ατόμων από την αυτοματοποιημένη επεξεργασία πληροφοριών προσωπικού χαρακτήρα»<sup>6</sup>. Αργότερα, το 1990, ο Ο.Η.Ε. εξέδωσε κατευθυντήριες οδηγίες σε σχέση με την προστασία των ηλεκτρονικών βάσεων δεδομένων<sup>7</sup>, περιλαμβάνοντας για πρώτη φορά και διατάξεις για την εποπτεία καθώς και για τα συστήματα κυρώσεων από τις παραβάσεις, γεγονός που αποδεικνύει την εν τω μεταξύ επελθούσα συνειδητοποίηση της ανάγκης ορθής εφαρμογής των κανόνων προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Ακόμα, το απαραβίαστο της ιδιωτικής και οικογενειακής σφαίρας των ατόμων και το απόρρητο των επικοινωνιών γενικότερα, κατοχυρώνεται από την Ευρωπαϊκή Σύμβαση των Δικαιωμάτων του Ανθρώπου της 4<sup>ης</sup> Νοεμβρίου 1950 (άρθρο 8) η οποία, σύμφωνα με το άρθρο ΣΤ της Συνθήκης για την Ευρωπαϊκή Ένωση, αποτελεί πλέον και αρχή του κοινοτικού δικαίου, όπως και από την Παγκόσμιο Διακήρυξη των Δικαιωμάτων του Ανθρώπου του 1948 (άρθρο 12).

## 2. ΤΑ ΝΕΩΤΕΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ/ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Όμως, οι αλματώδεις τεχνολογικές εξελίξεις των τελευταίων ετών και οι σχεδόν απεριόριστες δυνατότητες που προσφέρει σήμερα η ηλεκτρονική τεχνολογία, η γενίκευση της χρήσης της και οι διαρκώς αναπτυσσόμενες τεχνολογίες της πληροφορίας και της επικοινωνίας, της κοινωνίας της πληροφορίας όπως επικράτησε να λέγονται, προσέδωσαν στο ζήτημα της προστασίας από την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων μια εντελώς διαφορετική ένταση και έκταση σε σχέση με τα κρατούντα κατά τις δεκαετίες του '70 και '80. Τόσο η διάσταση όσο και η ποιότητα της πληροφορίας αλλάζουν θεμελιακά, στο βαθμό που οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές προσδιορίζουν πλέον πλήρως τη διαδικασία επεξεργασίας των δεδομένων και ενόσω η τεχνολογία παγκοσμιοποιεί τις διαδικασίες επικοινωνίας και πληροφόρησης. Οι σημερινές, ραγδαία εξελισσόμενες τεχνολογίες της πληροφορίας και της επικοινωνίας έφθασαν πλέον, μέσα στα πλαίσια του παγκόσμιου συνολικού μετασχηματισμού, όχι μόνο να επηρεάζουν αλλά ακόμα και να διαμορφώνουν την κοινωνική εξέλιξη και να καθορίζουν τις κοινωνικές δομές αλλά και τις οικονομικές δραστηριότητες και σχέσεις. Η εισδοχή της νέας τεχνολογίας στη ζωή μας παίζει οπωσδήποτε καταλυτικό ρόλο, με την κοινωνία της πληροφορίας να μην ταυτίζεται με τις νέες τεχνολογίες, να αποτελεί όμως την αναγκαία και ικανή συνθήκη αυτών, να θεμελιώνεται σ' αυτές, δίχως ωστόσο και να εξαντλείται σ' αυτές<sup>8</sup>.

Πράγματι, οι ηλεκτρονικές τεχνολογίες έχουν πλέον εισχωρήσει σε όλους τους τομείς της κοινωνικής ζωής και σε κάθε σπίτι προσφέρουν δε απίστευτες δυνατότητες: ταχύτατη συλλογή, καταγραφή και επεξεργασία κάθε είδους πληροφοριών και εξαγωγή συμπερασμάτων ακόμα κι από τις πιο ασήμαντες πληροφορίες, δυνατότητες αποθήκευσης ενός τεράστιου όγκου πληροφοριών, ταχύτατη διακίνησή τους, απλούστατη πρόσβαση σ' αυτές, πλήρη εκμηδένιση των αποστάσεων και αμεσότητα επικοινωνίας. Όμως, παράλληλα με την αδιαμφισβήτητα ζωτικής σημασίας ευρύτερη συμβολή της νέας τεχνολογίας στην πρόοδο και στην ευημερία γενικότερα, πολλαπλασιάζονται και οι κίνδυνοι για τα άτομα και για την κοινωνία. Ποτέ άλλοτε η συμπεριφορά και οι συνήθειες των ατόμων δεν καταγράφονταν τόσο συστηματικά, η προσπάθεια να επεκταθεί η χρήση των συγκεντρωνόμενων προσωπικών δεδομένων δεν ήταν πιο επίμονη και η εμπορευματοποίηση των προσωπικών πληροφοριών δυνητικών καταναλωτών τόσο εκτεταμένη αφού οι πληροφορίες καταγράφονται, μεταφέρονται και αξιοποιούνται μέσα σε ελάχιστο χρόνο, με ελάχιστο κόστος ακόμα και από κάθε χρήστη ηλεκτρονικού υπολογιστή, μέσω αυτόνομης επεξεργασίας τους.

Το πρόβλημα τίθεται με εντεινόμενη οξύτητα μέσα στα πλαίσια της ραγδαιότητας εξέλιξης των πολυμέσων, που χαρακτηρίζονται από την ενσωμάτωση περισσότερων επικοινωνιακών μέσων (κειμένου, εικόνας, βίντεο και ήχου) και περαιτέρω τη δυνατότητα αμφίδρομης χρήσης τους. Η τεχνική αυτή, που εδράζεται στις λεωφόρους των πληροφοριών και στα δίκτυα καλωδίσσης ευρείας βάσης, καθιστούν δυνατή μια σειρά νέων υπηρεσιών, όπως τηλεβίντεο, τηλεαγορές, telebanking, κ.ο.κ., άγνωστες μέχρι πριν από λίγα χρόνια. Οι νέες λοιπόν τεχνολογικές εφαρμογές, σε συνδυασμό με την αλματώδη ανάπτυξη των δικτύων, όπως κυρίως του Ίντερνετ και των παρεχομένων υπ' αυτού υπηρεσιών και επικοινωνιακών δυνατοτήτων, όπως ιδίως του παγκόσμιου ιστού (World Wide Web), του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και των "news-groups", δρομολόγησαν ένα ριζικά διαφορετικό πλαίσιο επεξεργασίας δεδομένων, εντατικοποιώντας πολλαπλά το πρόβλημα, καθώς η ανάπτυξη των δικτύων εξαλείφει πλήρως τους γεωγραφικούς περιορισμούς, παγκοσμιοποιεί τις επικοινωνίες και τις αγορές, συνακόλουθα και την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων<sup>9</sup>.

Εύκολα μπορεί λοιπόν να συμπεράνει κανείς ότι ακόμα και τα νεότερα αντικείμενα νομοθεσίας, όπως είναι και η προστασία των προσωπικών δεδομένων, αν και προϊόντα των νέων τεχνολογιών, βρίσκονται διαρκώς σε δοκιμασία καθώς οι τεχνολογικές εξελίξεις

δημιουργούν συνεχώς νέα προβλήματα θέτοντας σε αμφισβήτηση μεγάλο τμήμα της παραδοσιακής νομοθεσίας. Είναι ακόμα πέρα από κάθε αμφιβολία ότι οι σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις απαιτούν μέτρα με παγκόσμια εμβέλεια. Οι τεράστιες αλλαγές που προήλθαν από τη χρήση του Ίντερνετ και την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας συμβάλλοντας στη δημιουργία της «νέας οικονομίας», απαιτούν από τη διεθνή κοινότητα ομοιόμορφες και ενιαίες λύσεις που να προσφέρουν ένα υψηλό επίπεδο προστασίας σε παγκόσμια κλίμακα. Όσο περισσότερο η τεχνολογία παγκοσμιοποιεί τις διαδικασίες πληροφόρησης και επικοινωνίας τόσο και οι εθνικές νομοθεσίες χάνουν το νόημα και την ισχύ τους.

Το ζήτημα απασχολεί ήδη έντονα τους Διεθνείς Οργανισμούς. Έτσι, το Συμβούλιο της Ευρώπης εξέδωσε πρόσφατα (23.2.1999) κατευθυντήριες οδηγίες για την προστασία της ιδιωτικής ζωής ειδικά στις λεωφόρους των πληροφοριών, ενώ προς την ίδια κατεύθυνση οδηγείται και ο ΟΟΣΑ<sup>10</sup>. Παράλληλα, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (WTO), προτίθεται να περιλάβει την προστασία των προσωπικών δεδομένων στο πρόγραμμα των εργασιών του σχετικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο<sup>11</sup>. Επίσης, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Πνευματικής Ιδιοκτησίας (WIPO) δραστηριοποιείται έντονα σε θέματα όπως η πνευματική ιδιοκτησία σε σχέση με τα domain names που χρησιμοποιούνται στο Internet, δίνοντας έμφαση στην προστασία των προσωπικών δεδομένων και στην ανάγκη ισόρροπης προσέγγισης μεταξύ των νομίμων συμφερόντων των κατόχων των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και του θεμελιώδους δικαιώματος της προστασίας της ιδιωτικότητας.

### **3. Η ΕΝΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ ΩΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ**

Συγχρόνως με τις νέες τεχνολογίες και τις λεωφόρους των πληροφοριών διανοίγονται, όπως είδαμε, και οι δρόμοι για καταχρήσεις των προσωπικών δεδομένων των πολιτών, υπονομεύοντας την ιδιωτικότητά τους και το δικαίωμα του πληροφοριακού τους αυτοκαθορισμού, του δικαιώματος δηλαδή να αποφασίζουν οι ίδιοι για τη διάδοση και γνωστοποίηση των σχετικών με αυτούς πληροφοριών. Κάθε πτυχή της ιδιωτικής ζωής των ατόμων γίνεται εξαιρετικά εύκολα προσπελάσιμη από οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο και είναι διαθέσιμη για κάθε χρήση και επεξεργασία, επιτρέποντας περαιτέρω την παραγωγή μιας ανάγλυφης εικόνας κάθε ατόμου.

Η ιδιωτική ζωή των ατόμων καθίσταται ως εκ τούτου όχι μόνο διάφανη και απροστάτευτη αλλά και χειραγωγήσιμη<sup>13</sup>. Όπως ορθά έχει λεχθεί, στις λεωφόρους των επικοινωνιών υπάρχουν μόνο γυάλινοι οδηγοί!<sup>13</sup>

### **3.α. Η αξιοποίηση των προσωπικών πληροφοριών από τις επιχειρήσεις**

Η ταυτότητα, οι ιδιότητες, η υγεία, το επάγγελμα, η δράση, οι αντιλήψεις, οι γνώσεις, η οικονομική κατάσταση, η διεύθυνση και οποιαδήποτε άλλη προσωπική πληροφορία που αφορά ένα φυσικό πρόσωπο, αποτελεί το προσωπικό του δεδομένο εφόσον μπορεί να προσδιορίσει το συγκεκριμένο άτομο. Και είναι αυτό ακριβώς το στοιχείο που μπορεί να αποτελέσει μια εξαιρετικά χρήσιμη πηγή πληροφόρησης τόσο για το δημόσιο όσο και τον ιδιωτικό τομέα, καθώς η ηλεκτρονική οργάνωση του κράτους όπως και οι νέες μορφές ηλεκτρονικών συναλλαγών και διαφήμισης της παγκοσμιοποιημένης αγοράς δημιουργούν αυξημένες ανάγκες ζήτησης πληροφοριών για τα άτομα, είτε υπό την ιδιότητά τους ως πολιτών είτε ως καταναλωτών. Ωστόσο, πληροφορία χωρίς σημασία δεν υπάρχει, ενόσω κι οι πιο κοινές και ασήμαντες φαινομενικά πληροφορίες μπορούν με την κατάλληλη επεξεργασία να αξιοποιηθούν και να συνθέσουν το βιοπορτραίτο, το προφίλ του κάθε ατόμου, όπως αυτό προκύπτει από την ιδιότητά του ως πολίτη, εργαζομένου, ασφαλισμένου, καταναλωτή κ.λπ.<sup>14</sup> Έτσι, η δυνατότητα ανασύνθεσης και επεξεργασίας των συλλεγομένων πληροφοριών εύκολα όσο και γρήγορα παράγει μια νέα πληροφορία που μπορεί να χρησιμεύσει για ποικίλους σκοπούς, κυρίως όμως ενδέχεται να έχει μια τεράστια εμπορική αξία, καθώς η κατάλληλη διαχείρισή της μπορεί να αναδειχθεί σε εξαιρετικά χρήσιμο πληροφοριακό υλικό και να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στον προγραμματισμό και στις στρατηγικές αποφάσεις μιας επιχείρησης<sup>15</sup>. Η επεξεργασία προσωπικών δεδομένων εντάσσεται πλέον μεταξύ των συστατικών στοιχείων των εμπορικών και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, ενώ αξίζει να τονισθεί ότι η επεξεργασία αυτή γίνεται κατά κανόνα με απόλυτη μυστικότητα και σχεδόν πάντοτε εν αγνοία των ατόμων και χωρίς προφανώς τη συμμετοχή των υποκειμένων των εμπορευματοποιημένων πληροφοριών στα δόλου ευκαταφρόνητα κέρδη των επιχειρήσεων<sup>16</sup>.

Πράγματι, η κατάσταση της υγείας και το ιατρικό ιστορικό των ασθενών, όπως είναι σε θέση να τα γνωρίζουν οι κλινικές και τα νοσοκομεία, μπορούν να αποδειχθούν εξαιρετικά χρήσιμη πηγή πληροφόρησης για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τα διαθέσιμα στα

μαιευτήρια ονόματα και οι διευθύνσεις των γυναικών που μόλις γέννησαν αποδεικνύονται χρυσοφόρα για τις επιχειρήσεις βρεφικών και παιδικών ειδών και οι ονομαστικές καταστάσεις επιδόσεων της νεολαίας σε όλα τα στάδια της εκπαίδευσης, μια ανεκτίμητη πηγή πληροφόρησης για φροντιστήρια, εργαστήρια ελεύθερων σπουδών ή τεχνικές σχολές.

Ακόμα, οι πληροφορίες που παρέχει ένας καταναλωτής στην Τράπεζά του προκειμένου να του χορηγηθεί καταναλωτικό δάνειο ή απλά και για τη διεκπεραίωση μιας τραπεζικής υπηρεσίας, σημαίνει παράλληλα και κοινοποίηση σημαντικότερων πληροφοριών σχετικά με την οικονομική του κατάσταση, τη φερεγγυότητά του, τις καταναλωτικές του προτιμήσεις, κ.ο.κ., πληροφορίες που μπορούν με την κατάλληλη διαχείριση από το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, ή τις θυγατρικές αυτού επιχειρήσεις, ή ακόμα και για τρίτους, να αποκτήσουν μια εξαιρετικά μεγάλη εμπορική αξία! Είναι βεβαίως αναμφίβολο ότι οι σύγχρονες ανάγκες της οικονομικής πραγματικότητας και η προστασία των συναλλασσομένων από οφειλέτες αφερέγγυους επιβάλλει μια αυξημένη πληροφόρηση σχετικά με την οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων ή φυσικών προσώπων. Ωστόσο, είναι εξίσου αναμφίβολο ότι η υπέρμετρη διαχείριση και εμπορευματοποίηση τέτοιων ιδιαίτερα ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων συνεπάγεται πολλούς κινδύνους για την ιδιωτική ζωή, τα δικαιώματα και τις ατομικές ελευθερίες των ανίδεων και αμέτοχων στη διαδικασία συλλογής και επεξεργασίας ατόμων.

### **3.β. Οι προσωπικές πληροφορίες των καταναλωτών στο Ίντερνετ**

Το ζήτημα της προστασίας της ιδιωτικότητας του ατόμου από τη συλλογή, επεξεργασία και διακίνηση προσωπικών δεδομένων τίθεται με όλο και μεγαλύτερη ένταση σε σχέση με την με εκθετικούς ρυθμούς πολλαπλασιαζόμενη χρήση του Ίντερνετ<sup>17</sup> και με το ηλεκτρονικό εμπόριο<sup>18</sup>. Έτσι θα πρέπει να τονισθεί ότι στο ηλεκτρονικό εμπόριο, η συλλογή και επεξεργασία προσωπικών δεδομένων ξεπερνά τα συνηθισμένα επίπεδα μιας τυπικής διαπροσωπικής συναλλαγής. Η ηλεκτρονική συναλλαγή προϋποθέτει οπωσδήποτε και τη συμμετοχή τρίτων προσώπων τα οποία υποστηρίζουν και παρέχουν τα ηλεκτρονικά συστήματα και τις υπηρεσίες αυτές που είναι απαραίτητες για τη δημιουργία του ψηφιακού περιβάλλοντος (π.χ. ο Internet Service Provider (ISP), ο οργανισμός τηλεπικοινωνιών, τα search engines, οι έμπιστες τρίτες οντότητες (ΤΤΡ) κ.λπ.).

Ο χρήστης του διαδικτύου δεν είναι ποτέ μόνος, εξελισσόμενος ακούσια αλλά και αναπόφευκτα σε μια αστεϊρευτη πηγή προσωπικών πληροφοριών. Τυπικά παραδείγματα παρόμοιας μη αντιληπτής

επεξεργασίας αποτελούν το λεγόμενο *chattering*, σε επίπεδο [http](#)<sup>19</sup>, οι αυτόματες υπερσυνδέσεις με τρίτους (*hyperlinks*), το ενεργητικό περιεχόμενο (Java, Active X ή άλλες τεχνολογίες επαφής που βασίζονται στους πελάτες) και ο μηχανισμός των *cookies*, όπως αυτός εφαρμόζεται από τους συνήθεις φυλλομετρητές<sup>20</sup>. Όλες αυτές οι τεχνικές επιτρέπουν τη δημιουργία των αποκαλουμένων *clicktails* για τη χρήση του Ίντερνετ. Τα *clicktails* αποτελούνται από πληροφορίες που αφορούν τη συμπεριφορά ενός φυσικού προσώπου, την αναγνώριση της ταυτότητάς του, τις επιλογές του κ.λπ. όταν επισκέπτεται μια θέση *web*.

Έτσι, μέσω των επισκέψεών του στις ιστοσελίδες, ο χρήστης αφήνει είτε το θέλει είτε όχι τα ψηφιακά του ίχνη, ανεξάρτητα μάλιστα από το εάν η πλοήγηση συνοδεύεται από ηλεκτρονική παραγγελία ή τη χρήση κάποιας υπηρεσίας ενώ ακόμα πιο πολύτιμη μπορεί να φανεί η χρήση πιστωτικών καρτών σε κάποιες συναλλαγές του<sup>21</sup>. Οι πληροφορίες που καταγράφονται ή μπορούν να προκύψουν από τις ηλεκτρονικές πληρωμές και τη χρήση των πιστωτικών καρτών σχετικά με τα ταξίδια<sup>22</sup>, τα εστιατόρια, τα αυτοκίνητα, τα βιβλία που αγοράζει ή απλά επισκέπτεται και προτιμά ο κάτοχός τους, επιτρέπουν την ακριβή αποτύπωση της ζωής και της προσωπικότητάς του, επομένως και τη διαμόρφωση των καταναλωτικών του συνηθειών και την περαιτέρω κατάταξή του με βάση τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του στοιχεία (το λεγόμενο *profiling*)<sup>23</sup>. Το πρόβλημα πάντως ευελπιστείται να περιορισθεί κάπως από τη χρήση των αποκαλουμένων έξυπνων καρτών που είναι ανώνυμες κάρτες πληρωμών και ως εκ τούτου δεν δημιουργούνται και προσωπικά δεδομένα. Εδώ, αξίζει να σημειωθεί ότι, η ΕΕ προώθησε με ασυνήθιστα ταχείς ρυθμούς τη ψήφιση οδηγίας για το ηλεκτρονικό χρήμα, ηλεκτρονικό δηλαδή υποκατάστατο κερμάτων και χαρτονομισμάτων αποθηκευμένο σε ηλεκτρονικό υπόθεμα, όπως π.χ. μια κάρτα τσίπ ή μνήμη ηλεκτρονικού υπολογιστή (Οδηγία 2000/46/ΕΚ).

Με βάση όσα προαναφέραμε, δεν χωρεί καμία αμφιβολία ότι πληροφορίες που αφορούν στα προσωπικά δεδομένα των καταναλωτών αποκτούν μια τεράστια εμπορική αξία, ανάγοντας την επεξεργασία τους σε συστατικό και εγγενές στοιχείο του οικονομικού προγραμματισμού των επιχειρήσεων.<sup>24</sup> Η συλλογή και σωστή διαχείριση των πληροφοριών αυτών αποτελεί ένα στρατηγικής σημασίας πληροφοριακό υλικό για τις επιχειρήσεις, επιτρέπει τον αποτελεσματικότερο σχεδιασμό και προγραμματισμό, τη γνώση του πελάτη και της αγοράς γενικότερα καθώς και την ταχύτερη και ορθότερη προώθηση των προϊόντων και προφανώς τη σημαντική μείωση του κόστους.

Γίνεται ως εκ τούτου εύκολα αντιληπτό ότι οι προσωπικές πληροφορίες που αφορούν στα άτομα μετατρέπονται σε εμπόρευμα και συναλλακτικό αγαθό, εν αγνοία μάλιστα του υποκειμένου τους, προσβάλλοντας έτσι κατάφορα την ιδιωτικότητα και το δικαίωμα τους σε πληροφοριακό αυτοπροσδιορισμό. Προβάλλεται κατά συνέπεια επιτακτική η ανάγκη θέσπισης ειδικών προστατευτικών κανόνων ώστε να διασφαλίζεται η προστασία του υποκειμένου των δεδομένων στο διαδίκτυο.

### **3.γ. Η άμεση διαφήμιση**

Η διαμόρφωση των συγκεκριμένων προτιμήσεων και καταναλωτικών συνηθειών των καταναλωτών μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά αποτελεσματική στην περίπτωση της άμεσης διαφήμισης και του άμεσου μάρκετινγκ (direct marketing). Οι μέθοδοι αυτές προσέγγισης του πελάτη έχουν πάρει ιδιαίτερα μεγάλες διαστάσεις και αποδεικνύονται πολύ αποτελεσματικές εφόσον δίνουν την εντύπωση στο δυνητικό πελάτη ότι η επιχείρηση και το πωλούμενο αγαθό ή η προσφερόμενη υπηρεσία είναι απόλυτα προσαρμοσμένα στις προσωπικές του ανάγκες, καθώς του προβάλλονται προϊόντα που ανταποκρίνονται απολύτως στις δικές του προσωπικές καταναλωτικές συνήθειες και ανάγκες. Ωστόσο είναι προφανές ότι η εξατομικευμένη προβολή και προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών προϋποθέτει, εξ ορισμού, γνώσεις για τις συνήθειες και τα χαρακτηριστικά των δυνητικών πελατών.

Περαιτέρω, για τους σκοπούς του άμεσου μάρκετινγκ και της άμεσης επικοινωνίας με τους πελάτες απαιτούνται αρχεία διευθύνσεων δυνητικών καταναλωτών, ως εκ τούτου το βασικό αντικείμενο συναλλαγής αποτελεί η εμπορευματοποίηση των διευθύνσεων των δυνητικών καταναλωτών. Το πρόβλημα μάλιστα φαίνεται να παίρνει ιδιαίτερα σημαντικές διαστάσεις στην περίπτωση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, όπου το κόστος για τον αποστολέα είναι εξαιρετικά χαμηλό σε σχέση με εκείνο των παραδοσιακών μεθόδων άμεσου μάρκετινγκ. Αντιθέτως, ο δυνητικός καταναλωτής - παραλήπτης επιβαρύνεται με το χρόνο σύνδεσης, ενώ παράλληλα παρενοχλείται βομβαρδιζόμενος από ένα μεγάλο αριθμό ανεπιθύμητων διαφημιστικών μηνυμάτων. Πρόκειται για το αποκαλούμενο «spamming», όπου ο αποστολέας προβαίνει σε μια συνεχή αποστολή μη ζητηθέντων μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που έχουν κατά κανόνα εμπορικό-διαφημιστικό χαρακτήρα. Η παρενόχληση αυτή από το αυτόκλητο ηλεκτρονικό ταχυδρομείο υποθάλλει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών προς το ηλεκτρονικό εμπόριο, ενώ παράλληλα σημαντικά προβλήματα δημιουργούνται και στους παρό-

χους των υπηρεσιών Ίντερνετ, καθώς αυτοί υποχρεώνονται στην παροχή του απαραίτητου εξοπλισμού για τη διεκπεραίωση του άχρηστου ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Άλλωστε δεν είναι λίγες οι φορές που λόγω του spamming προκαλείται υπερφόρτωση των δικτύων, γεγονός που καθυστερεί ή και μπλοκάρει ακόμα τη νόμιμη κίνηση<sup>25</sup>.

Αξίζει να αναφερθεί εν προκειμένω ότι η πρόσφατη οδηγία για το ηλεκτρονικό εμπόριο<sup>26</sup> απαιτεί για τη μη ζητηθείσα εμπορική επικοινωνία μέσω e-mail να υπάρχει ειδική ένδειξη, ώστε να είναι σαφώς και επακριβώς αναγνωρίσιμη ευθύς μόλις περιέλθει στον παραλήπτη - δυνητικό καταναλωτή και προτού αυτός ανοίξει το ηλεκτρονικό του ταχυδρομείο (άρθρο 7 παρ.1). Ακόμα, προβλέπεται και η υποχρεωτική τήρηση «μητρώων αποχής» (καταλόγων αντίθεσης: σύστημα opt-out), όπου θα πρέπει να εγγράφονται τα ονόματα των φυσικών προσώπων που δεν επιθυμούν την αποστολή εμπορικής επικοινωνίας μέσω e-mail (άρθρο 7 παρ. 2). Οι φορείς παροχής υπηρεσιών, δηλαδή εν προκειμένω οι διαφημιζόμενες επιχειρήσεις, οφείλουν να συμβουλευονται τους καταλόγους αυτούς σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Άλλωστε και οι οδηγίες 97/7/ΕΚ για τις συμβάσεις από απόσταση<sup>27</sup> (άρθρο 10) και 97/66/ΕΚ για την προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και προστασίας της ιδιωτικής ζωής στον τηλεπικοινωνιακό τομέα (άρθρα 11 και 12) απαιτούν την προηγούμενη συγκατάθεση του καταναλωτή για τις επικοινωνίες μέσω αυτομάτων συστημάτων κλήσεων χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση ή φαξ όταν πρόκειται για σκοπούς εμπορικής προώθησης, επιτρέπουν δε τη χρησιμοποίηση των μέσων επικοινωνίας από απόσταση, συνεπώς και του e-mail, μόνον εάν ο καταναλωτής δεν έχει εκδηλώσει την αντίθεσή του<sup>28</sup>.

### **3.δ. Οι σχετικές με την προστασία προσωπικών δεδομένων ρυθμίσεις του δικαίου προστασίας καταναλωτή**

Αξίζει να σημειωθεί ότι πρακτική της άμεσης διαφήμισης και της συνακόλουθης αυθαίρετης διείσδυσης στην ιδιωτική ζωή των καταναλωτών δεν έχει αφήσει αδιάφορο τον έλληνα νομοθέτη ο οποίος, μάλλον πρωτοποριακά, προέβη σε νομοθετική ρύθμιση του θέματος αυτού στις παρ. 10-13 άρθρου 9 του ν. 2251/94 «για την προστασία του καταναλωτή». Έτσι, σύμφωνα με την παρ. 10 του άρθρου 9 ν. 2251/94, η άμεση διαφήμιση, δηλαδή η μετάδοση διαφημιστικού μηνύματος απευθείας στον καταναλωτή, μέσω τηλεφώνου, φαξ, e-mail κ.λπ. επιτρέπεται μόνον εάν συναινεί ρητά ο καταναλωτής. Ακόμα, ανεξάρτητα από τους προαναφερθέντες περιορισμούς, ορίζεται (άρθρ. 9 παρ. 11) ότι η μετάδοση διαφη-



μιστικού μηνύματος απευθείας στον καταναλωτή με οποιονδήποτε τρόπο άμεσης επικοινωνίας, συνεπώς και μέσω e-mail, επιτρέπεται μόνον εάν ο διαφημιζόμενος-προμηθευτής κάνει χρήση στοιχείων ή πληροφοριών προσωπικού χαρακτήρα του καταναλωτή που περιήλθαν σε γνώση του από προηγούμενες συναλλακτικές σχέσεις μαζί του, από γενικά προσιτές πηγές ή από φυσικό πρόσωπο, υπό την προϋπόθεση όμως ότι ο καταναλωτής εγκρίνει ρητά τη μεταβίβαση των προσωπικών του στοιχείων για το σκοπό της άμεσης διαφήμισης. Περαιτέρω, ο διαφημιζόμενος-προμηθευτής υποχρεούται να κοινοποιήσει στον καταναλωτή τον τρόπο με τον οποίο περιήλθαν στη γνώση του τα προσωπικά στοιχεία του καταναλωτή.

Κατά συνέπεια ο τρόπος αυτός διαφήμισης είναι τότε μόνο νόμιμος, σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία για την προστασία του καταναλωτή, όταν έχει προηγηθεί ενημέρωση και υπάρχει η συγκατάθεση του καταναλωτή, στοιχεία που όπως θα δούμε παρακάτω, αποτελούν και την προϋπόθεση επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων σύμφωνα με το μεταγενέστερο και ειδικό για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα ν. 2472/97. Περαιτέρω, κατοχυρώνεται και το δικαίωμα του καταναλωτή να απαιτεί τη διαγραφή των προσωπικών του πληροφοριών (άρθρ. 9 παρ. 12), ενώ γίνεται και ρητή αναφορά στο ότι η άμεση διαφήμιση θα πρέπει να γίνεται με τρόπο που να μην προσβάλλει την ιδιωτική ζωή του καταναλωτή (άρθρ.9 παρ. 13).

Όμως ρητή αναφορά στην προστασία της ιδιωτικής ζωής γίνεται και στο άρθρο 4 παρ. 6 του ν. 2251/94 (όπως τροποποιήθηκε από την ΥΑ 21-496/2000) που ρυθμίζει τις εξ αποστάσεως συμβάσεις<sup>29</sup>, τις συμβάσεις δηλαδή εκείνες οι οποίες συνάπτονται "στο πλαίσιο ενός συστήματος προμήθειας αγαθών ή παροχής υπηρεσιών από απόσταση, που οργανώνεται από τον προμηθευτή χωρίς ταυτόχρονη φυσική παρουσία του προμηθευτή και του καταναλωτή, με τη χρησιμοποίηση τεχνικής επικοινωνίας από απόσταση...", όπως δηλαδή είναι και οι μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου πραγματοποιούμενες συμβάσεις. Και εδώ ορίζεται ότι η χρησιμοποίηση των τεχνικών επικοινωνίας πρέπει να γίνεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μην προσβάλλεται η ιδιωτική ζωή του καταναλωτή. Ακόμα, απαγορεύεται η χωρίς τη συναίνεση του καταναλωτή χρησιμοποίηση τεχνικών επικοινωνίας για πρόταση σύναψης σύμβασης, μέσω π.χ. τηλεφώνου, φαξ, e-mail κ.λπ. Είναι σαφές λοιπόν ότι και αυτή η διάταξη, εμπνευσμένη από τη Σύσταση (85) 20 του Συμβουλίου της Ευρώπης, αποβλέπει άμεσα στην προστασία της ιδιωτικής ζωής του καταναλωτή.

#### 4. Η ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΙΣ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Με βάση όσα αναφέρθηκαν δεν χωρεί ασφαλώς καμία αμφιβολία ότι οι αυξημένες δυνατότες που προσφέρονται για την επεξεργασία και αξιοποίηση προσωπικών δεδομένων από την ανάπτυξη της τεχνολογίας γενικότερα και των τηλεπικοινωνιακών δικτύων ειδικότερα, απειλείται σοβαρά η ιδιωτικότητα και ο πληροφοριακός αυτοπροσδιορισμός των ατόμων, τόσο ως πολιτών όσο και υπό την ιδιότητά τους ως καταναλωτών. Αδιαμφισβήτητη κρίνεται συνακόλουθα και η προστατευτική δικαιοϊκή παρέμβαση.

Θα πρέπει ωστόσο να τονισθεί ότι η όποια νομοθετική πρωτοβουλία δεν μπορεί να αγνοεί και τα αντίρροπα δικαιώματα της οικονομικής ελευθερίας και της ελευθερίας της πληροφόρησης τόσο στην ενεργητική όσο και στην παθητική της όψη, του δικαιώματος δηλαδή του πληροφορείν και του πληροφορείσθαι, που βεβαίως προϋποθέτουν την ακώλυτη ροή της πληροφορίας καθώς και τη δυνατότητα πρόσβασης σ' αυτήν. Η πληροφορία άλλωστε αποκτά την ιδιαίτερη αξία της ακριβώς μέσα από τη δυνατότητα επικοινωνίας, ως εκ τούτου η παρεχόμενη προστασία θα πρέπει να συνδυάζεται με την καθιέρωση δικαιωμάτων πρόσβασης σ' αυτήν.

Το δίκαιο λοιπόν καλείται να προβεί σε στάθμιση των νόμιμων αλλά συγκρουομένων συμφερόντων και να χαράξει τη διαχωριστική γραμμή αφενός μεταξύ της προστασίας των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα των ατόμων και της διασφάλισης της κυκλοφορίας τους ως χρήσιμων πληροφοριών από την άλλη.

Τονίζουμε ωστόσο ότι η οριοθέτηση μεταξύ των συγκρουομένων δικαιωμάτων αποτελεί ένα δυσχερέστατο νομοθετικό πρόβλημα, ενώ, όπως φαίνεται να διαμορφώνονται οι νεώτερες τάσεις, το κέντρο βάρους μετατοπίζεται μάλλον υπέρ της προστασίας της ιδιωτικότητας. Σε καμία πάντως περίπτωση δεν επιτρέπεται να καταργηθεί η ελευθερία στην πληροφόρηση και θα πρέπει να αναζητώνται συγκεραστικές λύσεις που να μην ανακόπτουν τη ροή της πληροφόρησης. Με άλλα λόγια, κάθε επέμβαση σε προσωπικά δεδομένα χωρίς την τήρηση κάποιων διατυπώσεων, όπως είναι ιδίως η συγκατάθεση του υποκειμένου τους για τη συλλογή και επεξεργασία των πληροφοριών που τους αφορούν, θα πρέπει να κρίνεται από τους νομοθέτες, εθνικούς και υπερεθνικούς, κατά κανόνα απαγορευμένη<sup>30</sup>. Ως εκ τούτου, η επεξεργασία προσωπικών

δεδομένων θα είναι νόμιμη, εάν και σε όποιο βαθμό υφίσταται αντίστοιχο νομοθετικό θεμέλιο.

Αξίζει τέλος να αναφερθεί ότι η προστασία των προσωπικών δεδομένων εξελίσσεται σε αντίθεση προς τις καταβολές της. Ενώ δηλαδή αρχικά, όπως αναφέρθηκε εισαγωγικά, επικρατούσε η αντίληψη ότι οι νομοθετικές ρυθμίσεις για την επεξεργασία των δεδομένων αυτών απευθύνονται κύρια αν όχι αποκλειστικά στο δημόσιο τομέα, σήμερα η προσοχή εστιάζεται, περισσότερο παρά ποτέ στον ιδιωτικό τομέα, με το δημόσιο να διεκδικεί την προνομιούχο θέση που επικυλασσόταν παλαιότερα στον ιδιωτικό. Σε κάθε πάντως περίπτωση, όπως ορθά επισημαίνεται<sup>31</sup>, η κατοχή πληροφορίας σημαίνει γνώση και η γνώση σημαίνει εξουσία, ενόσω και η τελευταία, με τη σειρά της, προσφέρεται όχι μόνο για χρήση αλλά και για κατάχρηση. Άλλωστε τα όρια μεταξύ δημοσίων και ιδιωτικών χρήσεων είναι ασαφή και η ιδιωτική επεξεργασία προσωπικών πληροφοριών έχει την τάση να συνεπάγεται και τη δημόσια πρόσβαση και χρήση. Παρά λοιπόν τις ιδιαιτερότητες του κάθε τομέα είναι γεγονός ότι τα τιθέμενα προβλήματα δεν διαφέρουν ουσιαστικά στη βάση τους και επομένως σε παρεμφερή προβλήματα αρμόζουν ενιαίες λύσεις.

## 5. ΟΙ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Το κοινοτικό δίκαιο προστασίας από την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων συγκροτείται βασικά από την Οδηγία 95/46/ΕΚ «για την προστασία των φυσικών προσώπων έναντι της επεξεργασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και για την ελεύθερη κυκλοφορία των δεδομένων αυτών»<sup>32</sup> καθώς και από τη συμπληρωματικού χαρακτήρα οδηγία 97/66/ΕΚ «για την επεξεργασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και της προστασίας της ιδιωτικής ζωής στον τηλεπικοινωνιακό χώρο»<sup>33</sup>.

Η γενική οδηγία 95/46/ΕΚ δίνει ουσιαστική υπόσταση και διευρύνει τις αρχές που περιέχονται στο άρθρο 8 της Ευρωπαϊκής Σύμβασης για την Προστασία των Δικαιωμάτων του Ανθρώπου της 4<sup>ης</sup> Νοεμβρίου 1950 και στη Σύμβαση αριθ. 108 του Συμβουλίου της Ευρώπης της 28<sup>ης</sup> Ιανουαρίου 1981 για την προστασία φυσικών προσώπων από την αυτόματη επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα. Με τις ρυθμίσεις της οδηγίας επιδιώκεται, όπως άλλωστε διαφαίνεται και από τον τίτλο της, αφενός η εξασφάλιση της προστασίας θεμελιωδών δικαιωμάτων των φυσικών προσώπων, ιδίως της ιδιωτικής ζωής από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, αφετέρου δε τη διασφάλιση της απρόσκοπτης διασυννοριακής ροής προσωπικών δεδομένων μεταξύ

των κρατών μελών σε διάφορους τομείς της οικονομικής, διοικητικής και κοινωνικής δραστηριότητας. Οι παρεχόμενες από την οδηγία εγγυήσεις για τα προσωπικά δεδομένα συνδυάζονται ως εκ τούτου με την καθιέρωση δικαιωμάτων πρόσβασης στην πληροφορία, ενώ, αντανakλάται παράλληλα, η πρόθεση ενίσχυσης της τηλεπληροφορικής και συνακόλουθα εξάλειψης των θεσμικών και πραγματικών εμποδίων στην κυκλοφορία των δεδομένων με προσωπικό χαρακτήρα με στόχο την ολοκλήρωση της ενιαίας εσωτερικής αγοράς γενικότερα και των πληροφοριών ειδικότερα.

Ως *προσωπικά δεδομένα* ορίζονται από το άρθρο 2 της οδηγίας όλες οι πληροφορίες που αφορούν κάποιο πρόσωπο του οποίου η ταυτότητα είναι γνωστή ή μπορεί να εξακριβωθεί το πρόσωπο στο οποίο αναφέρονται τα δεδομένα. Περαιτέρω, ως πρόσωπο του οποίου η ταυτότητα μπορεί να εξακριβωθεί λογίζεται το πρόσωπο εκείνο που μπορεί να προσδιορισθεί άμεσα ή έμμεσα, ιδίως βάσει αριθμού ταυτότητας ή βάσει συγκεκριμένων στοιχείων που χαρακτηρίζουν την υπόσταση του από φυσική, βιολογική, ψυχολογική οικονομική, πολιτιστική ή κοινωνική άποψη. Παρατηρούμε ότι η προσέγγιση αυτή του κοινοτικού νομοθέτη ενδέχεται να παρουσιάσει προβλήματα μέσα στο ψηφιακό περιβάλλον, στο βαθμό που δεδομένα όπως, π.χ., για το πόσοι και ποιοί καταναλωτές αγοράζουν συγκεκριμένα προϊόντα μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου, δεν φαίνεται να καλύπτονται από την οδηγία εφόσον κανένα πρόσωπο δεν μπορεί να εξακριβωθεί από τα δεδομένα αυτά, όπως απαιτεί ο ορισμός της οδηγίας<sup>34</sup>.

Η *επεξεργασία* προσεγγίζεται ευρύτατα από την οδηγία και ορίζεται ως κάθε εργασία που πραγματοποιείται με ή χωρίς τη βοήθεια αυτοματοποιημένων διαδικασιών και εφαρμόζονται σε δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα, όπως η συλλογή, η καταχώρηση, η οργάνωση, η αποθήκευση η προσαρμογή ή η τροποποίηση, η ανάκτηση, ή η αναζήτηση πληροφοριών, η χρήση, η ανακίνωση με διαβίβαση, η διάδοση ή κάθε άλλη μορφής διάθεση, η εναρμόνιση, ο συνδυασμός καθώς και το κλείδωμα, η διαγραφή ή η καταστροφή (άρθρο 2 β').

Η οδηγία εισάγει ορισμένες βασικές αρχές που θα πρέπει να τηρούνται κατά την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, ιδίως: Την *αρχή του σκοπού*, σύμφωνα με την οποία τα δεδομένα πρέπει να συλλέγονται κατά τρόπο θεμιτό και νόμιμο, για καθορισμένους σκοπούς και να υφίστανται επεξεργασία μόνον όταν αυτή δεν αντίκειται στους σκοπούς αυτούς (άρθρο 6), την *αρχή της νομιμότητας* κατά την οποία θα πρέπει να τηρείται τουλάχιστον μία από τις διαζευκτικά αναγραφόμενες στο άρθρο 7

προϋποθέσεις, όπως π.χ. ότι το πρόσωπο στο οποίο αφορά η πληροφορία θα πρέπει να έχει δώσει τη ρητή συγκατάθεσή του για την επεξεργασία, και την αρχή της διαφάνειας και πληροφόρησης των υποκειμένων των δεδομένων (άρθρα 10 και 12). Ως προς τα παρεχόμενα προς τα άτομα δικαιώματα, η οδηγία αναγνωρίζει το δικαίωμα πρόσβασης, διόρθωσης και αντίταξης, που σημαίνει ότι τα πρόσωπα στα οποία αναφέρονται τα δεδομένα έχουν το δικαίωμα να αποκτούν αντίγραφα των υπό επεξεργασία δεδομένων που τα αφορούν, καθώς και το δικαίωμα να ζητούν διόρθωση των ανακριβών δεδομένων.

Ακόμα, η οδηγία περιέχει διατάξεις για τη διαβίβαση προσωπικών δεδομένων σε τρίτες χώρες. Ως βασική αρχή τίθεται ότι τα κράτη μέλη δεν θα πρέπει να επιτρέπουν τη διαβίβαση παρά μόνο στις περιπτώσεις όπου εξασφαλίζεται ένα ικανοποιητικό επίπεδο προστασίας των δεδομένων (άρθρο 25)<sup>35</sup>.

Η έκδοση της δεύτερης χρονικά, ειδικής, οδηγίας, 97/66/ΕΚ για την επεξεργασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και της προστασίας της ιδιωτικής ζωής ειδικά στον τηλεπικοινωνιακό χώρο κρίθηκε απαραίτητη από τον κοινοτικό νομοθέτη στο βαθμό που η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών και η σταδιακή κατάργηση των κρατικών μονοπωλίων στον τομέα αυτό, που είχε δρομολογηθεί ήδη από το 1990<sup>36</sup> και ολοκληρώθηκε την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1998, προκάλεσε την αλματώδη ανάπτυξη των πολυμέσων, του Ίντερνετ και όλων των άλλων τηλεπικοινωνιακών δικτύων και μέσων και ως εκ τούτου προκλήθηκαν ιδιαίτερα αυξημένες απαιτήσεις προστασίας των προσωπικών δεδομένων και της ιδιωτικής ζωής των χρηστών τους<sup>37</sup>. Η εν λόγω οδηγία εφαρμόζεται ειδικότερα στην επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στα πλαίσια της παροχής διαθεσίμων στο κοινό τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών σε δημόσια τηλεπικοινωνιακά δίκτυα στην Κοινότητα, ιδίως δε μέσω του ψηφιακού δικτύου ενοποιημένων υπηρεσιών (Integrated Services Digital Network-ISDN) και των δημοσίων ψηφιακών κινητών δικτύων (άρθρο 3). Για όσα ζητήματα του τηλεπικοινωνιακού τομέα δεν καλύπτονται ρητά από τις διατάξεις της οδηγίας 97/66/ΕΚ, εφαρμογή έχουν οι διατάξεις της γενικής οδηγίας 95/46/ΕΚ (βλ. και σημείο 11 προοιμίου), γιαυτό και οι διατάξεις της οδηγίας αυτής χαρακτηρίζονται ως «θυγατρικές» σε σχέση με εκείνες της οδηγίας 95/46/ΕΚ<sup>38</sup>. Παρολαυτά, η οδηγία 97/66 είναι ευρύτερη από την γενική οδηγία για την προστασία των προσωπικών δεδομένων, στο μέτρο που καλύπτει τα νόμιμα συμφέροντα όχι μόνον των φυσικών αλλά και των νομικών προσώπων, ενώ περιλαμβάνει και ζητήματα προστασίας της ιδιωτικής ζωής που δεν

συνδέονται άμεσα με την επεξεργασία των δεδομένων. Ειδικότερα, η εν λόγω οδηγία περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, και διατάξεις για τα παρακάτω θέματα: την ασφάλεια των πληροφοριών που διαβιβάζονται μέσω δημοσίων τηλεπικοινωνιακών δικτύων, το απόρρητο των επικοινωνιών, τους περιορισμούς στην έκταση και στο χρόνο επεξεργασίας δεδομένων κίνησης και χρέωσης από τους φορείς παροχής υπηρεσιών, την ένδειξη της ταυτότητας και περιορισμούς αναγνώρισης καλούσας και συνδεδεμένης γραμμής, τον εντοπισμό κακόβουλων και ενοχλητικών κλίσεων, το δικαίωμα των συνδρομητών να μην εμφανίζονται σε τηλεφωνικούς καταλόγους, κ.ά.

Πρέπει πάντως να αναφερθεί ότι πρόσφατα, δόθηκε στη δημοσιότητα πρόταση οδηγίας για την αντικατάσταση της οδηγίας 97/66/ΕΚ, ώστε να παρέχεται ευρύτερη προστασία των προσωπικών δεδομένων δηλαδή σε όλους τους τομείς των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και όχι μόνο στον τηλεπικοινωνιακό τομέα<sup>39</sup>.

Αξίζει τέλος να αναφερθεί ότι η Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση περιλαμβάνει ένα νέο άρθρο (286 ΕΚ) το οποίο ορίζει ότι, από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1999, οι κοινοτικές πράξεις για την προστασία του ατόμου όσον αφορά την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, εφαρμόζονται στα όργανα και στους οργανισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο κατάρτισε πρόσφατα το "Χάρτη Θεμελιωδών Δικαιωμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης"<sup>40</sup>, όπου ενσωματώθηκε και η προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα.

## **6. Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ**

Τα άρθρα 9, 5 παρ. 1 και 2 και 19, του ελληνικού Συντάγματος κατοχυρώνουν το απαραβίαστο της ιδιωτικής και οικογενειακής ζωής του ατόμου καθώς και το απόρρητο των επικοινωνιών. Παράλληλα, για την προστασία του απορρήτου των επικοινωνιών έχουν θεσπιστεί τα άρθρα 370Β και 370Γ του Ποινικού Κώδικα<sup>41</sup>.

Υπενθυμίζουμε ακόμα τις διατάξεις των άρθρων 9 παρ. 10-13 και 4 παρ. 6 ν. 2251/94 για την προστασία του καταναλωτή που βασίζονται στην ίδια προβληματική, της προστασίας της ιδιωτικής ζωής των ατόμων υπό τη συγκεκριμένη ιδιότητά τους ως καταναλωτών. Οι διατάξεις αυτές έχουν παράλληλη εφαρμογή με τις ρυθμίσεις για τη προστασία του ατόμου από την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων ν. 2472/97 που θα εξετάσουμε παρακάτω, εφόσον βεβαίως πληρούται το πραγματικό τους. Ενώ η νομοθεσία προστασίας των καταναλωτών αποβλέπει στην προστασία των

ατόμων ως παραγόντων της αγοράς, η προστασία της ιδιωτικής σφαίρας αποτελεί ένα θεμελιώδες δικαίωμα των ατόμων ως πολιτών. Θα μπορούσαμε να πούμε πώς η προστασία από την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων προσφέρει στην κοινωνία της πληροφορίας ό,τι και η προστασία του καταναλωτή στη βιομηχανική κοινωνία.

Η χώρα μας συγκαταλέγεται μεταξύ των τελευταίων ευρωπαϊκών κρατών, και πάντως η τελευταία μεταξύ χωρών της ΕΕ, που υιοθέτησαν ρυθμίσεις για την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων και την προστασία των ατόμων από αυτήν, παρόλον ότι οι νομοπαρασκευαστικές προσπάθειες έχουν μια δεκαετή προϋστορία. Αντίθετα, υπήρξε η πρώτη που εναρμονίσθηκε προς την κοινοτική οδηγία<sup>42</sup>. Έτσι, ο ν. 2472/1997 (όπως πολύ πρόσφατα τροποποιήθηκε με το ν. 2819/2000<sup>43</sup>) «για τη συλλογή και επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα» εναρμονίζει την ελληνική νομοθεσία προς την κοινοτική οδηγία 95/46/ΕΚ, ενώ προσαρμογή του ελληνικού δικαίου προς την Οδηγία 97/66/ΕΚ πραγματοποιήθηκε, πρόσφατα, με καθυστέρηση μεγαλύτερη του έτους, με τον συμπληρωματικού χαρακτήρα, ν. 2774/1999 «για την προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στον τηλεπικοινωνιακό τομέα», στον οποίο επαναλαμβάνονται σχεδόν αυτολεξεί οι διατάξεις της οδηγίας 97/66/ΕΚ. Ο ν. 2774/99, που, όπως και η αντίστοιχη οδηγία, δεν παρουσιάζει συστηματική αυτοτέλεια, εντάσσεται στο γενικότερο πλαίσιο των διατάξεων για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα<sup>44</sup>.

Ωστόσο, ως ανποστήμιση για τις καθυστερήσεις ο Έλληνας νομοθέτης, εκμεταλλεύομενος όσο μπορούσε τις υπό των οδηγιών παρεχόμενες δυνατότητες και διακριτικές ευχέρειες, ενίσχυσε ακόμα περισσότερο την προστασία των πολιτών. Τα νομοθετήματα λοιπόν αυτά, παρά τις επί μέρους ατέλειές τους, μπορούν αβίαστα να χαρακτηρισθούν ως προοδευτικά και ικανά να προσφέρουν επαρκή προστασία της ιδιωτικής σφαίρας και του πληροφοριακού αυτοπροσδιορισμού στα άτομα γενικότερα και στους καταναλωτές ειδικότερα. Όμως, η αξία κάθε νόμου φαίνεται κατά κύριο λόγο στην εφαρμογή του. Τούτο μάλιστα ισχύει με ιδιαίτερη έμφαση στη χώρα μας, όπου τα μέχρι στιγμής δεδομένα για τον πραγματοποιούμενο προληπτικό και κατασταλακτικό έλεγχο είναι, δυστυχώς, μάλλον απογοητευτικά<sup>45</sup>.

#### **6.α. Ο ν. 2472 για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα**

Αντικείμενο του ν. 2472/97 είναι η θέσπιση των προϋποθέσεων για την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και σκοπός

του η προστασία των δικαιωμάτων και των θεμελιωδών ελευθεριών των φυσικών προσώπων, ιδίως της ιδιωτικής τους ζωής. Ο νόμος εισάγει ενιαίες ρυθμίσεις για την επεξεργασία των δεδομένων τόσο στο ιδιωτικό όσο και στο δημόσιο τομέα.

Ο έλληνας, όπως άλλωστε και ο κοινοτικός νομοθέτης προσδίδουν στην έννοια των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα μια ευρύτατη έννοια: δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα, είναι κάθε πληροφορία που αναφέρεται στο υποκείμενο των δεδομένων (άρθρο 2 στοιχείο α'), το οποίο με τη σειρά του ορίζεται ως το φυσικό πρόσωπο του οποίου η ταυτότητα είναι γνωστή ή μπορεί να εξακριβωθεί, δηλ. μπορεί να προσδιορισθεί αμέσως ή εμμέσως, ιδίως βάσει αριθμού ταυτότητας ή βάσει ενός ή περισσότερων συγκεκριμένων στοιχείων που χαρακτηρίζουν την υπόστασή του από άποψη φυσική, βιολογική, οικονομική, πολιτιστική, ή κοινωνική (άρθρο 2 στοιχείο γ'). Γίνεται συνεπώς σαφής η πρόθεση του νομοθέτη να καλυφθούν όλες οι πληροφορίες που μπορούν να συσχετισθούν με ένα φυσικό πρόσωπο, ενώ ακόμα και οι πιο κοινές πληροφορίες θεωρούνται προσωπικά δεδομένα. Περαιτέρω, ο έλληνας νομοθέτης φαίνεται να αντιλαμβάνεται ευρέως και την έννοια του αρχείου δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα ή απλά αρχείου, ενόσω το άρθρο 2 στοιχείο ε' το ορίζει ως: σύνολο δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα που αποτελούν ή μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο επεξεργασίας, ευρύτερα συνεπώς από τον Κοινοτικό, το άρθρο 2 στοιχείο γ' του οποίου το ορίζει, όπως είδαμε, ως κάθε διαρθρωμένο σύνολο δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα με γνώμονα συγκεκριμένα κριτήρια. Ως προς την έννοια της επεξεργασίας, ο έλληνας νομοθέτης επαναλαμβάνει σχεδόν αυτολεξεί την αντίστοιχη κοινοτική.

Πρέπει να τονισθεί ότι από το ν. 2472/97 εισάγεται ως θεμελιώδης κανόνας επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων το επιτρεπτό της επεξεργασία τους, *μόνον όταν το υποκείμενο αυτών έχει δώσει τη συγκατάθεσή του* (άρθρο 5 παρ.1). Η συγκατάθεση αυτή πρέπει να είναι ρητή, ελεύθερη, σαφής, ειδική και να παρέχεται από το υποκείμενο των προσωπικών πληροφοριών ύστερα από εκτενή ενημέρωση και πληροφόρηση (άρθρο 2 στοιχ. ια'). Υπενθυμίζουμε ότι στην κοινοτική οδηγία η συγκατάθεση του υποκειμένου αποτελεί απλώς μια από τις διαζευκτικά απαριθμούμενες προϋποθέσεις νόμιμης επεξεργασίας, ως εκ τούτου η ρύθμιση αυτή του έλληνα νομοθέτη είναι επιδοκιμαστέα στο βαθμό που μεταθέτει στο ίδιο το άτομο τη δυνατότητα να αποφασίζει σε κάθε περίπτωση για τα δεδομένα που το αφορούν.



Μόνον κατ' εξαίρεση είναι δικαίικα ανεκτή και επιτρέπεται η επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων χωρίς τη συγκατάθεση του υποκειμένου σύμφωνα με το ν. 2472/97 (άρθρο 5 παρ. 2), όταν δηλ. είναι αναγκαία για:

- α) την εκτέλεση της σύμβασης στην οποία το υποκείμενο των δεδομένων είναι συμβαλλόμενο μέρος,
- β) την εκπλήρωση υποχρέωσης του υπεύθυνου επεξεργασίας που επιβάλλεται από το νόμο,
- γ) τη διαφύλαξη ζωτικού συμφέροντος του υποκειμένου των δεδομένων εφόσον αυτό τελεί σε φυσική ή νομική αδυναμία να παράσχει τη συγκατάθεσή του,
- δ) την εκτέλεση έργου δημοσίου συμφέροντος και
- ε) την ικανοποίηση εννόμου συμφέροντος του υπευθύνου επεξεργασίας, υπό τον όρο ότι αυτό υπερέχει προφανώς των δικαιωμάτων και συμφερόντων του υποκειμένου των δεδομένων.

### 6.β. Η αρχή του σκοπού

Το κομβικό σημείο στο σύστημα ποιοτικών χαρακτηριστικών των προσωπικών δεδομένων, που αποτελούν άλλωστε και τον σκληρό πυρήνα της προστασίας τους, αποτελεί η *αρχή του σκοπού*. Τα δεδομένα δηλαδή πρέπει να συλλέγονται κατά τρόπο θεμιτό και νόμιμο, για καθορισμένους σκοπούς και περαιτέρω να υπάρχει στενή και σαφής σύνδεση της συλλογής και επεξεργασίας των δεδομένων με το σκοπό τον οποίο εξυπηρετούν. Έτσι η αρχή του σκοπού θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως ένα «θεσμικό ανάχωμα που εμποδίζει την πολυλειτουργική συλλογή και χρήση προσωπικών δεδομένων»<sup>46</sup>.

Ειδικότερα, ως προϋπόθεση νόμιμης επεξεργασίας των προσωπικών δεδομένων ορίζεται από το άρθρο 4 ν. 2472, ότι αυτά θα πρέπει: α) Να συλλέγονται κατά τρόπο θεμιτό και νόμιμο για καθορισμένους, σαφείς και νόμιμους σκοπούς, β) να είναι συναφή, πρόσφορα και όχι περισσότερα από όσα κάθε φορά απαιτείται εν όψει των σκοπών της επεξεργασίας, γ) να είναι ακριβή, δ) να διατηρούνται σε μορφή που να επιτρέπει τον προσδιορισμό της ταυτότητος των υποκειμένων τους μόνον κατά τη διάρκεια της περιόδου που απαιτείται, κατά την κρίση της Αρχής Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων (στο εξής: η Αρχή) για την πραγματοποίηση των σκοπών της συλλογής τους και της επεξεργασίας τους, και ε) επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα επιτρέπεται μόνο όταν το υποκείμενο των δεδομένων έχει δώσει τη συγκατάθεσή του. Με την τήρηση των υποχρεώσεων αυτών βαρύνεται ο υπεύθυνος επεξεργασίας, ενώ η διατήρηση των προσωπικών

δεδομένων μετά την παρέλευση του απαραίτητου για την πραγματοποίηση των σκοπών της συλλογής και επεξεργασίας χρόνου, επιτρέπεται μόνον για ιστορικούς, επιστημονικούς ή στατιστικούς σκοπούς.

Από τις προαναφερθείσες ρυθμίσεις προκύπτει ότι δεν επιτρέπεται η συλλογή και επεξεργασία προσωπικών δεδομένων για ενδεχόμενη μελλοντική χρήση τους, και ακόμα, ότι δεν είναι νόμιμη η χρήση τους για σκοπούς διαφορετικούς από τους αρχικά ορισμένους, ζητήματα που έχουν προφανώς ιδιαίτερη βαρύτητα στην περίπτωση της εμπορευματοποίησης των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα<sup>47</sup>. Τέλος, εννοείται ότι, η αρχή του σκοπού προσδιορίζει και τη χρονική διάρκεια του επιτρεπτού της τήρησης των δεδομένων.

#### **6.γ. Τα ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα**

Σύμφωνα με το ν. 2472/97 τα προσωπικά δεδομένα, σε αντιστοιχία όχι μόνο με την Οδηγία (άρθρο 8), αλλά και με την κλασική αντίληψη διαχωρισμού της ιδιωτικότητας σε σφαίρες λιγότερο ή περισσότερο προσπελάσιμες από τρίτους, αντίληψη που έστω και υπό διαφορετική προσέγγιση, είχε εισαχθεί ήδη από τη Σύσταση (108) του Συμβουλίου της Ευρώπης (άρθρο 6), διακρίνονται σε: κοινά, η επεξεργασία των οποίων υπόκειται στις προαναφερθείσες ουσιαστικές προϋποθέσεις και σε *ευαίσθητα*, για τα οποία τίθενται αυστηρότερες προϋποθέσεις και ως γενικός κανόνας τίθεται η απαγόρευση της επεξεργασίας τους.

Ειδικότερα, για τα ευαίσθητα δεδομένα, δηλαδή αυτά που αφορούν τη φυλετική ή εθνική προέλευση, τα πολιτικά φρονήματα, τις θρησκευτικές ή φιλοσοφικές πεποιθήσεις, τη συμμετοχή σε ένωση, σωματείο και συνδικαλιστική οργάνωση, την υγεία, την κοινωνική πρόνοια και την ερωτική ζωή, όπως και τα σχετικά με ποινικές διώξεις ή καταδίκες (άρθρο 2 στοιχείο β'), θεσπίζεται ως *κανόνας η απαγόρευση της συλλογής και επεξεργασίας τους* (άρθρο 7 παρ. 1), εκτός εάν πληρούνται οι ουσιαστικές προϋποθέσεις που ορίζονται δεσμευτικά από το νόμο (βλ. άρθρο 7 παρ. 2) και, πάντως, μόνον κατόπιν αδείας της Αρχής. Οι προβλεπόμενες από το νόμο εξαιρέσεις δεν αποτελούν ασφαλώς αυθαίρετες αξιολογήσεις του νομοθέτη αλλά αντιστοιχούν σε άλλα προστατευτέα έννομα αγαθά και δικαιώματα.<sup>48</sup>

Ειδικότερα, η συλλογή και επεξεργασία ευαίσθητων δεδομένων επιτρέπεται κατ' εξαίρεση όταν συντρέχουν μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- α)** Το υποκείμενο έδωσε τη γραπτή συγκατάθεση του εκτός εάν η συγκατάθεση έχει αποσπασθεί με τρόπο που αντίκειται στο

- νόμο ή τα χρηστά ήθη ή νόμος ορίζει ότι η συγκατάθεση δεν αίρει την απαγόρευση.
- β) Η επεξεργασία είναι αναγκαία για τη διαφύλαξη ζωτικού συμφέροντος του υποκειμένου, εάν τούτο τελεί σε φυσική ή νομική αδυναμία να δώσει τη συγκατάθεσή του.
  - γ) Η επεξεργασία αφορά αποκλειστικά δεδομένα του υποκειμένου, τα οποία δημοσιοποιεί ή του είναι αναγκαία για την αναγνώριση ή άσκηση ή υπεράσπιση δικαιωμάτων του ενώπιον δικαστηρίου.
  - δ) Η επεξεργασία αφορά θέματα υγείας και εκτελείται από πρόσωπο που ασχολείται κατ' επάγγελμα με την παροχή υπηρεσιών υγείας και υπόκειται σε καθήκον εχεμύθειας ή σε συναφείς κώδικες δεοντολογίας, υπό τον όρο ότι η επεξεργασία είναι απαραίτητη για την ιατρική πρόληψη, διάγνωση, περίθαλψη ή τη διαχείριση υπηρεσιών υγείας.
  - ε) Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για την εξυπηρέτηση των αναγκών της εθνικής ασφάλειας, καθώς επίσης και για την εξυπηρέτηση των αναγκών της εγκληματολογικής ή σωφρονιστικής πολιτικής, όταν εκτελείται από δημόσια Αρχή και αφορά τη διακρίβωση εγκλημάτων, ποινικές καταδίκες και μέτρα ασφάλειας.
  - στ) Η επεξεργασία πραγματοποιείται για ερευνητικούς και επιστημονικούς αποκλειστικά σκοπούς και υπό τον όρο ότι τηρείται η ανωνυμία και λαμβάνονται όλα τα απαραίτητα μέτρα για την προστασία των δικαιωμάτων των προσώπων στα οποία αναφέρονται.
  - ζ) Η επεξεργασία αφορά δεδομένα δημοσίων προσώπων, εφόσον αυτά συνδέονται με την άσκηση δημοσίου λειτουργήματος ή τη διαχείριση συμφερόντων τρίτων, και πραγματοποιείται αποκλειστικά για την άσκηση του δημοσιογραφικού επαγγέλματος. Η άδεια της αρχής χορηγείται μόνο εφόσον η επεξεργασία είναι απολύτως αναγκαία για την εξασφάλιση του δικαιώματος πληροφόρησης επί θεμάτων δημοσίου ενδιαφέροντος καθώς και στο πλαίσιο καλλιτεχνικής έκφρασης και εφόσον δεν παραβιάζεται καθ' οιονδήποτε τρόπο το δικαίωμα προστασίας της ιδιωτικής και οικογενειακής ζωής.

#### **6.δ. Τα δικαιώματα του υποκειμένου των δεδομένων**

Ο ν. 2472 αναγνωρίζει συγκεκριμένα δικαιώματα στα υποκείμενα των δεδομένων και εξοπλίζει τα θιγόμενα από την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων πρόσωπα με συγκεκριμένα μέσα άμυνας<sup>49</sup>, παράλληλα όμως αντανακλώνται μέσω των ρυθμίσεων αυτών οι προθέσεις του νομοθέτη για πληρέστερο έλεγχο και μεγαλύτερη

διαφάνεια. Ειδικότερα, από το άρθρο 11 καθιερώνεται αφενός αυτοτελές δικαίωμα προηγούμενης ενημέρωσης των προσώπων για βασικά στοιχεία της επεξεργασίας, όπως για την ταυτότητα του υπευθύνου της επεξεργασίας και τον σκοπό της επεξεργασίας, αφετέρου δε και αντίστοιχη υποχρέωση του υπευθύνου της επεξεργασίας. Περαιτέρω, ιδιαίτερο ειδικό βάρος αποκτά το δικαίωμα πρόσβασης στα αρχεία, δεδομένου ότι παρέχει τη δυνατότητα στους ενδιαφερομένους να διαπιστώσουν εάν έχουν καταχωρηθεί δεδομένα που τους αφορούν (άρθρο 12). Εδώ, αξίζει να σημειωθεί το θετικό γεγονός ότι ο έλληνας νομοθέτης υπήρξε πολύ πιο φειδωλός από τον κοινοτικό όσον αφορά τις εξαιρέσεις στο δικαίωμα πρόσβασης (άρθρο 13 οδηγίας 95/46/EK).

Η νομοθετική θωράκιση του υποκειμένου των δεδομένων συνίσταται στο δικαίωμα αντίρρησης που του παρέχεται από το άρθρο 13 του ν. 2472/97. Το δικαίωμα αυτό διακρίνει ο νόμος σε γενικό, που συνίσταται στο δικαίωμα του να προβάλει οποτεδήποτε αντιρρήσεις για την επεξεργασία των δεδομένων που το αφορούν και στο ειδικό που συνίσταται στο δικαίωμα του ατόμου υπό την ιδιότητά του ως καταναλωτή να ζητάει να μην περιλαμβάνονται τα δεδομένα που το αφορούν σε αρχεία με σκοπό τη διαφήμιση ή/και την προώθηση πωλήσεως αγαθών ή υπηρεσιών εξ αποστάσεως. Εν προκειμένω, η Αρχή οφείλει να τηρεί Μητρώο με τα στοιχεία των προσώπων που δεν επιθυμούν να συμπεριλαμβάνονται σε αρχεία δεδομένων για διαφημιστικούς σκοπούς. Πρόκειται για την αποκαλούμενη από τη θεωρία «λίστα του Ροβινσώνα»<sup>50</sup>, την οποία οι υπεύθυνοι επεξεργασίας των σχετικών αρχείων έχουν την υποχρέωση να συμβουλευούνται πριν από κάθε επεξεργασία και να διαγράφουν από το αρχείο τους τα πρόσωπα αυτά. Αξίζει να σημειωθεί ότι και στην πρόσφατη οδηγία 2000/31/EK για το ηλεκτρονικό εμπόριο (άρθρ. 7 παρ. 2) προβλέπεται η υποχρέωση των κρατών μελών για τήρηση «μητρώων επιλογών» (opt out registers), όπου μπορούν να εγγράφονται τα φυσικά πρόσωπα που δεν επιθυμούν να λαμβάνουν ηλεκτρονικό ταχυδρομείο για εμπορικές επικοινωνίες που δεν έχουν ζητήσει (unsolicited e mail). Τα μητρώα αυτά οφείλουν να συμβουλευονται οι φορείς παροχής υπηρεσιών κοινωνίας των πληροφοριών σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Τέλος, εισάγεται δικαίωμα προσωρινής δικαστικής προστασίας, κατά τον ανεπιτυχή τίτλο του άρθρου 14 ν. 2472/97. Πρόκειται κατ' ουσίαν για δικαίωμα να ζητηθεί η μη εφαρμογή μιας απόφασης που έχει δυσμενείς συνέπειες για το άτομο και εφόσον η απόφαση έχει ληφθεί αποκλειστικά με αυτοματοποιημένη επεξεργασία στοιχείων, δηλαδή χωρίς την ανθρώπινη κρίση και αξιολόγηση. Η

δυνατότητα αυτή παρέχεται μόνο σε περιπτώσεις όπου η επεξεργασία αποβλέπει σε αξιολόγηση στοιχείων της προσωπικότητας του ατόμου, όπως π.χ. η αποδοτικότητα στη εργασία, η οικονομική του φερεγγυότητα, η αξιοπιστία του και η εν γένει συμπεριφορά του ατόμου.

### **6.ε. Η Αρχή Προστασίας των Προσωπικών Δεδομένων**

Μοχλό εφαρμογής των ρυθμίσεων του ν. 2472/97, αποτελεί η Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων, η οποία συνιστάται με το νόμο αυτό ως ανεξάρτητη διοικητική αρχή και στην οποία ο νόμος παρέσχε ευρύτατες αρμοδιότητες προληπτικές και κατασταλτικές (άρθρα 15 επ.). Η Αρχή είναι ουσιαστικά το θεμέλιο του συστήματος επάνω στο οποίο οικοδομείται ο ελεγκτικός μηχανισμός και ο μηχανισμός τήρησης και εφαρμογής του νόμου 2472/97. Οι αποφάσεις της Αρχής υπόκεινται βεβαίως σε δικαστικό έλεγχο.

Έτσι, την Αρχή επιφορτίζει κατ' αρχήν ο νόμος με τρία συστήματα προληπτικού ελέγχου<sup>51</sup>: i) σύστημα σύμφωνα με το οποίο ο υπεύθυνος επεξεργασίας οφείλει να της γνωστοποιεί εγγράφως, τη δημιουργία, τήρηση και λειτουργία κάθε αρχείου δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, ii) σύστημα προηγούμενης άδειας από την Αρχή για τη συλλογή και επεξεργασία των ευαίσθητων δεδομένων, και iii) σύστημα προηγούμενης ενημέρωσης του υποκειμένου πριν από κάθε επεξεργασία (εκτός από τις περιοριστικά στο νόμο αναφερόμενες εξαιρέσεις που εξετάσαμε).

Με την καθιέρωση του συστήματος γνωστοποίησης των αρχείων προσωπικών δεδομένων, όπως και με την τήρηση των αντίστοιχων δημοσίων μητρώων από την Αρχή Ελέγχου, ο νομοθέτης αποσκοπεί: α) στη δημιουργία μιας ευρείας βάσης πληροφόρησης της αρχής για την άσκηση των αρμοδιοτήτων της, β) στην εξασφάλιση της διαφάνειας της ροής πληροφοριών στο κράτος και στην οικονομία και γ) στη διαπαιδαγώγηση αυτών που επεξεργάζονται δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα.<sup>52</sup>

Όμως και ο κανονιστικός ρόλος τη Αρχής είναι πολύ σημαντικός (άρθρο 19). Έτσι η Αρχή εκδίδει οδηγίες προς το σκοπό ενιαίας εφαρμογής των ρυθμίσεων που αφορούν την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα καθώς και κανονιστικές πράξεις για τη ρύθμιση διαφόρων τεχνικών θεμάτων. Παράλληλα, στην Αρχή αναγνωρίζει ο νόμος συμβουλευτικές και γνωμοδοτικές αρμοδιότητες στην παραγωγή δικαίου, όπως π.χ. την παροχή της γνώμης της για κάθε ρύθμιση που αφορά την επεξεργασία και προστασία δεδομένων.

Τέλος, στις κατασταλτικές αρμοδιότητες της Αρχής εντάσσονται οι ευρείες διοικητικές (άρθρο 21), ποινικές (άρθρο 22) και αστικές (άρθρο 23) κυρώσεις που ο ν. 2472/1997 παρέχει στην Αρχή.

Αποτελεί κοινό τόπο ότι οι αυξημένες αρμοδιότητες που ο νόμος παρέχωρησε στην Αρχή είναι ευθέως ανάλογες με τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει στο έργο της. Όπως ορθά παρατηρείται<sup>53</sup>, η Αρχή κινδυνεύει να καταρρεύσει κάτω από το δυσβάσταχτο βάρος που συνεπάγεται το σύστημα προληπτικού ελέγχου και η αναπόφευκτη γραφειοκρατικοποίηση της οργάνωσης και λειτουργίας της, με άμεσο συνεπακόλουθο τον κίνδυνο να παραμεληθεί ο κατασταλτικός έλεγχος. Ακόμα, η πολιτική στάθμισης αντίρροπων συμπερόντων που εξ ορισμού οφείλει να υιοθετεί η Αρχή καθώς και η αναγκαστική εξυπηρέτηση και του ευρύτερου δημοσίου συμφέροντος, δεν μπορούν ασφαλώς να κριθούν ως απόκλιση των στόχων και του σκοπού τον οποίο έχει κληθεί να υπηρετήσει αλλά ως μια λογική συνέπεια των αρμοδιοτήτων της<sup>54</sup>.

Άλλωστε η αποτελεσματικότητα στην προστασία των προσωπικών δεδομένων και η εφαρμογή του νόμου δεν εξαρτάται μόνον από τις εξουσίες και τη δράση της ελέγχουσας Αρχής, αλλά πρωτίστως από τη θέση που κατέχει η προστασία των προσωπικών πληροφοριών στην κλίμακα αξιών του συνολικού πολιτικού συστήματος του τόπου καθώς και από την απήχηση του προβληματισμού αυτού στην κοινή γνώμη και τους πολιτικούς θεσμούς.

## ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Πρβλ. Π. Περάκη, Ασφάλεια Πληροφοριών. Η προστασία της ιδιωτικής ζωής από τις νέες τεχνολογίες της πληροφορίας και της επικοινωνίας, 1995, σ. 329 επ., Σ. Σημίτη, Η/Υ και νομική παιδεία, Αρμενόπουλος, 1980, σ. 525 επ., του ιδίου, Νομικό και πολιτικό πλαίσιο της προστασίας των προσωπικών πληροφοριών και της ιδιωτικής σφαιράς, Τ. Μαρίνου, Οι Η/Υ και το Δίκαιο (1991) σ. 106-107.
2. Βλ. π.χ. το γαλλικό σύστημα: "Systeme automatise pour les fichiers administratifs et le repertoire des individus" (γνωστό ως "SAFARI"!!!), που προοριζόταν να διασυνδέσει, με τη βοήθεια ενός "εθνικού αναγνωριστή" μεταξύ άλλων και τα προσωπικά δεδομένα που είχαν συγκεντρωθεί από τα Υπουργεία υγείας, εσωτερικών, άμυνας και εκπαίδευσης καθώς και εκείνα των οργανισμών κοινωνικής ασφάλισης και της Τράπεζας της Γαλλίας. Η δεκαετία του '70 χαρακτηρίζεται ως δεκαετία του εθνικού αναγνωριστή.
3. Η προστασία του ατόμου από την αυτόματη επεξεργασία προσωπικών του πληροφοριών αντιμετωπίστηκε για πρώτη φορά από τον

- περίφημο νόμο του ομόσπονδου κρατιδίου της Έσσης στη Γερμανία το 1970. Ακολούθησαν ο Σουηδικός νόμος του 1973, οι νόμοι της Αυστρίας, της Γαλλίας, της Δανίας και της Νορβηγίας (1978), της Ιρλανδίας (1981), της Βρετανίας (1984) κ.ο.κ. Στις Η.Π.Α., αντιστοίχως, θεσπίστηκαν ο Privacy Act το 1974 και ο μεταγενέστερος Computer Matching and Privacy Act το 1981, ενώ στον Καναδά σχετικός είναι ο νόμος για τα ανθρώπινα δικαιώματα (άρθρα 49-62). Βλ. *Ellger R., Der Datenschutz im grenzüberschreitenden Datenverkehr* 1990, σ. 85 επ., *Simitis S., Dammann u.a. BDSG Komm.*, *Μαρίνου Α., Οι Η/Υ και το Δίκαιο*, σ. 93 επ.
4. Γίνεται συχνά αναφορά στο "δικαίωμα πρόσβασης" που θεωρείται ότι ανήκει στη "νέα γενιά των δικαιωμάτων του ανθρώπου", με το οποίο κατοχυρώνεται το δικαίωμα κάθε ατόμου να λαμβάνει γνώση εάν οι προσωπικές του πληροφορίες έχουν καταστεί αντικείμενο επεξεργασίας από αρχεία πληροφοριών, το περιεχόμενό τους, το σκοπό της επεξεργασίας τους και την ενδεχόμενη μετάδοσή τους σε τρίτους. Πρβλ. *Περάκη*, ό.π. σ. 337.
  5. Βλ. Σύσταση για τις "κατευθυντήριες γραμμές οι οποίες αναφέρονται στην προστασία της ιδιωτικής ζωής και στις διασυννοριακές ροές δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα" της 23.9.1980 και κατευθυντήριες γραμμές για την προστασία των ιδιωτικών δεδομένων (4/85) και για την ασφάλεια των πληροφοριακών συστημάτων (11/92). Θα πρέπει να τονισθεί ότι ο ΟΟΣΑ, μέσω της Σύστασης αυτής έχει ως πρωταρχικό στόχο την απελευθέρωση της ροής δεδομένων μεταξύ των κρατών μελών του ώστε να ενισχυθεί η διακρατική οικονομική ανάπτυξη στον τομέα αυτό και όχι αυτή καθαυτή την προστασία του ατόμου. Αντιθέτως, η Σύμβαση του Συμβουλίου της Ευρώπης εστιάζει στην προστασία της ιδιωτικής ζωής, ενώ το άρθρο 12 της Σύμβασης, που αφορά στη διασυννοριακή ροή και στην ανταλλαγή δεδομένων, φαίνεται μάλλον να την δυσχεραίνει παρά να την ενισχύει. Πρβλ. *Λυκούρη*, *Εναρμόνιση του Δικαίου προστασίας του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στην ΕΕ, ΝοΒ (1997)*, σ.549.
  6. Η Σύμβαση υπογράφηκε το 1981 από όλα τα κράτη μέλη του Συμβουλίου της Ευρώπης και επικυρώθηκε από τη χώρα μας με το ν. 2068/92 (ΦΕΚ 118, 9 Ιουλίου 1992), που είχε όμως παραμείνει ανεφάρμοστος μέχρι την εισαγωγή του ν. 2472/97. Πολύ σημαντικές είναι και οι Συστάσεις (Recommendations) που έχουν κατά καιρούς υιοθετηθεί από το Συμβούλιο της Ευρώπης σε συγκεκριμένους τομείς προστασίας των προσωπικών πληροφοριών, όπως: ιατρικές βάσεις δεδομένων, κοινωνική ασφάλιση, μάρκετινγκ, δεδομένα για εργαζομένους, εμπορευματοποίηση δεδομένων του δημόσιου τομέα, δεδομένα της αστυνομίας, δεδομένα στις τηλεπικοινωνίες κ.ά. Οι πιο πρόσφατες εργασίες του Συμβουλίου της Ευρώπης είναι: η Σύσταση R (97) 5, σχετικά με την προστασία ιατρικών δεδομένων και η σύμβαση R (97) 18 σχετικά με την προστασία προσωπικών δεδομένων που συλλέγονται και επεξεργάζονται για στατιστικούς

- λόγους, ενώ σύντομα αναμένεται να εγκριθούν από την Επιτροπή Υπουργών και οι κατευθυντήριες οδηγίες για την επεξεργασία δεδομένων στη λεωφόρο των επικοινωνιών.
7. Υιοθετήθηκαν από τη Γενική Συνέλευση του ΟΗΕ στις 14 Δεκεμβρίου 1990, A/RES/45/95. [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/media/dataprot/inter/un.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/media/dataprot/inter/un.htm)
  8. *Μήτρου*, Τεχνολογία και Προστασία Προσωπικών Δεδομένων (1997) σ. 194, Περάκης, ό.π., σ. 330.
  9. *Μήτρου*, Η αρχή προστασίας προσωπικών δεδομένων, σ. 42 επ.
  10. Βλ. αποτελέσματα συνδιάσκεψης της Οτάβα (1998). Πρόσφατα, (9.12.1999) και μετά από ένα δεκαοκτάμηνο συζητήσεων, οι εμπειρογνώμονες των κρατών μελών του ΟΟΣΑ, κατέληξαν στη ψήφιση ενός πολύ σημαντικού κειμένου με κατευθυντήριες διατάξεις "για την προστασία των καταναλωτών στα πλαίσια του ηλεκτρονικού εμπορίου": <http://www.oecd.org>.
  11. Βλ. επίσης και συζητήσεις στα πλαίσια του Global Business Dialogue που ξεκίνησε με βάση την ανακοίνωση της Επιτροπής της 4.2.1998 με τίτλο: "Παγκοσμιοποίηση και κοινωνία των πληροφοριών- Η ανάγκη για ενισχυμένο διεθνή εντοπισμό" COM (1998) 50 τελικό.
  12. *Καράκωστας*, Το δίκαιο των Μ.Μ.Ε., σ. 325.
  13. *Τουντόπουλος*, Η προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, ΔΕΕ (2000) σ.476, *Kutscha, Datenschutz durch Zweckbindung-ein Auslauf model? ZRP 1999*, σ.. 157.
  14. *Καράκωστας*, Το δίκαιο των Μ.Μ.Ε., σ. 325.
  15. Πρβλ. Graf von Westerholt, Festagabe für Friedrich-Karl Baier, 1996, σ. 561 επ.
  16. *Περάκης*, ό.π., σ. 333.
  17. Οι χρήστες του Internet αυξάνονται ετησίως με αλματώδεις ρυθμούς σε παγκόσμια κλίμακα. Έτσι, π.χ., το 1996 οι χρήστες υπολογίζονταν σε 40.000.000 άτομα, το 2000 σε 200.000.000, ενώ αναμένεται έως το 2005, να έχει συνδεθεί με το Διαδίκτυο το ήμισυ του πληθυσμού της Ευρώπης.
  18. Όπως χαρακτηριστικά λέγεται, με την ανάπτυξη που παρουσιάζει το ηλεκτρονικό εμπόριο, ο κόσμος βρίσκεται στο κατώφλι μιας νέας επανάστασης (OECD, Policy Brief No 1-1997). Εκτιμήσεις λ.χ. του Παρατηρητηρίου Ηλεκτρονικού Εμπορίου που κατάρτισε η Gartner Consulting σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο Τεχνολογίας της Πληροφορίας και την ΕΕ, υπολογίζουν ότι ο όγκος των πωλήσεων μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου αναμένεται να αυξηθεί 40 φορές κατά τα έτη 1998-2003 και να υπερβεί το 15% του συνόλου των πραγματοποιούμενων παγκοσμίως πωλήσεων. Βλ. *eEurope*, Βρυξέλλες, 8.3.2000, COM (2000) 130 final. Υπολογίζεται ότι ο όγκος των συναλλαγών μέσω του Ιντερνετ ανέρχονται σήμερα (2000) σε 17 δισεκατομμύρια euro στην ΕΕ και ότι θα φθάσει τα 340 δισεκατομμύρια euro μέχρι το 2003, ενώ σε παγκόσμιο επίπεδο αναμένεται να φθάσει τα 1,4 τρισεκατομμύρια δολάρια, μέχρι το 2003 (πηγή: Forrester Research). Ωστόσο, πρέπει να επισημάνουμε



- ότι μόνον το 15% των πραγματοποιούμενων συναλλαγών αφορούν συναλλαγές επιχειρήσεων με καταναλωτές (B2C), ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό πραγματοποιούμενων on line συναλλαγών αφορά εκείνες μεταξύ επιχειρήσεων (B2B). Βλ. [http://europa.eu.int/comm/information\\_society/eeurope/objective](http://europa.eu.int/comm/information_society/eeurope/objective)
19. Αυτό σημαίνει προφανώς ότι οι πληροφορίες που αποστέλλονται με τη μορφή αιτήματος http είναι περισσότερες από εκείνες που απαιτούνται για την επαφή με τον εξυπηρετητή. Βλ. Σύσταση 1/99 Ομάδας εργασίας για την προστασία των φυσικών προσώπων έναντι της επεξεργασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, 5093/98/τελικό WP 17.
  20. Το cookie ειδικότερα, μπορεί να χαρακτηριστεί ως μια καταγραφή των πληροφοριών που αποστέλλονται από κάποιον εξυπηρετητή του web στο χρήστη, με σκοπό τη μελλοντική αναγνώριση του εν λόγω υπολογιστή όταν θα επισκεφθεί την ίδια θέση στο web. Οι φυλλομετρητές από την άλλη μεριά, είναι προγράμματα λογισμικού ειδικά σχεδιασμένα, μεταξύ άλλων, προκειμένου να παρουσιάζουν υλικό που είναι διαθέσιμο στο Ίντερνετ, εξασφαλίζουν δε την επικοινωνία μεταξύ του υπολογιστή του χρήστη (πελάτη) και του απομακρυσμένου υπολογιστή στον οποίο βρίσκεται αποθηκευμένη η πληροφορία. Βλ. Σύσταση 1/99.
  21. *Μήτρου, Τεχνολογία...* σ. 198.
  22. Βλ. και Σύσταση 1/98 για τα ηλεκτρονικά συστήματα κράτησης θέσεων των αεροπορικών εταιριών (CRS) XVD/5009/98 τελικό.
  23. *Μήτρου, ό.π., σ. 197, Σταθόπουλος, Η χρήση προσωπικών δεδομένων και η διαπάλη μεταξύ των ελευθεριών των κατόχων τους και των ελευθεριών των υποκειμένων τους, ΝοΒ (2000), σ. 2 επ.* Για το σκοπό ακριβώς της δημιουργίας του βιοπορτραίτου (profile) των ατόμων από τις συλλεγόμενες από το Διαδίκτυο πληροφορίες και εν συνεχεία την εμπορική εκμετάλλευση αυτών έχουν συσταθεί ήδη αρκετές εταιρίες όπως π.χ. η doubleclick, η enage technologies κ.ά.
  24. *Μήτρου, Τεχνολογία...* , σ. 196.
  25. Το ζήτημα αυτό εξετάζεται ειδικά στην Έκθεση για το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και την προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα η οποία εγκρίθηκε από την CNIL (Commission National de l' Informatique et des Libertes) στις 14.10. 1999, βλ. σε: [www.cnil.fr](http://www.cnil.fr).
  26. ΕΕ C 128, σ. 32-50 (ψηφίστηκε από το Κοινοβούλιο στις 4.5.2000).
  27. ΕΕ L 144, 4.6.97, σ. 9.
  28. Βλ. *Αλεξανδρίδου, Η πρόταση οδηγίας της ΕΕ για το ηλεκτρονικό εμπόριο και η προστασία του καταναλωτή, ΔΕΕ (2000), σ. 124.*
  29. ΦΕΚ Β' 1545/18.12.00. Πρόκειται για την προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας προς την οδηγία 97/7/ΕΚ για τις συμβάσεις από απόσταση.
  30. Πρβλ. *Κ. Άνθιμου, Το δικαίωμα πληροφοριακού αυτοκαθορισμού του ατόμου ως έκφανση του δικαιώματος της προσωπικότητας, ΚριτΕ 1998/1, σ.166, Σταθόπουλου, ό.π., σ. 7.*

31. Σταθόπουλος, ό.π., σ. 4, Παπαδημητρίου, Σύγχρονα προβλήματα της προστασίας των θεμελιωδών δικαιωμάτων, σ. 88 επ., *Γέροντα*, Το δικαίωμα αυτοδιάθεσης των πληροφοριών, το Σ., 1997, σ. 867. Σημειώτέον ότι τις ΗΠΑ και στον Καναδά υφίσταται ειδικό νομικό πλαίσιο για την ηλεκτρονική επεξεργασία προσωπικών πληροφοριών από φορείς του δημοσίου τομέα, ενώ σε ότι αφορά τον ιδιωτικό τομέα υφίστανται πρακτικές αυτορρύθμισης. Αντίθετα, στις χώρες της ΕΕ η νομική προστασία αφορά κατά κανόνα δραστηριότητες φορέων τόσο του ιδιωτικού όσο και του δημόσιου τομέα. Η Επιτροπή εξέδωσε, σχετικά, ένα πράσινο βιβλίο με τίτλο: "Πληροφορίες του δημόσιου τομέα: ένας πόρος κλειδί για την Ευρώπη" COM(1998). Το κύριο αντικείμενο της πράσινης αυτής βίβλου συνίσταται στην προώθηση συζήτησης για το πως μπορεί να καταστεί μια πληροφορία που κατέχει ο δημόσιος τομέας περισσότερο προσπελάσιμη στους πολίτες και τις επιχειρήσεις καθώς και στην αναγκαιότητα ή μη εναρμόνισης των εθνικών νομοθεσιών στο θέμα αυτό.
32. OJ L 281 της 23.11.1995, σ. 31-50. Βλ. ανάλυση αυτής σε *J. Dickie*, Internet and e commerce law in the EU, 1999, σ. 54 επ.
33. OJ L 24, 30.1.1998, σ. 1-8.
34. *J. Dickie*, ό.π., σ. 57.
35. Βλ. σχετικά και τη συμφωνία "Ασφαλούς Λιμένα" μεταξύ ΕΕ και ΗΠΑ (όπου, όπως προαναφέρθη στην υποσημ. 30, ισχύουν κώδικες αυτορρύθμισης για την προστασία προσωπικών δεδομένων του ιδιωτικού τομέα) και που αναμένεται να εγκριθεί σύντομα από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο. Πρόκειται για μηχανισμό πιστοποίησης ότι αμερικανικές επιχειρήσεις πληρούν τις απαιτήσεις της ΕΕ για επαρκή προστασία των προσωπικών δεδομένων.
36. Η οδηγία 90/388 αποτελεί το κυριότερο κείμενο ελευθέρωσης στον τηλεπικοινωνιακό τομέα και υπήρξε το πρότυπο για τη μεταγενέστερη ελευθέρωση σε επί μέρους τομείς των τηλεπικοινωνιών όπως π.χ. την οδηγία 94/46 για τις δορυφορικές επικοινωνίες, την οδηγία 95/51 για την κατάργηση των περιορισμών μετάδοσης μέσω δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης και την οδηγία 96/2 για την ελευθέρωση των κινητών και προσωπικών επικοινωνιών. Με την οδηγία αυτή έγινε σαφές ότι η ύπαρξη ειδικών ή αποκλειστικών δικαιωμάτων υπέρ των οργανισμών τηλεπικοινωνιών είναι αντίθετη προς το κοινοτικό δίκαιο γιατί οδηγεί σε καταστρατήγηση των διατάξεων για την ελεύθερη εγκατάσταση και παροχή υπηρεσιών (άρθρ. 52 επ. και 59 επ. ΣυνθΕΚ), αλλά και των κανόνων του ανταγωνισμού στα πλαίσια της ενιαίας αγοράς.
37. Βλ. *Bruhann*, σε: *Das Internet. Ende des Datenschutzes?* (1998), σ. 53.
38. Βλ. *Buttarelli*, *The European Telecommunication Directive, A regional approach to solve privacy problems in international networks*, σε: "*Das Internet. Ende des Datenschutzes?*", ό.π., σ. 141 επ.
39. COM(2000) 385 από 12.7.2000.

40. Βλ. Κεφάλαιο ΙΙ, άρθρο 8.
41. *Ιω. Καράκωστα*, Το Δίκαιο του Ιντερνετ, ΝοΒ, τόμος 46, σ. 1179.
42. Βλ. και *N. Platen*, Greece is the last EU member state to adopt a data law but first to implement the EU Data Protection Directive, Privacy Law and Business August 1997. Για τις εθνικές νομοθεσίες εναρμόνισης βλ. [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/enmedia/dataprot/law/impl.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/media/dataprot/law/impl.htm).
43. ΦΕΚ 84/15.3.2000 Τεύχος Α.
44. Βλ. ανάλυση σε *Β. Τουντόπουλου*, Η προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, ΔΕΕ (2000) σ. 475 επ.
45. Βλ. σε: [www.dpa.gr](http://www.dpa.gr) αλλά και σχόλια σε *Μήτρου*, Η Αρχή... σ. 41 επ. ιδίως 44-45, *Σταθόπουλο*, ό.π. σ. 8 επ., *Χρ. Σιουλή*, Περιεχόμενο και Εφαρμογή ν. 2472/97, *Συνήγορος*, (1999), τ. 14, σ. 30 επ.
46. *Λ. Μήτρου*, Η Αρχή..., ό.π., σ. 22, και *Simitis*, Reviewing privacy in an Information Society, *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 135 (1987), σ. 740 επ.
47. *Λ. Μήτρου*, *Τεχνολογία...*, σ. 206.
48. *Λ. Μήτρου*, *Η Αρχή...*, σ. 26.
49. *Λ. Μήτρου*, *Η Αρχή...*, σ. 29.
50. *Mitrou*, Das griechische Datenschutzgesetz als beispiel einer problemlosen Umsetzung der EG-Datenschutzrichtlinie, *RDV 1998*, σ.61, και *Tinnenfeld-Ehmann*, Einführung in das Datenschutzrecht, 1998, σ. 374.
51. *Μ. Σταθόπουλος*, ό.π., σ. 8.
52. *Λ. Μήτρου*, *Τεχνολογία...*, σ. 207-208.
53. *Λ. Μήτρου*, *Η Αρχή...*, σ. 44.
54. *Λ. Μήτρου*, *Η Αρχή...*, σ. 45.

*Kostas N. Dervitsiotis\**

---

SOME ISSUES IN TRANSFORMING  
EDUCATIONAL SYSTEMS INTO  
LEARNING ENVIRONMENTS

---

**ABSTRACT**

*At the threshold of the new millennium we are witnessing an accelerating pace of change in the business, social and natural environment that offers unique opportunities and threats both for individuals and organizations. Educational systems are called upon to take the challenge of preparing people to assume responsible roles in new work settings and the capacity to live a full and meaningful life under conditions of increasing complexity.*

*To be effective in meeting this great challenge, it is important for educational systems to transform themselves from a knowledge-transfer role to one of developing learning competence for their students and themselves.*

*In this paper we examine certain factors that impede the achievement of the key objective of educational systems to improve learning effectiveness at the individual level and a set of factors called learning value-builders that enhance this process. The latter involve the understanding and application of concepts and methods from systems thinking, cultural anthropology and cognitive psychology to address both the rational and emotional dimensions of human be-*

---

\* Professor, Department of Business Administration University of Piraeus, Greece.  
*Σημείωση συγγραφέα:* Η εργασία αυτή παρουσιάστηκε μετά από πρόσκληση ως μία από τις πρώτες τρεις ομιλίες στην ολομέλεια του Διεθνούς Συνεδρίου: Total Quality Management in Institutions of Higher Education 30-31 Αυγούστου, 1999, Verona, Italy με διοργανωτές τα πανεπιστήμια της Verona, Ιταλίας και Toulon-Var, Γαλλίας.

*havior. These learning value-builders may enable educational systems to increase not only an individuals capacity to learn and modify oneself, but also enhance the development of learning organizations to which they are closely linked, as a prerequisite for the latters survival and success. Increasing this effectiveness for learning and adaptation serves the key TQM objective of continuous improvement, not by the frustrating efforts to change people - an approach that rarely brings lasting results - but by the facilitating process of helping people recognize both the need and the way to change themselves, while maintaining the essence of their true identity.*

## INTRODUCTION

As we approach the new millennium, the pace of change in most areas of human activity is accelerating. The dramatic impacts of such rapid change are evident in the world of business, in social dislocations for both developing and developed countries, and in the deterioration of the natural environment threatened by the pollution and depletion of valuable resources.

Two key features of this fast-changing world are the ensuing uncertainty about the future and the complexity of the issues facing both individuals and organizations. Both of the above demand a greater capacity for learning. According to Ashby's law of requisite variety, in order for any living system to survive and grow, it must develop sufficient complexity to cope with the increasing complexity of the new environment. In the case of human beings and organizations, such complexity refers to the variety of responses a living system can have to address the complexity of a changing environment.

Developing a greater repertoire of behaviors to ensure the survival of a living system has always required learning, an activity that for humans has been going on for 4-5 million years, long before educational systems were developed. In recent years, the increasing emphasis on learning organizations (Senge, 1990) is due to the urgency of developing new approaches for coping with more complex problems, different from the ones that served us well in periods of greater stability or even slow rates of change. Our educational systems at all levels, designed with structures and processes considered adequate in the past, must be reexamined and redesigned. A key objective in this endeavor must be their transformation into learning environments. These cannot be in the future institutions just for the transfer of knowledge from the heads of teachers or other sources to the brains of the students. With

new knowledge being developed at such high rates, the transfer of knowledge as a key function of educational systems cannot successfully meet the challenges of our times, nor can it enable students and organizations to adapt well to changing conditions at home, at work and in other areas of human activity.

## CRITICISMS FOR FORMAL EDUCATION SYSTEMS

Learning has been a natural human activity long before educational systems as we know them were developed. It has been an essential activity for our species to survive and develop, initially in trying to overcome threats or other problems in nature and as humans developed their extensions (mechanical, social and other) to compensate for their own physical limitations learning became essential for coping with mans own creations as well.

Edward Hall, the renowned cultural anthropologist, has taken a close look at educational systems especially in the West, in his insightful book "Beyond Culture" and identifies several things that are seriously flawed in them (Hall, 1981). He argues forcefully how certain of their limitations impede learning and create undesirable side effects that limit the ability of individuals and organizations to address their problems effectively. Among the most serious shortcomings of current educational systems he cites the following:

1. A persistent tendency for schools to compartmentalize knowledge through excessive specialization and arbitrary boundary lines among specializations. In many schools of management, students are given a function-based understanding of an organization, treating in detail its basic parts, say marketing, finance or production/operations, often ignoring their strong interactions and their role in serving the strategic long-term needs or goals of the total organization. Similarly, cultural anthropology is separated from phychoanalysis, chemistry from physics and so on. Such fragmentation of knowledge in most scientific fields and professions often leads to insufficient understanding of the behavior for the whole.
2. A strong tendency to create educational systems of large size that lead to a mass-production factory mode of operation. This makes it necessary to create large bureaucracies for their management and the inevitable result of having to treat practically all students alike. Research has shown that educational institutions of smaller size have students that are more motivated

and productive and more skillfull in team-work and other social behaviors.

3. A strong habit of professors or teachers to focus much more on the subject they teach and not enough on their students. This misses the important fact that different individuals as living systems learn best in different ways, in terms of unique physical or mental capacities or limitations (Hall,1981).
4. Most educational systems as we know them try too hard to fit most of their activities in excessively time-structured schedules. In most cases, a more natural learning approach of a particular concept or method cannot be constrained within well-defined time limits.
5. Educational systems in the West, especially the Anglo-saxon type take a rather imperialistic view of their superiority. We have all seen efforts to export them to other countries almost intact, independently of the cultural context of the host country.

The conditions imposed by the above limitations often deprive students of the environment needed to enable learning to take place as a natural activity, a basic one that has the unique property of providing its own rewards.

## **CREATING LEARNING VALUE-BUILDERS**

For existing education systems to meet the challenge of preparing tomorrows citizens, leaders, managers and others, it is important to take into account a number of issues. If we address them properly we may facilitate the transformation of educational systems into effective learning environments. This implies the need to redesign certain structures and processes by interventions we call "value-builders" for the learning patterns we desire. Some of the most important of them are the following:

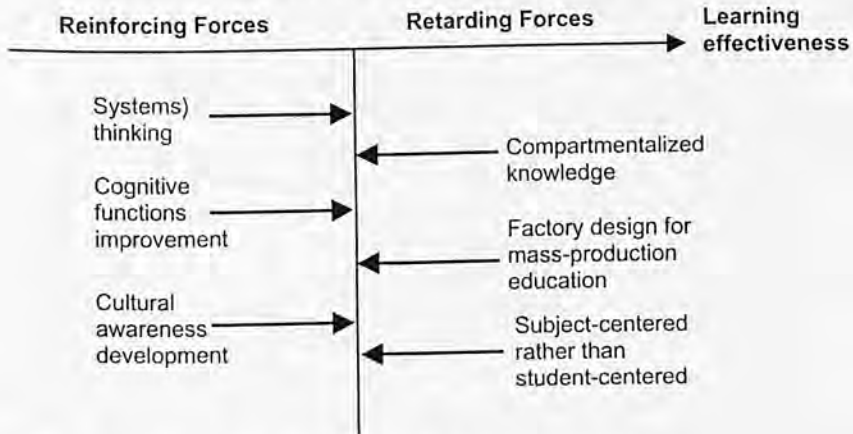
1. Adapting in both academic (teaching, group learning, etc.) and administrative processes a systems thinking approach.
2. Developing in students a strong awareness of cultural variations.
3. Focusing educational activities on the student capacities and limitations, in addition to the requirements of the subject being taught.

A continual effort should be made in the way education systems operate by emphasizing that learning is equivalent to the life process itself, rather than a pre-specified one by the subject covered of an output-oriented result. This view implies that education is not simply the one-shot transfer of specific knowledge or skills from the teacher

to the student, but an effort to facilitate the continuous adaptation of a human being to the changes perceived in the environment.

**FIGURE 1.**

*Force-field analysis of improving learning effectiveness*



## SOME RELEVANT THEORIES OF LEARNING

In approaching the task of transforming our educational systems into learning environments, there is much insight provided by two rather recent theories on learning, the Santiago theory and that of Mediated Learning.

The **Santiago theory** has been developed since the late sixties by two Chilean neurologists Huberto Maturana and Francisco Varela (Maturana and Varela, 1980, 1987). The key points of their theory, summarized best in Capra's "The Web of Life" are the following (Capra, 1996):

1. Cognition as a process of acquiring knowledge is equivalent to the process of life itself.
2. The organization of a living system is the set or relations among its components that characterize the system as belonging to a particular class (a bacterium, a cat, a human being, or a business firm). Such a description does not identify the components themselves.
3. The structure of a living system, by contrast, is constituted by the actual relations among the physical components. Thus, the specific structure of a real system is the embodiment of its organization.



4. Living systems, continually adapt to changes in their environment by continuously reconfiguring their internal structure, a process called "autopoiesis". This involves not only reconfiguring the relations of the components that determine their internal structures, but also destroying and generating needed components to adapt more effectively to their environment.
5. Autopoiesis is the organization common to all living systems, each of which is a network of production processes, in which the function of each component is to participate in the production or transformation of other components in the network, thus the network continually "makes itself".
6. In a living system the product of its operation is its own organization.
7. The essence of cognition and life process is the continual reconfiguration of the internal structure of living systems to effect the best fit with or coupling to an evolving environment.
8. Survival of any species or organization can thus be possible, only through this process of "autopoiesis", or a living system "remaking itself" by reconfiguring its network of components. This is always a prerequisite for any desired growth and success.

We can see much of this happening in our time in the business world, as a result of globalization of the world economy brought about by the impressive developments in computers and telecommunication. Organizations of all types make frequent efforts to adapt to the constantly changing environment, through both internal change, i.e. reconfiguring their components and how these are interconnected, by means of delayering, extensive use of cross-functional teams, and investments in training in their employees for building healthier "cells" and "organs" in their structures. We also see a similar trend in effecting external changes for organizations to survive, through initiatives to restructure and efforts to form strategic alliances that create synergies and supply chains that offer greater value to the end customers.

Similar developments are seen in education, in the initiatives to create networks, such as the European Masters in TQM (EMP.TQM), as well as various alliances for education and research that would not be feasible for individual institutions. Such alliances are formed among universities or with business firms or with organizations such as the European Foundation for Quality Management (EFQM) and others.

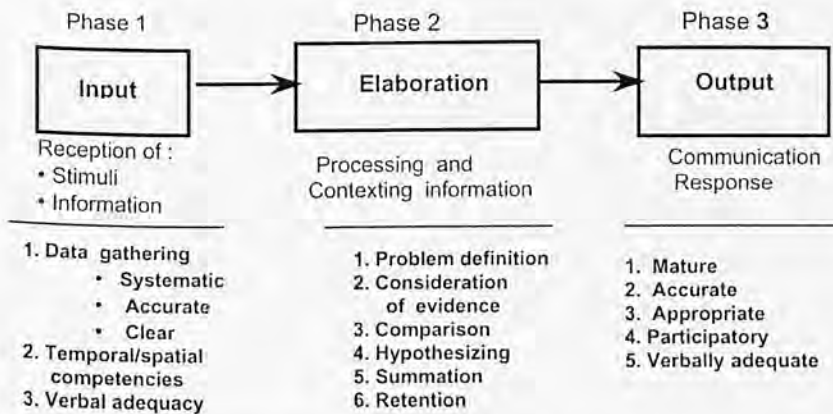
**Mediated Learning** has been developed by the psychologist R. Reuefstein. Some of the key points of this approach are the following:

1. The intelligence of an individual is not something fixed throughout his\her lifetime.
2. Through a set of proper interventions and training with specific tools, it is possible to enhance a persons ability to learn.
3. The above has been applied successfully, not only to normal human beings, but also to a number of handicapped ones from a variety of physical and mental dysfunctions.

The combination of tests given to subjects, mediation from trainers and their assessments have the primary goal to diagnose the deficiencies in these functions of the cognitive process, as shown in Figure 2, in order to provide needed measures for improvement.

**FIGURE 2.**

*Phases and associated functions in cognition process*

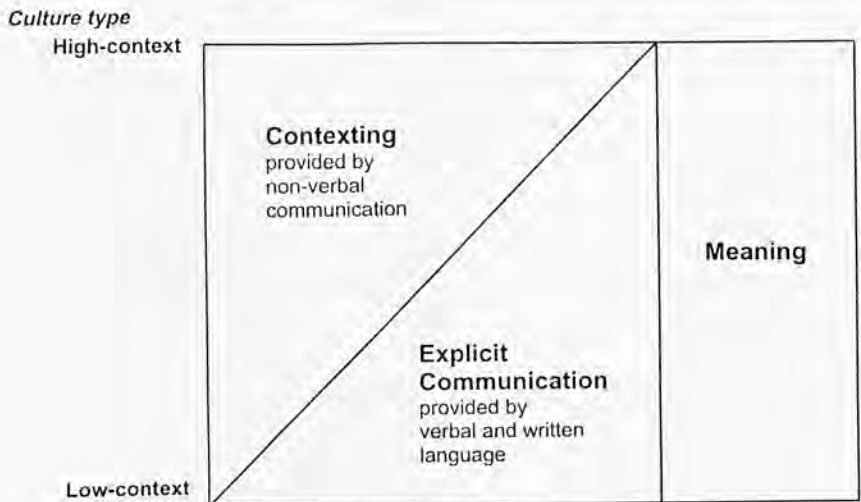


## DEVELOPING CULTURAL AWARENESS

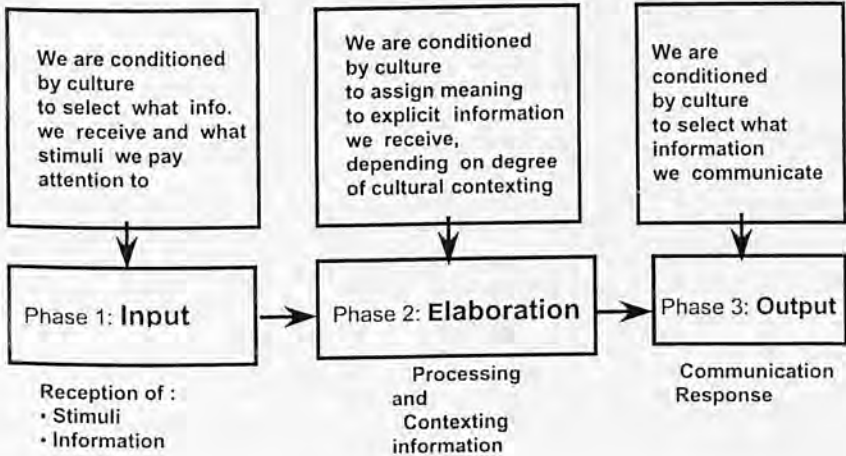
It is now well understood that how we perceive, learn and behave is very much affected by the culture we have been brought up in. Culture generates the internal capacity of humans to create the context within which a person perceives what is happening in the environment. This selective perception is determined by how culture influences at the unconscious level how we relate to environmental factors such as time, space, our relationships to others and provides the framework of understanding each situation and our response

to it. In this respect, an important distinction is made between high- and low-context cultures, depending on how much explicit communication is needed and how much is provided by internalized contexting, in order to convey a desired meaning. To provide an intended meaning during a human interaction in a high-context culture people require less explicit forms of communication and rely on context, i.e. the conditions perceived to surround the situation, to fill in the missing components. Cultures such as those in China, Japan, Greece and the Middle-East and in other countries with a long history and past are high-context cultures. Scandinavian, Swiss, German and Anglo-Saxon related countries are viewed as low-context countries in which the relative contribution of explicit and non-verbal communication to convey a desired meaning are the opposite. In low-context cultures one has to be very specific as to what is wanted to be understood by the other person or group for effective communication to take place (Hall,1976). This is shown in Figure 3.

**FIGURE 3.**  
*Effect of culture-based context on communication*



It is now easier to see how culture plays a significant role in all three phases of the cognition process, as developed by R. Feuerstein and how seriously it affects the cognitive functions in each phase. This is shown in Figure 4.

**FIGURE 4.***Cultural effects on cognition process functions*

## Conclusions

For education systems to become true learning environments, it is necessary to examine in greater depth how individuals and organizations learn to adapt and survive in a changing environment. This paper has pointed out some of the most important and influential recent research that enables us to develop this understanding. Our aim as educators should be to attempt to design our educational institutions to fit human learning capacities, instead of the opposite, which has been the typical practice for more than a century. This is similar to the aim of ergonomics that set as an objective in the fifties to design human-machine systems that best fit human capabilities, rather than the fitting of humans to the characteristics of the machines. For educational systems that are much more complex in nature, the task is more demanding. However, there have been some promising developments described briefly here that may facilitate this enormous responsibility. To the extent these efforts succeed we can be better equipped to tackle the improvement of organizations in the true spirit of TQM, not as a management fad effort, but as a genuine long-lasting process to address the root problems of poor performance.

## REFERENCES

- Capra, F. (1996), *The Web of Life*, Anchor Books, Doubleday, New York
- Hall, E. T. (1981), *Beyond Culture*, Doubleday, New York
- Maturana, H. and F. Varela (1980), *Autopoiesis and Cognition*, D. Reidel, Dordrecht, Holland
- Maturana, H. and F. Varela (1987), *The Tree of Knowledge*, Shambala, Boston
- Feuerstein, R. (1991), *Mediated Learning Experience*, Center for the Enhancement of Learning, Jerusalem
- Senge, P. (1990), *The Fifth Discipline: The Art & Practice of the Learning Organization*, Currency, Doubleday, New York
- Senge, P. (1996), *The Fifth Discipline Fieldbook: Strategies and Tools for Building a Learning Organization*, Currency, Doubleday, New York
- Tribus, M. (1998), *Relating Feuerstein's Approach for the Enhancement of Learning to Deming's Theory*, Lecture at 4<sup>th</sup> TQM World Congress, Sheffield, England, July 29, 1998.

*Dr. Gabriel V. Diamantis\**

Tenured teaching fellow of English for Specific Purposes  
(English for Business and Technology),  
English Language Unit, University of Piraeus.

---

TEACHING ENGLISH FOR BUSINESS AND  
TECHNOLOGY AT TERTIARY EDUCATION  
LEVEL—UNIVERSITY OF PIRAEUS  
AN APPROACH OF COMBINING  
SUBJECT LEARNING  
AND LANGUAGE LEARNING SIMULTANEOUSLY

---

The main aim of this article is to attempt to illustrate the chief issues underlying the teaching of English for Business and technology at tertiary education level, the university of Piraeus. It outlines specific problems faced by teachers of English for Specific Purposes in Greek universities and presents some personal experiences in the ESP classroom. It also gives some tips on how to improve the standard of ESP teaching as a whole.

The recorded history of teaching and learning languages goes back at least two thousand years and in that time resourceful teachers have tested all techniques, approaches and methods on their learners.

The emergence of ESP from General English in the 1960s and early 1970s and its development since that time, has been a matter of combining and packaging some of the ideas developed by teachers down the ages (R. and T. Healey) Business English moreover, was strictly confined to the teaching of specialist vocabulary and terminology. Thus it was more appropriate to speak about English

---

\* B.A National and Kapodistrian University of Athens, M A University of Essex,  
Ph.D Aristotle University of Thessaloniki.

for banking, for finance, and so on. However, the broad term of "business" invites speculations about what the content of a BE course should contain. As Ellis & Johnson suggest:

"Business English differs from other varieties of ESP in that it is often a mix of specific content (relating to a particular job area or industry), and general content, (relating to general ability to communicate more effectively, albeit in business situations)" (1994:5)

In the 1990's ESP and General English have drawn closer together and in many cases ESP has become less special and less specific because as R. and T. Healey claim

We are no longer so sure that we can identify specific, long term needs of our learners. Though we still think that every group of learners is special, we recognise that most groups of scientists, engineers or lawyers will benefit more in the long term from learning a wide range of multi-purpose English language skills than from learning a narrow range of highly-specialised skills (1994: 4)

ESP is very much linked to the real world. Business English in particular has grown into a major arm of E.L.T (Brieger and Comfort, 1997).

In recent years there have been radical changes, influenced by the learning-centred approach to ESP advocated in Hutchinson and Waters (1987).

Needs analysis (what is desirable) has always been at the heart of ESP as the latter has always claimed to serve the specific needs of learners. It should be pointed out that learners short-term needs are not the same as their long-terms needs.

ESP textbook writers, course coordinators and teachers have struggled with the concept of learners needs. ESP, as Hutchinson and Waters claim, remains very aware of the importance of needs and purposes:

"... *It is not so much the nature of the need which distinguishes the ESP from the General course, but rather the awareness of a need.*" (1987, 53)

However, as Swales (1989) claims we have to consider not only an analysis of needs but an analysis of means as well which refers to what is achievable and sustainable. The most basic skills together with the most basic grammatical structures and items and chunks of vocabulary (collocations) can serve a very wide range of purposes.

Nevertheless, if we are teaching a group of so-called "special purpose" students, as is the case in my teaching situation at the University of Piraeus, we want our students not only have a wide range of multi- purpose skills but also the ability to read and speak

about their special subjects, to write a report and make presentations in their area of specialisation, and so on.

Therefore a good ESP syllabus should provide a correct balance between general and specific skills.

Traditionally students in Greece have been required to learn English or French with a preference towards the former.

English has already penetrated the local educational system, particularly at the tertiary education level with those who intend to follow a career in business.

Foreign Language Education Business in Greece is a booming business English has an added advantage that it is the language of technology and commerce, banking, science, public relations and advertising.

Top executives and people in the top echelons of government and administration have to have a good command of English.

In the Greek universities students of economics, business management, international and European studies, statistics and insurance science, banking and financial management, industrial management, technological education and computer science are required to study a compulsory foreign language.

In the majority of cases this language is English. Most students have studied English either at secondary school or at a language institute. However, there is considerable difference in level. This fact creates some problems for the ESP teacher for instance:

- i. there are groups of up to 150 students and the average is well over 70
- ii. students motivation since the majority of students consider English to be a subject in which they can very easily get a pass in the exams i.e something to be passed with a little effort and with the highest mark possible while they dedicate their efforts to more worthy subjects like "Accounting".

The language unit has a low status within the institution as a whole. We are constantly made conscious of our low position in comparison, to our colleagues of other subjects. The head of the departments' attitude towards the teaching of the English Language and Terminology throughout the eight academic semesters of studies varies. Some consider it of great and vital importance and some have devalued it by the fact that the grades the students gain from this subject does not count in the cumulative grade average which appears on the degree.

- iii. The "impossibility" of teaching oral skills (the ability to express ideas orally) in our ESP classes, not much spontaneous English



conversation is present. The speaking is dominated by a nucleus of very able students except when the teacher directs questions at a specific individual, (some of the students feel inhibited when trying to speak in English). Consequently the best students dominate the lesson.

A good way of getting them to talk is to motivate them to use their technical knowledge orally. They invariably have some interesting information to contribute, especially when it comes to explaining how a company is structured, what goes on at the Athens Stock Exchange, etc.

Since the curriculum suggests that we should concentrate on reading and writing skills and forget about the rest until such time as the University authorities begin to take the whole question of ESP seriously.

Therefore however well equipped the teacher is to teach Business English i.e. his capacity for communicating his subject, reality falls far short of theory.

Students' exam results can only provide an indication as to whether we are being effective as teachers.

On the other hand, some of the students are well-motivated, being conscious of the fact that without a good level or command of English their possibilities on the job market are greatly reduced.

#### Developing motivation in a mixed ability class

Teaching intermediate adolescent learners is a complicated task. To offer them efficient teaching, one needs to

- a. bear in mind the criteria established in this paper,
- b. select material which provides language practice in context, and
- c. use a format that allows learners to develop study habits useful for individual work.

My students' age range is between 18 and 22.

In the pre-reading section the theme is introduced and vocabulary items elicited.

We ask them to read the first paragraph then we ask them a number of questions about the coming paragraphs and finally to continue with the reading and confirm their expectations.

The following steps can arise their interest

- when students are guided in their tasks,
- when the topic appeals to them or is related to their field of studies or interests,

- when students are asked to do a project which they usually enjoy doing as such an activity affords them the opportunity to assimilate information they have learnt and present it creatively,
- when the teacher, who is another motivation factor, remains the main model using the language naturally, in natural chunks and not demotivating students by breaking sentences into smaller independent units, and
- when the teachers rapport with the students is at a good level. Students have varying knowledge and experience of language.

They are not content with learning which is uninspiring, mechanical and unrelated to them. They want an education which will help them understand their lives and the world they live in. This helps them develop a positive self image and overcome some of their negative feelings.

The teacher should provide interesting lessons based on motivating and challenging techniques.

Hutchinson and Waters (1987) declared that the problems of learning English for Specific Purposes are basically problems of learning rather than problems of a special form of language. The teachers main problem is to motivate him or her to learn the language, to give their words.

«ESP is not different in kind from any other form of language teaching in that it should be based in the first instance on principles of effective and efficient learning» (Hutchinson and Waters, 1987, 18).

## SETTING ASSIGNMENTS AND PRODUCING PROJECTS

Searching constantly for ways to make the teaching of English more challenging, interesting and effective I pursue *the use of projects* in my classes. The main idea behind the project is to encourage my students to use the language in situations similar to the ones they will encounter in their job environment. They are instructed on the rules of the project: use of materials and literature, writing up and poster development, use of references, final evaluation of work, and so on. They are given time to prepare this and they can consult with me on an individual or group basis during consultation hours and at the end of lessons. Each project is presented in class and questions are invited. This is a useful and constructive way for the students to work with each other which builds their self-confidence.

Most of the projects or assignments are proved to be of high quality on the whole both in terms of English and originality of thought.

Any approach which is a little different from simply working through the textbook can lead to beneficial results both for the teacher and the students. Projects are an excellent way of ensuring motivation and encouraging students to use language in a positive and interesting manner.

- students enjoy doing projects
- such an activity affords them the opportunity to assimilate information they have learnt and present it creatively, invariably resulting in the fact that students will shortly become involved in the project.

Students can be asked to prepare an interview in order to gather information about different occupations, for example, their requirements, qualifications, how long it takes to prepare for this job, how much it costs, what the typical job conditions are and what the salary levels are.

### **TEXTBOOKS SENSITIVE TO THE NEEDS OF MIXED ABILITY CLASSES**

When we introduced our ESP materials at the university it was a difficult task because of the range of proficiency levels within the same class.

A linguistically challenging text can work well with weaker learners provided there are suitable «warm up» activities, simple rubrics and activities that instil confidence in them.

Most of the units include activities which develop learners' skills in using grammar items, functional categories, lexical areas all of which facilitate communication and mostly *productive communication* (i.e. speaking and writing). In other words, as Williams puts it «...we shouldn't isolate the language focus and divorce it from its natural habitat which is communication» (R. Williams, 1995, 6).

When designing the syllabus we, the teachers of ESP, collaborated with content specialists within individual faculties as well as through co-operation of the ESP teachers within the faculties of the same professional orientation. In this way we managed to meet our students needs avoiding a «steeply-graded syllabus». So a balancing act between content and language is required ie a combination of content and language.

Teaching Materials must cover the learners needs in three areas

- a. contextualised language practice,
- b. productive practice format and

- c. written language practice (Writing skills including drafting a *business letter* or a *business report* or a *fax* where conciseness is of great importance).

Even in classes where mixed ability is not an acute problem the teaching materials will need to be adapted to suit the needs of particular class.

Teacher centred exercises will have to involve learners more, to build on what they already know. A textbook is a static and inactive aid presupposing a fixed process of learning. It is important therefore to make the textbook more flexible and responsive to the students' needs.

In other words a mixed ability class demands very specific kinds of textbook adaptation. Essentially textbook exercises which are designed for strong students will have to be made easier to allow the weaker learners to participate in the lesson, neither kind of students should feel frustrated or bored. The range of structures may have to be enhanced or simplified to cope with the different levels within the same class.

There is a novel idea for the use of a newspaper in learning and teaching a foreign language which we have adopted when designing our teaching materials. Articles, reports and discussions of various topical issues give the student the opportunity of real life language used by native speakers, and exposure to wide variety of information, mainly business and technology.

This helps the students to increase the range and accuracy of their foreign language use and improve their communication skills.

Intermediate students become competent users of the language and advanced students develop style and confidence by the use of these articles. The ESP teacher should build up a materials resource bank.

Some of the areas to be considered are:

- a. in materials design, the true capabilities and motivation of the learner are often NEGLECTED because of the LACK of CHALLENGE in most
- b. ESP learning activities, and the way in which these tend to present language as an end in itself, rather than as a means of solving communication problems.
- c. ESP materials rarely attempt to promote effective learning strategies, despite the need for training in these evinced by most ESP learners. The remedy to these faults lies in posing problems for the learners, which they must solve when using English.

We should give greater prominence to teaching ESP communicatively.

Scholars are right in saying that the best language courses should include lessons on:

- structure
- vocabulary
- function
- situation-based lessons
- pronunciation
- lessons on productive and receptive skills

However, is reading in a foreign language a reading problem or a language problem?

Researchers in linguistics express unanimously that "good reading" must be

- rapid
- purposeful
- interactive
- comprehending
- flexible and
- gradually developing\*\*

However, they clash with each other on several points. There has been wide controversy between scholars the issue being whether reading should be treated as a reading problem or as a language problem.

The differences and /or similarities between L1 and L2 reading was always the *bone of contention* between the theorists and researchers.

- a. whether L1 comprehension strategies transfer to L2 reading or not
- b. L2 readers face the consequences of the differences or similarities between L1 and L2 readers. L2 readers may not be able to apply L1 comprehension strategies in L2 reading before the problem of not knowing the target language adequately well is solved.
- c. no text in itself can carry meaning; it is the reader's background knowledge that will bring meaning to the text.

Students should be able to monitor themselves using both *word recognition skills* and *prior knowledge to the text* they are to read.

\*\* (Grabe, W. Reassessing the term "interactive". in P. Carrell, J. Devine, and D. Eskey (Eds.) *Interactive approaches to second language reading* (pp. 56-70). New York.: Cambridge University Press.)

- This interactive approach to reading in the following two aspects
- a. knowledge drawn from the text and the prior knowledge of the reader and
  - b. the interaction of many component skills
- have the following teaching implications for the conscientious teacher
- i. vocabulary development, words taught in semantically and topically related sets so that word meanings and background knowledge improve concurrently instruction on cohesive devices in English (ellipsis, conjunction, lexical cohesion and their function across sentences and paragraphs)
  - ii. emphasis on the grammatical and syntactic structures which are statistically proved to be "trouble areas"
  - iii. direct teaching of appropriate background knowledge through
    - various types of pre-reading activities
    - class discussions
    - text previewing
    - key-word/key concept association activities

The teacher should have an idea of the specific objective his class should be working towards and not just exams.

The choice of supplementary materials used ranges from various types of coursebooks to professional journals, newspapers and other sources less frequently used (videos, and so on).

Finally emphasis is given on the writing skill where students are given instructions on how to draft a business letter, a business report, a fax, a curriculum vitae and a covering letter.

## THE IMPORTANCE OF ACADEMIC READING IN TERTIARY EDUCATION

Reading is the most important activity. The goal is twofold:

it includes understanding the syntax and semantics of academic reading, reading information that has been researched, organised and documented in accordance with the rules of academic discourse.

Those students who are not up to the required proficiency level have to attend a course in which the skill of academic reading is a major part.

Learning a language is not merely a matter of learning sentence patterns and vocabulary but it also involves an understanding of how people use their *linguistic forms* in order to communicate.

*Micro activities:* students study in depth i. difficult grammatical constructions ii. specialised and most useful vocabulary iii. main

idea and outlining content, **iv.** note taking **v.** sections of prescribed books **vi.** dictionary use **vii.** use of graphs and charts **viii.** elements of coherence and cohesion in the paragraph and finally the use of punctuation in determining meaning.

*Macro activities:* **i.** reading publications **ii.** writing reports **iii.** attending conferences **iv.** giving presentations, **v.** telephoning **vi.** writing letters **vii.** taking parts in business or educational meetings **viii.** showing colleagues around the company, socialising and travelling, negotiating, talking about the content of visual aids and finally going for job interviews.

In this way *language* and *discourse* become the tools for intellectual and social tasks.

The students can learn many of their specific-subject language skills by following lectures partly in English and by reading technical literature in English, with support both from English teachers and from special-subject teachers.

We as ESP teachers should not get carried away with the content, that it tends to take precedence over English. It should be remembered that the role of the content is to attain language learning objectives.

## TEACHING VOCABULARY-BUSINESS COLLOCATIONS

To the students' question "Which words are the most important for us to learn?" there is no easy answer. All of them are. What is crucial is to know how to use any word in a given situation. The best way to learn vocabulary is to use it correctly in an appropriate context.

The presentation and teaching of vocabulary in ESP classroom is a tricky business. We should consider if it is intended for *receptive or productive use*. The words should not be presented arbitrarily but in some *business related context* and through practice and review. The lexical items chosen need to fulfil a number of criteria:

- the frequency of the item
- its usefulness
- its potential difficulty for the learner

Each unit of our teaching materials starts off with a list of the words to be presented in the unit.

The possibility of using the Greek equivalents of these words needs to be considered at the teacher's discretion. It is, however, commonly argued that this is a practice to be avoided at higher levels.

In all cases the learners must be encouraged *to work out the meaning* of the words from the context.

A number of exercises are then needed to enable the learner to elaborate on the meaning of the new items and use them actively.

Possible tasks include:

- a. fill-in tasks
- b. identifying the word that does not belong, and
- c. the creation of sentences from groups of words

Emphasis must be placed on communicative activities which allow the newly learned item to be re-entered in a less structured way. Puzzles for instance can increase his knowledge of the language.

The *lexical load* at this level must also be much *greater* than at the previous levels.

It should also be pointed out that learning and using idiomatic expressions and collocations are actually more important than learning individual words.

The learner should continually update and revise his/her lists of expressions. If he is faced with a word he doesn't know the meaning of, he should

- i. first work out what part of speech it is. This will immediately limit the possible definitions
- ii. try substituting another word of the same nature which makes sense and which you know the meaning

If it is an adjective or adverb, is it "negative" or "positive",

if a verb, what type of action is being described,

if a noun, what is the situation?

Another angle we might like to try is to take the target words and combine learning how to use them with a sentence in a specific grammatical structure (passive, 3<sup>rd</sup> conditional, present perfect, inversion and so on). The example below illustrates the point.

A: Which words and situations does the word "intensive" for instance sit happily with?

B: Farming, study, effort, and care all spring to mind.

eg. *An intensive effort was made by the students...*

*If Mario had paid his bills the final demands...*

*Hardly has the water been purified*

So we can kill two birds with one stone. Vocabulary of increasing density and specificity is one of the characteristics of language learning at this level. In order to be able to cope students must develop their own study habits. In terms of vocabulary this means organising a personal lexicon, adding word fields and items as the



course progresses. This shows learners how lists of related words, in this case of related levels of education in the business world, can be put together for future reference.

Learners should systematically study and master these words, collocations, structures, skills and subskills, situations and functions which have a heavy functional load i.e. which are often used, before going on to rarer used items.

## GETTING TO GRIPS WITH GRAMMAR-DO WE REALLY NEED IT?

It is widely acknowledged that grammar has played a central role in language teaching. Everyday life and experience has given the lie to the efficacy of a grammar oriented approach to language teaching i.e. teaching grammatical rules, describing language in terms of verb tense, syntax, semantics and lexis and presenting the correct usage.

Grammar exercises are often closely identified with examination test item types, and so the format tends to follow the format of tests (multiple choice, and completion exercises).

Matching and completion exercises are really recognition rather than production exercises. Learners need to know how much they know.

When we set up grammar activities we must be aware that other aspects of language are involved too.

Current teaching/learning practice shows that grammar continues to be indispensable not only because it meets the expectations of students and teachers but at a purely practical level as well.

Where in the past the emphasis was on accuracy, now that focus has shifted to fluency. Grammar has become *the support system of communication*. It provides the student with the necessary rationale to understand the *why* and *how* of a language.

We can't avoid teaching grammar because most of the questions about *usage* which puzzle students have *grammatical answers*.

We should deal with grammatical problems as they arise perhaps devoting a small part of each lesson to grammar. It is not recommended any more to devote whole lessons to grammar study because this removes grammar from communication and shifts emphasis to *talking* about language instead of *using* it.

Grammar in our syllabus is sequentially arranged in order of increasing difficulty dealing with the usual progressions from the verb to *be* to the verb to *have*.

Functional language like making suggestions with *Shall we*—? and making requests with *I'd like* is also of great importance.

It is unrealistic to attempt to organise a practice book in the order of presumed difficulty at intermediate level for instance. Students should practise the points they need to reinforce information and practice should be in small, manageable amounts for easy and rapid assimilation. Everything that is presented should be practised.

Sentence level practice should be matched by *context level exercises* which clearly show language in use. Contexts based on the students interests are likely to be entertaining for the simple reason that they make even the most difficult structures memorable. There is greater amount of challenge when part of the exercise has to be completed by the learners themselves.

Emphasis is also given on some language points which are always problematic for Greek learners of English eg. present progressive, future perfect progressive, causative form and so on.

## ENGLISH FOR BUSINESS COMMUNICATIONS

Following the general trend in the '70s, the emphasis was laid on communication. Business English courses started to explore the kind of language business people needed in their jobs in order to communicate effectively.

The rapid growth of multinationals, the internationalisation and globalisation of the market require an ability to cope with the complexity of a "New World" From this perspective International Business English with its marked orientation towards professional skills development such as presentation skills, participating in a business meeting, negotiations, management styles and so on seems a necessary evolution.

Most students are going to use their knowledge of English in a business environment. It is well known that success in business depends on common goals in which communication plays a vital part.

However, business depends on perceptions feelings and facts.

The barriers to communication are essentially to be found in frames of reference: language, national/regional culture and what linguists term technical or professional frames of reference

*Role play* is a way of simulating real life situations in the classroom under controlled conditions. Students are required to use language to communicate as they would if they were really faced with the situation inacted. This enables the teacher to demonstrate the *functions of language* to students in the most convincing way possible

by involving them in a linguistic transaction which comes as close as possible to being a "real" one.

For this reason, the emphasis during a role-play exercise is on effective communication..

Role play therefore brings language to life by imbuing with *meanings* which are contextually determined. The example below illustrates the point made

Eg. *I must go*

- i. it means one thing to a close friend who is pressing the student to stay for another cup of tea but
- ii. quite another to the boss who is reluctant to let the employee leave early.

Role play focuses on the relationship between the participants in the exchange, it demonstrates the importance of register in:

- signalling degrees of formality
- intimacy and
- roles within a hierarchy

One of the essential functions of role-play teaching is to help students to do, in English, what they do intuitively in their first language, that is, "look beyond the words to the meaning" behind them and to project themselves in such a way that the other person, too, gets an accurate picture.

How can we go about focusing on grammar when our chief concern is to help students become competent speakers who will be able to hold their own in every situation?

We should help our students cope with language in its social context.

An effective treatment of business idioms should provide the correct semantic, pragmatic and linguistic framework, namely *context and co-text*. In this way the learner becomes conversant with many ways of saying the same thing, and does not revert to using common standard English for instance:

- a. to kick the bucket = to die
- b. a washing machine has finally bitten the dust = has stopped function.

The fact is that we cannot teach *idioms* and *language in general* without taking *context* into consideration i.e without embedding language in its social context.

The question which arises is should we rate linguistic competence higher than communicative competence?

Idioms are meant to be used metaphorically and only in conversing with people with whom one shares experiences, socio-cultural background and even religious beliefs.

## ESP TESTING-PROGRESS AND ASSESMENT TESTS

We use the following types of tests at all levels where both receptive and productive abilities of learners are accounted for:

- a. *receptive tests* which evaluate how well learners can interpret language in use as *observers in communicative events* (sounds, vocabulary, grammatical rules, and so on). Their form is quite familiar, namely presentation of the text followed by questions and exercises (vocabulary, multiple choice, and so on) with attention focused on words and sentences, since it is much easier in terms of marking).
- b. *performance tests* which evaluate how well students or learners can handle i.e. *comprehend, interpret and produce* language in use as *participants in communicative events*. They are criterion referenced, thus indirect and subjective (since learners' personality and cognitive ability have to be taken into account).

Evaluation of the learners receptive skill is ascertained by measuring how well they were able to infer what is not said but, nevertheless, meant.

When evaluating the performance of students, our prime aim is the discovery of the personal qualities of the student and not how much he/she can lavishly produce.

As linguists claim examinations should put the learner and their communicative needs at the centre of the teaching picture.

Tasks should not set subjects "out of the blue" but build a situation which the learner responds to, both in written and spoken examinations.

What we as teachers should seek to assess and reward is not only the new knowledge acquired but our students' *ability to think and argue*, as well.

Finally, we should tell our students what the test is going to be like as this should not be a big secret, however, without telling them the actual items to be tested.

We as a language unit have introduced the idea of granting our students a certificate in Business English and also the possibility them to attend courses run by us leading to the TOEFEL and GMAT qualifications.

## CONCLUSIONS

The above are issues that my own experience tells me are important when teaching Business English.

Language proficiency i.e. grammatical and communicative competence is the end product of language learning. The language ability of our students should reflect the language they will use in their work environment for their own professional development.

Business communication can perhaps be said to be too important to be left to business teachers.

ESP no longer concentrates on the structure of specialised texts, but regards the learning of English for specific purposes as essentially a problem of learning just like any other language learning.

ESP cannot identify the long-term needs of learners with precision but it does aim at a purpose-orientated, skills-based approach to teaching and learning.

Definitely more emphasis should be laid on writing and speaking the productive skills (and language functions).

## REFERENCES

1. Brieger, N. 1997 Teaching Business English Handbook. York Associates Publications.
2. Diamantis G.V. 1999, English for Business Communication, Interbooks Publications.
3. Ellis, M. and C. Johnson 1994 Teaching Business English. Oxford: O.U.P.
4. Healey, R. and T. 1997 "Where does ESP come from?" *ESP Spectrum No 13 Spring 1997 Slovakia.*
5. Hollett, V. 1994 Business Opportunities. Oxford: OUP.
6. Hutchinson T. and Waters A. 1987 English for Specific Purposes-A *learning centred Approach, CUP.*
7. Swales, J. 1969 Service English programme design and opportunity cost in Johnson, R (ed.) *The Second Language Curriculum, Cambridge, CUP.*
8. Williams, R. 1995 Guidelines for "DIY" Materials Design in TESP *ESP Spectrum Issue 10 Winter 1995.*

Z. Dimitriades

---

MANAGING CONTEMPORARY CUSTOMER  
COMMUNICATIONS:  
UTILIZING THE WEB AND INTERNET  
TECHNOLOGIES

---

**ABSTRACT**

The purpose of an enterprise is to gain and keep customers. Without customers in sufficient and steady numbers there is no business. And no business can function effectively without a clear view of what prospective and existing customers want and expect. Clear and usable information is essential to accurately identify and periodically assess customer needs and expectations, quality of customer service and satisfaction with company performance.

Customer satisfaction and quality of service are two key concepts that have dominated the recent service management literature. The position advanced in this paper is that organisations attempting to deliver high levels of satisfaction and service quality to their customers must proceed to major modifications in their communication strategies. Contemporary vis-a-vis conventional approaches to designing and implementing efficient and effective customer communications, aiming at enhanced customer satisfaction and loyalty, are discussed.

**Key Words:** *Organisational Communication, Customer Communications, Internet Communications.*

**1. INTRODUCTION**

Any business has four key goals: to satisfy its customers; to achieve higher customer satisfaction than its competitors; to retain customers in the long run; and to gain market share (Evans and

Lindsay, 1996, p. 147). Thus, understanding what customers want and expect is absolutely crucial to competitive success. Traditionally companies have used a variety of methods to collect information about customer needs and expectations, quality of service and customer satisfaction with company performance. The purpose of this paper is to present the most commonly used methods of customer "intelligence" and to offer some insights into alternative interactive and collaborative customer communications via the Internet and the World Wide Web, emphasizing the changing role of the service encounter in the implementation of these challenging communication strategies.

## 2. THEORETICAL FRAMEWORK: THE CONCEPTS OF CUSTOMER AND EMPLOYEE SATISFACTION AND SERVICE QUALITY

### 2.1 *Customer Satisfaction*

Customer satisfaction has dominated much of the recent service management literature (Zemke, 1989; Heskett, 1990; Zeithaml, 1990; Berry, 1991). This literature suggests that to deliver high levels of customer satisfaction organisations must identify and manage the elements that produce it. Customer satisfaction has been defined as "meeting or exceeding customer needs and expectations" (Evans and Lindsay, 1996, p. 15). Customers have needs and expectations regarding the physical characteristics of the products and/or services they buy. The quality of products and services is judged on the basis of particular characteristics known as quality dimensions. **Manufactured products** have several quality dimensions including (Garvin, 1984):

- Performance: a product's primary operating characteristics;
- Features: the "bells and whistles" of a product;
- Reliability: the probability of a product's surviving over a specified period of time under stated conditions of use;
- Conformance: the degree to which physical and performance characteristics of a product match pre-established standards;
- Durability: the amount of use one gets from a product before it physically deteriorates or until replacement is preferable;
- Serviceability: the speed, courtesy, and competence of repair;
- Aesthetics: how a product looks, feels, sounds, tastes, or smells.

While, the most important quality dimensions of **service products** include (Dean and Evans, 1994, p. 10):

- Time: How long must a customer wait for a service?



- Timeliness: Will a service be performed when promised?
- Completeness: Are all ordered items delivered?
- Courtesy: Do employees behave politely toward customers?
- Consistency: Are services delivered in the same fashion for every customer and every time for the same customer?
- Accessibility and Convenience: Is the service easy to obtain?
- Accuracy: Is the service performed correctly the first time?
- Responsiveness: Can employees react efficiently and effectively to unexpected problems?

These customer needs and expectations regarding quality dimensions are called expected quality. Expected quality is what the customer assumes will be received from the product or service. The producer identifies these needs and expectations and translates them into specifications for products and services. Actual quality is the outcome of the production process and what is delivered to the customer. Actual quality may differ considerably from expected quality. Furthermore, perceived quality may also be considerably different from actual quality. These different levels of quality can be summarised by a fundamental equation (Evans and Lindsay, 1996, p. 149):

$$\text{Perceived Quality} = \text{Actual Quality} - \text{Expected Quality}$$

Any differences between the expected quality and actual quality can cause either unexpected customer satisfaction or dissatisfaction.

## 2.2 *Quality of Customer Service*

In addition to technical quality characteristics of a product or service customers have other needs and expectations throughout the life cycle of product / service sale and use. Quality of customer service is one of the most important problems facing management today (Cronin and Taylor, 1992).

Service quality is an elusive and abstract construct that is difficult to define and measure (Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1985). It has been described as a form of attitude, related but not equivalent to customer satisfaction, that results from the comparison of expectations with performance (Cronin and Taylor, 1992, p. 56). Thus service quality and customer satisfaction are two distinct constructs (Bitner, 1990; Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1988), their difference being that perceived service quality is a long-run evaluation whereas satisfaction is a transaction-specific measure (Bolton and Drew, 1991).

In fact customer satisfaction depends on service quality, particularly good after-sales service (Cronin and Taylor, 1992). Therefore many companies specify standards for customer service similar to the dimensions and tolerances prescribed for manufactured goods (Evans and Lindsay, 1996, p. 39). Service standards are measurable performance levels or expectations that define the quality of customer contact (Evans and Lindsay, *op.cit.*, p. 165). Service standards might include technical standards such as response time to customer calls or behavioural standards i.e. greeting customers by name.

Service standards should be based on customer needs and expectations. Customer needs and expected performance standards are difficult to identify and measure primarily because customers define them and each customer is different. Technical service standards for manufactured goods can be assessed with a greater ease than service quality standards. This is because the output of many service systems is intangible - whereas manufacturing produces tangible visible products - and standards for intangible quality characteristics are always difficult to establish. For service systems research has shown that five key dimensions of service quality contribute significantly to customer perceptions (Evans and Lindsay, 1996, p. 156):

- Reliability: the ability to provide what was promised dependently and accurately.
- Assurance: the knowledge and courtesy of employees and their ability to convey trust and confidence.
- Tangibles: the physical facilities and equipment and the appearance of personnel.
- Empathy: the degree of caring and individual attention provided to customers.
- Responsiveness: the willingness to help customers and provide prompt service.

### *2.3. The Critical Role of the Service Encounter*

Employees, particularly customer-contact service employees, are a critical link in any company's endeavours to achieve superior service quality and customer satisfaction. Researchers have repeatedly demonstrated that because the delivery of service occurs during the interaction between contact employees and customers (the service encounter), contact employees' attitudinal and behavioural responses can heavily influence customers' perceptions of service and service quality (Bowen and Schneider, 1985; Bitner, 1990; Bitner, Booms and

Mohr, 1994; Hallowell, Schlesinger and Zornitsky, 1996; Hartline and Ferrell, 1996; Iverson, McLeod and Erwin, 1996).

However the service encounter is very much a communicative encounter (Sparks, 1994). Therefore customer contact employees' communication skills and styles can decisively affect customer judgements about performance in the service encounter (Samenfink, 1994; Sparks, 1994). Researchers have proposed various theoretical interpersonal skills necessary for a successful service employee. Heskett (1986) suggested these skills should include "flexibility, tolerance for ambiguity, the ability to monitor and change behaviour during the service encounter and empathy for the customer". Mills (1986) stated that service employees in direct contact with clients and customers must be environmental boundary spanners (individuals who are able to respond to a variety of social stimuli). Mars and Nicod (1984) found that successful servers were able to "read" customers; they learned to understand the meanings attached to cues or signals which customers communicated and developed an appropriate set of responses to meet different customer needs.

On the basis of this literature it is evident that interpersonal and non-verbal communication skills should be included amongst the desired job specifications for effective customer-contact service employees. However, due to the latest technological developments enabling contemporary organisations to utilise the Web and Internet technologies as major channels for interactive customer communications, some features of the service encounter seem to undergo a number of changes. Namely interpersonal customer-employee interaction appears to be replaced, at least in part, by impersonal, electronic interaction. These developments are likely to have important implications for human resource management strategies relating to training and selection issues.

### **3. CUSTOMER INTELLIGENCE: TRADITIONAL APPROACHES TO COLLECTING INFORMATION REGARDING CUSTOMER SATISFACTION AND QUALITY OF CUSTOMER SERVICE**

Companies use a variety of methods or listening posts to collect information about customer needs and expectations, quality of customer service and customer satisfaction with company performance (Evans and Lindsay, 1996, pp 158-161; Kessler, 1996, pp. 141-182;

Wing, 1997, pp 48-54). Some of the traditional key approaches to gathering customer information include:

### *3.1 Face-to-Face Personal Interviews*

One of the simplest ways to assess quality of customer service and customer satisfaction is by interviewing customers and asking them what they like and what they do not like about your company, products or services as well as what they perceive to be your strengths and weaknesses comparatively to competitors.

An advantage of the personal interview is that respondents can examine, touch or handle a product. The interviewer can then observe first-hand reactions and ask follow-up questions. While personal interviews are very effective a primary drawback is that they generally require a field force or interviewers in order to complete enough interviews within a given period of time. Hence personal interviewing can prove a very expensive and time-consuming collection method, especially if the sample is spread over a wide geographic area. Finally, considerable care must be taken in training interviewers in the correct interviewing and recording procedures (Wing, 1997, p. 51).

### *3.2 Focus Groups*

A focus group is a panel of individuals (customers or non-customers) brought together to participate in discussions concerning a series of topics, questions, products or services (Wing, 1997, p. 51). A moderator directs the questions and line of discussion and asks probing follow-up questions. Focus groups are particularly effective when dealing with new-product / service introductions, and particular product / service features and benefits (Wing, *op.cit.*, p. 52).

This interview approach allows a company to carefully select the composition of the panel and probe panel members about important issues, such as comparing experiences with expectations, in depth. Key questions that companies ask include (Evans and Lindsay, 1996, p. 159): What do you like about our product or service? What pleases or delights you? What do you dislike? What problems have you encountered? If you had the ability, how would you change the product or service?

Focus groups offer a substantial advantage by providing the direct voice of the customer to an organization (Kessler, 1996, p. 159-161). Despite their contributions focus groups do have limitations. A disadvantage of focus groups is a potential danger of decreased validity. Factors that can affect validity include the following (Wing, 1997, p. 52):

- A dominant person who sways the opinions of others within the group
- An ineffective moderator
- The limitations of the participants (e.g. insufficient dialogue)

Compensating for these limitations requires numerous cycles of focus groups, thereby raising their costs appreciably. A major alternative might be Web focus groups, which seem to offer much richer and more extensive qualitative insights than conventional ones at a relatively low cost (see Section 4.2 below).

### 3.3 Telephone- and Mail Surveys

**Phone surveys** are excellent methods to use if time is of essence, the questions are not intrusive and the survey is not too long (Emory and Cooper, 1991, p. 330-332; Wing, 1997, p. 48). Great care must be taken to assure accuracy. For example, efforts must be made to verify the phone numbers with respect to the demographic profile being targeted. In addition, training must be thorough so that each phone surveyor asks questions in a consistent manner and records answers appropriately (Wing, op.cit., p. 48).

Although phone surveys are excellent listening tools they have the following limitations (ibid, p.48):

- Some time may have passed since respondents were involved with the activity they are being questioned about and consequently they may have trouble quickly recalling some of the most prominent details.
- Respondents may also have difficulty responding to questions over the phone that involve a response scale. With no visual aid they may have difficulty keeping track of the possible responses.
- The validity of the survey can be negatively affected if the interviewers do not follow directions properly (e.g. read questions incorrectly, or lead respondents toward particular responses).
- In most cases respondents are not expecting the survey call they may be in a hurry to do something else and may feel the call is an intrusion. Such an attitude will affect their responses.

**Mail surveys** can be slightly longer than phone surveys since respondents fill out the questionnaires at their leisure but they can provide businesses with a great quantity of high-quality information. Some of the most important advantages of mail surveys include (Emory and Cooper, 1991, p. 333; Wing, 1997, p. 50):

- When properly designed written questionnaires eliminate the potential bias of interviewer error.

- Since respondents complete these surveys at their leisure they can take time to accurately recollect details.
- Respondents have more time to think carefully about their responses and provide more information about open-ended questions.
- Mail surveys also allow respondents to answer questions anonymously.

There are, however, several limitations to mail surveys (Wing, *ibid.*, p. 50):

- The response rate on mail surveys is generally lower than other methods of data collection.
- For a mail survey, it is also essential that the source information for the mailing list be accurate. Inaccurate mailing lists increase the cost per respondent and raise the risk of having an insufficient sample size.

As with web-based focus groups a major challenge of Internet research relates to the application of web customer satisfaction surveys with considerable advantages over the more conventional ones via mail and/or phone (see Section 4.2 below).

### *3.4 Complaint Management*

Complaints are one of the most direct and effective ways for customers to send business organisations two important messages: first that there is room for improvement; and second, and more importantly, that they **remain** customers. When customers feel dissatisfied with products and/or services they have two options (Barlow and Moeller, 1996, p. 8): they can either express their dissatisfaction or they can walk away. If they walk away they give organisations virtually no opportunity to redress the situation. Whereas complaining customers still give the organisation an opportunity to return them to a state of satisfaction.

Traditionally organisations have used comment and complaint cards to track customer complaints and/or suggestions for improvement. Comment and complaint cards can be useful if they are well designed and are used along with an overall customer satisfaction assessment strategy (Wing, 1997, p. 54). Today companies are in the unique position of having better and more direct communication for customers who feel they have been wronged: the information highway. The scope of such services as the Internet and the World Wide Web let customers communicate with companies in a way never before imaginable: speedily, around the world, from the leisure of their home (see Section 4 below).

### 3.5 Toll-Free Numbers

Toll-free numbers are excellent tools for measuring customer satisfaction as well as for gathering marketing intelligence from customers concerning new ideas, trends, suggestions, etc. Also, toll-free numbers are a great way to solve customer problems in a easy way by enabling customers with problems to immediately "let off the steam" rather than having it build unspoken and unresolved (Wing, p. 53). However, to be truly effective companies must take great care to have a knowledgeable person answering the phone who can resolve a complaint, answer a question, take an order or provide accurate information (ibid, p. 53).

### 3.6 Mystery Shopping

Mystery shopping uses people unknown to company personnel to visit the facility, call in by phone, talk to employees or talk to other customers to assess first impressions, service and product knowledge (Wing, 1997, p. 53). Mystery shopping programmes can help companies learn about customers' needs, evaluate current programmes, monitor new programmes and evaluate training effectiveness (Kessler, 1996, p. 165; Wing, 1997, p. 53).

However in order to be effective mystery shopping programmes must have a significant pool of "shoppers" collecting sufficient data over a period of time. Furthermore, it is imperative that shoppers be well trained so that they have a standard series of evaluation items, as well as a standard rating scale for comparative purposes (Wing, ibid, p. 53).

## 4. CONTEMPORARY CUSTOMER COMMUNICATIONS: UTILISING THE WEB AND INTERNET TECHNOLOGIES

Technological modifications such as the World Wide Web and the Internet provide significant potential in terms of how companies identify and meet customer needs, wants and expectations. The Web has opened up a new and different type of customer dialogue. It has introduced the plausibility of a 24-hour automated conversation between customer and product / service provider, providing a forum where customers can be known as individuals and treated as such. As a result, customer expectations are moving steadily towards "immediacy" and "customisation". Nowadays everything is expected instantly, corresponding to individual needs and expectations. Integrating the customer into the mix of an environment of such im-

mediacy and personalisation can become a distinctive competitive advantage and if absent from a company a distinctive disadvantage.

#### *4.1 Designing Effective Interactive Electronic Customer Communications*

Despite the increased opportunities for interactive and collaborative customer communications, many firms fail to utilise effectively these new means of communication via the Internet. Thus, many firms build World Wide Web sites to communicate **to** their customers instead of **with** them (Wing, 1997, p. 204). Most Web sites to date have been created as electronic brochures, enabling customers to get the information they are interested in. However, little thought or planning is given to the opportunity of establishing two-way electronic customer communications. Yet, solving customer problems, answering customer questions, and selling them additional products and services can all be computerised. The challenge is to create a Web site that is useful and meaningful both to the organisation and existing and prospective customers.

#### *4.2 Measuring and Managing Customer Satisfaction via Web Surveys and Web Focus Groups*

The Web can also be a useful tool in measuring and managing customer satisfaction. Modern technologies provide contemporary organisations with a most cost-effective way to survey customers. It is no longer essential to wait days or even weeks to receive and take action on survey results. Satisfaction charts, tables, comments, statistics and trendlines can nowadays be generated and updated instantly. Survey results may be widely distributed throughout the organisation to most effectively and efficiently achieve process improvements, responding rapidly to problems.

Web focus groups represent a unique combination of Web and Internet technologies to deliver much richer, more detailed and more extensive qualitative insights than are possible with conventional conference room focus groups. Thus, while conventional focus groups are typically limited to 1-2 hours in length and to 8-12 participants from the same geographical area, web focus groups may extend over the course of a week, and include up to 40 participants spread across the globe.



#### 4.3 *Effective and Efficient Management of Business*

##### *Correspondence via Electronic Mail*

Companies devote considerable time and effort to manage efficiently and effectively their business correspondence via a variety of conventional communication means (see Sigband and Bell, 1989, pp. 520-633). However by providing the customer service department with e-mail capability business organisations can provide their customers with one more means to communicate with them speedily and cost-effectively. To this end it is advisable for organisations to create a company policy for managing incoming e-mail, assigning the receipt of and answering of e-mail to one of six primary categories: customer service; accounting; sales; human resources; public relations; and other (Wing, 1997, pp. 208-209). This type of segmentation "helps allocate resources to where they are most needed while not running the risk of any incoming e-mail messages falling through the cracks. Predetermined policies and procedures can help nurture the customer/company relationship in terms of the timeliness and appropriateness of the response" (for a comprehensive discussion see Wing, 1997, p. 209).

### 5. CONCLUDING REMARKS

In this paper an effort was made to present and discuss a number of contemporary vis-a-vis traditional communication strategies that organisations may use in order to acquire the information required to measure and manage successfully customer satisfaction and quality of service. It has been argued that a major feature of the conventional service encounter seems to undergo important changes. That is the direct, interpersonal communication between a customer and an employee is, to an extent, being replaced by instant written communication between computer terminals. These developments are likely to have serious implications for organisations since they must proceed to a number of modifications in the way they organise and manage their customer communications, utilising the opportunities offered by the current electronic communication revolution, in order to deliver high levels of satisfaction and service quality to their customers gaining a distinctive advantage over competitors.

## REFERENCES

- Barlow, J. and Moeller, C. (1996). *A Complaint is a Gift: Using Customer Feedback as a Strategic Tool*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Berry, L. and Parasuraman, A. (1991). *Marketing Services: Competing Through Quality*. NY: The Free Press.
- Bitner, M. (1990). "Evaluating Service Encounters: The Effects of Physical Surroundings and Employee Responses". *Journal of Marketing*, 54, 69-82.
- Bitner, M., Booms, B. and Mohr, L. (1984). "Critical Service Encounters: The Employees Viewpoint". *Journal of Marketing*, 58: 95-106.
- Bolton, R. and Drew, J. (1991). "A Longitudinal Analysis of the Impact of Service Changes on Customer Attitudes". *Journal of Marketing*, 55, 1-9.
- Bowen, D. and Schneider, S. (1985). "Boundary-Spanning-Role Employees and the Service Encounter: Some Guidelines for Management and Research". In: *The Service Encounter: Managing Employee/Customer Interaction in Service Businesses*. Czepiel, J., Solomon, M. and Surprenant, C. (Eds). Lexington, MA: Heath and Company.
- Cronin, J. and Taylor, S. (1992). "Measuring Service Quality: A Reexamination And Extension". *Journal of Marketing*, 56, 55-68.
- Emory, C. and Cooper, D. (1991). *Business Research Methods*. Homewood, Ill: Irwin.
- Evans, J. and Lindsay, W. (1994). *The Management and Control of Quality*. St Paul, Minneapolis: West Publishing.
- and — (1996). *The Management and Control of Quality*. St. Paul, Minneapolis: West Publishing.
- Garvin, D. (1984). "What Does Product Quality Really Mean?" *Sloan Management Review*, 26: 25-43.
- Hallowell, R., Schlesinger, L. and Zornitsky, J. (1996). "Internal Service Quality, Customer and Job Satisfaction: Linkages and Implications for Management". *Human Resource Planning*, 19: 20-31.
- Hartline, M. and Ferrell, O. (1996). "The Management of Customer-Contact Service Employees: An Empirical Investigation". *Journal of Marketing*, 60: 52-70.
- Heskett, J. (1986). *Managing in the Service Economy*. Boston: Harvard Business School.
- Heskett, J., Sasser, W. and Hart, C. (1990). *Service Breakthroughs: Changing the Rules of the Game*. NY: The Free Press.
- Iverson, R., McLeod, C. and Erwin, P. (1996). "The Role of Employee Commitment and Trust in Service Relationships". *Marketing Intelligence & Planning*, 14: 36-44.
- Kessler, S. (1996). *Measuring and Managing Customer Satisfaction: Going for the Gold*. Milwaukee, Wisconsin: ASQC Quality Press.
- Mars, G. and Nicod, M. (1984). *The World of Waiters*. London: Allen and Unwin.

- Mills, P. (1986). *Managing Service Industries*. Cambridge: Ballinger.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Berry, L. (1985). "A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Further Research". *Journal of Marketing*, 49: 41-50.
- and -- (1988). "SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality". *Journal of Retailing*, 64: 12-40.
- Samenfink, W. (1994). "A Quantitative Analysis of Certain Interpersonal Skills Required in the Service Encounter". *Hospitality Research Journal*, 17: 3-15.
- Sigband, N. and Bell, A. (1989). *Communication for Management and Business*. Harper Collins Publishers.
- Sparks, B. (1994). "Communicative Aspects of the Service Encounter". *Hospitality Research Journal*, 17: 39-50.
- Wing, M. (1997). *Talking With Your Customers*. Upstart Publishing Company.
- Zeithaml, V., Parasuraman, A. and Berry, L. (1990). *Delivering Quality Service*. NY: The Free Press.
- Zemke, R. and Bell, C. (1989). *Service Wisdom*. Minneapolis, MN: Lakewood Books

Zoe S. Dimitriades\*

---

COMPUTER ETHICS:  
THE NET, E-COMMERCE AND SOCIETY

---

**ABSTRACT**

*The new digital environment, which is enabling the emergence of the Information Society, is dramatically changing traditional ways of conducting business transactions - minimising the problems of size, distance and time differences. The introduction of the World Wide Web in the late 1980s / early 1990s has catalysed the expansion of the Internet, which is still growing today at unprecedented rates. The recent growth of the Net has resulted not only in an increase in the amount of available knowledge, information and/or business opportunities but also in an increase of the problems inherent to its usage and distribution. It has become clear that traditional rules of ethical conduct are not always applicable to this new medium, so new moral codes are now being developed.*

*Moral issues are among the most vital social aspects of Internet technologies and e-commerce applications. There are currently two major problems in the area: first, inconsistent moral behaviour leading to immoral acts such as hacking, spamming, electronic piracy, Internet fraud, etc; and, second, lack of awareness concerning IT-related ethical misconduct. This paper discusses some immoral acts and reasons behind them. In addition, the paper brings up some ethical concerns associated with e-commerce and the Net and points out some themes and issues in relation to computer ethics and the emerging digital economy.*

**Keywords:** *Ethics, Computer Ethics, E-Commerce Ethics, Digital Economy Ethics.*

---

\* Department of Business Administration, University of Piraeus, 80, Karaoli and Dimitriou St., 185 34 Piraeus, Greece, Tel.: 01/414 22 14, Fax: 01/ 414 23 39, E-mail: zoed@unipi.gr.

## **INTRODUCTION**

The new digital environment, which is enabling the development of the Information Society, is dramatically changing traditional ways of conducting business transactions - minimising the problems of size, distance and time differences. The introduction of the World Wide Web in the late 1980s / early 1990s has catalysed the expansion of the Internet, which is still growing today at unprecedented rates. Since the introduction of the World Wide Web a new type of ethics, known as computer ethics, has emerged. Computer ethics has been described as "one of the most essential areas in applied ethics" (Gorniak, 1996) and is concerned with standards of conduct and ethical dilemmas pertaining to areas of information technology (Siponen and Kajava, 1997). Three of the more pressing concerns in computer ethics today are questions of intellectual property electronic management and trading; protection of information privacy and electronic privacy; and Internet fraud, all of which are discussed in greater detail in the following three sections.

Other concerns exist as well, though. One is e-commerce ethics. Electronic commerce links diverse communities of great national and cultural differences. Thus, what seems ethical to one community may be deemed unethical in another. Moreover, a serious concern to electronic commerce is the availability of goods or services over networks which are acceptable in the physical location of the company offering these services but not acceptable, or perhaps even illegal, at the location in which these services are consumed. Hence the sale of medicines, foods and other products which may be prohibited locally are possible through electronic means, then delivered through conventional means. Gambling is another example of socially objectionable commercial services which may be offered and also delivered via networks. Other services may involve offering electronic versions of copyrighted materials without permission or payment of royalties. The complex ethical issues involving e-commerce applications will be the subject of the fourth section of this paper.

### **SECTION 1. INTELLECTUAL PROPERTY IN CYBERSPACE: TOWARD ITS ELECTRONIC MANAGEMENT AND TRADING**

Information and knowledge are vital aspects of many businesses and special information may give one business a considerable advantage over another. In a competitive situation a business firm

may not wish to share its knowledge and information which very often represents a considerable financial investment by the firm - and keep such information secret. Yet, from a moral point of view, a number of questions may be posed namely: who owns knowledge and information that have been collectively developed by employees in a corporation? Who owns knowledge and information about a corporation? What information and knowledge may be kept secret and what must be disclosed? Protecting intellectual property is one aspect of questions pertaining to issues of knowledge and information management in business.

**Intellectual property** is defined as a set of legal rights "governing products of the mind or intellect" (DeGeorge, 1999, p. 297). Intellectual property is significantly different from other types of property, such as tangible or intangible property, because it can be shared with others without losing any part of it. Thus, if someone steals somebody else's car, the owner ceases to have it. But if someone steals somebody else's idea, the owner continues to have full use of it - although no longer has exclusive use of it (ibid, p. 297).

When it comes to intellectual products - be they ideas, the expression of ideas, inventions and so on - the initial question is: To what sort of intellectual products can anyone make any valid ownership claims? And if there are intellectual products of which one can legitimately claim ownership, what is the bundle of rights that constitutes intellectual property? There are three recognised ways by which one can protect intellectual property, both ethically and legally (Baggot, 1997): patents, trade marks and copyrights.

A **patent** grants the owner the right to exclude others from making, using or selling the patented invention. Patents give inventors protection for their innovation for a certain number of years, during which they have exclusive use of the product. After that period the products fall into public domain and may be freely copied (Baggot, 1997; DeGeorge, 1999).

A **trademark** is a "word or symbol used to identify the source of a good so it can be distinguished from another's goods" (Baggot, op.cit). Thus, the mark "Levi" allows consumers to distinguish a given set of jeans from jeans with the mark "Guess". Trademarks help both consumers and manufacturers by minimising confusion over the source of goods and protecting their reputation.

**Copyrights** were instituted in order to protect the written expression of ideas. Generally speaking, ideas cannot be owned. One reason is that a number of people may have similar ideas and there is no way of preventing them from having these ideas. Still,

although ownership of ideas is not feasible, ownership claims can be laid to the expression given to ideas, for instance, in the printed word. Hence, one can express her/his ideas in a book, play or poem and publish that. If in doing so one copyrights the material then s/he has the exclusive right to sell that material and to profit from it. Others are prevented from copying it for sale and from claiming that the words are their own (DeGeorge, 1999, p. 297). Although originally instituted to protect the written word, copyright protection has been extended to a large variety of ideas including recordings, works of art, films, video tapes and computer software programmes. As a result, intellectual property today represents a huge business where many modern products sell, not for what the physical object costs to make, but for a price that reflects heavy research costs, ingenious ideas or creative content.

Yet, what happens to intellectual property when it is attached to works distributed in a digital form? Who owns, and who should own, what information on the Net? The Internet is one gigantic copying machine. All copyrighted works can now be digitised and, once put on the Net, copying tends to be effortless, costless, widespread and immediate. As a result, the revenues generated by intellectual property are seriously threatened. It has been estimated that a large part of the global market in software packages used on PCs is pirated. The International Federation of the Phonographic Industry (IFPI) reckons that one in five sales of recorded music is pirated; and in the case of CDs, one in three (Gonthier and Aigrain, 1998, p. 1).

The idea that intellectual property in a digital environment can lose its value is naturally of great concern to owners and creators. At the same time, the consumer expects that digital technology will bring an added value in terms of usage and quality of information. There are no straight-forward and easy solutions to this problem. Technological mechanisms are gradually being developed and implemented to prevent unauthorised use of digital copyrighted information – but such mechanisms must comply with the legal environment in which they will operate, often not adopted to what the technology can do (opcit, p. 1). Furthermore, the diversity of the legal environments makes it difficult, if not impossible, to implement such application at a global level – even within the Member States of the European Union. This adds to the existing difficulty of defining “interoperable” and “compatible” technical systems enabling global services in the Global Information Society (ibid, p. 1).

In addition to these concerns, the implementation of “**Electronic Copyright Management Systems**” (ECMS) will have a significant

social and societal impact. "The ECMS concept will modify consumers behaviour, will influence the way citizens access and use digital information and raise ethical issues. This deals with notions such as universality of access of information, protection of certain categories of user, privileged or free access to certain information by certain categories of persons (students, teachers, jobless, elderly, etc), privacy, etc which provide the human dimension of society" (ibid, pp. 1-2). These notions, which will decisively influence the implementation of ECMS, need to be addressed both at the European and global policy level.

## SECTION 2. COMPUTERS, INFORMATION PRIVACY AND ELECTRONIC PRIVACY

Privacy is a relative term. Notions of privacy vary greatly from society to society. Moreover, the term is used to cover a great variety of actions and cases. Two kinds of privacy have special relevance with respect to computers, however: information privacy and electronic privacy (DeGeorge, 1999, p. 346).

### 2.1 *Information privacy*

Information privacy refers to a "claimed right on the part of individuals to keep information about themselves private" (opcit, p. 346). Exactly what this claim covers, however, is both vague and controversial. In an effort to be more precise, a distinction needs to be drawn between "facts" and "data" (ibid, p. 346-347). Facts are "statements about the way the world is" and, hence, by definition true (ibid, p. 348). Facts cannot be owned; consequently, individuals cannot own facts about themselves. For example, the statement "John had an operation ten years ago" is a fact. That fact is owned by no one. If this fact however is entered as "data" in the computers of the hospital, the insurance company, the patient's legal representative, etc, it belongs to the owners of these computer systems. In such a case, a number of ethical concerns may emerge. Potential moral problems relate to issues of validity and threats resulting from improper use. Thus, it is possible that data may prove to be invalid/incorrect due to errors that have occurred during processing. Furthermore, when interpreted data may yield falsehoods because falsehoods rather than facts were entered into the computer as data, because mistakes were made on entry, or for any other reason. Hence, there is no guarantee that data represent facts.



A second moral issue refers to potential improper use of one's data. As previously mentioned, facts entered as data in a computer belong to the owner(s) of this computer. But what exactly are the rights of these owners? Can they provide access, or even sell, their data to other interested parties? Computers are capable of assembling large amounts of data and making the assembled data easily and readily available. Moreover, new technology makes it possible to collate all this information and use it for a variety of purposes. For example, SIS (the Schengen Information System) keeps all kinds of personal information on Member States' citizens in computers; national and multinational banks keep records of customers' financial transactions in computers; hospitals also keep their medical records computerised; and so on. Consequently, the current capacity for collecting, storing, collating and retrieving information far exceeds anything prior generations had to face and raises moral issues that may yield serious moral problems. Therefore, gradually more and more questions are being posed about whether civil rights are in any way violated and whether European and/or world citizens / consumers are threatened by potential damage (DeGeorge, 1999, p. 347; Katrougalos, 1995, p. 5).

## **2.2 *Electronic Privacy***

A second area of privacy concerns electronic privacy. This refers primarily to the use by business enterprises of e-mail and the Internet to reach customers and/or potential customers (DeGeorge, 1999, p. 351). Many people think of e-mail as comparable to regular mail or to telephone. Yet, the protection of privacy with respect to these latter means of communication is very strict. Thus, phones cannot be tapped and letters cannot be opened without a court order. The status of e-mail, however, is legally comparable to neither regular mail or to telephone use since computers belong to the company that purchased and owns them and everything on these computers is hence company property, including e-mail sent or received. Therefore, while regular mail and phone communication are confidential, e-mail communication, legally, is not.

This again raises a number of moral issues concerning e-mail abuse for commercial purposes, or spamming. Commercial e-mail can be a powerful marketing tool; yet its abuse can be hostile both to consumers as well as to Internet infrastructure since the majority of these messages go to people that did not ask to receive them and because "it makes it more expensive for everyone to use the Internet" (Chandler, 2000).

## SECTION 3. INTERNET FRAUD

The dawn of the Internet brings a new aspect to the fraudulent world. Internet fraud reports are on the rise. According to Internet Fraud Watch, operated by the National Consumers League, complaints have increased 600 percent since 1997 (National Consumers League, 1999). There are two primary types of Internet fraud: making purchases using someone else's identity and selling products that do not exist (Wedel and Altman, 2000).

### 3.1 *Electronic Security and e-Checking Systems*

As more and more people are getting online, electronic security issues become of utmost importance. Providing public access to organisational computers and networks increases the vulnerability to "hacker attacks". Added to this basic concern about breakins is the additional concern about detecting imposters who use another individual's identification to invoke a transaction or obtain a service. As a response special software programmes, known as "**packet sniffers**", are being designed and adopted to defeat such attempts (AA Verstraete, 1999, p. 6). "As packets are broadcast over the network's transmission media, these sniffers intercept them, where they can be examined to see if they contain user IDs or passwords" (opcit, p. 6).

In addition, the installation of **firewalls** is considered to be one of the first lines of application defence against deliberate electronic misuses. Firewalls "consist of specialised programs, usually running on dedicated servers, which are configured to examine and filter network traffic" (ibid, p. 6). Proxy servers are one popular type of firewall. Instead of actually letting the outside client have direct access to the network, the proxy server acts as an intermediary. Requests can be carefully examined and the outsider never has an opportunity to directly use the internal computers attached to the company networks (ibid, p. 6).

Furthermore, to foil imposters a variety of **user authentication techniques** have been devised (AA Verstraete, opcit, p. 6). One such technique is the **Digital Signature Algorithm (DSA)**. This technique involves the encryption of a user supplied code, called a "digital signature". However, a problem with this technique is that it requires the sender to supply the key to their "digital signature" so that it can be verified. Hence, it is possible for some other party to obtain the key when it is sent or stored elsewhere (ibid, p. 6). As a result, a more modern type of digital signature, called **public-key**

**cryptography**, is now alternatively used (ibid, p. 6). This technique uses a pair of keys to provide authentication of signatures. A secret key, known only to the sender, is used to encode the message. A "public key", which can be given to everyone, is used to decode the message. The public key cannot decode the message unless it has been encoded by the secret key. As long as the sender carefully guards the secret key online security is very good (ibid, p. 6).

### **3.2 Fair e-Business Practices**

The Internet boom is driving more and more companies to utilise the Web in order to attract customers, drive sales and improve profits. Many companies try to take advantage of technology to foster innovation by adapting their current systems and processes to emerging e-business opportunities. In this new digital environment honesty "is more than its own reward: its also the quickest route to e-business riches" (Freed, 1998). Therefore, companies engaged in e-business must assume certain responsibilities toward online consumers – namely, sound online advertising and selling practices – arising out of the basic fair and ethical principles and practices to which companies should continue to adhere in the online conduct of their business. For example, according to the Code of Online Business Practices e-businesses should not "engage in any deceptive or unlawful consumer practice", while the offer of products or services for sale must be "accurate and truthful as to price, grade, quality, make, value, performance, quantity, currency of model, and availability"; moreover, a written order or receipt should be delivered to the customer "which sets forth in language: (A) all the terms and conditions of sale, with specification of the total amount the customer will be required to pay and (B) the name and address of the salesperson or the firm represented"; whereas the manufacturer, distributor and/or seller should "fully and promptly perform in accordance with the terms of all warranties and guarantees offered to consumers" (American Association of Advertising Agencies, 1998; BBBOOnline, 1999).

## **SECTION 4. E-COMMERCE ETHICS**

Electronic commerce is generally defined as "transactions that involve the exchange of goods and services by electronic means" (Buresh and Stanislawski, 1996, Part I, p. 1). While e-commerce has been evolving for several decades, its explosive growth has occurred only fairly recently and is associated with Internet and the

World Wide Web which enable millions of computers to link to each other by a common protocol. As a general rule whatever goods or services can be digitised, or otherwise transferred electronically, will find e-commerce to be a very fast and cost-effective way to reach online consumers. Thus while the distribution of automobiles and refrigerators will not occur electronically, other major consumer wants lend themselves to the digital age including: retailing, professional- and other services.

#### **4.1 E-Retailing**

The commercialisation of the Internet encompasses several distinct business activities. These include: (a) products sold and delivered directly over the Net such as software, videos, music albums, newspapers, magazines, etc; and (b) products advertised and purchased by means of electronic catalogues but delivered by traditional distribution channels, such as mail and road transportation companies.

#### **4.2 E-Services**

Online services can be distinguished into: (a) e-professional services such as legal-, medical- and/or educational services and (b) other e-services including online financial transactions and e-recreational and entertainment services.

##### **4.2.1 E-Professional Services**

Professional services traditionally delivered on site — such as medical, legal and/or educational services — are now available online. Thus, a number of hospitals have already begun to use offsite medical specialists who provide diagnosis and advice based on electronically supplied patient information (Buresh and Stanislavsky, *opcit*, Part I, p. 4). Moreover, several educational institutions — such as the U.C.L.A., Cornell and Penn State University, amongst others — nowadays engage in providing Web-based courses to long-distance students (Carnevale, 2000). While thousands of lawyers now regularly communicate on the Net, using E-mail for near-instantaneous exchanges with other lawyers or clients; participating in network newsgroups on legal topics; sending and receiving the latest information on legal topics through listservs; and obtaining or displaying information through sites in the World Wide Web (Jaksetic, 1998; Rogers, 1996).

Online professionals, as well as their more traditional counterparts, need to practice their profession in line with the requirements of professional responsibility as embodied in their respective pro-

fessional Codes of Conduct (see for example the ABA/BNA Lawyers Manual on Professional Conduct, the Canadian Institute of Management Consultants Online Code of Ethics, the Medinex Code of Ethics, etc). A major issue in this respect relates to computer security and clients information privacy. There are two categories of threats to computer security: deliberate threats and nondeliberate ones. Deliberate threats involve acts intentionally taken to breach computer security. Nondeliberate threats involve situations when computer security is threatened by non-human forces or by human actions that are not intended to breach security but have that unintended effect (Jaksetic, 1998, p.1). Computer security has three basic components: availability, integrity and confidentiality (Pfleeger, 1997). Availability is concerned with ensuring a computer system can be operated and used by authorised persons when they need it. Integrity deals with maintaining the completeness and accuracy of information processed by or stored on a computer. While confidentiality is concerned with controlling access to information to protect it from unauthorised persons (Pfleeger, opcit, pp 4-6).

#### **4.2.2 Other E-Services**

##### *4.2.2.1 Online Financial Transactions*

Online financial transactions comprise online investment, home banking and electronic payments.

##### *Online Investment*

In pre-Internet days it was nearly impossible to invest without the assistance of an expensive, full-service broker. Individual investors relied on brokers to supply them with up-to-the-minute quotes as well as company reports and news. Researching a company could take weeks and by that time information could be out of date. As a result, many potential investors found the process too confusing and either relied on their brokers to recommend stock or ran to the safety of mutual funds.

Today, however, one can manage one's stock portfolio without the unnecessary costs of a full-service broker. The prospective investor can do all the research by oneself online, accessing company news, reports and fillings. Potential investors can also discuss the pros and cons of their favourite stock with other investors online message boards. And when one is ready to invest it is feasible to set up an account with a low-cost Internet broker. Online brokers

provide their customers with real-time quotes in order to be able to track their portfolio at any time (Ryburn, 1998).

### *Home Banking*

Home banking is now being offered by several financial institutions, often on the Internet. Banks are using various software packages that help consumers make financial transactions. These home banking systems allow customers to debit or credit their accounts, confirm account balances, or even apply for a loan (The Federal Reserve Bank of Chicago, 1998, p.6). Many of them will chart spending, develop personal financial statements and reconcile checking accounts. Consumers can access these services using a touch-tone phone or personal computer equipped with a modem (ibid, p. 6).

### *Electronic Payments*

Electronic payments are services which allow business parties to pay directly or to debit accounts via telecommunication systems (AA Verstraete, 1999, p. 4). Electronic payment technologies can be grouped into three broad application areas (opcit, p. 4). The first involves retailing payments, using credit or charge cards. The second involves e-banking applications, such as Electronic Funds Transfer (EFT). A third area of electronic payments involves direct payments between buyers and sellers using smart cards. Smart cards are embedded with an electronic chip which manages the transactions and carries a value that can be reset. A variation of the smart card is the electronic purse or electronic wallet. The purse is an "open-system" card that has multiple uses in many different locations. It can thus be used as a credit card, debit card or as a stored-value card depending upon the owner's preferences (ibid, p. 4).

#### *4.2.2.2 E-Entertainment Online*

In 1998 entertainment surpassed business as the Web's main attraction. Since then it has continued to explode (Entertainment Online, 1999). According to the findings of a Cyber Dialogue Study 70 percent of all surfers in the US turn to the Web for sports, movies, TV, music or gaming information. This compares to 68 percent who "look for business-related Web content" (op cit, p. 1). Specifically, the survey showed that 22.4 million people retrieved online information relating to sports; 22.1 million were looking for information on movies and TV; 19.7 million people sought music information; while 18.1 million obtained information on online games (ibid, pp.1 and 2). The success of online entertainment has got

investors excited, launching a variety of new e-entertainment sites – such as [www.entertainment.com](http://www.entertainment.com), where visitors can watch films through a variety of different technologies including Web video streaming, Flash technology or 3-D streaming. The site also offers news and headlines from Times Entertainment Weekly, Reuters, Variety and CNN; [www.InternetNews.com](http://www.InternetNews.com), offering timely online information to viewers; and [www.Gamesville.com](http://www.Gamesville.com), an interactive entertainment company (ibid, p.2).

## CONCLUSION

In this paper an effort was made to address computer ethics in relation to e-commerce, the Net and the emerging digital economy. Four of the more pressing current concerns in computer ethics were discussed, namely: questions of intellectual property electronic management and trading; protection of information privacy and electronic privacy; Internet fraud; and e-commerce ethics.

One of the main problems of computer ethics seems to be that the value of ethics in the new digital environment has not yet been fully realised. Thus, while new technology frequently evokes discussion of its economic and/or competitive consequences, discussion less often emphasises the equally significant impacts caused by changes in basic ethical frameworks. It is self-evident though that advances in IT and communications have reached the state where they affect almost all field of life, opening new possibilities for e-business. Yet, to conduct e-business effectively companies must acquire new learning skills and new ways of thinking, while adopting ethical principles and codes of conduct corresponding to the demands of the new Information Age and virtual enterprise networks.

## REFERENCES

- AA Verstraete (1999). Electronic Commerce. [www.misweb.smeal.psu.edu/](http://www.misweb.smeal.psu.edu/)
- American Marketing Association (2000). AMA Code of Ethics. [www.ama.org](http://www.ama.org)
- Baggot, B. (1997). Is Intellectual Property Important? [www.weblawreview.com](http://www.weblawreview.com).
- Better Business Bureau BBBOnline (1999). Code of Online Business Practices.
- Draft, Council of Better Business Bureaus, Inc. [www.bbbonline.com](http://www.bbbonline.com).
- Buresh, J. & Stanislawski, N. (1996). The Taxation of Cyberspace: State Tax Issues.
- Related to the Internet and Electronic Commerce Part I. Cal-Tax Online, [www.arthur\\_andersen.com](http://www.arthur_andersen.com).

- Canadian Institute of Management Consultants (1997). Codes of Ethics Online.
- Carnevale, D. (2000). Instructors Take a Turn as Students to Learn About Online Teaching. [www.chronicle.com](http://www.chronicle.com).
- Chandler, M. (2000). Consumers Prepare to Boycott new E-mail Marketing Service.
- Forum for Responsible and Ethical E-mail (FREE), FREE Press Release. [www.free.com](http://www.free.com).
- De George, R. (1999). *Business Ethics*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Di Giorgio, R. (1997). Smart Cards: A Primer. Java World., Entertainment Online (1999). [www.EntertainmentOnline.com](http://www.EntertainmentOnline.com).
- Federal Reserve Bank of Chicago (1998). Electronic Money. *On Reserve*.
- Freed, K. (1998). E-Commerce Summit Eyes Profits in Ethics. *Inter@ctive Week*.
- Gonthier, D. & Aigrain, P. (1998). Toward Electronic Management & Trading of Intellectual Property. *Esprit: Electronic Management & Trading of Intellectual Property*. [www.cordis.lu/esprit/](http://www.cordis.lu/esprit/)
- Gorniak, K. (1996). The Computer Revolution and the Problem of the Global Ethics. *Science and Engineering Ethics*, Vol. 2, No 2.
- Jaksetic, E. (1998). Computer Security and Professional Responsibility. [www.legalethics.com](http://www.legalethics.com).
- Katrougalos, G. (1995). The Rights of Foreigners and Immigrants in Europe: Recent Trends. *Web Journal of Current Legal Issues*, [www.webJCLL.com](http://www.webJCLL.com).
- Medinex (2000). Code of Ethics. [www.medinex.com](http://www.medinex.com).
- National Consumers League (1999). Top Ten Internet Fraud Complaints. [www.wcl.com](http://www.wcl.com).
- Pfleeger, P. (1997). *Security in Computing*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Rogers, J. (1996). ABA/BNA Lawyers Manual on Professional Conduct. The Bureau of National Affairs Inc.
- Ryburn, P. (1998). How to Invest Online. Virtual Office of Paul Ryburn.
- Siponen, M. & Kajava, J. (1997). Computer Ethics The Most Vital Social Aspect of Computing: Some Themes and Issues Concerning Moral and Ethical Problems of IT. Department of Informatics, University of Oslo.
- Wedel, C. & Altman, G. (1997). Internet Fraud. National Fraud Information Center, [www.u.arizona.edu](http://www.u.arizona.edu).



Γ.Σ. Δονάτος – Π.Ε. Ζαΐρης – Α.Σ. Ξενάκης\*

---

ΔΕΙΓΜΑΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ  
ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΝΕΟΥ ΜΟΥΣΕΙΟΥ  
ΤΗΣ ΑΚΡΟΠΟΛΗΣ ΑΘΗΝΩΝ

---

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Η δειγματοληπτική έρευνα καλύπτει τον πληθυσμό των αλλοδαπών, αλλά και των ελληνικής εθνικότητας επισκεπτών της Ακρόπολης Αθηνών. Η έρευνα αποσκοπεί στο να παρουσιάσει τη γνώμη των επισκεπτών για την αναγκαιότητα ανέγερσης του Μουσείου της Ακρόπολης, με σύγχρονες μουσειολογικές προδιαγραφές. Ακόμη στοχεύει στο να ανιχνεύσει το ενδιαφέρον των επισκεπτών για τα σημαντικότερα Μουσεία της περιοχής των Αθηνών και κυρίως την άποψή τους για τις προσφερόμενες υπηρεσίες και την ανάγκη βελτίωσής τους. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε το Σεπτέμβριο-Οκτώβριο του έτους 1996 και χρησιμοποίησε τυχαίο δείγμα μεγέθους 750 ατόμων. Σημαντικό τμήμα των ερευνώμενων θεωρεί ότι η Ακρόπολη των Αθηνών αποτελεί πολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και του κόσμου ολόκληρου και ότι υπάρχει ανάγκη ανέγερσης σύγχρονου Μουσείου στην Ακρόπολη.

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Η έρευνα καλύπτει τον επίσιο πληθυσμό των επισκεπτών της Ακρόπολης Αθηνών, αλλοδαπών και ελληνικής εθνικότητας. Αντικείμενο της έρευνας είναι η ανίχνευση του ενδιαφέροντος των επισκεπτών για την πολιτιστική κληρονομιά της Αθήνας, η άποψή τους για την εμφάνιση, εκθέματα και υπηρεσίες που παρέχουν τα

---

\* Τμήμα Οικονομικών Επιστημών Πανεπιστημίου Αθηνών.

Μουσεία της και ειδικότερα το Μουσείο της Ακρόπολης καθώς και η θέση τους για την αναγκαιότητα ανέγερσης νέου Μουσείου της Ακρόπολης με σύγχρονες μουσειολογικές προδιαγραφές.

Για τη συλλογή των στοιχείων χρησιμοποιήθηκε ειδικά καταρτισμένο ερωτηματολόγιο (βλ. Παράρτημα). Τις συνεντεύξεις πραγματοποίησαν 4 ερευνητές με δυνατότητα 50 συνεντεύξεων την ημέρα. Διενεργήθηκε τους μήνες Σεπτέμβριο και Οκτώβριο (1996), επειδή θεωρήθηκε ότι η περίοδος φθινοπώρου (και άνοιξης) είναι η πιο αντιπροσωπευτική ως προς τη χώρα διαμονής, το κοινωνικοοικονομικό και το μορφωτικό επίπεδο των ετησίων επισκεπτών της Αθήνας από την αλλοδαπή.

## ΔΕΙΓΜΑΤΟΛΗΨΙΑ

Για να αποτυπωθούν οι τρέχουσες απόψεις των επισκεπτών του Μουσείου της Ακρόπολης και να είναι δυνατή η μελέτη διαχρονικών μεταβολών στις απόψεις τους σε μελλοντικές επαναλήψεις της έρευνας (μετά από βελτιώσεις στο Μουσείο), θεωρούμε τον ετήσιο πληθυσμό των επισκεπτών του Μουσείου (αλλοδαπών και ομογενών). Συνεπώς αναφερόμαστε σε δειγματοληψία από πεπερασμένο πληθυσμό μεγέθους ενός περίπου εκατομμυρίου.

Για να εκτιμηθεί η αναλογία των  $P = \frac{A}{N}$  των  $A$  μελών ενός πεπερασμένου πληθυσμού μεγέθους  $N$ , που χαρακτηρίζονται από μια συγκεκριμένη ιδιότητα (δίνουν συγκεκριμένη απάντηση), επιλέγεται ένα απλό (με ίσες πιθανότητες) τυχαίο δείγμα  $n$  μελών χωρίς επανάθεση, στο οποίο εντοπίζονται  $a$  μέλη με αυτή την ιδιότητα.

Η εκτιμήτρια:

$$p = \frac{a}{n} \quad (1)$$

είναι αμερόληπτη εκτιμήτρια της αναλογίας  $P$ , με διακύμανση:

$$V(p) = \frac{NPQ}{n(N-1)} \left(1 - \frac{n}{N}\right) = \frac{PQ}{n} \left(\frac{N-n}{N-1}\right) \quad (2)$$

όπου για μεγάλα  $N$  χρησιμοποιείται στην πράξη η μορφή:

$$V(p) \approx \frac{PQ}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right) \quad (3)$$

ενώ αμερόληπτη εκτιμήτρια της  $V(p)$  είναι:

$$V(p) = \frac{pq}{n-1} \left( 1 - \frac{n}{N} \right) \quad (4)$$

όπου  $q=1-p$ . [Cochran (1977)]

Σημειώνεται ότι αν το μέγεθος  $N$  του πληθυσμού είναι άγνωστο ή αν  $n < 0,05N$ , όπως συμβαίνει στην έρευνα που πραγματοποιήθηκε, η διόρθωση πεπερασμένου πληθυσμού  $1 - \frac{n}{N}$  παραλείπεται [Cochran (1977)].

Οι επιχειρησιακές δυνατότητες της έρευνας επέτρεψαν τη διενέργεια συνεντεύξεων επί 15 ημέρες, οπότε συμπληρώθηκαν  $50 \times 15 = 750$  ερωτηματολόγια. Η ακρίβεια των εκτιμήσεων της έρευνας προσδιορίστηκε με την υπόθεση ότι η εκτιμήτρια  $p$  κάθε εκτιμώμενης αναλογίας  $P$  του πληθυσμού είναι κανονική. Η υπόθεση της κανονικότητας πληρούται για εκτιμήτριες των αναλογιών  $P$  που έχουν τιμές από 0,1 μέχρι 0,9, αν το δείγμα είναι μεγαλύτερο του 600 [Yamane (1967)]. Συνεπώς πληρούται στη συγκεκριμένη έρευνα, αφού έχουμε δείγμα μεγέθους 750 ατόμων.

Με την υπόθεση της κανονικότητας, το αναγκαίο μέγεθος  $n_0$  του δείγματος που αναμένεται, με πιθανότητα  $1-\alpha$ , να δώσει εκτίμηση  $\bar{p}$  της αναλογίας  $P$ , με προκαθορισμένη μέγιστη απόκλιση  $d_0 = |P - \bar{p}|$  προσδιορίζεται για μεγάλο  $N$  από τη σχέση: [Cochran (1977)]

$$n_0 = \frac{z_{\alpha/2}^2 PQ}{d_0^2} \quad (5)$$

όπου  $P$  είναι κατά προσέγγιση γνωστή από προηγούμενη έρευνα ή από πιλοτική έρευνα. Αν, όπως στη συγκεκριμένη έρευνα, η (κάθε)  $P$  είναι άγνωστη, θεωρούμε ως τιμή της την 0,5 για την οποία μεγιστοποιείται το  $n_0$ , που θα δώσει προκαθορισμένη απόκλιση  $d_0$  [Ζαΐρης (1991)].

Στον Πίνακα 1 δίνονται τα αναγκαία μεγέθη  $n_0$  (για  $P=0,5$ ), ώστε να επιτευχθεί εκτίμηση  $\bar{p}$  με προκαθορισμένες αποκλίσεις  $d_0 = |P - \bar{p}|$  για πιθανότητες  $1-\alpha$ , ίσες προς 0,99, 0,95 και 0,90.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

1-α	d <sub>0</sub>								za/2
	0,020	0,025	0,030	0,035	0,036	0,040	0,047	0,050	
0,99	4160	2663	1849	1359	1284	1041	754	666	2,58
0,95	2400	1536	1067	784	741	600	435	385	1,96
0,90	1702	1089	757	556	525	426	309	273	1,65

Με βάση τα στοιχεία του Πίνακα 1, θεωρήσαμε ως ικανοποιητική από άποψη ακρίβειας την απόκλιση  $d_0=0,036$  που επιτυγχάνεται με πιθανότητα 0,95, αν το δείγμα έχει μέγεθος 741, δηλαδή περίπου ίσο με το δείγμα των 750 ατόμων, που ερευνηθήκαν.

Προφανώς όμως, οι υπό εκτίμηση αναλογίες  $P$  δεν είναι όλες ίσες με 0,5. Παρουσιάζει λοιπόν ενδιαφέρον να εκτιμηθούν με πιθανότητα 0,95 οι αποκλίσεις  $d_i = |P_i - \bar{p}_i|$  σε περιπτώσεις που οι εκτιμήσεις  $\bar{p}_i$  είναι διαφορετικές από 0,5. Οι τιμές των  $d_i$  δίνονται στον Πίνακα 2 για επιλεγμένες τιμές των  $\bar{p}_i$ , σύμφωνα με τη σχέση:

$$d_i = 1,96 \sqrt{\hat{V}(\bar{p}_i)} = 1,96 \sqrt{\frac{\bar{p}_i \tilde{q}_i}{n_i - 1}}, \quad \text{όπου } \tilde{q}_i = 1 - \bar{p}_i \quad (6)$$

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

$\bar{p}_i$	0,5	0,4 ή 0,6	0,3 ή 0,7	0,2 ή 0,8	0,1 ή 0,9
$d_i$	0,0360	0,0353	0,0330	0,0288	0,0220

Σημειώνεται ακόμη ότι μια εκτίμηση  $\bar{p}$  θεωρείται στην πράξη ικανοποιητική από άποψη ακρίβειας, όταν ο συντελεστής μεταβλητότητας της  $CV(\bar{p}) = \frac{\sqrt{\hat{V}(\bar{p})}}{\bar{p}}$  είναι μικρότερος ή ίσος της τιμής 0,05. Στον Πίνακα 3 δίνονται τα ελάχιστα αναγκαία μεγέθη  $n_0$  των δειγμάτων για να επιτευχθεί συγκεκριμένη  $\bar{p}_i$  με  $CV(\bar{p}) \leq 0,05$  σύμφωνα με τη σχέση:

$$n_0 \geq 1 + \frac{\tilde{q}}{0,0025\bar{p}}$$

που συνάγεται από τη σχέση:

$$CV^2(\bar{p}) = \frac{\bar{p}\bar{q}}{\bar{p}^2} \leq 0,05^2 \quad [\text{Kish (1965)}](8)$$

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.**

$\bar{p}$	0,1	0,2	0,3	0,35	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
$n_0$	3601	1601	934	744	601	401	268	172	101	45

Συνεπώς οι εκτιμήσεις  $\bar{p}$  της αναλογίας P που έχουν τιμή μεγαλύτερη της τιμής 0,35, για κάθε δείγμα μεγέθους  $n_0=744$  ( $<750$ ), θεωρούνται ικανοποιητικές από άποψη ακρίβειας, αφού έχουν συντελεστή μεταβλητότητας μικρότερο ή ίσο του 0,05, εφ' όσον αναφέρονται σε απαντήσεις από ολόκληρο το δείγμα και όχι από εξειδικευμένες κατηγορίες του δείγματος ως προς ηλικία - μόρφωση - καταγωγή.

## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Η στατιστική ανάλυση των δειγματοληπτικών δεδομένων έδωσε τα εξής αποτελέσματα:

Οι επισκέπτες της Αθήνας διέθεσαν σημαντικό χρόνο για επίσκεψη σε Μουσεία και Αρχαιολογικούς χώρους, ανεξαρτήτως του χρόνου παραμονής τους στην Αθήνα (Πίνακας 4).

Από τους επισκέπτες της Ακρόπολης το 33% προέρχεται από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το 15% από λοιπή Ευρώπη, το 26% από Βόρεια Αμερική, το 2% από Ιαπωνία, το 13% από άλλες χώρες και το 11% είναι ελληνικής εθνικότητας (Διάγραμμα 1). Επίσης, από τους επισκέπτες της Ακρόπολης το 42% έχει ηλικία από 15-30 ετών, το 38% από 30-50 ετών και το 20% άνω των 50 ετών (Διάγραμμα 2). Από αυτούς το 71% είναι πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών και το 29% μη πτυχιούχοι (Διάγραμμα 3).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.**

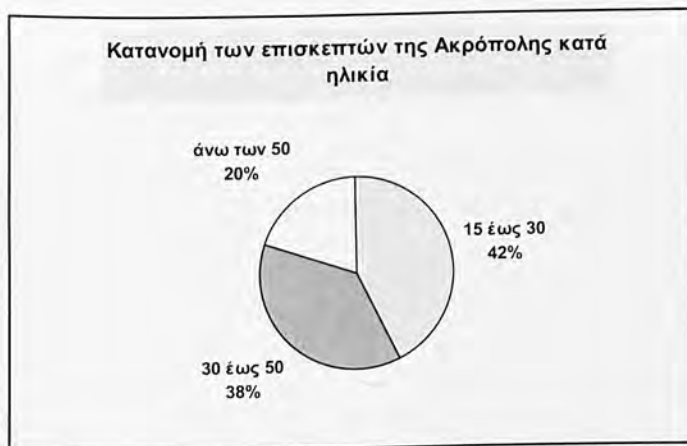
Κατανομή σε ποσοστό (%) του χρόνου που αφιέρωσαν στα Μουσεία, σε σχέση με το χρόνο παραμονής τους στην Αθήνα, οι επισκέπτες της Ακρόπολης

Επισκέπτες της Ακρόπολης	Ημέρες Επίσκεψης στα Μουσεία			
	1 έως 3	4 έως 6	άνω των 6	Σύνολο
1 έως 3	100,0%	-	-	100,0%
4 έως 6	72,0%	28,0%	-	100,0%
άνω των 6	41,0%	15,8%	43,2%	100,0%

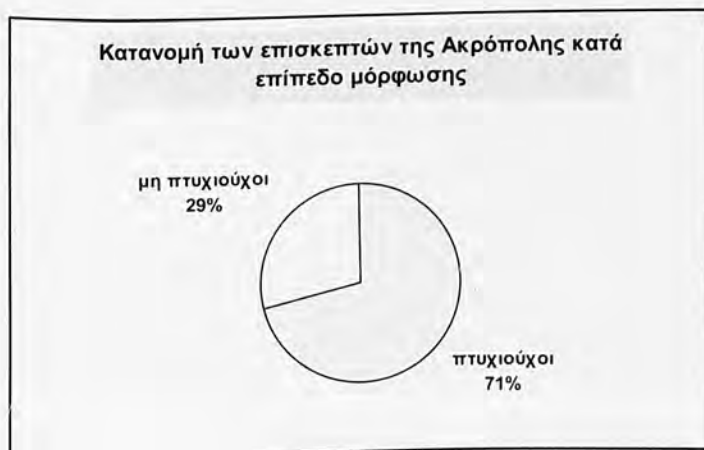
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.**

Σημαντικό τμήμα των ερευνώμενων υποστηρίζει ότι η Ακρόπολη της Αθήνας αποτελεί πολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και ολόκληρου του κόσμου και δεν αφορά αποκλειστικά την ελληνική πολιτιστική παρουσία. Ειδικότερα, με πιθανότητα 95% το ποσοστό των επισκεπτών της Ακρόπολης της Αθήνας, που έχει την παραπάνω γνώμη, βρίσκεται στο διάστημα 69-76%. Την άποψη αυτή υποστηρίζει, με πιθανότητα 95%, το 66-77% των επισκεπτών από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το 64-81% από τη λοιπή Ευρώπη, το

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.



72-84% από τη Βόρεια Αμερική, το 53-97% από την Ιαπωνία, το 56-76% από άλλες χώρες και το 68-87% των επισκεπτών ελληνικής εθνικότητας. Για την ίδια πιθανότητα έχει τη γνώμη αυτή το 72-80% των επισκεπτών που είναι πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών και το 61-74% των μη πτυχιούχων (Πίνακας 5).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5.**

*Διαστήματα Εμπιστοσύνης, με πιθανότητα 95%, του ποσοστού των επισκεπτών της Ακρόπολης, που πιστεύουν ότι η Ακρόπολη αποτελεί πολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και ολόκληρου του κόσμου, συνολικά και κατά κατηγορίες*

<b>Κατηγορίες επισκεπτών</b>	<b>Ποσοστό</b>	<b>Τυπική Απόκλιση</b>	<b>Κατώτερο όριο</b>	<b>Ανώτερο όριο</b>
Συνολικά	72,3%	1,7%	69,0%	75,6%
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	71,6%	3,0%	65,6%	77,5%
Από Λοιπή Ευρώπη	72,7%	4,3%	64,4%	81,1%
Από Βόρεια Αμερική	77,7%	3,0%	71,7%	83,6%
Από Ιαπωνία	75,0%	11,2%	53,1%	96,9%
Από Λοιπές Χώρες	66,3%	5,0%	56,4%	76,2%
Από Ελλάδα	77,3%	4,9%	67,8%	86,9%
Ηλικία 15-30 ετών	71,8%	2,6%	66,7%	76,9%
Ηλικία 30-50 ετών	75,2%	2,7%	70,0%	80,4%
Ηλικία άνω των 50 ετών	74,1%	3,8%	66,7%	81,5%
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	76,0%	1,9%	72,2%	79,7%
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	67,5%	3,3%	61,0%	73,9%

Το υπάρχον Μουσείο της Ακρόπολης κατά τη γνώμη των ερευνώμενων υστερεί ως προς την εμφάνιση και τα εκθέματα του Εθνικού Αρχαιολογικού Μουσείου αλλά υπερτερεί των άλλων Μουσείων της Αθήνας. Οι ελληνικής εθνικότητας ερευνώμενοι έδωσαν στο υπάρχον Μουσείο της Ακρόπολης τη χαμηλότερη βαθμολογία σε σχέση με τα άλλα Μουσεία (Πίνακας 6).



**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.**

*Βαθμολογία των Μουσείων από τους επισκέπτες της Ακρόπολης, συνολικά και κατά κατηγορίες (μέσοι όροι: άριστα=5)*

Κατηγορίες επισκεπτών	Εθν.Αρχαιολ. Μουσείο	Βυζαντινό Μουσείο	Μουσείο Μπενάκη	Μουσείο Ε.Α.Τέχνης	Μουσείο Ακρόπολης	Άλλα Μουσεία
Συνολικά	4,47	4,24	4,06	3,84	4,26	4,36
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	4,46	4,00	4,00	4,20	4,29	4,44
Από Λοιπή Ευρώπη	4,54	4,20	3,50	3,75	4,27	4,17
Από Βόρεια Αμερική	4,75	4,13	4,00	4,00	4,48	4,86
Από Ιαπωνία	4,40	-	-	-	4,00	-
Από Λοιπές Χώρες	4,57	4,00	4,50	3,75	4,23	4,63
Από Ελλάδα	4,23	4,38	4,09	3,78	3,74	4,15
Ηλικία 15-30 ετών	4,43	3,92	4,05	3,94	4,16	4,26
Ηλικία 30-50 ετών	4,47	4,40	4,13	3,85	4,27	4,45
Ηλικία άνω των 50 ετών	4,56	4,50	4,00	3,57	4,46	4,43
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	4,39	4,29	4,13	3,76	4,18	4,41
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	4,72	4,10	3,88	4,00	4,45	4,26

Οι επισκέπτες της Ακρόπολης έδωσαν υψηλή βαθμολογία για τα Μουσεία της Αθήνας ως προς τα χαρακτηριστικά που αξιολόγησαν (άνω του 4 με άριστα το 5). Όμως η βαθμολογία των υπηρεσιών που προσφέρει το υπάρχον Μουσείο της Ακρόπολης υπήρξε χαμηλή (υπερέχει ελαφρώς του μετρίως). Επισημαίνεται ότι οι επισκέπτες της ελληνικής εθνικότητας αξιολόγησαν τις υπηρεσίες του Μουσείου της Ακρόπολης με τη χαμηλότερη βαθμολογία, σχετικά με τις άλλες κατηγορίες επισκεπτών (Πίνακας 7).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.**

*Βαθμολογία των υπηρεσιών που προσφέρει το Μουσείο της Ακρόπολης, συνολικά και κατά κατηγορίες (μέσοι όροι: άριστα=5)*

Κατηγορίες επισκεπτών	Πληροφοριακό υλικό	Επεξηγηματικές δυνατότητες	Εξυπηρέτηση από προσωπικό	Κατάστημα πωλήσεων	Άλλες Διευκολύνσεις
Συνολικά	3,35	3,16	3,41	3,23	3,56
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	3,37	3,15	3,42	3,28	3,60
Από Λοιπή Ευρώπη	3,40	3,43	3,35	3,26	3,75
Από Βόρεια Αμερική	3,40	3,20	3,65	3,46	3,82
Από Ιαπωνία	3,50	3,53	3,77	3,38	4,00
Από Λοιπές Χώρες	3,22	3,03	3,33	3,21	3,57
Από Ελλάδα	3,25	2,88	3,03	2,73	2,84
Ηλικία 15-30 ετών	3,27	3,18	3,25	3,20	3,56
Ηλικία 30-50 ετών	3,30	3,06	3,51	3,20	3,56
Ηλικία άνω των 50 ετών	3,64	3,35	3,57	3,42	3,58
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	3,25	3,06	3,34	3,16	3,49
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	3,58	3,41	3,55	3,38	3,73

Σχετικά με το ερώτημα αν είναι αναγκαία η ανέγερση σύγχρονου Μουσείου στην Ακρόπολη οι ερευνώμενοι είχαν θετική ανταπόκριση. Από τους επισκέπτες της Ακρόπολης την αναγκαιότητα ανέγερσης του σύγχρονου Μουσείου της Ακρόπολης υποστηρίζει το 73-79%, με πιθανότητα 95%. Την άποψη αυτή έχει το 73-84% των επισκεπτών που προέρχονται από χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το 75-89% από τη λοιπή Ευρώπη, το 58-72% από τη Βόρεια Αμερική, το 61-100% από την Ιαπωνία, το 69-86% από άλλες χώρες και το 94-100% των επισκεπτών ελληνικής εθνικότητας. Τη γνώμη αυτή έχει το 72-79% των επισκεπτών που είναι πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών και το 77-87% των μη πτυχιούχων ανωτάτων σχολών (Πίνακας 8).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.**

*Διαστήματα Εμπιστοσύνης, με πιθανότητα 95%, του ποσοστού των επισκεπτών της Ακρόπολης, που πιστεύουν ότι είναι αναγκαία η ανέγερση σύγχρονου μουσείου στην Ακρόπολη, συνολικά και κατά κατηγορίες*

Κατηγορίες επισκεπτών	Ποσοστό	Τυπική Απόκλιση	Κατώτερο όριο	Ανώτερο όριο
Συνολικά	76,1%	1,6%	72,9%	79,2%
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	78,2%	2,8%	72,8%	83,6%
Από Λοιπή Ευρώπη	81,8%	3,7%	74,6%	89,1%
Από Βόρεια Αμερική	64,9%	3,5%	58,1%	71,7%
Από Ιαπωνία	81,3%	10,1%	61,5%	101,0%
Από Λοιπές Χώρες	77,5%	4,4%	68,8%	86,2%
Από Ελλάδα	97,3%	1,9%	93,7%	101,0%
Ηλικία 15-30 ετών	78,1%	2,4%	73,4%	82,8%
Ηλικία 30-50 ετών	77,1%	2,6%	72,0%	82,1%
Ηλικία άνω των 50 ετών	76,3%	3,7%	69,1%	83,5%
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	75,4%	1,9%	71,6%	79,1%
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	82,3%	2,7%	77,0%	87,5%

Με πιθανότητα 95%, ποσοστό 53-60% των επισκεπτών της Ακρόπολης πιστεύει ότι η λειτουργία του νέου σύγχρονου Μουσείου της Ακρόπολης θα συντελέσει στην αύξηση του αριθμού των επισκεπτών στη Ακρόπολη. Ειδικότερα για τους επισκέπτες ελληνικής εθνικότητας, με την ίδια πιθανότητα, το ποσοστό αυτό κυμαίνεται από 74 έως 91% (Πίνακας 9).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9.**

*Διαστήματα Εμπιστοσύνης, με πιθανότητα 95%, του ποσοστού των επισκεπτών της Ακρόπολης, που πιστεύουν ότι η λειτουργία του νέου μουσείου στην Ακρόπολη θα συντελέσει στην αύξηση των επισκεπτών, συνολικά και κατά κατηγορίες*

<b>Κατηγορίες επισκεπτών</b>	<b>Ποσοστό</b>	<b>Τυπική Απόκλιση</b>	<b>Κατώτερο όριο</b>	<b>Ανώτερο όριο</b>
Συνολικά	56,6%	1,9%	52,9%	60,2%
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	52,4%	3,3%	45,9%	59,0%
Από Λοιπή Ευρώπη	68,2%	4,5%	59,4%	76,9%
Από Βόρεια Αμερική	46,8%	3,6%	39,7%	54,0%
Από Ιαπωνία	75,0%	11,2%	53,1%	96,9%
Από Λοιπές Χώρες	55,1%	5,3%	44,7%	65,4%
Από Ελλάδα	82,7%	4,4%	74,0%	91,3%
Ηλικία 15-30 ετών	61,1%	2,8%	55,6%	66,6%
Ηλικία 30-50 ετών	50,8%	3,1%	44,7%	56,8%
Ηλικία άνω των 50 ετών	63,0%	4,2%	54,8%	71,1%
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	53,3%	2,2%	48,9%	57,7%
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	68,0%	3,3%	61,5%	74,4%

Ενδιαφέρον εμφανίζει επίσης η άποψη των επισκεπτών της Ακρόπολης σχετικά με τους λόγους που θα προσελκύουν περισσότερους επισκέπτες στο νέο Μουσείο της Ακρόπολης. Σύμφωνα με την έρευνα η διαβάθμιση των λόγων είναι η εξής: Εκθέματα, επεξηγηματικές δυνατότητες, εκπαιδευτικά προγράμματα-άλλες δραστηριότητες, τρόπος έκθεσης, σύγχρονο κτίριο-περιβάλλον χώρος, κατάσταση πωλήσεων (Πίνακας 10).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.**

*Ιεράρχηση των προτιμήσεων των επισκεπτών της Ακρόπολης, συνολικά και κατά κατηγορίες (πρώτη προτίμηση=1)*

Κατηγορίες επισκεπτών	Σύγχρονο κτίριο	Εκθέματα	Τρόπος έκθεσης	Επεξηγ. δυνατότητες	Εκπαιδ. Προγράμματα	Κατάστ. Πωλήσεων
Συνολικά	5	1	4	2	3	6
Από Ευρωπαϊκή Ένωση	5	1	4	2	3	6
Από Λοιπή Ευρώπη	5	1	4	3	2	6
Από Βόρεια Αμερική	5	1	4	2	3	6
Από Ιαπωνία	5	1	4	2	3	6
Από Λοιπές Χώρες	5	1	4	2	3	6
Από Ελλάδα	4	1	2	3	5	6
Ηλικία 15-30 ετών	5	1	4	2	3	6
Ηλικία 30-50 ετών	5	1	3	2	4	6
Ηλικία άνω των 50 ετών	5	1	4	2	3	6
Πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	5	1	3	2	4	6
Μη πτυχιούχοι Ανωτ. Σχ.	5	1	4	3	2	6

**ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Η δειγματοληπτική έρευνα απευθύνθηκε στον πληθυσμό των επισκεπτών της Αθήνας, χρησιμοποιώντας ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα, προκειμένου να διερευνηθεί η γνώμη των επισκεπτών για την αναγκαιότητα νέου Μουσείου της Ακρόπολης. Στο δείγμα αντιστοιχούν 750 συνεντεύξεις, κατά τις οποίες συμπληρώθηκε προκαθορισμένο ερωτηματολόγιο. Από τη δειγματοληψία διαπιστώθηκε ότι οι επισκέπτες της Ακρόπολης διέθεσαν σημαντικό χρόνο των διακοπών τους για την επίσκεψη Μουσείων και ότι η πλειοψηφία των επισκεπτών προέρχεται από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (33%) -δεν συμπεριλαμβάνονται οι έλληνες- και Βόρειας Αμερικής (26%).

Σχετικά με τη σημασία της Ακρόπολης της Αθήνας, η δειγματοληπτική έρευνα έδειξε ότι ποσοστό 70%, κατά μέσο όρο, των επισκεπτών της Ακρόπολης υποστηρίζει ότι η Ακρόπολη αποτελεί πολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και ολόκληρου του κόσμου και δεν αφορά αποκλειστικά την ελληνική πολιτιστική παρουσία. Ως προς το ερώτημα αν είναι αναγκαία η ανέγερση σύγχρονου Μουσείου στην Ακρόπολη, το 76%, κατά μέσο όρο, των επισκεπτών της Ακρόπολης έδωσε θετική απάντηση, ενώ το 57% των επισκεπτών πιστεύουν ότι η λειτουργία νέου Μουσείου στο χώρο της Ακρόπολης θα συντελέσει στην αύξηση των επισκεπτών και στην Ακρόπολη. Ως κύριους λόγους προσέλκυσης περισσότερων επισκεπτών στο Νέο Μουσείο οι ερευνώμενοι θεωρούν κατά σειρά τα εκθέματα, τις επεξηγηματικές δυνατότητες, τα εκπαιδευτικά προγράμματα-δραστηριότητες και τον τρόπο έκθεσης. Τέλος, θα πρέπει να επισημανθεί ότι αν και οι επισκέπτες των Μουσείων της Αθήνας βαθμολόγησαν, ως προς την εμφάνιση και τα εκθέματα, με ιδιαίτερα υψηλή βαθμολογία τα Μουσεία που επισκέφθηκαν, έχουν την άποψη ότι το υπάρχον Μουσείο της Ακρόπολης παρέχει μέτριες υπηρεσίες.

### ABSTRACT

This research was based on a sample survey of the visitors of Acropolis, including foreign and Greek nationals. The purpose of the research is to analyze the opinion of the visitors concerning the necessity of building a new Acropolis Museum, following the latest guidelines and best practices for such constructions. It aims further to reveal the interest of the visitors for the most important Museums in the Athens metro area, mainly for the services offered and for the necessary improvements. The research was undertaken during September-October 1996 with a random sample of 750 visitors. An important finding of the research is that the Athens Acropolis is part of the cultural heritage of Europe and the whole world. Also, the visitors support that there is a clear need for the construction of a modern Museum, using the latest specifications.

### ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ζαΐρη, Π.Ε. (1991): *Τεχνικές Δειγματοληπτικών Ερευνών*, Εκδόσεις Ρώσση Ο.Ε., Αθήνα.
2. Cochran, W.G. (1977): *Sampling Techniques*, 3<sup>rd</sup> edition, John Wiley, New York.
3. Kish, L. (1965): *Survey Sampling*, John Wiley, New York.
4. Yamane, T. (1967): *Elementary Sampling Theory*, Prentice Hall Inc., London.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Πόσες ημέρες σκοπεύετε να παραμείνετε συνολικά στην Αθήνα;  
1-3 \_\_\_\_\_ 4-6 \_\_\_\_\_ Άνω των 6 \_\_\_\_\_

2. Πόσες ημέρες σκοπεύετε να αφιερώσετε συνολικά για επίσκεψη σε Μουσεία και Αρχαιολογικούς χώρους;  
1-3 \_\_\_\_\_ 4-6 \_\_\_\_\_ Άνω των 6 \_\_\_\_\_

3. Ποιά από τα παρακάτω Μουσεία επισκεφθήκατε ή σκοπεύετε να επισκεφθείτε;

- α. Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο \_\_\_\_\_  
β. Βυζαντινό Μουσείο \_\_\_\_\_  
γ. Μουσείο Μπενάκη \_\_\_\_\_  
δ. Μουσείο Ελληνικής Λαϊκής Τέχνης \_\_\_\_\_  
ε. Μουσείο της Ακρόπολης \_\_\_\_\_  
στ. Άλλα Μουσεία \_\_\_\_\_

4. Ποιά είναι η γνώμη σας για την εμφάνιση και τα εκθέματα των παραπάνω Μουσείων;

	Πολύ Καλή	Καλή	Μέτρια	Κακή	Πολύ κακή
α. Εθνικό Αρχαιολ. Μουσείο	_____	_____	_____	_____	_____
β. Βυζαντινό Μουσείο	_____	_____	_____	_____	_____
γ. Μουσείο Μπενάκη	_____	_____	_____	_____	_____
δ. Μουσ. Ελλ. Λαϊκής Τέχνης	_____	_____	_____	_____	_____
ε. Μουσείο της Ακρόπολης	_____	_____	_____	_____	_____
στ. Άλλα Μουσεία	_____	_____	_____	_____	_____

5. Τι γνώμη έχετε για τις υπηρεσίες που παρέχει το Μουσείο της Ακρόπολης;

	Πολύ Καλή	Καλή	Μέτρια	Κακή	Πολύ κακή
α. Πληροφοριακό υλικό	_____	_____	_____	_____	_____
β. Επεξηγηματικές δυνατότητες	_____	_____	_____	_____	_____
γ. Εξυπηρέτηση από προσωπικό	_____	_____	_____	_____	_____
δ. Κατάστημα πωλήσεων	_____	_____	_____	_____	_____
ε. Άλλες διευκολύνσεις	_____	_____	_____	_____	_____

6. Θεωρείτε ότι η Ακρόπολη των Αθηνών:

α. Αφορά αποκλειστικά την ελληνική πολιτιστική παρουσία; \_\_\_\_\_

ή

β. Αποτελεί πολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και ολόκληρου του κόσμου; \_\_\_\_\_

7. Θεωρείτε αναγκαία τη σχεδιαζόμενη ανέγερση ενός σύγχρονου Μουσείου στους πρόποδες του λόφου της Ακρόπολης για την πληρέστερη κάλυψη των ενδιαφερόντων σας;

ΝΑΙ \_\_\_\_\_ ΟΧΙ \_\_\_\_\_

8. Πιστεύετε ότι η λειτουργία του νέου Μουσείου θα συντελέσει στην αύξηση των επισκεπτών της Ακρόπολης;

ΝΑΙ \_\_\_\_\_ ΟΧΙ \_\_\_\_\_

9. Ποιοί λόγοι πιστεύετε ότι θα προσελκύσουν περισσότερους επισκέπτες στο νέο Μουσείο; (Ιεραρχήσατε από 1 μέχρι 6).

α. Σύγχρονο κτίριο και περιβάλλον χώρος \_\_\_\_\_

β. Εκθέματα \_\_\_\_\_

γ. Τρόπος έκθεσης \_\_\_\_\_

δ. Επεξηγηματικές δυνατότητες \_\_\_\_\_

ε. Εκπαιδευτικά προγράμματα κ.α. δραστηριότητες \_\_\_\_\_

στ. Κατάστημα πωλήσεων \_\_\_\_\_

Στοιχεία των ερευνώμενων:

1. ΕΘΝΙΚΟΤΗΤΑ

Ε.Ε. \_\_\_\_\_ Λοιπή Ευρώπη \_\_\_\_\_ Βόρεια Αμερική \_\_\_\_\_ Ιαπωνία \_\_\_\_\_

Άλλη \_\_\_\_\_

2. ΗΛΙΚΙΑ

15-30 \_\_\_\_\_ 30-50 \_\_\_\_\_ Άνω των 50 \_\_\_\_\_

3. ΜΟΡΦΩΣΗ

Πτυχιούχος \_\_\_\_\_ Μη Πτυχιούχος \_\_\_\_\_



Αχιλλέας Δ. Ζαπράνης\*, Απόστολος Ν. Ρεφενές\*\*

---

## ΝΕΥΡΩΝΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ

---

### ΣΥΝΟΨΗ

Λόγω της επαγωγικής τους φύσης, τα νευρωνικά δίκτυα έχουν την δυνατότητα να εξάγουν περίπλοκες μη γραμμικές σχέσεις μεταξύ της τιμής ενός κεφαλαιουχικού στοιχείου και των καθοριστικών της μεταβλητών. Ως μη παραμετρική προσέγγιση δυνητικά οδηγεί σε καλύτερες εκτιμήτριες συναρτήσεις τόσο των αποδόσεων όσο και των αντίστοιχων κινδύνων. Εδώ εξετάζουμε τα διάφορα στάδια της ποσοτικής διαχείρισης διαθεσίμων, τοποθετούμε τα νευρωνικά δίκτυα σ' αυτό το πλαίσιο, και τέλος δείχνουμε πως τα νευρωνικά δίκτυα μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο σε καθένα από αυτά τα στάδια, λειτουργώντας συνεργατικά παρά ανταγωνιστικά με την θεωρητική προσέγγιση (διαμόρφωση θεωρίας).

### 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις στην διαχείριση διαθεσίμων, όπως η Θεωρία Τιμολόγησης Εξισορροπητικής Κερδοσκοπίας (*Arbitrage Pricing Theory - APT*), στηρίζονται στην υπόθεση ότι οι αποδόσεις των διάφορων κεφαλαιουχικών στοιχείων μπορούν να ερμηνευτούν στη βάση ενός συνόλου εξωγενών παραγόντων (ή στην περίπτωση της *APT* στη βάση των αποκλίσεων τους από την προσδοκώμενη τιμή). Η συνήθης υπόθεση είναι ότι η απόδοση

---

\* Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών, Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής, Εγνατίας 156, Τ.Θ. 1591, 540 06 Θεσσαλονίκη. [achilles@macedonia.uom.gr](mailto:achilles@macedonia.uom.gr)

\*\* London Business School, Sussex Place, Regents Park, London NW1 4SA, United Kingdom, [prefenes@lbs.lon.ac.uk](mailto:prefenes@lbs.lon.ac.uk)

ενός κεφαλαιουχικού περιουσιακού στοιχείου είναι ένας γραμμικός συνδυασμός αυτών των παραγόντων. Τέτοιου είδους θεωρίες έχουν αποδειχθεί πολύ σημαντικές για την επέκταση της κατανόησης των κεφαλαιαγορών, αλλά πολλές χρηματοοικονομικές ανωμαλίες έχουν παραμείνει ανεξήγητες. Εδώ διακρίνουμε το πρόβλημα της διαχείρισης διαθεσίμων σε τρία μέρη: *διερευνητική ανάλυση και επιλογή παραγόντων, εκτίμηση αποδόσεων και βελτιστοποίηση χαρτοφυλακίου*, και δείχνουμε ότι η νευρωνική μάθηση μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο σε καθένα από αυτά.

Τα νευρωνικά δίκτυα αποτελούν ένα ερευνητικό πεδίο που απολαμβάνει τάχιστη εξάπλωση τόσο στην ακαδημαϊκή όσο και στην κοινότητα των επαγγελματιών της κεφαλαιαγοράς. Από την οπτική γωνία της στατιστικής είναι ανάλογα των μη παραμετρικών, μη γραμμικών υποδειγμάτων παλινδρόμησης. Ο νεωτερισμός που εισάγουν τα νευρωνικά δίκτυα προκύπτει από την ικανότητά τους να προσεγγίζουν μη γραμμικές νομοτέλειες με ελάχιστες (ή και καθόλου) υποθέσεις σχετικά με την φύση της διαδικασίας που δημιούργησε τις διαθέσιμες παρατηρήσεις. Αυτό είναι ιδιαίτερα χρήσιμο στην διαχείριση διαθεσίμων, όπου συνήθως ο αριθμός των υποθέσεων που γίνονται είναι μεγάλος, αλλά από την άλλη πολύ λίγα είναι πράγματι γνωστά αναφορικά με την φύση των διαδικασιών που καθορίζουν τις τιμές των κεφαλαιουχικών στοιχείων.

Η επικρατούσα άποψη σήμερα είναι ότι οι διακυμάνσεις των τιμών που δεν οφείλονται σε εξωτερικές επιδράσεις, κυριαρχούνται από θόρυβο και μπορούν, ως ένα βαθμό, να προσεγγιστούν με στοχαστικές διαδικασίες. Ως απόρροια, η κυρίαρχη προσέγγιση συνίσταται αφενός στην κατανόηση της φύσης του θορύβου και αφετέρου στην ανάπτυξη εργαλείων πρόβλεψης των επιπτώσεων του στις τιμές των κεφαλαιουχικών στοιχείων. Είναι όμως δυνατόν, αυτές οι υπολειπόμενες διακυμάνσεις των τιμών να οφείλονται σε μεγάλο βαθμό σε μη-γραμμικές διαδικασίες που υπόκεινται των κεφαλαιαγορών. Εάν αυτό είναι αληθές, τότε δεδομένων των κατάλληλων εργαλείων, είναι δυνατόν να αναπαραστήσουμε (και πιθανόν να κατανοήσουμε καλύτερα) την δομή του μηχανισμού διαμόρφωσης των τιμών, στη βάση της είτε ολοσχερώς, είτε μερικώς καθοριστικής, αλλά μη-γραμμικής δυναμικής.

Οι μη-γραμμικές τεχνικές κατασκευής υποδειγμάτων είναι το αντικείμενο αυξανόμενου ενδιαφέροντος από επαγγελματίες του χώρου της διαχείρισης διαθεσίμων με χρήση ποσοτικών εργαλείων, με τα νευρωνικά δίκτυα να διεκδικούν πρωταγωνιστικό ρόλο. Τα νευρωνικά δίκτυα σήμερα, αποτελούν την βάση ενός μεγάλου αριθμού ενεργών συστημάτων (π.χ. διαπραγμάτευσης συναλ-

λάγματος, μετοχών, ομολόγων, παραγώγων χρηματοοικονομικών προϊόντων, κτλ.) με πολύ θετικά αποτελέσματα. Έχουν δε εξελιχθεί σε ένα πολύ σημαντικό εργαλείο διαχείρισης κινδύνου (είτε αυτόνομα, είτε υποβοηθητικά στην τιμολόγηση παραγώγων και στην βελτίωση των προσεγγίσεων εκτίμησης της αξίας σε κίνδυνο - *Value at Risk* ή *VaR*) στα πλαίσια της μηχανικής χρηματοδότησης<sup>2</sup>. Κατά καιρούς έχουν αναφερθεί στην διεθνή βιβλιογραφία διάφορες εντυπωσιακές επιδόσεις για να υποστηρίξουν αυτούς τους ισχυρισμούς, αλλά λόγω της απουσίας σαφών υποδειγμάτων (απόρροια της μη-παραμετρικής φύσης της προσέγγισης αλλά και των βιολογικών καταβολών της), είναι πολύ δύσκολο να αξιολογηθεί η στατιστική σπουδαιότητα του εκτιμηθέντος υποδείγματος, αλλά και η πιθανότητα ότι οποιαδήποτε πρόσκαιρη επιτυχία οφείλεται σε ανασκαφή δεδομένων (*data mining*).

Στο υπόλοιπο αυτής της εργασίας κάνουμε μία ανασκόπηση της ποσοτικής προσέγγισης στη διαχείριση διαθεσίμων και εξηγούμε με ποιόν τρόπο και γιατί τα νευρωνικά δίκτυα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ενισχύσουν αυτή την διαδικασία. Επιπλέον, επισημαίνουμε τα προβλήματα μεθοδολογικής φύσης που ανακύπτουν κατά την εφαρμογή της προσέγγισης σε χρηματοοικονομικά προβλήματα. Στο πλαίσιο αυτό αντιμετωπίζουμε την νευρωνική μάθηση ως μία μεθοδολογία μη παραμετρικής, μη γραμμικής παλινδρόμησης για την εκτίμηση των αποδόσεων και του κινδύνου των κεφαλαιουχικών στοιχείων. Χρησιμοποιώντας την σύγχρονη χρηματοοικονομική θεωρία, είναι δυνατόν να διερευνηθεί η αληθοφάνεια των εκτιμώμενων υποδειγμάτων και να αναλυθούν ώστε να διακρίνουμε τα μη γραμμικά συστατικά, τα οποία είναι αμετάβλητα στο χρόνο, από εκείνα που αντικατοπτρίζουν προσωρινές (και πιθανόν μη επαναλαμβανόμενες) ατέλειες της αγοράς. Θεωρούμε ότι ο αναγνώστης έχει μία στοιχειώδη εξοικείωση με τα νευρωνικά δίκτυα οπισθοδιάδοσης.

## 2. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ, ΝΕΥΡΩΝΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Ο υπέρτατος στόχος κάθε στρατηγικής διαχείρισης διαθεσίμων είναι η μεγιστοποίηση της απόδοσης με τον ελάχιστο κίνδυνο. Η σύγχρονη θεωρία διαχείρισης διαθεσίμων, προσεγγίζει αυτόν τον στόχο επιζητώντας να επιτύχει την επιθυμητή (και άρα βέλτιστη) ισορροπία μεταξύ της απόδοσης και του συναρτώμενου κινδύνου. Η κατασκευή ενός τέτοιου βέλτιστου χαρτοφυλακίου είναι προφανές ότι απαιτεί εκ των προτέρων (*a priori*) εκτιμήσεις των μελλοντικών

αποδόσεων των κεφαλαιουχικών στοιχείων και του κινδύνου. Παραδοσιακά, συνηθίζεται να γίνεται η υπόθεση ότι οι αποδόσεις είναι τυχαίες και ότι η καλύτερη πρόβλεψη για την αυριανή απόδοση είναι η σημερινή απόδοση. Για μεγαλύτερους χρονικούς ορίζοντες, οι προσδοκώμενες αποδόσεις υπολογίζονται ως ο μέσος όρος των ιστορικών τιμών. Οποιαδήποτε απόκλιση από αυτή την απλουστευτική εκτίμηση θεωρείται ως μη προβλέψιμος θόρυβος, και έτσι οι κίνδυνοι των κεφαλαιουχικών στοιχείων υπολογίζονται ως η τυπική απόκλιση (τετραγωνική ρίζα της διακύμανσης) των ιστορικών αποδόσεων.

Το θεμέλιο της σύγχρονης διαχείρισης χαρτοφυλακίου είναι η έννοια του *αποτελεσματικού συνόρου*<sup>3</sup>, δηλαδή του συνόλου των χαρτοφυλακίων που για δεδομένη προσδοκώμενη απόδοση  $E(r_p)$ :

$$E(r_p) = \sum_{i=1}^N w_i E(r_i) \quad (1)$$

ελαχιστοποιούν την διακύμανση:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1, i \neq j}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j = \sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1, i \neq j}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \text{Cov}(r_i, r_j) \quad (2)$$

Σύμφωνα με την εξίσωση (1) η *προσδοκώμενη* απόδοση  $E(r_p)$  του χαρτοφυλακίου καθορίζεται από τις *προσδοκώμενες* αποδόσεις  $E(r_i)$  των επιμέρους κεφαλαιουχικών στοιχείων και την αναλογία  $w_i$  με την οποία αντιπροσωπεύεται κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο στο χαρτοφυλάκιο. Από την εξίσωση (2) βλέπουμε ότι ο κίνδυνος του χαρτοφυλακίου καθορίζεται από τρεις παράγοντες: (i) την αναλογία  $w_i$  κάθε κεφαλαιουχικού στοιχείου στο χαρτοφυλάκιο, (ii) την τυπική απόκλιση  $\sigma_i$  των ιστορικών αποδόσεών του, και (iii) την γραμμική συσχέτιση  $\rho_{ij}$  μεταξύ αυτών των αποδόσεων για κάθε ζευγάρι κεφαλαιουχικών στοιχείων στο χαρτοφυλάκιο - ο όρος  $\rho_{ij} \sigma_i \sigma_j = \text{Cov}(r_i, r_j)$  είναι αλλιώς γνωστός και ως *συνδιακύμανση*.

Αυτή η προσέγγιση θεμελιώθηκε πάνω στην *Υπόθεση των Αποτελεσματικών Αγορών (Efficient Markets Hypothesis)*, η οποία απλά δήλωνε ότι όλη η διαθέσιμη πληροφόρηση αναφορικά με τις μελλοντικές διακυμάνσεις των τιμών των κεφαλαιουχικών στοιχείων είναι ήδη ενσωματωμένη στην τρέχουσα τιμή τους, και γι' αυτό δεν είναι δυνατόν να κερδίσει κάποιος οικονομικά οφέλη συναλλασσόμενος στην βάση αυτής της πληροφόρησης. Στην στατιστική ορολογία, αυτό ουσιαστικά υπονοεί το υπόδειγμα του τυχαίου περιπάτου από τον χώρο της ανάλυσης χρονοσειρών, σύμφωνα με το οποίο η προσδοκώμενη τιμή για την επόμενη περίοδο είναι η

τρέχουσα τιμή. Η βιβλιογραφία των εμπειρικών χρηματοοικονομικών εργασιών έως την δεκαετία του 1970, γενικά ενίσχυε αυτή την θεώρηση πραγματοποιώντας στατιστικό έλεγχο για όλες τις ανεπτυγμένες κεφαλαιαγορές, και αδυνατώντας να απορρίψει την μηδενική υπόθεση του τυχαίου περιπάτου, με ημερήσια, εβδομαδιαία και μηνιαία δεδομένα. Παρόλα αυτά όμως υπήρχε ένα πολύ σημαντικό δίλημμα, ένα χάσμα μεταξύ της θεωρίας και της πράξης, καθώς οι επαγγελματίες στο χώρο των κεφαλαιαγορών συνέχιζαν να πραγματοποιούν βραχυπρόθεσμα κέρδη. Εάν ήταν απλώς τυχεροί, η τύχη τους δεν έδειχνε σημεία εξάντλησης.

Μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1980 η θεωρία είχε ωριμάσει αρκετά ώστε να συμφωνεί πλέον άνετα με την πραγματικότητα των αγορών. Καταρχήν αναγνωριζόταν πλέον ότι οι συμβατικοί έλεγχοι της υπόθεσης του τυχαίου περιπάτου ήταν αδύναμοι, με την έννοια ότι τα στοιχεία θα έπρεπε να είναι πάρα πολύ ισχυρά ώστε να απορριφθεί η μηδενική υπόθεση. Τυπικά, μεταβολές από περίοδο σε περίοδο, ελεγχόταν για μηδενική μέση τιμή και λευκό θόρυβο (*white noise*). Μικρές αποκλίσεις από το τυχαίο δεν θα ήταν σημαντικές σε αυτούς τους ελέγχους, αν και χρειάζονται μόνον μικρές αποκλίσεις για τα μεγάλα δυνητικά κέρδη. Από την οπτική γωνία της επιστημονικής μεθοδολογίας, είναι αξιοπρόσεκτο πως η *Υπόθεση των Αποτελεσματικών Αγορών* έτυχε τέτοιας εκτεταμένης εμπειρικής υποστήριξης, βασισμένη σε μία μεθοδολογία ελέγχου που ξεκινούσε υποθέτοντας ότι η μηδενική υπόθεση είναι αληθής και έπειτα χρησιμοποιούσε ελέγχους που σπανίως είχαν την δύναμη να την απορρίψουν.

Οι οικονομετρικοί έλεγχοι που εισήχθησαν την δεκαετία του 1980 αποτέλεσαν την βάση για τον καθορισμό ενός γενικότερου υποδείγματος για την συμπεριφορά των χρονοσειρών των αποδόσεων, συμπεριλαμβάνοντας αυτο-παλινδρομικούς και άλλους όρους, ώστε ο τυχαίος περίπατος να αποτελεί πλέον μία ειδική περίπτωση, όταν ο αυτο-παλινδρομικός συντελεστής πρώτης τάξης είναι ίσος με την μονάδα και όλοι οι υπόλοιποι μηδέν. Προτάθηκε λοιπόν ένα γενικότερο δομικό υπόδειγμα σύμφωνα με το οποίο ο τυχαίος περίπατος ήταν απλώς μία ειδική περίπτωση. Όπως φάνηκε τελικά, στα πλαίσια διαδικασιών ελέγχου στατιστικών υποθέσεων βασισμένων πλέον σε συγκεκριμένα υποδείγματα, ήταν δυνατόν να απορριφθεί η μηδενική υπόθεση της ειδικής περίπτωσης του τυχαίου περιπάτου, για όλες σχεδόν τις χρονοσειρές των αποδόσεων των ανεπτυγμένων κεφαλαιαγορών. Αυτή η αλλαγή πλευσης όχι μόνον ήταν περισσότερο ικανοποιητική, γιατί έδινε αποτελέσματα που έκλειναν το χάσμα ανάμεσα στα θεωρητικά συμπεράσματα και τις

πρακτικές παρατηρήσεις, αλλά επιπλέον έδωσε έμφαση στην μεθοδολογική ανάγκη να προτείνεται ένα γενικό υπόδειγμα πριν συμπεράνουμε ότι μία χρονοσειρά δεν έχει δομή.

Η χρηματοοικονομική θεωρία σήμερα έχει ωριμάσει σε βαθμό που οι αγορές μπορούν ακόμη να θεωρούνται αποτελεσματικές, με την περισσότερο όμως εκλεπτυσμένη έννοια ότι αντιπροσωπεύουν τις προσδοκίες, την έφεση στον κίνδυνο και τις οικονομικές ενέργειες των συντελεστών της αγοράς, αλλά ταυτόχρονα διατηρούν ένα καθοριστικό τμήμα στις κινήσεις των τιμών που συνδέεται με διάφορους θεμελιώδεις παράγοντες. Έτσι σήμερα έχουμε το *Υπόδειγμα Τιμολόγησης Κεφαλαιουχικών Στοιχείων*<sup>4</sup> πολλών παραγόντων (*multifactor Capital Asset Pricing Model - CAPM*) και την *Θεωρία Τιμολόγησης Εξισορροπητικής Κερδοσκοπίας*, που αποπειρώνται γενικά να εξηγήσουν τις αποδόσεις των κεφαλαιουχικών στοιχείων ως έναν μεσοσταθμικό συνδυασμό της έκθεσης του κεφαλαιουχικού στοιχείου σε διάφορους παράγοντες<sup>5</sup>, όπως φαίνεται στην (3):

$$E(r_i) = a_i + \beta_{i1}F_1 + \beta_{i2}F_2 + \dots + \beta_{in}F_n + \varepsilon_i \quad (3)$$

όπου  $E(r_i)$  είναι η προσδοκώμενη απόδοση του κεφαλαιουχικού στοιχείου  $i$ ,  $F_j$  είναι οι συστηματικοί παράγοντες που επηρεάζουν τις τιμές των κεφαλαιουχικών στοιχείων (π.χ. για τις μετοχές αυτοί θα μπορούσαν να είναι κυκλικότητα, διακυμάνσεις επιτοκίων, πληθωρισμός, τιμές πρώτων υλών, κτλ.),  $b_{ij}$  είναι η έκθεση του κεφαλαιουχικού στοιχείου  $i$  στον παράγοντα  $j$ , και  $\varepsilon_i$  είναι το μη προβλέψιμο τμήμα της απόδοσης.

Σε αυτό το πλαίσιο η απλοϊκή εκτίμηση (ή η προσδοκία χωρίς συνθήκη) των μελλοντικών αποδόσεων των κεφαλαιουχικών στοιχείων αντικαθίσταται από μία υπό συνθήκη εκτίμηση με δεδομένες τις τιμές των θεμελιωδών ή τεχνικών παραγόντων  $F_j$ . Ο τυχαίος περίπατος είναι σήμερα η τυπική *εναλλακτική υπόθεση*  $H_a$ , η οποία γίνεται αποδεκτή εάν απορρίψουμε την *μηδενική υπόθεση*  $H_0$  ότι υπάρχει γραμμική σχέση μεταξύ τουλάχιστον ενός από τους παράγοντες  $F_j$  και της εξαρτώμενης μεταβλητής  $r_i$ . Στην πράξη αυτό σημαίνει ότι δεχόμαστε την ύπαρξη του τυχαίου περιπάτου εάν βρεθεί ότι κανένας από τους συντελεστές  $b_{ij}$  δεν είναι στατιστικά σημαντικός. Στην γενικότερη περίπτωση (3) να περιορίζεται αποκλειστικά σε γραμμικές δομές με ανεξάρτητες μεταβλητές που δεν αλληλεπιδρούν και κανονικές κατανομές πυκνότητας πιθανότητας. Προκαλώντας την ερώτηση πόσο γενικό πρέπει να είναι αυτό το υπόδειγμα, η εστίασή μας στην εμπειρική κατασκευή υποδειγμάτων

μας επιτρέπει να εξετάσουμε την χρήση της τεχνολογίας νευρωνικών δικτύων ως ένα συνεπές αν και ακραίο παράδειγμα αυτής της καινούργιας προσέγγισης. Προτείνοντας, το γενικότερο όλων των πλαισίων ανάπτυξης υποδειγμάτων, θέτουμε την βάση δυνατότερων ελέγχων της αποτελεσματικότητας των αγορών, αν και στην πράξη πολύ συχνά (ιδιαίτερα στο πρόσφατο παρελθόν) αυτοί οι έλεγχοι δεν βασιζόταν στα πρωτόκολλα ελέγχου στατιστικών υποθέσεων, αλλά σε μετρήσεις ακρίβειας και επίδοσης.

Αυτή η φαινομενικά μικρή απόκλιση από την *Υπόθεση των Αποτελεσματικών Αγορών* έχει πολύ σημαντικές επιπτώσεις στον τρόπο με τον οποίο διαχειριζόμαστε τον κίνδυνο και την απόδοση. Επίσης θέτει αυστηρές απαιτήσεις αναφορικά με την σχεδίαση και τον έλεγχο των μεθοδολογιών ανάπτυξης υποδειγμάτων πρόβλεψης, ειδικά για τα νευρωνικά δίκτυα. Για να εκτιμήσουμε αυτές τις επιπτώσεις, ας επιχειρήσουμε μία γενικότερη προσέγγιση σύμφωνα με την οποία η βελτιστοποίηση μέσης τιμής-μεταβλητότητας (*mean-variance optimisation*) είναι μία ειδική περίπτωση. Η γενική περίπτωση είναι μία επέκταση των συναρτήσεων (1) και (2) όπου:

$$E(r_p) = \sum_{i=1}^n w_i \mu_\lambda(x_i) \tag{4}$$

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_\lambda^2(x_i) + \sum_{i=1, i \neq j}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \rho_{ij} \sigma_\lambda(x_i) \sigma_\lambda(x_j) \tag{5}$$

όπου  $\mu_\lambda(x)$ , αντιπροσωπεύει την προσδοκώμενη απόδοση του κεφαλαιουχικού στοιχείου  $i$  δεδομένης της έκθεσής του σε ένα διάνυσμα παραγόντων  $x$  και το  $\lambda$  καθορίζει μονοσήμαντα μία συγκεκριμένη κλάση δομημένων υποδειγμάτων. Για παράδειγμα, για το υπόδειγμα τυχαίου περιπάτου είναι  $\mu_\lambda(x) = \bar{r}^2$ .

Ο όρος  $\sigma_\lambda(x)$ , μετρά την απόκλιση κάθε κεφαλαιουχικού στοιχείου  $i$ , από την προσδοκώμενη τιμή, δηλαδή την τυπικό σφάλμα του υποδείγματος  $\lambda$  για κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο μέσα στο χαρτοφυλάκιο. Για παράδειγμα, για την περίπτωση του τυχαίου περιπάτου αυτή δίνεται από την τυπική απόκλιση, δηλαδή:

$$\sigma_\lambda(x) = n^{-1} \sum ((r_i)_j - \bar{r}_i)^2 \tag{6}$$

αλλά για την γενικότερη περίπτωση η *επικινδυνότητα της πρόβλεψης*<sup>6</sup> (*prediction risk*) είναι:

$$\sigma_\lambda(x) = n^{-1} \sum ((r_i)_j - (\mu_\lambda(x))_j) \tag{7}$$

Σύμφωνα με την (4) η προσδοκώμενη απόδοση του χαρτοφυλακίου καθορίζεται από δύο παράγοντες: (α) τις αποδόσεις των επιμέρους κεφαλαιουχικών στοιχείων στο χαρτοφυλάκιο των οποίων η προσδοκώμενη τιμή για την επόμενη περίοδο δεν είναι πλέον ο ιστορικός μέσος όρος αλλά δίνεται από το  $\mu_i(x)$ , και (β) την αναλογία με την οποία συμμετέχει κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο στο χαρτοφυλάκιο. Ο αντίστοιχος κίνδυνος του χαρτοφυλακίου καθορίζεται από τρεις παράγοντες: (i) την αναλογία κάθε κεφαλαιουχικού στοιχείου στο χαρτοφυλάκιο, (ii) την απόκλιση κάθε κεφαλαιουχικού στοιχείου από την προβλεπόμενη απόδοσή του (δηλαδή, το τυπικό σφάλμα του υποδείγματος  $\lambda$  για κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο στο χαρτοφυλάκιο), και (iii) την συσχέτιση μεταξύ των σφαλμάτων πρόβλεψης για κάθε ζευγάρι κεφαλαιουχικών στοιχείων στο χαρτοφυλάκιο.

Προφανώς, ο υπολογισμός της προσδοκώμενης αξίας του χαρτοφυλακίου με την εξίσωση (4), προϋποθέτει ότι οι προσδοκίες μας για τις επιμέρους αποδόσεις είναι ακριβείς. Στην πράξη όμως αυτό δεν συμβαίνει ποτέ, και έτσι η πραγματική αξία του χαρτοφυλακίου συναρτάται άμεσα με την ακρίβεια των επιμέρους προβλέψεων. Με δεδομένο αυτό το γεγονός, είναι φαινομενικά αξιοσημείωτο ότι η *Υπόθεση των Αποτελεσματικών Αγορών* έτυχε τόσο μεγάλης αποδοχής και επιβίωσε για τόσο διάστημα. Για να εκτιμήσει όμως κανείς τις δυνάμεις που βοηθούν την *Υπόθεση των Αποτελεσματικών Αγορών* να χαίρει εκτεταμένης χρήσης, δεν χρειάζεται περισσότερο από το να καταλάβει τους κινδύνους που προκύπτουν από υποδείγματα πρόβλεψης αμφίβολης ακρίβειας. Στην βάση του κινδύνου-απόδοσης το υπόδειγμα του τυχαίου περιπάτου είναι ένα σχετικά αποτελεσματικό υπόδειγμα, παρά την απλοϊκή του φύση, και απαιτούνται μόνον δευτερεύουσες βελτιώσεις της υπόθεσης τυχαίου περιπάτου για να κερδίσουμε μία σημαντική αύξηση των αποδόσεων. Επιπλέον, οποιαδήποτε μεθοδολογία κατασκευής υποδειγμάτων πρόβλεψης για να καταστεί ευρέως αποδεκτή, θα πρέπει να συνοδεύεται από αποτελεσματικές διαδικασίες ελέγχου της *εγκυρότητας (validity)* του εκτιμώμενου υποδείγματος<sup>7</sup>. Στην κατεύθυνση της επέκτασης της περισσότερο εκλεπτυσμένης μεθοδολογίας της αναπαράστασης των μη γραμμικών σχέσεων στις προσδοκίες, έφεση στον κίνδυνο και οικονομικές ενέργειες πολλών συμμετεχόντων στην αγορά, μπορούμε να δούμε τα νευρωνικά δίκτυα ως ένα συνεπές παράδειγμα του *Υποδείγματος Τιμολόγησης Κεφαλαιουχικών Στοιχείων και της Θεωρίας Τιμολόγησης Εξισορροπητικής Κερδοσκοπίας*, όπου οι αποδόσεις των κεφαλαιουχικών στοιχείων μπορούν να εξηγηθούν με ένα μη γραμμ-



μικό συνδυασμό της έκθεσης του κεφαλαιουχικού στοιχείου σε διαφορετικού παράγοντες:

$$r_i = f(x) = \mu_z(x; w; D)_i + \varepsilon_i \quad (8)$$

όπου  $f(x)$  είναι η άγνωστη συνάρτηση, οι εισοδοί  $x$  είναι ανεξάρτητες μεταξύ τους, προϊόν δειγματοληψίας από μία άγνωστη αλλά σταθερή συνάρτηση πυκνότητας πιθανότητας, το  $w$  είναι ένα διάνυσμα μεταβλητών το οποίο καθορίζει την δομή του υποδείγματος και  $\varepsilon$  είναι μία ανεξάρτητη τυχαία μεταβλητή με γνωστή (ή υποθετική) κατανομή πυκνότητας πιθανότητας. Το πρόβλημα εκπαίδευσης, ή ισοδύναμα το πρόβλημα παλινδρόμησης είναι η εύρεση του  $\mu_z(x; w; D)_i$  που είναι η εκτιμήτρια της  $f(x)$  δεδομένων των παρατηρήσεων  $D$  από μία κλάση από υποδείγματα που καθορίζονται μονοσήμαντα από το  $\lambda$ .

Έτσι τα βασικά στάδια της ανάλυσης περιλαμβάνουν:

- *Διερευνητική ανάλυση και επιλογή παραγόντων*: είναι το στάδιο όπου προσπαθούμε να αναγνωρίσουμε παράγοντες που έχουν κάποια επίδραση στις τιμές των κεφαλαιουχικών στοιχείων.
- *Εκτίμηση των αποδόσεων*: σε αυτό το στάδιο προσπαθούμε να εκτιμήσουμε τις τιμές των κεφαλαιουχικών στοιχείων στην βάση των παραπάνω παραγόντων.
- *Βελτιστοποίηση χαρτοφυλακίου*: σε αυτό το στάδιο, δεδομένων εκτιμήσεων των αποδόσεων, το πρόβλημα είναι η εύρεση βαρών που μεγιστοποιούν την απόδοση του χαρτοφυλακίου και ελαχιστοποιούν τον κίνδυνο.

Δίνουμε μία ανασκόπηση αυτών των σταδίων σε λεπτομέρεια ώστε να περιγράψουμε τους περιορισμούς των κλασικών προσεγγίσεων και να αναγνωρίσουμε κάτω από ποιες συνθήκες και με ποιο τρόπο τα νευρωνικά δίκτυα μπορούν να χρησιμοποιηθούν ώστε να εμπλουτίσουν και να ενισχύσουν την παραπάνω διαδικασία.

### 2.1. Διερευνητική ανάλυση και επιλογή παραγόντων

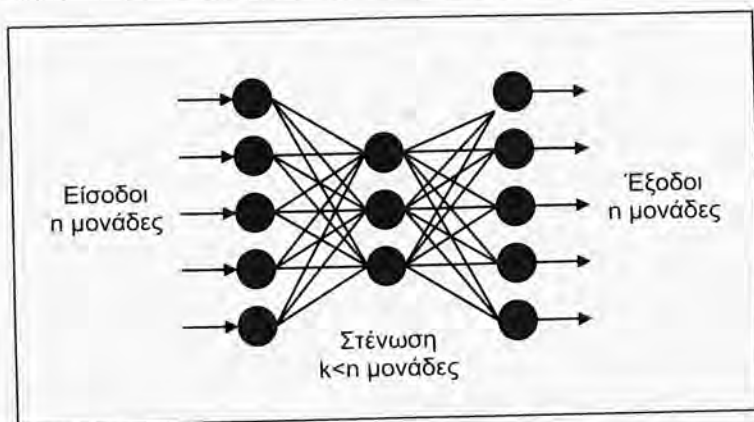
Υπάρχουν δύο βασικοί τρόποι για την επιλογή παραγόντων που ίσως έχουν κάποια επίδραση στις τιμές ενός κεφαλαιουχικού στοιχείου. Ο πρώτος στηρίζεται στην εμπειρία, την γνώση και την κρίση των *οικονομολόγων χρηματοδότησης*<sup>8</sup>. Αυτή είναι μία απόλυτα παραδεκτή προσέγγιση, αλλά υποφέρει από το μειονέκτημα ότι είναι υποκειμενική και ανεπίσημη. Ο δεύτερος τρόπος συνίσταται στην στατιστική ανάλυση των αποδόσεων για την εύρεση σημαντικών παραγόντων. Οι κυριότερες μεθοδολογίες αυτής της

προσέγγισης περιλαμβάνουν την *ανάλυση κυρίων συνιστωσών* (*principal components analysis*), *σταδιακή παλινδρόμηση* (*stepwise regression*), ή *διακριτή ανάλυση* (*discriminant analysis*). Τόσο η παλινδρόμηση όσο και οι τεχνικές ανάλυσης κυρίων συνιστωσών βασίζονται σε γραμμικά υποδείγματα. Δυστυχώς όμως, αυτό μπορεί να εισάγει μεροληψία στην επιλογή των καθοριστικών παραγόντων αποκλείοντας αυτούς που έχουν μη γραμμική επιρροή στις αποδόσεις (π.χ. *threshold effect*).

Μία εναλλακτική προσέγγιση είναι να χρησιμοποιήσουμε νευρωνικά δίκτυα για να διεξάγουμε μη γραμμικό περιορισμό των διαστάσεων και ανάλυση ευαισθησίας. Αυτό ίσως είναι χρήσιμο όταν οι επιρροές των επιμέρους παραγόντων στις αποδόσεις των κεφαλαιουχικών στοιχείων δεν είναι σταθερές στον χρόνο και εξαρτώνται από την τιμή άλλων παραγόντων. Ένας από τους τρόπους με τους οποίους τα νευρωνικά δίκτυα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για μη γραμμική ανάλυση παραγόντων είναι με την επανακωδικοποίηση δεδομένων πολλών μεταβλητών σε μία αναπαράσταση περιορισμένων διαστάσεων με ελάχιστη απώλεια πληροφορίας. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί εκπαιδεύοντας ένα νευρωνικό δίκτυο ώστε να μάθει την αντιστοίχιση ταυτότητας (*identity map*) μέσω μιας στένωσης, (*bottleneck*) (δες Εικόνα 1).

### ΕΙΚΟΝΑ 1.

Εκμάθηση αντιστοίχισης ταυτότητας από νευρωνικό δίκτυο



Η χρησιμοποίηση *αυτό-συσχετιζόμενων δικτύων* (*auto-associative networks*) για τον περιορισμό των διαστάσεων των δεδομένων δεν παρουσιάζει ιδιαίτερες δυσκολίες. Εάν κατασκευάσουμε ένα δίκτυο με  $n$  εισόδους, ένα μόνον κρυμμένο στρώμα από  $k$  μονάδες και

$n$  εξόδους, τότε το δίκτυο υπολογίζει την μετατροπή από είσοδο σε έξοδο. Εάν οι  $n$  εισοδοί αντιπροσωπεύουν  $n$  υστερήσεις μίας χρονοσειράς και οι  $n$  έξοδοι είναι οι ίδιες τιμές μπορούμε να υπολογίσουμε τιμές βαρών για την αναπαραγωγή (επακριβώς) των εισόδων χωρίς απώλεια πληροφορίας.

Εάν ο αριθμός των κρυμμένων μονάδων  $k$  είναι μικρότερος από  $n$  και είμαστε ακόμη σε θέση να αναπαράγουμε την είσοδο χωρίς απώλεια πληροφορίας, τότε μπορεί να αποδειχθεί, ότι κάτω από κατάλληλες συνθήκες, οι τιμές των τιμών ενεργοποίησης των  $k$  μονάδων στο κρυφό στρώμα θα υπολογίσουν τους πρώτους  $k$  κύριους παράγοντες (*principal components*) των δεδομένων. Η προφανής επέκταση αυτής της προσέγγισης, είναι η προσθήκη επιπλέον κρυμμένων στρωμάτων μεταξύ των στρωμάτων εισόδου και εξόδου, για να επιτύχουμε μη γραμμική κωδικοποίηση. Αυτή είναι μία απλή μέθοδος για μη γραμμική ανάλυση κυρίων συνιστωσών, αλλά όπως όλα τα υποδείγματα αυτού του είδους ίσως υποφέρει από υψηλή μεταβλητότητα (αναποτελεσματικό υπόδειγμα) εξαιτίας της μεταβαλλόμενης δυναμικής της διαδικασίας δημιουργίας των παρατηρήσεων. Μία εναλλακτική λύση, των αυτοσχετιζόμενων δικτύων οπισθοδιάδοσης (*auto-associative back-propagation networks*) είναι η χρήση αλγορίθμων εκμάθησης χωρίς επιτήρηση (*unsupervised learning algorithms*), όπως τα *self-organising feature maps*, όπου περιορίζοντας τις διαστάσεις του πλέγματος εξόδου μπορούμε να επιτύχουμε ένα παρόμοιο αποτέλεσμα.

## 2.2. Εκτίμηση αποδόσεων

Όπως είδαμε, τα πολυπαραγοντικά CAPM και APT εξηγούν τις αποδόσεις των κεφαλαιουχικών στοιχείων ως έναν σταθμισμένο συνδυασμό των επιδράσεων διαφορετικών παραγόντων - εξίσωση (3). Όμως δεν υπάρχει κάποιος ιδιαίτερος λόγος (πέρα από την ευκολία της ανάλυσης) ώστε να υποθέσουμε ότι η σχέση μεταξύ των αποδόσεων των κεφαλαιουχικών στοιχείων και των καθοριστικών παραγόντων είναι αποκλειστικά γραμμική και οι παράγοντες είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους. Με άλλα λόγια, είναι εξαιρετικά πιθανόν ότι οι εναπομένουσες διακυμάνσεις των τιμών ( $\epsilon$ ) οφείλονται σε κάποιο βαθμό, σε μη γραμμικές και διαπλεκόμενες διαδικασίες που υπόκεινται των κεφαλαιαγορών. Έτσι ίσως είναι δυνατόν, με μη γραμμικά υποδείγματα όπως τα νευρωνικά δίκτυα να προσεγγίσουμε καλύτερα την δομή της αγοράς στην βάση ολικώς ή μερικώς καθοριστικών αλλά μη γραμμικών υποδειγμάτων. Η μη γραμμικότητα των αλληλεξαρτήσεων μπορεί εν μέρει να εξηγηθεί στην βάση μη γραμμικών μηχανισμών ανάδρασης που διέπουν τις μεταβολές των

τιμών. Όταν η τιμή ενός κεφαλαιουχικού στοιχείου γίνεται πολύ υψηλή, τότε δυνάμεις αυτορύθμισης συνήθως την οδηγούν προς τα κάτω. Εάν ο μηχανισμός ανάδρασης είναι μη γραμμικός τότε η διόρθωση δεν θα είναι πάντοτε ανάλογη με το μέγεθος της απόκλισης της τιμής από την δίκαιη τιμή. Η μελέτη της ψυχολογίας της αγοράς, υποδεικνύει ότι οι επενδυτές αντιδρούν υπερβολικά στα άσχημα νέα ενώ αντίθετα αντιδρούν υποτονικά στα καλά νέα. Είναι μεγάλο το πλήθος αυτών που συμμετέχουν στις αγορές, με περίπλοκα κίνητρα, αντιδράσεις και διαπλοκές. Θα ήταν πραγματικά αξιοπερίεργο εάν όλα αυτά τα περίπλοκα φαινόμενα αλληλοαναιρούνταν για να δώσουν τελικά μία ανάδραση γραμμική στο σύνολό της. Με την εισαγωγή μη γραμμικών μηχανισμών ανάδρασης στην περιγραφή της αγοράς, πολλές διακυμάνσεις τιμών μπορούν να εξηγηθούν χωρίς αναφορά σε στοχαστικές επιδράσεις.

Είναι γενικά αποδεκτό, ότι οι ατέλειες τις αγορές όπως οι φόροι, τα κόστη συναλλαγών και ο χρονισμός της αντίδρασης στις διάφορες πληροφορίες, ευθύνονται για μη γραμμικές αλληλεξαρτήσεις στις κεφαλαιαγορές. Παρόλο, που η πληροφορία φθάνει στην αγορά με τυχαίο τρόπο, πολλοί από τους συμμετέχοντες σ' αυτήν συχνά αντιδρούν με υστέρηση, για παράδειγμα εξ αιτίας του κόστους συναλλαγών. Με άλλα λόγια, οι συμμετέχοντες στην αγορά δεν μεταβάλουν την θέση τους κάθε φορά που φθάνει κάποια είδηση στην αγορά. Αντίθετα, μεταβάλλουν την θέση τους κάθε φορά που είναι οικονομικά εφικτό, πράγμα που έχει σαν αποτέλεσμα την ομαδοποίηση των ενεργειών τους. Επιπλέον, μη γραμμικότητες παρατηρούνται όταν σημαντικές ανακοινώσεις γίνονται με συχνότητα μικρότερη από αυτή της δειγματοληψίας. Για παράδειγμα, εβδομαδιαίες ανακοινώσεις προσφοράς χρήματος, ευθύνονται για μη γραμμικότητες σε ημερήσια δεδομένα αλλά όχι σε μηνιαία δεδομένα.

Το υπόδειγμα λειτουργίας των κεφαλαιαγορών που επικρατεί αυτή την στιγμή, βασίζεται στον τεκμαιρόμενο ορθολογισμό των επιμέρους επενδυτών. Με άλλα λόγια γίνεται η υπόθεση ότι οι επενδυτές αποφεύγουν τον κίνδυνο, είναι αμερόληπτοι όταν καθορίζουν τις υποκειμενικές τους πιθανότητες και πάντοτε αντιδρούν στην πληροφορία όπως ακριβώς αυτή λαμβάνεται. Η συνέπεια είναι ότι η διαδικασία δημιουργίας των παρατηρήσεων θα πρέπει να είναι γραμμική. Στην πράξη όμως οι επενδυτές μπορεί να επιζητούν τον κίνδυνο αντί να τον αποφεύγουν, όπως για παράδειγμα όταν ρισκάρουν για να μειώσουν τις απώλειές τους. Επιπλέον, ίσως έχουν υπερβολική εμπιστοσύνη στις προβλέψεις τους, εισάγοντας έτσι μεροληψία στις υποκειμενικές τους

πιθανότητες, και ίσως δεν αντιδρούν στην πληροφορία άμεσα αλλά καθυστερούν την αντίδρασή τους έως ότου οι υπόλοιποι επενδυτές αποκαλύψουν τις προθέσεις τους.

Τα μη παραμετρικά υποδείγματα όπως τα νευρωνικά δίκτυα ίσως αποτελέσουν μία περισσότερο αξιόπιστη προσέγγιση μοντελοποίησης (εξήγησης-πρόβλεψης) των αποδόσεων κεφαλαιουχικών στοιχείων, επειδή δεν κάνουν εκ των προτέρων υποθέσεις σχετικά με την φύση της σχέσης μεταξύ του  $r_i$  και των επιλεγμένων παραγόντων  $F_r$ . Το τελικό αποτέλεσμα είναι μία μη γραμμική συνάρτηση του  $r_i$ , στη βάση της οποίας μπορούν να υπολογιστούν οι προσδοκώμενες αποδόσεις (ως μια μη γραμμική συνάρτηση των διάφορων παραγόντων) και να εκτιμηθεί ο συναρτώμενος κίνδυνος.

### 2.3. Βελτιστοποίηση χαρτοφυλακίου

Είναι δυνατόν να βελτιστοποιήσουμε ένα χαρτοφυλάκιο με τρόπο ευθέως ανάλογο με την καθιερωμένη βελτιστοποίηση μέσης τιμής - μεταβλητότητας. Η πρόβλεψη του υποδείγματος χρησιμοποιείται στην θέση του ιστορικού μέσου όρου και το διάστημα εμπιστοσύνης (ή ισοδύναμα η μεταβλητότητα της πρόβλεψης) αντικαθιστά την ιστορική μεταβλητότητα. Οι συσχετίσεις μεταξύ των τιμών των κεφαλαιουχικών στοιχείων λαμβάνονται υπόψη υπολογίζοντας την συσχέτιση του σφάλματος πρόβλεψης του υποδείγματος όταν χρησιμοποιείται σε διαφορετικά κεφαλαιουχικά στοιχεία.

Η προσδοκώμενη απόδοση του χαρτοφυλακίου είναι ο σταθμισμένος μέσος όρος των προβλεπόμενων αποδόσεων των επιμέρους κεφαλαιουχικών στοιχείων στο χαρτοφυλάκιο. Ο προσδοκώμενος κίνδυνος  $\sigma_p$  του χαρτοφυλακίου καθορίζεται από τρεις παράγοντες: το τυπικό σφάλμα πρόβλεψης  $\sigma_i$  για κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο στο χαρτοφυλάκιο, την συσχέτιση  $\rho_{ij}$  μεταξύ των σφαλμάτων πρόβλεψης για κάθε ζευγάρι κεφαλαιουχικών στοιχείων στο χαρτοφυλάκιο, και την αναλογία  $X_i$  με την αντιπροσωπεύεται κάθε κεφαλαιουχικό στοιχείο στο χαρτοφυλάκιο, δηλαδή:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^N X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N X_i X_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j} \quad (10)$$

Χρησιμοποιώντας την (10) ως εκτίμηση του κινδύνου του χαρτοφυλακίου, μπορούμε να κατασκευάσουμε ένα χαρτοφυλάκιο από κεφαλαιουχικά στοιχεία το οποίο παρέχει την υψηλότερη απόδοση για ένα συγκεκριμένο επίπεδο κινδύνου, ή εναλλακτικά τον ελάχιστο κίνδυνο για συγκεκριμένο επίπεδο απόδοσης.

Αφού το νευρωνικό δίκτυο εκτιμήσει την σχέση ανάμεσα στις αποδόσεις των κεφαλαιουχικών στοιχείων και των διάφορων παραγόντων, είναι δυνατόν να το χρησιμοποιήσουμε για να προσομοιώσουμε την αγορά για διαφορετικά σενάρια. Έτσι είναι δυνατόν να υπολογίσουμε την κατανομή πυκνότητας πιθανότητας για κάθε σενάριο καθώς και το διάστημα εμπιστοσύνης για την πρόβλεψη του υποδείγματος. Εξαιτίας της πιθανής παρουσίας μη γραμμικών σχέσεων στην νομοτέλεια που προσεγγίζει το υπόδειγμα, η κατανομή πυκνότητας πιθανότητας των αποδόσεων είναι δυνατόν να μην είναι κανονική (*Gaussian*). Είναι λοιπόν επικίνδυνο να χειριζόμαστε αυτές τις αποδόσεις στην βάση των ιστορικών μέσων τιμών και τυπικών αποκλίσεων. Χρησιμοποιώντας το νευρωνικό δίκτυο που έχουμε εκπαιδεύσει είναι δυνατόν να κατασκευάσουμε χαρτοφυλάκια στην βάση διάφορων κριτηρίων. Για παράδειγμα, κάποιος μπορεί να ενδιαφέρεται για:

- την επιλογή μετοχών που έχουν πιθανότητα μικρότερη του 10% να έχουν αρνητική απόδοση τον επόμενο μήνα,
- την κατασκευή ενός χαρτοφυλακίου με μέγιστη προσδοκώμενη απόδοση για το ελάχιστο επίπεδο κινδύνου, η εναλλακτικά για τον ελάχιστο κίνδυνο δεδομένου του επιπέδου απόδοσης,
- την κατασκευή ενός χαρτοφυλακίου το οποίο έχει ανοσία απέναντι στον κίνδυνο επιτοκίων ή/και συναλλαγματικό κίνδυνο, ή εναλλακτικά την κατασκευή ενός χαρτοφυλακίου ευαίσθητου απέναντι στον κίνδυνο επιτοκίων ή/και συναλλαγματικό κίνδυνο.

Το πλεονέκτημα των μη παραμετρικών συστημάτων όπως τα νευρωνικά δίκτυα βρίσκεται στην ικανότητά τους να δημιουργούν χαρτοφυλάκια χρησιμοποιώντας την διαθέσιμη πληροφόρηση σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση της αγοράς και των οικονομικών μεταβλητών, παρά στην βάση περασμένων συσχετίσεων και τυπικών αποκλίσεων τιμών κεφαλαιουχικών στοιχείων. Για παράδειγμα, οι μετοχές κινούνται μαζί γιατί έχουν ίδιο επίπεδο ευαισθησίας σε συγκεκριμένους παράγοντες. Αυτές οι ευαισθησίες όμως ίσως δεν είναι σταθερές στο χρόνο. Αυτός είναι ο λόγος γιατί μία καλή διασπορά χαρτοφυλακίου δεν πρέπει να παίρνει υπόψη τις προηγούμενες συσχετίσεις μεταξύ των μετοχών αλλά την ευαισθησία αυτών των μετοχών σε συγκεκριμένους παράγοντες και την πιθανότητα ότι αυτοί οι παράγοντες θα αλλάξουν.

### 3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Σ' αυτή την εργασία σκιαγραφήσαμε τα βασικά στάδια της ποσοτικής διάθεσης διαθέσιμων και είδαμε πως τα νευρωνικά δίκτυα

μπορούν να ενσωματωθούν σ' αυτή την διαδικασία. Παρά τις αδιαμφισβήτητες επιτυχίες των νευρωνικών δικτύων σ' αυτόν τον τομέα, υπάρχει κάποιος σκεπτικισμός (κυρίως από την πλευρά των επαγγελματιών στις κεφαλαιαγορές) αναφορικά με την έλλειψη καθολικά αποδεκτών διαδικασιών για τον έλεγχο της στατιστικής σπουδαιότητας του εκτιμώμενου υποδείγματος. Η ύπαρξη λοιπόν ενός καθολικά αποδεκτού, συνεκτικού συνόλου μεθοδολογιών τόσο για την ανάπτυξη όσο και για την κριτική θεώρηση των νευρωνικών υποδειγμάτων, είναι από τις μεγαλύτερες προτεραιότητες αυτή τη στιγμή στον χώρο της σχετικής έρευνας, που θα δώσει περαιτέρω ώθηση στην χρήση των τεχνολογιών νευρωνικών δικτύων για χρηματοοικονομικές εφαρμογές.

#### 4. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Cox, J. C., Ingersoll, J. E., and Ross, S. A. (1985). An intertemporal asset pricing model with rational expectations, *Econometrica*, Vol. 53, pp. 363-384.
2. Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection, *Journal of Finance*, Vol. 7, 77-91.
3. Merton, R. C. (1973). An intertemporal capital asset pricing model, *Econometrica*, 867-888, September.
4. Ross, R. L. (1976). The arbitrage theory of asset pricing, *Journal of Economic Theory*, Vol. 13, 341-360.
5. Ross, R. L., and Ross, F. (1990). An empirical investigation of the arbitrage pricing theory, *Journal of Finance*, December.
6. Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk, *Journal of Finance*, September.
7. Zapranis A. D. (1999). Predicting S&P500 daily returns using technical indicators : the neural networks perspective - a structured approach, in Proc. of *Advanced Investment Technology Conference*, 19 December - 21 December 1999, Gold Coast, Australia.
8. Zapranis A. D. and Refenes, A-P. N. (1999). *Principles of Neural Model Selection Model Identification, Selection, and Adequacy: With Application to Financial Econometrics*, Springer Verlag, London.

#### ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Για την παρουσίαση της *Θεωρίας Τιμολόγησης Εξισορροπητικής Κερδοσκοπίας* δες Ross (1976). Μια εμπειρική διερεύνηση δίνεται από τους Ross & Ross (1990).
2. Απόδοση των συγγραφέων στα ελληνικά του καθιερωμένου όρου *financial engineering*.
3. Markowitz (1952).

4. Μεταξύ άλλων ο αναγνώστης μπορεί να ανατρέξει στους Sharpe (1964), Merton (1973) και Cox *et al* (1985).
5. Στην περίπτωση της *Θεωρίας Τιμολόγησης Εξισορροπητικής Κερδοσκοπίας* κάθε παράγοντας έχει μηδενική προσδοκώμενη τιμή γιατί μετρά την έκπληξη στην συστηματική μεταβολή παρά το επίπεδο της μεταβολής.
6. Κριτήριο επιλογής μεταξύ ανταγωνιστικών υποδειγμάτων που αναφέρεται στην ποιότητα της πρόβλεψης με δεδομένα που δεν έχουν χρησιμοποιηθεί για την εκτίμηση του υποδείγματος. Ο υπολογισμός μπορεί να είναι παραμετρικός (αλγεβρικός) είτε με μη-παραμετρικός (π.χ. bootstrap). Για την περίπτωση των υποδειγμάτων νευρωνικών δικτύων δες (Zapranis & Refenes, 1999).
7. Ένα γενικό πλαίσιο προσδιορισμού νευρωνικών υποδειγμάτων δίνεται από τους Zapranis & Refenes, (1999). Για ένα παράδειγμα εφαρμογής της μεθοδολογίας στην πράξη ο αναγνώστης μπορεί να ανατρέξει στην εργασία (Zapranis, 1999).
8. Απόδοση των συγγραφέων στα ελληνικά του όρου *financial economists*.



Dr. George Thanos\*

---

THE GREEK PROCESS TOWARDS EURO ZONE  
FACES TWO FRICTIONS:  
THE WAGE RIGIDITIES AND THE BUDGET DEFICIT

---

**ABSTRACT**

*Interest rates are policy instruments. Therefore, the examination of their trend and inter-relationships relies mainly on the target they are used for, and are aiming to affect. In the present article an effort will be made to examine the main reasons of the structure of Greek interest rates, and the friction (or conflict) of their movement according to the different goals they are after.*

*I shall try to estimate the trend of interest rates due to the budget constraint problem. The second estimation of the trend will be based on expectations that play an important role in forecasting interest rates. The third approach will be based on the banks point of view, which is profitability. The spread as a percentage of the cost of capital does not decline as the cost of capital declines. Thus, the Greek banks will not be competitive pricewise, due to wage rigidities. This will cause a problem of survival to the Greek banks. The fourth approach will be based on inflation trend.*

*Finally, examining the overall effect, the interest rate for deposits (the main cost of capital of the banking funds) is affected more by the government bonds rate than by the inflation rate. In other words, unless the budget problem is solved, the budget is an obstacle in the interest rate decline.*

---

\* Extr. Professor of Finance Accounting, Department of Economics, Hellenic Airforce Academy, Aerop. Vasi Dekelia - Tatoi, 145 65 Athens, Greece. Tel. (Fax) (01) 2466583, e-mail: Postmaster & hata.gr.

## 1. INTRODUCTION

In Greece, due to the large government budget deficit, a continuous effort has been made to raise funds to cover this deficit. This is mainly done through the open market operations mechanism<sup>1</sup>. According to this method, the bond interest rate goes up, which in turn raises the bank interest rate. However, the bond interest rates are anyway higher than the bank interest rate, in order to attract government bond buyers. Somehow, in this way, the public sector competes the private banks in terms of interest rate policy<sup>2</sup>. The would-be investors prefer to invest their money in government bonds. To facilitate these decisions various tax redemptions for buying government bonds are offered. The bankers, however, cannot push up endlessly their interest rates, because they must consider the interest rate elasticity of their customers (loans to the private sector), too<sup>3</sup>. This is feasible, provided that the banks are well enough organized to be able to measure and calculate their consumer profile<sup>4</sup>, which requires marketing, regular observation of customer trends, classification of profitable banking products, and so forth. Regarding the elasticity it can be measured and if combined with linear programming<sup>5</sup> and simulation analysis it can be of help towards the estimation of the interest rate policy of the bank<sup>6</sup>.

Budget deficit in Greece is hard to shrink<sup>7</sup>. Government bonds are always sold in the open market operations, but recently a general declining trend in the rate of interest, has been shown according to the convergence process towards the euro zone (lowering inflation, and rates of interest, and lowering the government deficit as a percentage of GDP).

I used three models (General remark for all next models in the present article<sup>8</sup>):

## 2. BUDGET

### 2.1. *The Budget Rigidity*

$$[ r(\text{eged}) - \text{cpi} ] / \text{cpi} = a + b \text{cpi} \quad (1)$$

period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

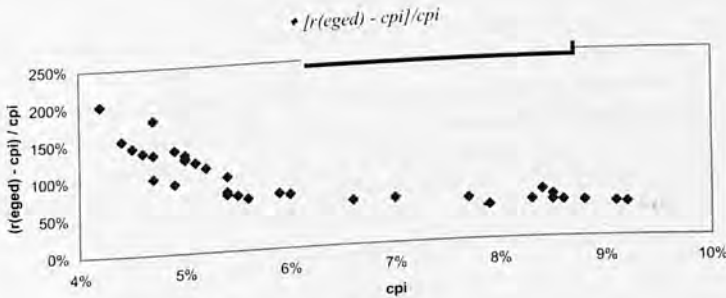
where:

$r(\text{eged})$ , interest rate of a government annual bond<sup>9</sup>

$\text{cpi}$ , consumer price inflation

This model relates the percentage variation of  $r(\text{eged})$  above the  $\text{cpi}$  as a function of  $\text{cpi}$ . It is ex ante expected that the lower the  $\text{cpi}$ , the lower this variation, which means  $b$  positive. However, in the regression results,  $b$  is found to be negative. That means that there are budget rigidities, which hinder the decline in the  $r(\text{eged})$ .

FIGURE 1.



Source: Data in the appendix

Actually, for levels of  $\text{cpi}$  between 6% and 10% this percentage variation is rather stable around the level of 50%. However, for the levels of  $\text{cpi}$  lower than 6% this percentage variation goes up reaching even the 200%. This can be attributed to the persistent budget deficit.

Regression Statistics	
Multiple R	0,8391833
R Square	0,7042287
Adjusted R Square	0,6952660
Standard Error	0,2382208
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	2,2438799	0,155955189	14,38797
X Variable 1	-21,027288	2,372178684	-8,864125

The above model shows a good fit (0,704), with a negative coefficient (-21,027), and is statistically significant ( $t = -8,8$ ).

### 2.2. The Banks Wage Rigidity

$$[ r - r(\text{eged}) ] / r(\text{eged}) = a + b r(\text{eged}) \quad (2)$$

period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

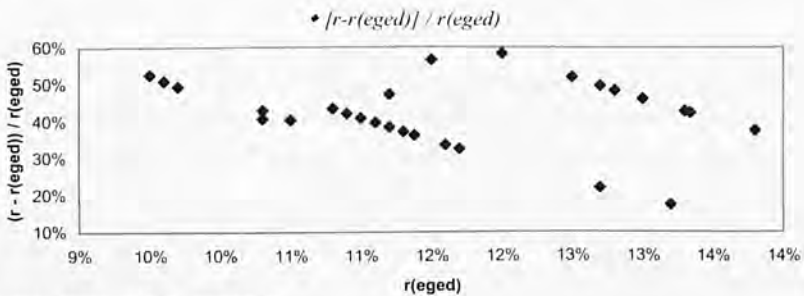
where:

$r(\text{eged})$ , interest rate of a government annual bond

$r$ , annual interest rate for long term loan to the secondary sector (spread excluded)

I measure the percentage variation (spread) over the  $r(\text{eged})$   $[r-r(\text{eged})]/r(\text{eged})$  as a function of  $r(\text{eged})$ . I assume ex ante  $b$  positive. This means that in a convergence period preparing for the euro, there must be a general convergence in all rates of interest, so as to have a falling  $r(\text{eged})$  and a falling percentage variation of the above model. However,  $b$  is found to be negative, which implies that the banks face wage rigidities; in other words, the function is not linearly homogenous of degree one<sup>10</sup>. The banks will face problems either in profitability (if they cut down the above percentage)<sup>11</sup>, or in competitive prices (interest rates) (if they do not)<sup>12</sup>.

FIGURE 2.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,3400754
R Square	0,1156512
Adjusted R Square	0,0888528
Standard Error	0,0836034
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	0,6921173	0,125754507	5,503717
X Variable 1	-2,2543734	1,08518909	-2,077401

For this model there is no linear relation in the bank wage rigidities regarding the  $r(\text{eged})$ , because the fit is poor. But, from the graph above, it can be clearly seen that, in spite of the fact that the  $r(\text{eged})$  declines, the above spread as % on the  $r(\text{eged})$  does not decline. But it does show a pattern of wage rigidities.

$$[r - \text{mean } r(\text{eged})] / \text{mean } r(\text{eged}) = a + b \text{ mean } r(\text{eged}) \quad (3)$$

period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

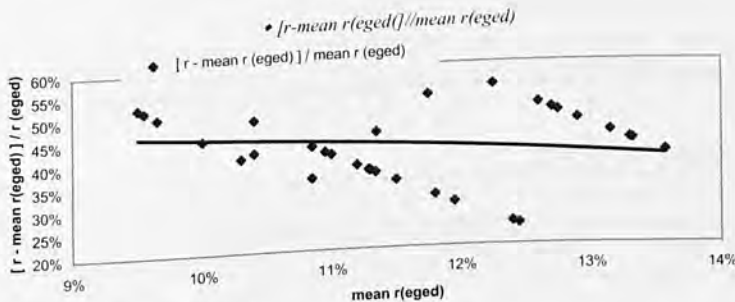
where:

$r(\text{eged})$ , interest rate of a government annual bond

$r$ , annual interest rate for long term loan to the secondary sector (spread excluded)

$\text{mean } r(\text{eged}) = (r(\text{eged})_t + r(\text{eged})_{t-1}) / 2$

FIGURE 3.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,269489463
R Square	0,072624571
Adjusted R Square	0,043644089
Standard Error	0,078218392
Observations	34

	Coefficients	Standard Error	t Stat
Intercept	0,624470854	0,124685163	5,008381412
X Variable 1	-1,708048251	1,078974421	-1,583029419

Moreover, in this model there is no linear relationship, but the results are the same as in the (2) model.

### 2.3. General Conclusions For Budget Models

1. The government policy to lower budget deficit is in conflict with the bank interest rate reduction as well as to the cpi reduction. In other words, while the cpi declines, the  $r(\text{eged})$  does not decline by as much. The budget deficit is not only a Greek problem. There are also other countries facing the same problem, too.
2. At the same time, when the  $r(\text{eged})$  declines, the banking spread from the  $r(\text{eged})$  increases in terms of  $r(\text{eged})$ , instead of declining proportionally. This is due to banking wage rigidity, which in turn is related to the high bond rate  $r(\text{eged})$  that hinders cpi to fall even further.
3. Wage rigidities are a threat to the survival of Greek banks, unless the labour law changes to relax the wage rigidities.

### 3. EXPECTATIONS

Many times our decisions are affected by our past experience, in the way that we expect (anticipate) the previous trend or fact, to be repeated in the future (expectations)<sup>13</sup>. This affects our decisions, either in a good way, or in a wrong way. It is a specialists task to measure past phenomena and realize their trend if any. Consequently, he must know the factors that determine a phenomenon (an economic variable). If he reaches this step, then half the problem is solved, because the measurement of trends of the determining factors, will enable the economist to predict the dependent variable.

I present two models:

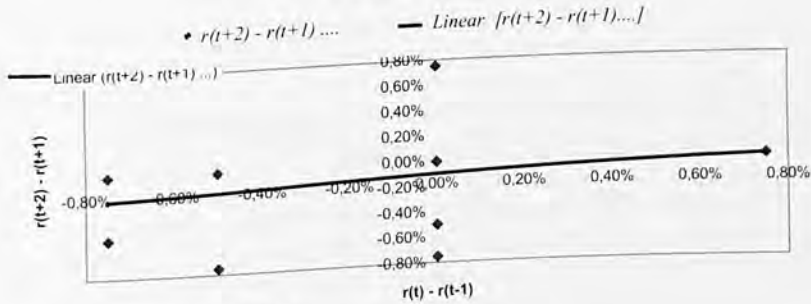
$$[ r_{(t+k)} - r_{(t+k-1)} ] = a + b [ r_{(t)} - r_{(t-1)} ]^{14} \quad (4)$$

period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

where:

$r$ , annual interest rate for deposits, and  $k = 2$

FIGURE 4.



Source : Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,1280653
R Square	0,0164007
Adjusted R Square	-0,0163858
Standard Error	0,0030660
Observations	32

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	-0,0009536	0,000577052	-1,652672
X Variable 1	0,1280653	0,18107082	0,707266

This model does not work (fit is too small), because in Greece the interest rates do not follow the market forces, because they are imposed by government regulations to meet the convergence requirements. However, after the end of the convergence process this model will be useful. The Meiselmans model shows better fit in countries with not only low inflation, but also price stability, and zero imported inflation<sup>15</sup>.

$$r_{(t)} = a + b \text{ mean } r^{16}(5)$$

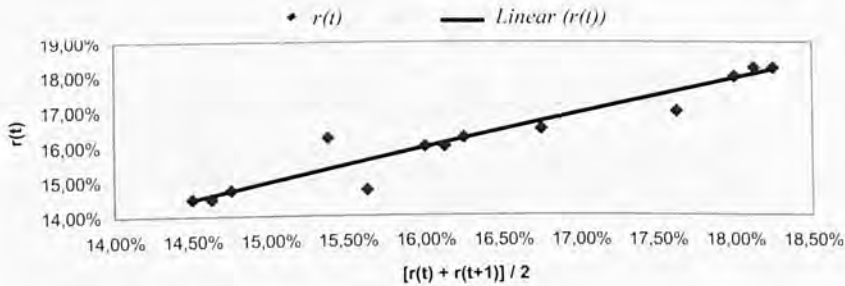
period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

where:

r, short run loan interest rate per annum

$$\text{mean } (r), [r_{(t)} + r_{(t+1)}] / 2$$

FIGURE 5.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,9847053
R Square	0,9696447
Adjusted R Square	0,9687248
Standard Error	0,0024601
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	0,0012112	0,005024568	0,241062
X Variable 1	0,9908762	0,030519211	32,46729

This model does work, because it smooths out past fluctuations, using the method of moving average<sup>17</sup>. The fit is very high (0,969), and the coefficient  $b$  (0,99) is statistically significant ( $t=32$ ).

The expectations play an important role, especially when they allow for more than one past variables to enter the model.

#### 4. SPREAD

When we talk about spread we think immediately of profit margin. In banking jargon, "spread"<sup>18</sup> means the difference between the cost of capital a bank buys and the selling price (interest rate the consumer faces) of this capital in the form of various banking services. This spread is to cover the operating costs (usually the wage rigidities) and all other fixed costs (like electricity, water, tele-



phone,...) in order to get the final net profit before tax for the bank owners.

But the relative prices change, because in order to enter the euro zone, inflation and interest rates go down. This does not apply, however, to the fixed labour cost<sup>19</sup>. Therefore, ceteris paribus, the profits of the bank are expected to shrink. It depends on the banks policy to decide about the spread policy (price policy, or interest rate policy). Generally speaking, there are four broad categories of policies: profit maximization<sup>20</sup>, a sales maximization, cost minimization (by investing in new technology, and by substituting labour for capital)<sup>21</sup>, and finally there is the policy of the "boutique-bank" selling expensively in a special type of the market (where the price is higher than the other banks, but the quality is too good to lose customers).

To measure spread as a percentage of deposit rate, I used the following model:

$$[ (r - r(\text{deposits})) / r(\text{deposits}) ] = a + b \text{ CPI}_{(t)} \quad (6)$$

period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece.

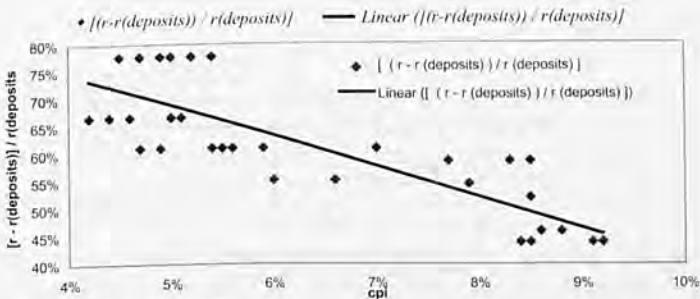
where:

r, short run loan interest rate per annum

cpi, consumer price inflation per month

r(deposits), annual deposit interest rate

FIGURE 6.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,8382611
R Square	0,7026817
Adjusted R Square	0,6936721
Standard Error	0,0637052
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	0,9699852	0,041705697	23,25786
X Variable 1	-5,6023279	0,634370463	-8,831318

It is ex ante expected that  $b$  is positive. However,  $b$  is found to be negative (-5,60), and statistically significant ( $t = -8,8$ ). The fit is good (0,70). This means that the banks are reluctant to reduce this spread (due to wage rigidities). If banks reduce this spread, the profit will shrink).

The spread as a percentage on the cost of capital does not shrink as the cost of capital declines. It means that there are wage rigidities. In other words, the Greek banks are not competitive pricewise, unless the labour law is modified properly to relax wage rigidities accordingly.

## 5. INFLATION

The inflation pressures, which can be attributed to many reasons (like cost push inflation,<sup>22</sup> or demand pull inflation,<sup>23</sup> or even imported inflation, if import prices rise<sup>24</sup>), once they come up, they destroy the relative prices and reduce consumption and investment decisions bringing about uncertainty and pessimistic expectations<sup>25</sup>. Hence, according to Parkin (1974)<sup>26</sup> the operation cost of banks will rise and this will push up the nominal rate of interest (the wage change will be homogenous<sup>27</sup> of degree one in money price holdings). The nominal rate of interest will move up. However, on the other hand, the competition among banks interest rate wise will set a bargaining process in interest rate policy<sup>28</sup>, in order to set the best<sup>29</sup> prices in the market<sup>30</sup>. Because of dependence on the banks policy to determine their prices according to the method used<sup>31</sup> (profit maximization, sales maximization or something in between) and to apply price

discrimination according to the elasticity of demand<sup>32</sup> after a thorough examination of their consumer profile<sup>33</sup>.

However, in recent years, the inflation pressures, due to the convergence process, are diminishing leading to lower interest rates and smaller interest rate spreads, which in turn shrink the banking profits<sup>34</sup>. Only the best (efficient<sup>35</sup>) banks will survive<sup>36</sup>. The banks will survive if they cut down costs (by replacing labour for capital, by investing in new technology<sup>37</sup>, or by merging to get economies of scale<sup>38</sup>). So far it has been asserted that inflation does matter in the interest rate determination. Therefore, I shall try to use the following models:

I shall use MASSEROs model<sup>39</sup> , modified as follows:

$$r_{(t)} = a + b \text{ CPI}_{(t)} , \text{ expecting } b \text{ positive} \tag{7}$$

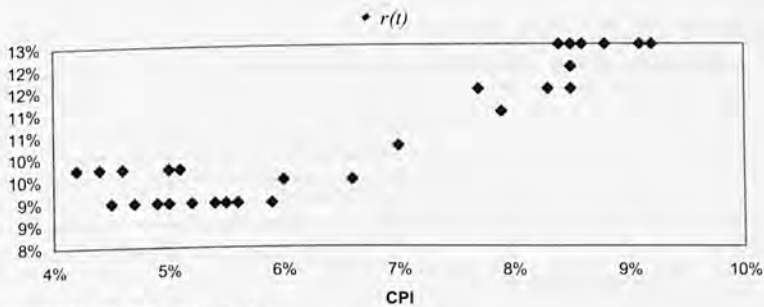
period examined: Jan 1996 - Nov 1998, monthly data taken from the Commercial Bank Of Greece

where:

r, deposit interest rate per annum

cpi, consumer price inflation per month

FIGURE 7.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,9303434
R Square	0,8655388
Adjusted R Square	0,8614642
Standard Error	0,0053232
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	0,0532153	0,003484969	15,26995
X Variable 1	0,7725885	0,053008614	14,57477

The above model has a good fit (0,86), and the b coefficient (0,77) is statistically significant ( $t = 14,57$ ). So it is a good model, for it is in line with the convergence process. And even if the process is over, this will be for ever a simple and straightforward way to forecast  $r$ . Besides, this model works in any country, no matter what the inflationary pressures are.

I use a modification of Irving Fisher as follows:

Regarding the inflation expectations, Irving Fisher<sup>40</sup> used the adaptive expectations on inflation, where expectations on inflation depend on some distributed lag of past inflationary experience. Hence, during periods of accelerating inflation, expectations and consequently nominal interest rates would lag behind actual inflationary experience. Thus, an acceleration of inflation would raise nominal interest rates, but the real interest rates would fall<sup>41</sup>.

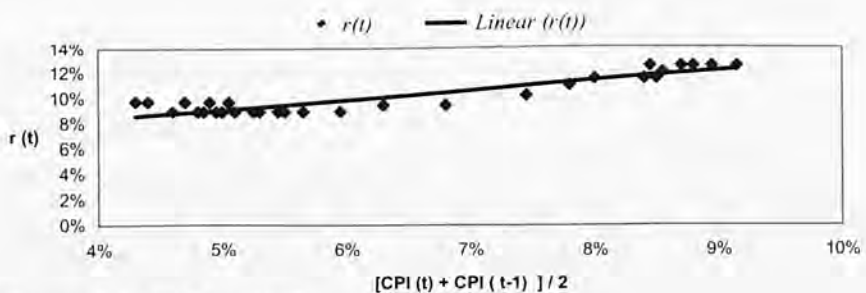
$$r = a + b [ (cpi_t + cpi_{t-1}) / 2 ] \quad (8)$$

where

$r$ , deposit interest rate per annum

$cpi$ , consumer price inflation per month

FIGURE 8.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,9216749
R Square	0,8494846
Adjusted R Square	0,8447810
Standard Error	0,0054967
Observations	34

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	1,5246113	0,085524939	17,82651
X Variable 1	-13,433708	1,300889299	-10,32655

The above model shows a good fit (0,849), and the coefficient  $b$  is negative (-13,4) and statistically significant ( $t = -10,3$ ). The results are the same as in the model (8). The only difference is that the inflation is not directly related to the same period inflation, but in the moving average of past experiences, yielding a rather smooth curve (comparing the graphs of models 8 and 9).

I also try the banking spread over inflation

$$(r - cpi) / cpi = a + b cpi, \quad (9)$$

expecting  $b$  positive

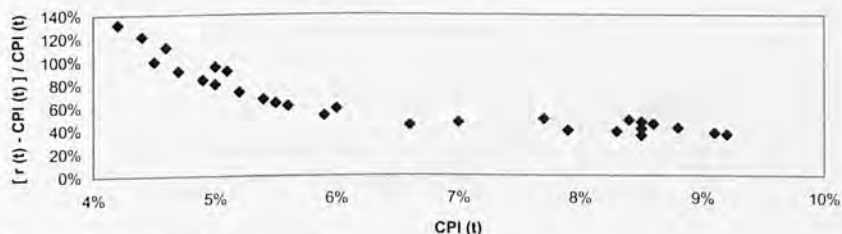
where

$r$ , deposit interest rate per annum

$cpi$ , consumer price inflation per month

FIGURE 9.

$$\diamond [r(t) - CPI(t)] / CPI(t)$$



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,873884602
R Square	0,763674297
Adjusted R Square	0,756512913
Standard Error	0,130638972
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Statistic
Intercept	1,524611389	0,085524939	17,82651253
X Variable 1	-13,43370847	1,300889299	-10,32655775

This model has a good fit (0,76) ,and is therefore reliable. The coefficient b is estimated negative (-13,4) and statistically significant (t = -10 ,3). This means that the "spread" of the deposit rate over inflation increases as inflation declines. This is an additional way to point out that Greek banks face the problem of wage rigidities, which hinder the decline in the cost of capital to be proportional to the fall in cpi.

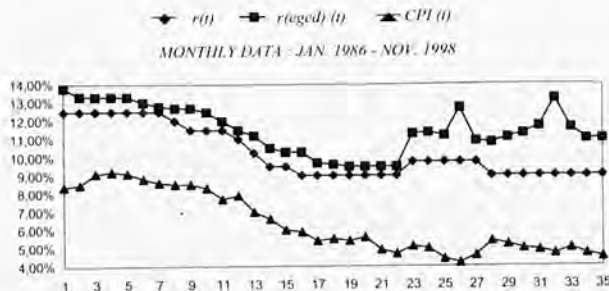
## 6. THE OVERALL EFFECT

I propose the overall effect, in the meaning: what matters most in the deposit rate determination, the government bond rate of interest or the inflation rate ? This is done by the following model:

$$\ln (r*100) = a + b \ln (r(\text{eged})*100) + c \ln ((\text{cpi})*100) \quad (10)$$

where: r, deposit interest rate per annum, r(eged), interest rate of a government annual bond, cpi, consumer price inflation per month

FIGURE 10.



Source: Data in the appendix

Regression Statistics	
Multiple R	0,953162852
R Square	0,908519422
Adjusted R Square	0,902801886
Standard Error	0,042054308
Observations	35

	Coefficients	Standard Error	t Stat
Intercept	0,611298351	0,160630516	3,805617805
X Variable 1	0,44309413	0,077932237	5,685633382
X Variable 2	0,344477156	0,034181008	10,07802793

The model shows a very high fit (0,90), and all coefficients are statistically significant and positive. This model is useful to measure the relative effect of the two factors determining the level of  $r$  in terms of elasticities. The conclusion is that government bond rate of interest matters most. The elasticity of  $r(\text{eged})$  is 0,44, which is much higher than the elasticity of  $\text{cpi}$  (0,34). This model shows in other words that in countries, like Greece, with high budget deficit, the interest rates are heavily depended on the government bond rate (through open market operations).

## 7. CONCLUSIONS

The results of the previously mentioned models are grouped in the following table according to their conclusion.

**TABLE 1.**  
*The results of the models*

model no.	equation used	conclusion
2	$[ r - r(\text{eged}) ] / r(\text{eged}) = a + b r(\text{eged})$	bank wage rigidities
3	$[ r - \text{mean } r(\text{eged}) ] / \text{mean } r(\text{eged}) = a + b$	bank wage rigidities
6	$[ r - r(\text{deposit}) ] / r(\text{deposit}) = a + b \text{ cpi}$	bank wage rigidities
9	$[ r - \text{cpi} ] / \text{cpi} = a + b \text{ cpi}$	bank wage rigidities
1	$[ r(\text{eged}) - \text{cpi} ] / \text{cpi} = a + b \text{ cpi}$	budget rigidity
7	$r = a + b \text{ cpi}$	covergence OK
8	$r = a + b [ \text{cpi}_t + \text{cpi}_{t-1} ] / 2$	covergence OK
4	$[ r_{t+2} - r_{t+1} ] = a + b [ r_t - r_{t-1} ]$	expectation important
5	$r = a + b \text{ mean } r$	expectation important
10	$\ln [ r * 100 ] = a + b \ln [ r(\text{eged}) * 100 ] + c$ $\ln [ (\text{cpi}) * 100 ]$	the overall effect

## COMMENTS

1. The interest rates of the banks (as policy instruments)<sup>42</sup>, (I took the deposit rate<sup>43</sup>) is affected mainly by the government bond rate, which in turn is affected by means of open market operations in order to reduce budget deficit (see model 10). Hence, the policy of reducing budget deficit is in conflict<sup>44</sup> with the policy of reducing inflation and rates of interest.
2. As a result of the above, the bond rate falls with the inflation, but not by as much (see budget rigidity).
3. The banking rates of interest depend on expectations (see model 4 and 5)
4. Banks face the problem of wage rigidities (see models 2, 3, 6 and 9). Unless the labour law is changed, the Greek banks face problems of not competitive prices and of shrinking profits.



5. Explaining the comment (1) even further we conclude that countries with high budget deficit as a percentage of G.D.P. are slowly moving towards convergence. Some strict measures have been taken in Greece (cuts in government spending, and tax increases). However, these measures were not so effective. The reason for this is rather attributed to the fact that a big share of the deficit is interest paid on foreign currency loans. It is so evident that in cases of devaluations in Greek currency, the above interest increases accordingly, delaying in this way the reduction of the Greek total deficit.
6. The wage rigidities in Greece are the second problem. In the era of the rapid technological progress, the Greek banks no longer need the same volume of labour force as they used to. The reason is that the introduction of ATMs, phone banking, internet, and the like, opens the way for substituting capital for labour. This will change the image of the traditional bank office, into a new electronic bank. Customers will no longer need to visit their bank. Transactions can be easily and quickly carried out from home. This problem must be solved by radical legal changes and, of course, with social consent and discussion. If not, the Greek banks will gradually be less competitive pricewise, and they will go out of the market.

## **8. APPENDIX**

### **8.1. Forecasting And Econometrics**

The prediction based on econometric models is risky in the long run. According to B. Piganiol,<sup>45</sup> the forecast (prediction) is calculated approximately within limits of certainty and it based on a certain ex ante estimated regression model. The better the model, the more reliable the forecast. Similar opinion is shared by A. Koutsoyiannis<sup>46</sup>. In order to define how close to the estimate the true parameter lies, we must construct confidence intervals for the true parameter, in other words, we must establish limiting values around the estimate within which the true parameter is expected to lie with a certain degree of confidence. The same opinion is expressed by G.S. Maddala<sup>47</sup> in an advanced mathematical way.

### **8.2. Forecasting Risk And Other Errors**

The risk factor reduces the forecasting power of the econometric model<sup>48</sup>. As J.P. Betbeze has claimed in the case of investment

forecasting, the investment decision is a complicated matter, of many dimensions and risky. (He means the uncertainty in politics, the sometimes unpredictable interest rates, even the new financial services (supply of banking products) that may change the conditions of the cost of capital, the technical risk, the intercompany multifarious competition pricewise, costwise, even the rapid change in the consumer demand pattern). Therefore, the prediction based on econometric models is risky in the long run. The prediction, however, implies advanced econometric techniques.

### 8.3. The Ols

The Ordinary Least Squares (OLS) method is a useful tool in measuring meaningful relationships (between reason and result) in a numerical way so as to know in numeric terms the effect of certain economic variables upon the dependent economic variable in question<sup>49</sup>. The above tool is useful, however, when there is a trend among the economic variables<sup>50</sup>, and when the linear fit is good. By means of OLS it is also possible to estimate the statistical significance of the estimates<sup>51</sup>, and, of course, the policy maker is able to forecast various economic phenomena related to the model concerned<sup>52</sup>.

### 8.4. Mathematical Appendix Price Discrimination

It is generally accepted that the interest rates, (the prices of the banking products and services), are higher, *ceteris paribus*, if the demand for the banking service is more inelastic.

Proof:

Suppose a bank that produces only three products (services) in quantities  $Q_1$ ,  $Q_2$ ,  $Q_3$ , which are sold by customers of the category 1, 2 και 3 respectively.

Then the sales will be:

$$R = R_1(Q_1) + R_2(Q_2) + R_3(Q_3)$$

The total cost will be:

$$C = C_1(Q_1) + C_2(Q_2) + C_3(Q_3)$$

The profits will be:

$$\pi = R_1(Q_1) + R_2(Q_2) + R_3(Q_3) - C_1(Q_1) - C_2(Q_2) - C_3(Q_3)$$

By virtue of the first partial derivatives we get:

$$\pi_i = R'_i(Q_i) - C'_i(Q_i) \cdot \theta Q_i = 0, \quad i = 1, 2, 3$$

After some mathematical work, and solving the  $i$  equations we get:

$$MC = MR_1 = MR_2 = MR_3$$

Where:

MC = marginal cost

MR = marginal revenue

And since:

$$\begin{aligned} MR_i &= d R_i / d Q_i = P_i * (d Q_i / d Q_i) + Q_i * (d P_i / d Q_i) \\ &= P_i * (1 + ((d P_i / d Q_i) * (Q_i / P_i))) \\ &= P_i * (1 + (1 / \epsilon_i)), i = 1, 2, 3 \\ &= MC \\ &= \text{fixed} \end{aligned}$$

where:

$P_i$  = the price (interest rate) of product  $i$

$\epsilon_i$  = the demand elasticity of product  $i$

It follows that:

$$P_i / P_j = (1 + (1 / \epsilon_j)) / (1 + (1 / \epsilon_i))^{53}$$

### 8.5. Statistical Appendix (The Data Used)

TIME	R1	R2	r(eged)	R3	cpi
JAN 96	19,00%	18,00%	13,80%	12,50%	8,40%
FEB 96	19,00%	18,00%	13,34%	12,50%	8,50%
MAR 96	19,00%	18,00%	13,30%	12,50%	9,10%
APR 96	19,00%	18,00%	13,30%	12,50%	9,20%
MAY 96	19,00%	18,00%	13,30%	12,50%	9,10%
JUN 96	19,00%	18,25%	13,00%	12,50%	8,80%
JUL 96	19,00%	18,25%	12,80%	12,50%	8,60%
AUG 96	19,00%	18,25%	12,70%	12,00%	8,50%
SEP 96	19,00%	18,25%	12,70%	11,50%	8,50%
OCT 96	19,00%	18,25%	12,50%	11,50%	8,30%
NOV 96	19,00%	18,25%	12,00%	11,50%	7,70%
DEC 96	18,00%	17,00%	11,50%	11,00%	7,90%
JAN 97	16,50%	16,50%	11,20%	10,25%	7,00%
FEB 97	14,75%	14,75%	10,50%	9,50%	6,60%
MAR 97	14,75%	14,75%	10,30%	9,50%	6,00%
APR 97	14,50%	14,50%	10,30%	9,00%	5,90%
MAY 97	14,50%	14,50%	9,70%	9,00%	5,40%
JUN 97	14,50%	14,50%	9,60%	9,00%	5,50%

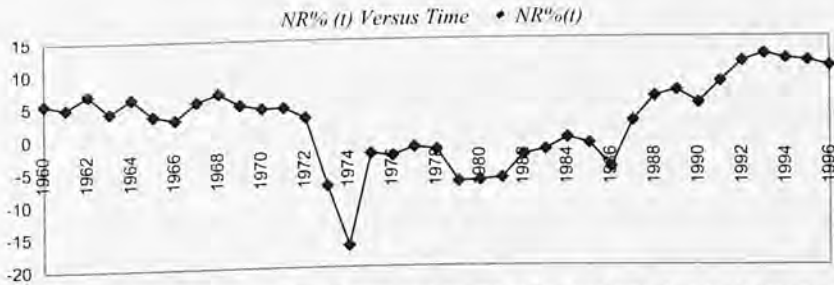
JUL 97	14,50%	14,50%	9,50%	9,00%	5,40%
AUG 97	14,50%	14,50%	9,50%	9,00%	5,60%
SEP 97	14,50%	14,50%	9,50%	9,00%	4,90%
OCT 97	14,50%	14,50%	9,50%	9,00%	4,70%
NOV 97	15,50%	16,25%	11,30%	9,75%	5,10%
DEC 97	15,50%	16,25%	11,38%	9,75%	5,00%
JAN 98	15,50%	16,25%	11,20%	9,75%	4,40%
FEB 98	15,50%	16,25%	12,70%	9,75%	4,20%
MAR 98	15,50%	16,25%	10,90%	9,75%	4,60%
APR 98	15,50%	16,00%	10,80%	9,00%	5,40%
MAY 98	15,50%	16,00%	11,10%	9,00%	5,20%
JUN 98	15,50%	16,00%	11,30%	9,00%	5,00%
JUL 98	15,50%	16,00%	11,70%	9,00%	4,90%
AUG 98	15,50%	16,00%	13,20%	9,00%	4,70%
SEP 98	15,50%	16,00%	11,60%	9,00%	5,00%
OCT 98	15,50%	16,00%	11,00%	9,00%	4,70%
NOV 98	15,50%	16,00%	11,00%	9,00%	4,50%

*Sources:* The  $r(\text{eged})$ , the one year government bond rate of interest, is taken from the Ministry Of National Economy, the  $\text{cpi}$  (inflation) is taken from the National Statistical Service Of Greece, and all the rest ( $R1 =$  annual interest rate for long term loan to the secondary sector,  $R2 =$  short run loan interest rate per annum,  $R3 =$  annual deposit interest rate) are taken from the Daily Bulletin Of Interest Rates Of The Commercial Bank Of Greece. I think that, since the above bank is one of the most important Greek banks, its interest rates are a good indicator of the general interest rate situation in Greece.

$\text{NR}\% =$  Nominal Long Run Interest Rate for Loans to the Secondary Sector ( $R\%$ ) minus Consumer Price Index ( $\text{CPI}\%$ )

*Source:* The Nominal Long Run Interest Rate for Loans to the Secondary Sector is taken from the Bank of Greece, Various Monthly Statistical Bulletins (1960 - 1996) and the Consumer Price Index is taken from the National Statistical Service, various bulletins 1960 - 1996.

## The Negative Real Rate Of Interest



From the above graph it can be seen clearly that the real interest rate, during the period 1973 - 1986, was negative, due to high inflationary pressures.

## NOTES

1. Goodhart C., 1975, *Money Information And Uncertainty*, Macmillan, London, p. 156.
2. I would say that this policy to cover the budget deficit impedes, in a way, the convergence process, by delaying the interest rate decline.
3. Goodhart C., *op.cit.* p. 162.
4. Bank Marketing International, 1997, *Segmentation, An Integrated and Flexible Approach*, Lafferty Publications, Dublin, April.
5. Liebhafsky H., 1968, *The Nature of Price Theory*, Dorsey Press, Illinois, p. 554.
6. If the elasticities are known a priori, then the linear programming, based on certain assumptions regarding minimum profits, will set the ranges within which a banks interest rates should lie in order to be more competitive than the other banks.
7. See MINISTRY OF NATIONAL ECONOMY in newspaper KATHIMERINI (26/11/1998), that the total debt of the central government as a percentage of G.D.P. in current prices was 58,7% (1988), 71,4% (1990), 82,9% (1992), 117,1% (1994), 122,0% (1996), and is expected to be 116,1% (1998).
8. In all models of this article the subscript (t) will be used only to indicate time lags. If not used it indicates no lags. Besides, the method of OLS, forecasting, and the like are explained in the appendix, econometric techniques.
9. There are many types of government bonds according to their maturity period. In this article we examine only the one-year government bonds for they are closely related to short run inflation fluctuations.
10. Chiang A., 1967, *Fundamental Methods of Mathematical Economics*, MacGrawHill Ltd., Kogakusha, Tokyo, p. 370.
11. Georgiou M., 1998, Interest Rate Spread and Bank Profitability in Euro Conditions, *Economic Review*, Commercial Bank Of Greece, No 15, July-Sept., p. 42.
12. If the leader in the market bank first lowers the interest rate, then the smaller banks follow.

13. "Expectations" is the attitude to the future that influences decisions in the present. For instance, the consumption and production of commodities requires time. Their prices and quantities bought and sold depend not only upon existing preferences and available resources, but also upon expectations about future prices.
14. Meiselman D., 1962, *The Term Structure of Interest Rates*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ p. 18.
15. See next section, inflation.
16. A version of Meiselman model op. cit.
17. Allen R. 1968, *Statistics for Economists*, Hutchinson University Library, London, p.134.
18. The level of spread determines also the competitive position of the bank in the market.
19. Hicks J., 1968, *Value and Capital*, 2nd edition, Oxford University Press, p. 265.
20. Sandmeyer R., 1964, Baumols Sales Maximization Model, *American Economic Review*, Dec (in the book: Wildsmith J.R., 1973, *Managerial Theories of The Firm*, Martin Robertson, London, p.42). (Sandmeyer criticised Baumols theory, by claiming that Baumol does not consider the case where the firm changes price along with the advertising budget in order to achieve the highest sales subject to a minimum acceptable profit restriction. Hence, Sandmeyer, in this way, was more general than Buamol was). Peston M., 1959, On the Sales Maximization Hypothesis, *Economica*, May, (he asserts that short run sales maximisers at the expense of short run profit, may be simply explained in terms of long run profit maximization).
21. Georgiou M., 1998, Interest Rate Spread and Bank Profitability in Euro Conditions, *Economic Review*, Commercial Bank Of Greece, No 15, July - Sept., p. 39.
22. Posner M., 1973, *Letter to*, The Times, London, 4th Sept. (The current inflation consists of a social dispute regarding the distribution of the national income. Some groups attempt to increase their consumption faster than other groups).
23. Trevithick J., - Mulvey C., 1975, *The Economics of Inflation*, Martin Robertson, London, p.37. (If the wages rise first, then it is cost push inflation. If the prices rise first, then it is demand inflation).
24. Prest A., - Coppock D., 1976, (editors), *The UK Economy, A Manual of Applied Economics*, Weidenfeld and Nicholson, London. p. 39.
25. Mundell R., 1963, Inflation and Real Interest, *Journal of Political Economy*, June. (A higher expected inflation rate raises the nominal interest rate. Hence, individuals attempt to run down their holdings of real balances by substituting shares for real balances. Since, however, the economy is assumed at full employment, any increase in the demand for capital will push up prices. Consequently, the inflation spiral will begin. That may affect, in many ways, investment expectations. If consumers do not have money illusion, the consumption will be reduced, bringing about a shrink in the future output (supply). Apart from that, the cost push inflation, generated in the meantime, will raise the production cost, therefore cut down profits. Finally, the personal disposable income (consumer side) will be lower, and the consumption will tend to go down. Considering all this problem the entrepreneurs will be reluctant to take the plunge in investing in such a complicated economic situation. That is why in my model I examine deflated variables.
26. Parkin J. ,1974, The Causes of Inflation: Recent Contribution and Current Controversies, *University of Manchester Inflation Workshop Discussion Paper* 7405.

27. Chiang A., 1967, *Fundamental Methods Of Mathematical Economics*, MacGrawHill Ltd., Kogakusha, Tokyo, p.370.
28. It will be necessary to apply price (interest rate) discrimination and use linear programming with simulation in order to get a minimum acceptable profit (dynamic analysis).
29. Best means: not too low (which implies banking losses), but not too high (that is too expensive for the consumers), in other words something in between, that is estimated using linear programming methods.
30. Thanos G., 1999, Structural development and function of the Greek Banking System, 1982 - 1995, *The Greek Review of Social Research*, Athens, E.K.K.E. (under publication), in which what is stressed is the need of speeding - up the attempts of response of the Greek Banks to the purchase of complex administration of capitals and the differentiation of the sources of their profitability with the implementation of more competitive invoicing policies.
31. It depends on the owners (policy maker) ultimate objectives.
32. Chiang A., op. cit. p. 334.
33. Bank Marketing International, 1997, Segmentation, An Integrated and Flexible Approach, Lafferty Publications, Dublin, April.
34. Georgiou M., 1997, Factors That Determine The Interest Rate Spread, Hellenic Bank Association Bulletin, Dec., p.100.
35. As best is defined the bank that fulfils the following conditions: low prices, big market share, a good brand name, and good profits.
36. Thanos G., 1998, Historical critical reference to the organizational development of the Greek monetary - credit system, 1828 - 1982, *The Greek Review of Social Research*, Athens, E.K.K.E., issue 96-97, B-Γ, σ. 273-276.
37. Such as ATM, phone banking, internet, and so forth.
38. Ferguson C., 1972, *Microeconomic Theory*, Irwin, Illinois, p. 235 - 237.
39. Massero V., 1973, A Guide To Forecasting Interest Rates, *A Research Report From The Conference Board*, The Conference Board, New York p. 17. (The original equation is:  $r = a + \sum w_i P_{t-j}$ ,  $r$  = corporate rate,  $P$  = price index).
40. Fisher I., 1930, *The Theory Of Interest*, Macmillan, London, p. 399 - 451.
41. In Greece during a time period, real interest rates were negative. See statistical appendix.
42. Lipsey R., 1971, *Positive Economics*, Weidenfeld and Nicolson, London, p. 689.
43. The deposit rate is the most important, for as the main cost of capital for the banks, it determines the prices the bank sales (interest rate of the various services), and consequently is the basis for the banks pricing policy (see: Georgiou M., 1998, Interest Rate Spread and Bank Profitability in Euro Conditions, *Economic Review*, Commercial Bank Of Greece, No 15, July - Sept., p. 39).
44. Lipsey R., op.cit., (contradictive economic policy), p. 707.
45. Piganol B., 1978, *Statistique et Econometrie*, Dalloz, Paris, p.66, "la prevision par intervalle de confiance montre la grande imprecision de ce modele".
46. Koutsoyiannis A., 1973, *Theory of Econometrics*, Macmillan, London, p. 90.
47. Maddala G., 1983, *Econometrics*, MacGraw-Hill, London, p.465. He formulates the linear model in matrix notation as follows:  $y = X\beta + u$ . The best unbiased prediction is:  

$$y_{est}^* = X\beta_{GLS} + V_2 V_{11}^{-1} u_{est}$$
 where:  $\beta_{GLS} = (X' V_{11}^{-1} X)^{-1} X' V_{11}^{-1} y$ , and  

$$u_{est} = y_{est} - X\beta_{est\ GLS}$$

48. Betzeze J., 1990, *L Investissement*, Presses Universitaires de France, Que Sais - Je, Paris, Oct., p.16 "Au total, l'acte d investissement est un acte complexe, multidimensionnel et risque".
49. Koutsoyiannis A., op. cit. p. 48.
50. The higher the fit the better the linear prediction is. If a model is not of a linear form, it can be more easily predicted, after having been transformed into the linear form. If there is no fit at least 70%, then the regression estimated is meaningless, and the economist should re-examine his model, perhaps a second model could explain better the problem approached from a different point of view.
51. Koutsoyiannis A., op. cit. p. 73.
52. Provided that the assumptions the regression model is built upon are still valid.
53. This method can be generalized to any number of banking customers. Besides, since the interest rate of a banking service is equal to the sum of the fixed exogenously determined cost of capital plus the banking spread, the above conclusion is the same as: the more inelastic the demand of the banking service the higher the spread.

## REFERENCES

- Allen R. 1968, *Statistics for Economists*, Hutchinson University Library, London, p. 134.
- Bank Marketing International, 1997, *Segmentation, An Integrated and Flexible Approach*, Lafferty Publications, Dublin, April.
- Bank of Greece (monthly statistical bulletins, 1960 - 1996).
- Betzeze J. , 1990, *L Investissement*, Presses Universitaires de France, Que Sais - Je, Paris, Oct.
- Chiang A., 1967, *Fundamental Methods Of Mathematical Economics*, MacGraw-Hill Ltd. , Kogakusha, Tokyo, p. 370.
- Kathimerini, (newspaper, Athens), (26/11/1998)
- Ferguson C., 1972, *Microeconomic Theory*, Irwin, Illinois.
- Fisher I., 1930, *The Theory Of Interest*, Macmillan, London.
- Georgiou M., 1997, Factors That Determine The Interest Rate Spread, Hellenic Bank Association Bulletin, Dec., p. 100.
- Georgiou M., 1998, Interest Rate Spread and Bank Profitability in Euro Conditions, *Economic Review*, Commercial Bank Of Greece, No 15, July - Sept., p. 39.
- Goodhart C., 1975, *Money Information And Uncertainty*, Macmillan, London
- Hicks J., 1968, *Value and Capital*, 2nd edition, Oxford University Press, p. 265.
- Koutsoyiannis A., 1973, *Theory of Econometrics*, Macmillan, London, p. 90.
- Liebhafsky H., 1968, *The Nature of Price Theory*, Dorsey Press, Illinois.
- Lipsey R., 1971, *Positive Economics*, Weidenfeld and Nicolson, London.
- Maddala G., 1983, *Econometrics*, MacGraw-Hill, London.
- Massero V., 1973, A Guide To Forecasting Interest Rates, *A Research Report From The Conference Board*, The Conference Board, New York.



- Meiselman D., 1962, *The Term Structure of Interest Rates*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, p. 18.
- Ministry of National Economy, Athens, (National Accounts 1960 - 1996).
- Mundell R., 1963, Inflation and Real Interest, *Journal of Political Economy*, June.
- National Statistical Service, Athens, (Statistical Bulletins 1960 - 1996).
- Parkin J., 1974, The Causes of Inflation: Recent Contribution and Current Controversies, *University of Manchester Inflation Workshop Discussion Paper 7405*.
- Peston M., 1959, On the Sales Maximization Hypothesis, *Economica*, May.
- Piganiol B., 1978, *Statistique et Econometrie*, Dalloz, Paris.
- Posner M., 1973, *Letter to*, The Times, London, 4th Sept.
- Prest A., - Coppock D., 1976, (editors), *The UK Economy, A Manual of Applied Economics*, Weidenfeld and Nicholson, London.
- Sandmeyer R., 1964, Baumols Sales Maximization Model, *American Economic Review*, Dec (in the book: Wildsmith J.R., 1973, *Managerial Theories of The Firm*, London, Martin Robertson, p.42).
- Thanos G., 1998, Historical critical reference to the organizational development of the Greek monetary - credit system, 1828 - 1982, *The Greek Review of Social Research*, Athens, E.K.K.E., issue 96-97, Β-Γ.
- Thanos G., 1999, Structural development and function of the Greek Banking System, 1982 - 1995, *The Greek Review of Social Research*, Athens, E.K.K.E., (under publication).
- Trevithick J., - Mulvey C., 1975, *The Economics of Inflation*, Martin Robertson, London, p. 37.

Δρ. Γεώργιος Α. Θάνος\*

---

ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΕΞΙΣΩΣΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ  
ΤΩΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΩΝ  
ΑΝΙΣΟΤΗΤΩΝ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ  
ΤΗΣ ΕΥΡΩΖΩΝΗΣ

---

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Αντικείμενο της παρούσης μελέτης αποτελεί η τάση ανισοκατανομής του κατά κεφαλή ΑΕΠ μεταξύ των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με ειδικότερη αναφορά στην περίπτωση της Ελλάδος.

Στο άρθρο επιχειρείται να τεκμηριωθεί ποσοτικά, ότι οι εισοδηματικές ανισότητες θα συνεχίσουν να υφίστανται στη βραχυχρόνια περίοδο και μετά το κλείδωμα των ισοτιμιών. Όμως, σταδιακά τα μειονεκτήματα εξαλείφονται και η χώρα μακροπρόθεσμα παύει να αποτελεί την πτωχή περιφέρεια, εξισούμενη με τα ευπορότερα κράτη - μέλη της κοινότητας, ως αποτέλεσμα των θετικών επιδράσεων από την ένταξη στην ΟΝΕ και των προσπάθειών της χώρας στην κατεύθυνση ολοκληρωτικής σύγκλισης.

Η μεθοδολογική προσέγγιση του θέματος γίνεται με την εφαρμογή του συντελεστή Gini σε δύο σενάρια ανισοκατανομής του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, ήτοι το σενάριο των εκτιμήσεων της ανισοκατανομής από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το εναλλακτικό σενάριο πρόβλεψης του συγγραφέα, με βάση τις θετικές εξελίξεις και προοπτικές της ελληνικής οικονομίας, εν όψει της ένταξής της, στη ζώνη του ευρώ.

---

\* Οικονομικό Τμήμα Σχολής Ικάρων.

## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Έχει κατά καιρούς απασχολήσει τους οικονομολόγους το ζήτημα της κοινωνικής δικαιοσύνης, αλλά και το πρόβλημα της ισομερούς και δίκαιης κατανομής του πλούτου. Προς τούτο, έχουν εκπονηθεί ιδιότυπα ποσοτικά υποδείγματα, βάσει των οποίων επιχειρήθηκε η μέτρηση των οικονομικοκοινωνικών ανισοτήτων,<sup>1</sup> υπό την προϋπόθεση διαφόρων κριτηρίων.<sup>2</sup> Το συνηθέστερα χρησιμοποιούμενο υπόδειγμα<sup>3</sup> για την προσέγγιση προβλημάτων της μορφής αυτής έχει ως εξής:

$$\text{Gini coefficient} = \int_{0,y} ([yF(y) - \mu F(y)]) f(y) dy / 2\mu$$

Όπου με το ολοκλήρωμα συμβολίζεται η συχνότητα εμφάνισης των τιμών της μεταβλητής, σε απειροελάχιστα διαστήματα τάξεως, από την οικονομική όμως άποψη και ερμηνεία σημαίνει ότι, όσο ο συντελεστής αυτός τείνει προς το μηδέν, τόσο και η κατανομή βελτιστοποιείται, προσεγγίζοντας την άριστη θέση κοινωνικής ισοκατανομής (optimum).<sup>4</sup>

Είναι προφανές, ότι οι οδεύουσες προς τη ζώνη του ευρώ χώρες έχουν ως βασικό χαρακτηριστικό την ιδιαιτερότητα του ανομοιογενούς βιοτικού επιπέδου.<sup>5</sup> Έτσι, αναπόφευκτα μετά τη σύγκλιση, λόγω και των στενοτέρων οικονομικών σχέσεων και επαφών των πολιτών των κρατών - μελών, θα είναι εντονότερη και η αίσθηση της ανισοκατανομής πλούτου. Γεννάται όμως το ερώτημα, ποιοί θα δρέψουν περισσότερο τους καρπούς της οικονομικής μεγέθυνσης μετά τη σύγκλιση<sup>6</sup> και ποιά θα είναι η θέση της χώρας. Ίσως, δηλαδή, η Ελλάδα καταστεί μετά την ένταξη "ο φτωχός συγγενής" της κοινότητας. Αυτό όμως είναι το βραχυχρόνιο φαινόμενο, διότι στη μακροχρόνια περίοδο οι δυνάμεις της αγοράς θα το εξαλείψουν.

Για παράδειγμα, ας υποθεθεί ότι η μικρότερη υποδιαίρεση του ευρώ αντιστοιχεί σε 3,5 δραχμές. Όμως, κατά την περίπτωση αυτή, η όποια αύξηση του τιμαρίθμου κάτω από το ελάχιστο αυτό επίπεδο του ευρώ δεν θα είναι κατώτερη των 3,5 δραχμών, που αποτελεί και την τιμή κλειδώματος των νομισμάτων κατά τη στιγμή της εισόδου της χώρας στην ΟΝΕ. Αυτό το βάρος, βέβαια, δεν θα είναι σημαντικό για τα ισχυρά τέως νομίσματα (μάρκο, ...), αλλά θα είναι σημαντικό για τα ασθενή νομίσματα. Έτσι, η προσαρμογή της χώρας θα δυσχεραθεί βραχυχρόνια, αλλά μακροχρόνια η Ελλάδα θα εξισωθεί με τις ευπορότερες χώρες της Ένωσης.

Στην παρούσα μελέτη η μέτρηση, στο κοινό ευρωνόμισμα, της ανισοκατανομής του ΑΕΠ κατά κεφαλή, βασίζεται στο συντελεστή Gini. Έτσι, αρχικά επιχειρείται ιστορική ανάλυση των στοιχείων της περιόδου 1993-1997, από την οποία διαπιστώνεται η ανισο-κατανομή και στη συνέχεια βάσει δύο σεναρίων, ήτοι του σεναρίου της Επιτροπής και εκείνου του γράφοντος, επιχειρείται η πρόβλεψη της οικονομικής κατάστασης και ο αντίστοιχος υπολογισμός του βαθμού της ανισοκατανομής. Γίνεται ακολούθως αναφορά στις μακροχρόνιες τάσεις, οι οποίες τελικά θα απαλύνουν την κοινωνική ανισότητα.

## 2. Η ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗ ΑΝΙΣΟΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 1993-1997

Η ανισοκατανομή του κατά κεφαλήν ΑΕΠ μεταξύ των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, κατά την εν λόγω περίοδο, φαίνεται στον πίνακα 1 που ακολουθεί.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

Κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές και pps<sup>7</sup>  
των 15 κρατών - μελών της ΕΕ<sup>8</sup>

ΕΤΟΣ	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
1993	115	111	108	64	78	109	82	103	164	104	112	68	91	98	99
1994	114	112	110	65	76	107	89	104	168	103	111	70	91	98	98
1995	113	114	110	66	77	106	94	105	168	106	111	71	96	100	96
1996	113	116	110	68	78	104	95	104	162	104	113	70	95	99	98
1997	113	116	109	68	78	104	101	103	165	105	112	71	99	97	99

Πηγή: European commission economic data pocket book, No. 12/1998, DGII, Eurostat. Σημειώνονται οι συμβολισμοί των 15 κρατών - μελών της Κοινότητας: Βέλγιο (B), Δανία (DK), Γερμανία (D), Ελλάδα (EL), Ισπανία (E), Γαλλία (F), Ιρλανδία (IRL), Ιταλία (I), Λουξεμβούργο (L), Ολλανδία (NL), Αυστρία (A), Πορτογαλία (P), Φινλανδία (FIN), Σουηδία (S), Βρετανία (UK).

Από τον παραπάνω πίνακα συνάγονται τα ακόλουθα:

- Το έτος 1997 η Ελλάδα μαζί με την Πορτογαλία έχουν το κατώτερο επίπεδο ΑΕΠ κατά κεφαλή.
- Κατά το ίδιο έτος πάνω από το μέσο όρο (100) είναι: Βέλγιο, Δανία, Γερμανία, Γαλλία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία και Αυστρία.
- Το ίδιο έτος κάτω από το μέσο όρο (100) είναι: Ελλάδα, Ισπανία, Πορτογαλία, Φινλανδία, Σουηδία και Βρετανία.

### 3. ΜΕΤΡΗΣΗ ΑΝΙΣΗΣ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 1993-1997

Η μέτρηση με το συντελεστή Gini της διαχρονικής εξέλιξης της ανισοκατανομής του κατά κεφαλήν ΑΕΠ των 15 κρατών-μελών, παρουσιάζεται στον πίνακα 2.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

*Εξέλιξη ανισοκατανομής ΑΕΠ κατά κεφαλή των (15) σε τρέχουσες τιμές και PPS*

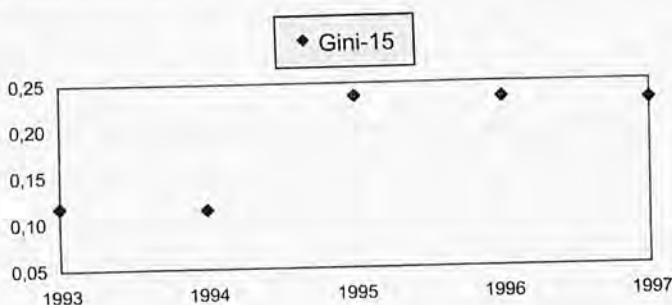
Έτος	Gini-15
1993	0,1173085
1994	0,1145998
1995	0,2362252
1996	0,2328318
1997	0,2294805

Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 1.

Από τον παραπάνω πίνακα συνάγεται ότι ο συντελεστής Gini παρουσιάζει γενική αυξητική τάση,<sup>9</sup> πράγμα που σημαίνει ότι η ανισότητα κατανομής του ΑΕΠ κατά κεφαλή μεταξύ των χωρών - μελών αυξάνεται διαχρονικά. Πιο παραστατικά, αυτό φαίνεται στο διάγραμμα 1 που ακολουθεί.

#### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.

*Ο συντελεστής Gini στο κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15)*



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 2.

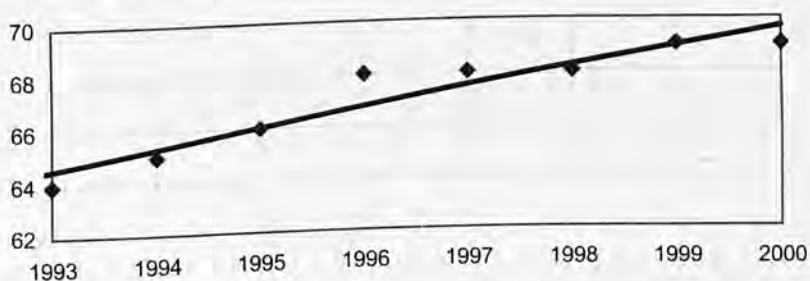
Από το διάγραμμα 1 συνάγεται, ότι ο συντελεστής Gini παρουσιάζει σταθερή ανοδική τάση κατά την περίοδο 1993-1997, που

αποδίδεται στο διαφορετικό ρυθμό μεγέθυνσης των κρατών-μελών της Κοινότητας.

#### 4. ΤΑΣΗ ΤΗΣ ΑΝΙΣΟΚΑΤΑΝΟΜΗΣ

Όπως φαίνεται στο διάγραμμα 1, η ανισοκατανομή στο κατά κεφαλήν ΑΕΠ των 15 χωρών-μελών έχει αυξητική τάση, παρά το γεγονός, ότι το κατά κεφαλήν ΑΕΠ στην Ελλάδα ανέρχεται (διάγραμμα 2).

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.**  
Κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδος [ΕΕ (15) = 100]



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 1 και του πίνακα 3.

Από το διάγραμμα 2 φαίνεται, ότι η τάση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδος είναι σαφώς ανοδική, αφού από το επίπεδο 64 του έτους 1993 ανέρχεται στο 68 το έτος 1997 και σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Επιτροπής στο 69 κατά το έτος 2000. Θα πρέπει όμως να σημειωθεί το παράδοξο, ότι ενώ το ΑΕΠ αυξάνεται, η ανισότητα, όπως φαίνεται, δεν μειούται. Αυτό θα πρέπει, σε γενικές γραμμές, να αποδοθεί στον κατώτερο ρυθμό μεγέθυνσης της Ελλάδος έναντι των άλλων χωρών, καθώς και στη διολίσθηση - υποτίμηση της δραχμής έναντι του ευρώ, όπως αναλύεται ακολούθως.

#### 5. ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΗΣ ΤΑΣΗΣ

Η τάση της ανισότητας αποδίδεται στο γεγονός, ότι η Ελλάδα, σε σχέση με τις άλλες χώρες, έχει χαμηλότερο ρυθμό μεγέθυνσης, υψηλότερα επιτόκια<sup>10</sup> (βλ. πίνακα 3), αλλά και πληθωρισμό,<sup>11</sup> ο οποίος εμποδίζει περαιτέρω την οικονομική μεγέθυνση. Επίσης, σημαντικό είναι ο ρόλος της διολίσθησης - υποτίμησης της

δραχμής έναντι του ευρώ, στη φαινομενικά μικρότερη αύξηση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, εκφρασμένου σε ευρώ.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

Ονομαστικά μακροχρόνια επιτόκια των  
(15) κρατών - μελών της Ε.Ε.

Έτος	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
1990	10,10	11,00	8,90	20,00	14,70	9,90	10,10	13,40	8,60	9,00	8,70	16,80	13,20	14,20	11,10
1991	9,30	10,10	8,60	22,60	12,40	9,00	9,20	13,00	8,20	8,70	8,60	18,30	11,70	11,80	9,90
1992	8,60	10,10	8,00	22,00	12,20	8,60	9,10	13,70	7,90	8,10	8,30	15,40	12,00	10,00	9,10
1993	7,20	8,80	6,30	21,50	10,20	6,80	7,80	11,30	6,90	6,70	6,60	12,50	8,20	8,60	7,80
1994	7,80	8,30	6,70	19,00	9,70	7,40	8,10	10,60	6,40	7,20	6,70	10,80	8,40	9,50	8,10
1995	7,50	8,30	6,50	17,10	11,00	7,50	8,30	11,80	6,10	7,20	7,10	10,30	7,90	10,20	8,30
1996	6,50	7,20	5,60	14,90	8,20	6,30	7,50	8,90	5,20	6,50	6,30	7,30	6,10	7,90	8,10
1997	5,80	6,30	5,10	10,80	5,90	5,60	6,50	6,60	5,40	5,80	5,70	5,50	4,90	6,60	7,10

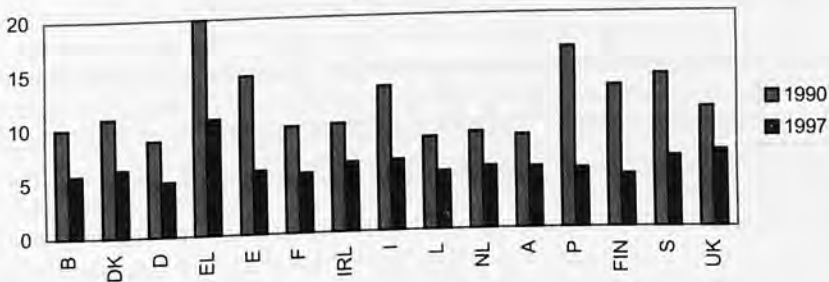
Πηγή: European commission economic, data pocket book, No. 12/1998, DGII, Eurostat.

Από τον παραπάνω πίνακα συνάγονται τα ακόλουθα:

- Το έτος 1997 η χώρα με το υψηλότερο επιτόκιο είναι η Ελλάδα (10,80%) και ακολουθεί η Βρετανία (7,10%).
- Το έτος 1997 οι χώρες με τα χαμηλότερα επιτόκια είναι η Φινλανδία (4,90%) και η Γερμανία (5,10%).
- Παρ' ότι η διασπορά των επιτοκίων με βάση την προσπάθεια σύγκλισης μειώνεται διαχρονικά, η Ελλάδα διατηρεί ακόμη υψηλά επιτόκια, όπως φαίνεται ακολούθως με τη διαγραμματική απεικόνιση του ύψους των επιτοκίων των δύο ακραίων ετών 1990 και 1997 (διάγραμμα 3), καθώς και με την απεικόνιση (διάγραμμα 4) του συντελεστή μεταβλητικότητας (coefficient of variation).<sup>12</sup>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.**

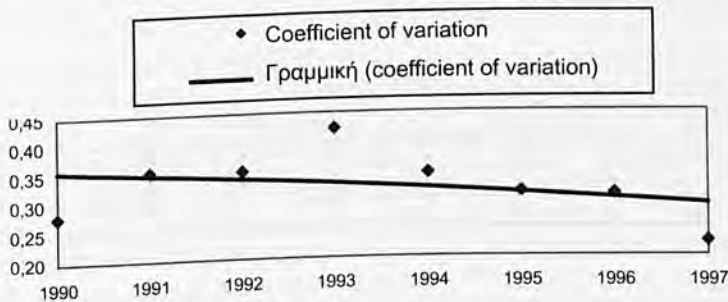
*Μακροχρόνια ονομαστικά επιτόκια των 15 κρατών-μελών της Κοινότητας*



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 3.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.**

*Συντελεστής μεταβλητικότητας στα μακροχρόνια ονομαστικά επιτόκια των χωρών της ζώνης του ευρώ.*



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 3.

Από το διάγραμμα 4 συμπεραίνεται, ότι τα επιτόκια των (15) χωρών της ΕΕ, λόγω της σύγκλισης, παρουσιάζουν πτωτική τάση, αφού ο coefficient of variation από 0,35 το έτος 1990 μειώνεται σε 0,20 το έτος 1997.

**6. ΚΛΕΙΔΩΜΑ ΤΩΝ ΙΣΟΤΙΜΙΩΝ ΚΑΙ ΒΡΑΧΥΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΑΝΙΣΟΤΗΤΑΣ**

Με το κλείδωμα των ισοτιμιών όλη η εικόνα των ανισοτήτων και των προβλημάτων των σχετικών αξιών παγώνει,<sup>13</sup> όμως οι ανισότητες δεν εξαλείφονται στη βραχυχρόνια περίοδο. Ωστόσο,



το οικονομικό γίνεσθαι αποτελεί φαινόμενο δυναμικό και εξελισσόμενο. Έτσι, η Ελλάδα, που αρχικά θα ανήκει στη φτωχή περιφέρεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στη μακροχρόνια περίοδο θα τείνει να εξισωθεί με τα ευπορότερα κράτη-μέλη της Κοινότητας.

Αυτό το παροδικό φαινόμενο των εισοδηματικών ανισοτήτων είναι πιθανό να δημιουργήσει κάποια κοινωνική δυσαρέσκεια, ιδιαίτερα στις ασθενέστερες κοινωνικές τάξεις, προκαλώντας ακόμη και αναταράξεις στην εργασιακή ειρήνη, οι οποίες όμως αναμένεται να αντιμετωπισθούν με πειθώ και ειλικρινή κοινωνικό διάλογο. Ωστόσο, δεν θα πρέπει να αγνοηθεί, ότι τα προσωρινά αυτά μειονεκτήματα για τη θέση της χώρας θα εξαλείφονται σταδιακά έναντι των σταθερών πλεονεκτημάτων και ωφελειών που θα καρπούται συνολικά η χώρα από την εγκαθίδρυση του ευρώ με τη δημιουργία κλίματος οικονομικο-πολιτικής σταθερότητας, αλλά και με τη διαμόρφωση θετικών αναπτυξιακών προσδοκιών αναφορικά με το μέλλον.<sup>14</sup>

## 7. ΕΞΙΣΩΤΙΚΗ ΤΑΣΗ ΤΗΣ ΑΝΙΣΟΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ

Η επικράτηση οικονομικής σταθερότητας και συναλλαγματικής ασφάλειας, μετά την ένταξη της Ελλάδας στη ζώνη του ευρώ, θα συμβάλει αποφασιστικά στη δημιουργία θετικών επενδυτικών προσδοκιών, οι οποίες θα ενισχυθούν ακόμη περισσότερο με τη σταθεροποίηση χαμηλών επιτοκίων και την εξασφάλιση κοινοτικών επιπέδων πληθωρισμού. Επιπλέον, επειδή η χώρα είναι χαμηλού εργατικού κόστους,<sup>15</sup> αναμένεται εισροή επενδυτικών κεφαλαίων. Αυτό θα τονώσει ακόμη περισσότερο τις βιομηχανικές επενδύσεις, με αποτέλεσμα στη μακροχρόνια περίοδο την αύξηση του εθνικού εισοδήματος και συνεπώς του κατά κεφαλήν εισοδήματος. Έτσι, μακροπρόθεσμα θα εξαλειφθούν σταδιακά οι ανισότητες στην κατανομή του πλούτου, που επιβαρύνουν τη χώρα, όπως φαίνεται στη συνέχεια, βάσει του σεναρίου πρόβλεψης της Επιτροπής και του προβλεπομένου από το συγγραφέα σεναρίου (εναλλακτικό σενάριο πρόβλεψης).

Ειδικότερα τα επιχειρήματα αναλύονται ως ακολούθως:

### A. Επιχειρήματα ως προς την ισχυροποίηση της ευρωζώνης:

- Το ευρώ αναμένεται να λάβει κυρίαρχη θέση, στην παγκόσμια αγορά, ως σκληρό νόμισμα, οπότε θα καλύπτει μεγαλύτερο όγκο συναλλαγών, σε συνολικό ΑΕΠ, από εκείνο των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας.<sup>16</sup>

- Αναμένεται σταθεροποίηση της αγοράς, λόγω αύξησης του μεγέθους της. Η αγορά της ευρωζώνης θα προκαλέσει σταθερότητα, όχι μόνο τιμαριθμική, αλλά και στα επιτόκια, με αποτέλεσμα τη δημιουργία ευνοϊκών προσδοκιών, οι οποίες θα τονώσουν με τη σειρά τους και το επίπεδο των επενδύσεων.<sup>17</sup>
  - Ο κίνδυνος υποτίμησης του ευρώ θα είναι μικρότερος συγκριτικά από τον κίνδυνο υποτίμησης των εθνικών νομισμάτων σήμερα και υπό φυσιολογικές συνθήκες θα τείνει να μηδενισθεί.
  - Η μεγαλύτερη συμμετοχή του ευρώ στον όγκο των διεθνών συναλλαγών θα το καταστήσει ισχυρό νόμισμα, αφού η αύξηση της παγκόσμιας ζήτησής του, ως μέσου αποφυγής ρίσκου, θα το ενισχύσει ακόμη περισσότερο.
  - Το σκληρό ευρώ με μηδενικό κίνδυνο υποτίμησης, θα επιφέρει μείωση και του συναλλαγματικού κινδύνου και θα μειώσει, λόγω και εξάλειψης του risk premium, τα επιτόκια χορηγήσεων σε ευρώ.
  - Η κερδοσκοπία ανάμεσα στα εθνικά νομίσματα περιορίζεται<sup>18</sup>
  - Η σημαντική αγορά και τα χαμηλά επιτόκια, σε συνδυασμό με το χαμηλό πληθωρισμό θα άρουν τη διστακτικότητα των επιχειρηματιών και θα τονώσουν τη βεβαιότητα στις προσδοκίες για μελλοντικές επενδύσεις.
  - Με τις επενδύσεις, θα δημιουργηθούν οικονομίες κλίμακος, θα προκύψουν νέες θέσεις εργασίας και θα μειωθεί η ανεργία.
- A = Τα κράτη-μέλη θα ειδικευθούν πλέον στους παραγωγικούς τομείς με τα μεγαλύτερα συγκριτικά πλεονεκτήματα και η αύξηση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, της κατανάλωσης και των επενδύσεων θα δημιουργήσουν συνθήκες περαιτέρω μεγέθυνσης και ευημερίας.

### **B. Επιχειρήματα ως προς την ανισοκατανομή του εισοδήματος.**

- Με την οικονομική και νομισματική ενοποίηση καταργούνται όλα τα εμπόδια ανάμεσα στις περιοχές, οπότε αυξάνεται και ο βαθμός διασποράς της βιομηχανίας. Επίσης, το εργατικό δυναμικό κατευθύνεται εκεί, όπου είναι μεγαλύτερος ο πραγματικός μισθός, οπότε εκεί δημιουργείται μια νέα βιομηχανική κατανομή. Ο Hanson το 1997 έδειξε στην περίπτωση του Μεξικού, ότι η μεξικανική βιομηχανία μετακόμισε πλησίον των ΗΠΑ για λόγους καλής πρόσβασης, εκεί όπου η ζήτηση ήταν υψηλότερη.<sup>19</sup> Αναφορικά δε με την Ευρώπη, η μελέτη των Bruihart και Torstensson το 1996 έδειξε ότι δραστηριότητες με μεγάλες οικονομίες κλίμακος είχαν συγκεντρωθεί στο βιομηχανικό πυρήνα της ΕΟΚ στο αρχικό της στάδιο, αλλά αυτή η συκέντρωση μειώθηκε κατά τη δεκαετία του 1980, κυρίως λόγω

αύξησης του μεταφορικού κόστους από τον τόπο παραγωγής προς τον τελικό προορισμό (κατανάλωση).<sup>20</sup> Πάντως, η περιφερειακή σύγκλιση στην Ευρώπη και λόγω έλλειψης διεθνούς κινητικότητας εργασίας, θα δημιουργήσει σύγκλιση στη βιομηχανική διάρθρωση και στη διαφοροποιημένη μισθοδοσία, που βέβαια θα εξαρτηθεί και από το βαθμό επιτυχίας της οικονομικής και νομισματικής ολοκλήρωσης.<sup>21</sup>

- Μια έρευνα επίσης, αναφορικά με την εισοδηματική ανισοκατανομή ανάμεσα στις ευρωπαϊκές χώρες, κατέδειξε ότι η ανισοκατανομή του εισοδήματος ανάμεσα στις ευρωπαϊκές χώρες μειώθηκε. Όμως, επισημαίνεται ότι, αν η διαφοροποίηση μισθών και εισοδημάτων ανάμεσα στις χώρες είναι μεγαλύτερη από τη διαφοροποίηση μισθών και εισοδημάτων ανάμεσα στις περιοχές, μέσα σε κάθε χώρα, τότε η περαιτέρω ευρωπαϊκή ολοκλήρωση θα ενισχύσει την ήδη υπάρχουσα τάση, να φθάσουν χώρες - δορυφόροι το εισοδηματικό επίπεδο των χωρών - πυρήνων, ενώ οι πτωχές περιοχές εκάστης χώρας, πιθανόν να γίνουν ακόμη περισσότερο πτωχές.<sup>22</sup>

### **Γ. Επιχειρήματα αναφορικά με την κινητικότητα του εργατικού δυναμικού.**

Η μετακίνηση του εργατικού δυναμικού των κρατών-μελών της κοινότητας προς περιοχές, όπου ο πραγματικός μισθός είναι ανώτερος, αποτελεί αναγκαίο παράγοντα εξάλειψης της ανισοκατανομής μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών. Επί τούτου, θα πρέπει να εξετασθούν ειδικότερα:

- α) Οι δυνατότητες μετακίνησης του εργατικού δυναμικού.
  - Μια σχετική μελέτη για την κινητικότητα της εργασίας<sup>23</sup> απέδειξε, ότι ο βαθμός μετακίνησης στην Ευρώπη είναι κατά πολύ κατώτερος εκείνου των ΗΠΑ, παρά την ύπαρξη σημαντικών μισθολογικών διαφορών.
  - Επίσης, μια άλλη στατιστική μελέτη απέδειξε, ότι η κινητικότητα των εργαζομένων είναι μεγαλύτερη ανάμεσα σε περιοχές, παρά ανάμεσα σε χώρες.<sup>24</sup>
  - Προσθέτως, μια άλλη μελέτη κατέδειξε, ότι η κινητικότητα της εργασίας είναι πολύ χαμηλή στην Ευρώπη και μάλιστα όχι μόνο από χώρα σε χώρα, αλλά και ανάμεσα σε περιοχές της ίδιας χώρας.<sup>25</sup>
  - Εκτός όμως από το θέμα της κινητικότητας, ανακύπτει και το θέμα της αστυφιλίας και της δημιουργίας πόλεων - κέντρων αποφάσεων, αφού με την ανάπτυξη του παγκοσμίου εμπορίου τα οικονομικά μπλοκ, όπως NAFTA, EEC, όχι μόνο

δεν θα μειώσουν τη δύναμη των εθνικών κυβερνήσεων, αλλά ταυτόχρονα θα την αυξήσουν. Έτσι, οι μελλοντικές αρένες ανταγωνισμού δεν θα είναι τόσο οι επιχειρήσεις, αλλά τα μεγάλα αστικά κέντρα αποφάσεων,<sup>26</sup> αφού στις αρχές του 1999 στις περισσότερες ανεπτυγμένες, αλλά και σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, πάνω από το 70% του πληθυσμού κατοικεί στα αστικά και κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα.<sup>27</sup>

β) Οι κύριοι παράγοντες της εργατικής κινητικότητας.

- Οι δυνάμεις της αγοράς εργασίας, που αποσκοπούν στη βελτίωση της σύγκλισης των περιοχών, θα πρέπει να αποθαρρύνουν τον καθορισμό μισθών από την κεντρική διοίκηση και ταυτόχρονα να διευκολύνουν τη μετακίνηση της εξειδικευμένης εργασίας σε περιοχές με ανώτερες αποδοχές.<sup>28</sup>
- Οι αλλαγές στη δημοσιονομική πολιτική θα πρέπει να είναι προγραμματισμένες, διότι παροδικές αλλαγές έχουν μεν θετικά αποτελέσματα στην παραγωγή, αλλά αρνητικά αποτελέσματα στην κατανάλωση και την ευημερία.<sup>29</sup>
- Η οικονομική σύγκλιση θα απαιτήσει διάρκεια και σταθερότητα έως την πλήρη και οριστική μετάβαση στη ζώνη του ευρώ.<sup>30</sup>

γ) Το ανθρώπινο κεφάλαιο και οι επενδύσεις ως παράγοντες εκβιομηχάνισης και κατά συνέπεια αύξησης του κατά κεφαλήν εισοδήματος.

- Το φθηνό εργατικό κόστος και η σταθερότητα του ευρώ θα δημιουργήσουν συνθήκες ευνοϊκών επενδυτικών προσδοκιών, που θα συμβάλουν στην τόνωση των επενδύσεων και ακολούθως στη δημιουργία οικονομίων κλίμακος στην παραγωγή.
- Οι επενδύσεις σύγχρονης και προηγμένης τεχνολογίας θα αυξήσουν την παραγωγική δυναμικότητα και την παραγωγή της βιομηχανίας και θα βελτιώσουν την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστική της ικανότητα.<sup>31</sup>
- Αναμένεται αύξηση του Εθνικού Εισοδήματος, ως συνάρτηση της εθνικής συνολικής δαπάνης και αύξηση της κατανάλωσης, ως συνάρτηση του αυξανόμενου εισοδήματος.
- Τα επίπεδα μισθών και εισοδημάτων θα φθάσουν σε εκείνα τα επίπεδα, στα οποία τα νέα κόστη εργασίας να μη διαφέρουν από το μέσο όρο των αντιστοίχων, της κατ' εξοχήν βιομηχανικής Βόρειας Ευρώπης.
- Οι χώρες-μέλη, παράλληλα με τις ανωτέρω ευνοϊκές συγκυρίες, θα μεριμνήσουν με διάφορα περιφερειακά κοινοτικά προγράμματα και πλαίσια στήριξης στην κατεύθυνση αντιμετώπισης των περιφερειακών ανισοτήτων και εξάλειψης μακροπρόθεσμου του φαινομένου.<sup>32</sup>

- Οι ξένες επενδύσεις στις υποβαθμισμένες περιοχές της ΕΕ θα αξιοποιήσουν τα τοπικά συγκριτικά βιομηχανικά πλεονεκτήματα.<sup>33</sup>
- Η αύξηση της βιομηχανικής παραγωγής της ευρωζώνης σε συνδυασμό με την αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας, μέσω της αναμόρφωσης του εκπαιδευτικού συστήματος και των προγραμμάτων επαγγελματικής κατάρτισης, θα συμβάλουν σε σημαντικό βαθμό στη μείωση της ανεργίας.<sup>34</sup>
- Έχει διαπιστωθεί, ότι στις μικρές (τοπικές αγορές) ακόμη και στις αναπτυσσόμενες οικονομίες η απόδοση των επενδύσεων σε τεχνολογικό εξοπλισμό είναι χαμηλή. Καθώς όμως το ανθρώπινο κεφάλαιο και η τεχνογνωσία αυξάνεται, αυξάνεται επίσης και η απόδοση της επένδυσης σε τεχνολογικό εξοπλισμό.<sup>35</sup> Επίσης, αναφορικά με το μορφωτικό επίπεδο του εργατικού δυναμικού έχει διαπιστωθεί, ότι όταν αυξάνεται το επίπεδο προσφοράς του ανθρώπινου κεφαλαίου, τότε κατέρχεται το κόστος υιοθέτησης υψηλών προδιαγραφών τεχνολογίας, διευκολύνεται η διάδοση της τεχνολογίας και έτσι η μεγέθυνση του βιομηχανικού τομέα, κυρίως για τις φτωχές χώρες, επιτυγχάνεται με επενδύσεις σε τεχνολογικό εξοπλισμό.<sup>36</sup>

Επιπροσθέτως, δεν θα πρέπει να λησμονηθεί, ότι η βιομηχανοποίηση μιας χώρας επιτυγχάνεται με ριζικές διαρθρωτικές αλλαγές στην κατεύθυνση αύξησης και εμπλουτισμού της ζήτησης, μετασχηματισμού των συγκριτικών πλεονεκτημάτων του εμπορίου και με εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών για τη βελτίωση της παραγωγικότητας και των σχετικών τιμών. Το ανθρώπινο κεφάλαιο, αναμφισβήτητα, αποτελεί έναν από τους κύριους συντελεστές βιομηχανικής ανάπτυξης και μεγέθυνσης, αλλά πάντα σε συνδυασμό με την κατάλληλη, κατά περίπτωση, εφαρμογή και δραστηριοποίηση των ανωτέρω μεθόδων.

Ο σημαντικότερος, τέλος, παράγοντας για τη βιομηχανική ανάπτυξη, είναι το κράτος και η παροχή, από αυτό, όλων των αναγκαίων μέσων και ελευθεριών προς τους επιχειρηματίες για την ανάπτυξη των καινοτομικών επενδυτικών τους σχεδίων.<sup>37</sup> Ιδιαίτερα για την περίπτωση της ελληνικής οικονομίας, θα πρέπει πάντα να λαμβάνεται υπόψη το επίπεδο του πληθωρισμού και η μη θέρμανση των πληθωριστικών πιέσεων,<sup>38</sup> αλλά και η πολιτική και κυβερνητική σταθερότητα στην οποία και η αγορά προσβλέπει.<sup>39</sup>

**7.1. Σενάριο πρόβλεψης επιτροπής (1998 - 2000)**

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.**

*Προβλεπόμενο από την Επιτροπή κατά κεφαλήν ΑΕΠ, σε τρέχουσες τιμές και pps των 15 κρατών - μελών [ΕΕ (15) = 100]*

Έτος	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
1998	113	115	109	68	79	104	107	101	164	105	111	73	101	97	99
1999	113	115	109	69	80	104	111	101	166	105	111	74	102	97	98
2000	112	114	109	69	81	103	116	101	167	105	111	75	102	97	98

Πηγή: European commission economic data pocket book, No 12/1998, DGII, Eurostat.

Από τον πίνακα 4 φαίνεται ότι η επιτροπή υποθέτει το ύψος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ στο επίπεδο 69 κατά τα έτη 1999 - 2000. Έτσι, ο συντελεστής Gini (πίνακας 5), όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 5, διατηρείται στα ίδια επίπεδα, παρά την ενδιάμεση διακύμανση.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5.**

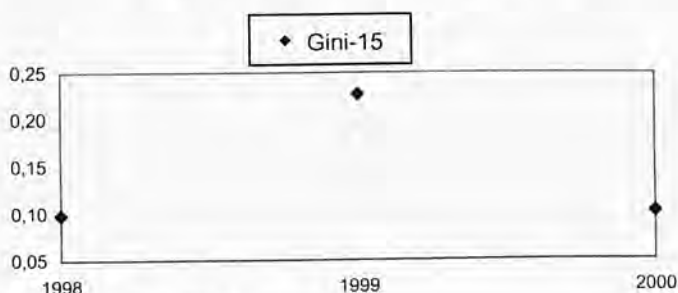
*Εξέλιξη ανισοκατανομής ΑΕΠ κατά κεφαλή των (15), σε τρέχουσες τιμές και pps, βάσει των προβλέψεων της Επιτροπής*

Έτος	Gini-15
1998	0,0988357
1999	0,2273955
2000	0,1015385

Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 4.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5.**

Ο συντελεστής Gini στο προβλεπόμενο, από την Επιτροπή, κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15)



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 5.

**7.2. Εναλλακτικό σενάριο πρόβλεψης (1998 - 2000)**

Με βάση τις προβλέψεις της Επιτροπής, αλλά και τις εκτιμήσεις κυβερνητικών και άλλων οικονομικών παραγόντων, για τη μη υποτίμηση της δραχμής έναντι του ευρώ και τις θετικές εξελίξεις και προοπτικές της ελληνικής οικονομίας, ενόψει της ένταξης στην ΟΝΕ, ως υποθεθεί, ότι το ΑΕΠ κατά κεφαλή θα ανέλθει στο επίπεδο 70 το έτος 1999 και ακολούθως στο επίπεδο 71 κατά το έτος 2000. Υπό την προϋπόθεση αυτή, η έκφραση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε ευρώ θα παρουσιάζει εντονότερη αυξητική τάση, όπως φαίνεται στον πίνακα 6 που ακολουθεί.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.**

Προβλεπόμενο εναλλακτικό σενάριο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές και pps των 15 κρατών-μελών ΕΕ (15) = 100

Έτος	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
1998	113	115	109	68	79	104	107	101	164	105	111	73	101	97	99
1999	113	115	109	70	80	104	111	101	166	105	111	74	102	97	98
2000	112	114	109	71	81	103	116	101	167	105	111	75	102	97	98

Πηγή: Κατ' εκτίμηση του συγγραφέα, βάσει των προβλέψεων της Επιτροπής και των εκτιμήσεων κυβερνητικών και άλλων οικονομικών παραγόντων (1993 - 98).

Έτσι, βάσει των στοιχείων του πίνακα 6, ο συντελεστής Gini του προβλεπόμενου κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15) φαίνεται στον πίν. 7.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 7.

*Εξέλιξη ανισοκατανομής ΑΕΠ κατά κεφαλή των (15), σε τρέχουσες τιμές και pps, βάσει του προβλεπομένου εναλλακτικού σεναρίου.*

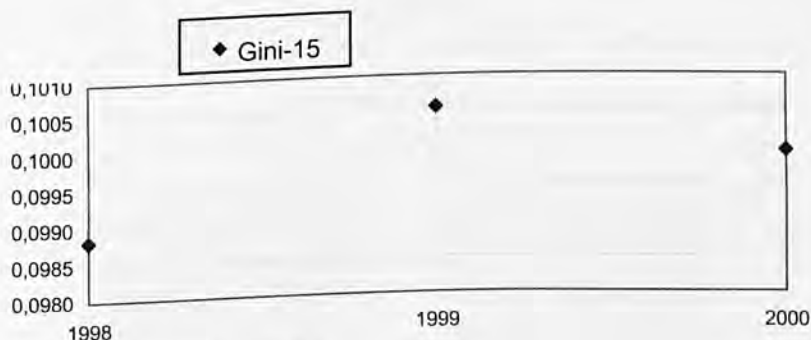
Έτος	Gini-15
1998	0,0988357
1999	0,1005570
2000	0,0999573

Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 6.

Έτσι, ο συντελεστής Gini θα παρουσιάσει κατ' αρχήν αύξηση από το 1998 στο 1999, αλλά στη συνέχεια θα παρουσιάσει πτωτική τάση (διάγραμμα 6). Αναμένεται δε, στο μέτρο της συνοχής της ευρωζώνης, αλλά και της δημιουργίας οικονομικών κλίμακος, το ΑΕΠ στην Ελλάδα να αυξηθεί ακόμη περισσότερο στη μακροχρόνια περίοδο, για τους προαναφερομένους λόγους.

#### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6.

*Ο συντελεστής Gini του κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15), βάσει του προβλεπομένου εναλλακτικού σεναρίου.*



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 7.

### 7.3. Σύγκριση των δύο σεναρίων

Συγκεντρωτικά, το ΑΕΠ κατά κεφαλή, σε τρέχουσες τιμές και pps των (15) της ΕΕ, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Επιτροπής



και τα προβλεπόμενα του συγγραφέα, παρουσιάζεται στα σενάρια 1 και 2 αντίστοιχα του πίνακα 8 που ακολουθεί.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.**

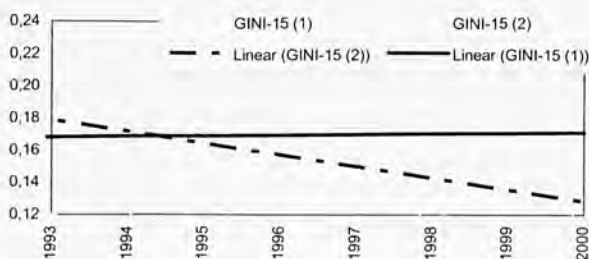
	Σενάριο 1	Σενάριο 2
Έτος	Gini-15 (1) επί του πραγματικού κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15) περιόδου 1993-1997 και των προβλέψεων της Επιτροπής περιόδου 1998-2000	Gini-15 (2) επί του πραγματικού κατά κεφαλήν ΑΕΠ των (15) περιόδου 1993-1997 και του προβλεπομένου εναλλακτικού σεναρίου του συγγραφέα, περιόδου 1998-2000
1993	0,1173085	0,1173085
1994	0,1145998	0,1145998
1995	0,2362252	0,2362252
1996	0,2328318	0,2328318
1997	0,2294805	0,2294805
1998	0,0988357	0,0988357
1999	0,2273955	0,1005570
2000	0,1015385	0,0999573

Πηγή: Τα στοιχεία των πινάκων 2, 5 και 7.

Ακολούθως, βάσει των στοιχείων του πίνακα 8, ο συντελεστής Gini για τα ανωτέρω δύο σενάρια του κατά κεφαλήν ΑΕΠ των 15 κρατών - μελών της ΕΕ έχει διαγραμματικά ως εξής:

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7.**

Μέτρηση ανισοκατανομής, ΑΕΠ κατά κεφαλή, βάσει των δύο σεναρίων



Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 8.

Επί του διαγράμματος 7 θα πρέπει να σημειωθούν τα ακόλουθα:

- α) Η οριζόντια συνεχής γραμμή linear Gini-15 (1) παριστά τη σταθερή πορεία (τάση) του συντελεστή Gini, βάσει των στοιχείων της περιόδου 1993 - 1997 και τις προβλέψεις της Επιτροπής (σενάριο 1, πίνακας 8) για την περίοδο 1998 - 2000 και ορίζεται με την παλινδρόμηση :

$$\text{Gini-15 (1)}_{(1993 - 2000)} = 0,7350 + 0,00045^* \text{ έτος}$$

- β) Η κατερχόμενη διακεκομμένη γραμμή linear Gini-15 (2) παριστά την πτωτική πορεία (τάση) του συντελεστή Gini, βάσει των στοιχείων της περιόδου 1993 - 1997 και του προβλεπομένου εναλλακτικού σεναρίου του γράφοντος (σενάριο 2, πίνακας 8) της περιόδου 1998 - 2000 και ορίζεται με την παλινδρόμηση:

$$\text{Gini-15 (2)}_{(1993 - 2000)} = 14,585 - 0,0072^* \text{ έτος}$$

- γ) Η παλινδρόμηση Gini-15 (2) έχει σαφώς αρνητική τάση και θα συνεχίσει να έχει υπό την προϋπόθεση των εξής δύο παραδοχών: Ότι θα συνεχισθούν και θα εντατικοποιηθούν οι προσπάθειες σύγκλισης και ότι θα σταθεροποιηθεί η ισοτιμία της δραχμής έναντι του ευρώ.

Στη συνέχεια, με βάση την παλινδρόμηση της περίπτωσης (β), το προβλεπόμενο μέγεθος του συντελεστή Gini-15 (2) της ανισοκατανομής του κατά κεφαλήν ΑΕΠ του σεναρίου 2 του πίνακα 8 για την περίοδο 1993-2006 παρουσιάζεται στον πίνακα 9 που ακολουθεί:

### ΠΙΝΑΚΑΣ 9.

*Gini-15 (2) προβλεπομένου εναλλακτικού σεναρίου της ανισοκατανομής του κατά κεφαλήν ΑΕΠ των 15 κρατών - μελών (ΕΕ - 15 = 100) σε τρέχουσες τιμές και pps, περιόδου (1993 - 2006)*

Έτος	Gini-15 (2)	Έτος	Gini-15 (2)
1993	0,1173085	2000	0,0999573
1994	0,1145998	2001	0,1211963
1995	0,2362252	2002	0,1139679
1996	0,2328318	2003	0,1067394
1997	0,2294805	2004	0,0995109
1998	0,0988357	2005	0,0922824
1999	0,1005570	2006	0,0850539

Πηγή: Τα στοιχεία του πίνακα 8.

Από τον πίνακα 9 συμπεραίνεται, ότι από το 2002 (0,1139679) και ύστερα ο συντελεστής Gini-15 (2) αναμένεται να έχει κατώτερη τιμή από την αντίστοιχη του έτους 1993 (0,1173085) και εξακολουθεί να κατέρχεται και κατά τα επόμενα έτη, αποδεικνύοντας έτσι τη βελτίωση στην κατανομή του πλούτου ανάμεσα στην Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση, πράγμα που ερμηνεύεται και από το αρνητικό πρόσημο του σταθερού συντελεστή (-0,0072) της παλινδρόμησης Gini-15 (2).

## 8. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Από την παραπάνω ανάλυση συνάγεται, ότι η υπάρχουσα ανισοκατανομή του πλούτου ανάμεσα στην Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση θα εκλείψει στη μακροχρόνια περίοδο για τους ακόλουθους κυρίως λόγους.

- Αύξησης της κινητικότητας του εργατικού δυναμικού προς περιοχές με ανώτερα πραγματικά εισοδήματα.
- Ίδρυσης βιομηχανικών μονάδων σε περιοχές χαμηλού εργατικού κόστους, με αποτέλεσμα την αύξηση της παραγωγής και των εισοδημάτων των περιοχών αυτών.
- Εφαρμογής προηγμένων τεχνολογιών και κατάλληλης εκπαίδευσης για τη μείωση του κόστους και την αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας.
- Ενίσχυσης της οικονομικής και νομισματικής σταθερότητας και εξασφάλισης χαμηλών επιτοκίων και χαμηλών επιπέδων πληθωρισμού, με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση θετικών επενδυτικών και αναπτυξιακών προσδοκιών.
- Ενίσχυσης της οικονομίας της χώρας με τη δημιουργία υποδομών και οικονομιών κλίμακος, μέσω των περιφερειακών κοινοτικών προγραμμάτων στήριξης και συγχρόνως της εντατικοποίησης του συνόλου των παραγωγικών δυνάμεων της χώρας προς αυτή την κατεύθυνση.<sup>40</sup>

## ABSTRACT

The subject of this study constitutes the trend of unequal distribution of G.I.P. per capita among the member-states of the European Union with a more specific reference to the case of Greece.

In this article it is being tried to substantiate in terms of quantity that the income inequalities will continue to exist in the short-run period, even after the locking of parities. But, gradually, the disad-

vantages are eliminated and the country in the long-run stops being the poor district, being equalised to the richest member-states of the community, as a result of the positive impacts from the accession in E.N.U. and the efforts of our country towards the thorough convergence.

The methodological approach of the subject is being done with the implementation of the coefficient Gini in two scenarios of unequal distribution of G.I.P., that is the scenario of evaluation of unequal distribution by the European Committee, and the alternative scenario of foreseeing - on the part of the writer, on the basis of the positive progress and the perspective of the Greek economy in view of its accession in the Euro-zone.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Δρακάτος Κ.Γ. (1999), "Ευρώ και Ανεργία", - *Τάσεις η Ελληνική Οικονομία το 1999*, All Media Μέσα Επικοινωνίας Ε.Π.Ε., Αθήνα.
2. Θάνος Γ. (1999), "Πτώση Επιτοκίων, Ευρώ και Τραπεζικά Κέρδη", - *Χρήμα*, Τεύχ. 239, Φεβρουάριος.
3. Θάνος Γ. (1999), "Η Επίδραση της Τραπεζικής Χρηματοδότησης, του Επιτοκίου και των Ευνοϊκών Προσδοκίων του Ευρώ στη Συνάρτηση των Επενδύσεων στο Δευτερογενή Τομέα. Η περίπτωση της Ελλάδος, 1960-1996", - *Οικονομική Επιθεώρηση Εμπορικής Τραπεζής*, τεύχ. 18, Απρ.-Ιούνιος.
4. Thanos G., (1999), Peripheral income inequalities and perspective at homogenous convergence within the countries of euro-zone. The viable development of regions with mineral water springs, International Congress on the sustainable development of thermal mineral waters and spa therapy: Contribution of balneology and new technologies in the 21<sup>st</sup> century, 10-12 September, Edipsos (under publication).
5. Κυριαζής Ν. (1998), "Πρόταση για ένα Τριπολικό Παγκόσμιο Σύστημα Ισοτιμιών για Ανάπτυξη και Σταθερότητα", - *Δελτίο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος*, Οκτώβριος, Τεύχ. 10.
6. Μούργκος Σ.Ν. (1989), "Οικονομική Ανάπτυξη και Ανισοκατανομή Εισοδήματος στη Μεταπολεμική Ελλάδα", - ΕΚΚΕ, Αθήνα.
7. Σαραντιδής Σ.Α. (1999), "Η Στόχευση του Ποσοστού Πληθωρισμού στα Καθιμάς", - *Τάσεις Η Ελληνική Οικονομία το 1999*, All Media Μέσα Επικοινωνίας Ε.Π.Ε., Φεβρουάριος, Αθήνα.
8. ΤΟ ΒΗΜΑ (21.2.1999), "Ο κ. Παπαδήμος φοβάται, ότι ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Τραπεζών και η Αύξηση των Δανειών θα οδηγήσουν σε Πληθωριστικές Πιέσεις".
9. ΤΟ ΒΗΜΑ (21.2.1999), "Η Αγορά Προσβλέπει σε Σταθερότητα".
10. Atkinson A.B. (1970), "On the Measurement of Inequality", - *Journal of Economic Theory*.

11. Blanchard O., Katz O.J.L. (1997), "Regional Evolutions", - *Brooking Papers on Economic Activity*, No. 1.
12. Brulhart M., Torstensson J. (1996), "Regional Intergration, Scale Economies and Industry Location", - *Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No 1435*, London.
13. Chenery H.B., Robinson S., Syrquin M. (1986), "Industrialization and Growth: A Comparative Study" - *Oxford University Press*, Oxford.
14. Danthine J.P., Donaldson J.B., Johnson T. (1998), "Productivity Growth, Consumer Confidence and Business Cycle", *European Economic Review*, June, North Holland.
15. Diego Puga (1999), "The Rise and Fall of Regional Inequalities", - *European Economic Review*, February, North Holland.
16. Donald R.D., Weinstein D.E. (1999), "Economic Geography, and Regional Production Structure: An Empirical Investigation", - *European Economic Review*, 43, February.
17. Esteban J.M. (1997), "Un Analisis de las Desigualdades en Europa: La Decada de Los 80", - *Mimeo Institut d' Analisi economica*, Barcelona.
18. Eurostat (1993), *Basic statistics of the Community*.
19. Fujita M., Krugman P., Mori T. (1998), "On the Evolution of Hierarchical Urban Systems", - *European Economic Review*, February, North Holland.
20. Glash A., Sengupta K. (1984), *Income Distribution and Structure of Production*, New Jersey, Humanities Press International Inc.
21. Hanson G.H. (1997), "Increasing Returns, Trade and the Regional Structure of Wages", - *Economic Journal*, 107.
22. Jimeno J.E., Bentolila S. (1997), "Regional Unemployment Persistence (Spain 1976-94)", - *Labor Economics* 4.
23. Katayalcin C. (1999), "Temporary and Permanent Government Spending in a Small Open Economy", - *European Economic Review*, 43, North Holland.
24. Lecaillon J. (1984), *Income Distribution and Economic Development: An Analytical Survey*, International Labour Office, Γενεύη.
25. Maddala G.S. (1983), *Econometrics*, MacGrawHill, London.
26. Markusen J.R., Venables A.J. (1999), "Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development", - *European Economic Review*, 43, February, North Holland.
27. Mundell R. (1963), "Inflation and Real Interest", - *Journal of Political Economy*, June.
28. Prest A.R., Coppock D.J. (1976), *The UK Economy A Manual of Applied Economics*, 6<sup>th</sup> edition, Neidenfeld and Nicolson, London.
29. Ricardo F. (1999), "Trade Unions and Regional Development", - *European Economic Review*, 43, North Holland.
30. Richard E.B. (1999), "Agglomeration and Endogenous Capital", - *European Economic Review*, 43, February, North Holland.
31. Rodriguez - Clare A. (1996), "The Division of Labor and the Economic Development", - *Journal of Development Economics*, 49.

32. Shapiro E. (1970), *Macroeconomic Analysis*, Harcourt, Brace and World, New York.
33. Temple J., Voth H.J. (1998), "Human Capital, Equipment Investment and Industrialization", - *European Economic Review*, 42, July, North Holland.
34. *The Economist* (1995), 29/7, London.
35. *The Economist* (1999), 10/2, Survey.
36. United Nations (1993), *World Urbanization Prospects*, The 1992 Revision, United Nations, New York.
37. Virgilio J.R. (1981), "An Enlarged European Monetary System: The Case of Portugal", - *Systeme Monetaire Europeen et Reforme Monetaire, Mondiale*, Bruxelles.
38. Yves-Thibaut de Silguy (1999), "L' euro est ne", - *Revue du Marché Commun et de l' Union Européenne*, Janvier, Les Editions Techniques et Economiques, Paris.

### ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Αλλά όχι η θεραπεία των ανισοτήτων.
2. Ένα από τα σημαντικότερα κριτήρια είναι ο δείκτης του κατά κεφαλήν ΑΕΠ.
3. Atkinson A.B. (1970), "On the measurement of inequality", *Journal of Economic Theory*, σ. 244-263.
4. Δηλαδή, όσο περισσότερο πλησιάζει στο μηδέν ο συντελεστής, τόσο περισσότερο ίση γίνεται η κατανομή και αντιστρόφως. Βλ. Μούργκος Σ. Ν. (1989), "Οικονομική ανάπτυξη και ανισοκατανομή εισοδήματος στη μεταπολεμική Ελλάδα", Αθήνα, ΕΚΚΕ, σ. 95.
5. Βλ. Την υπάρχουσα ήδη ανισοκατανομή του κατά κεφαλήν ΑΕΠ της περιόδου 1993 - 97, Πίνακας 1.
6. Lecaillon J. (1984), *Income distribution and economic development: an analytical survey*, Γενεύη, *International Labour Office*. Επίσης Glash A., Sengupta K. (1984), *Income distribution and structure of production*, New Jersey, Humanities Press International Inc.
7. Μέση αγοραστική δύναμη εκφρασμένη σε ευρώ.
8. Λαμβάνεται ως δείκτης 100 το μέσο συνολικό ΑΕΠ των 15 χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εκφρασμένο σε ευρώ και σε μέση αγοραστική δύναμη, ώστε να λαμβάνεται υπόψη ο πληθωρισμός.
9. Maddala G.S. (1983), *Econometrics*, London, MacGrawHill, σ. 334.
10. Τα υψηλά επιτόκια αυξάνουν τον πληθωρισμό και δημιουργούν κλίμα αβεβαιότητας, με συνέπεια τη μείωση των επενδύσεων.
11. Ο πληθωρισμός καταστρέφει το προγραμματισμένο κόστος παραγωγής, αυξάνει τα συνολικά κόστη και μειώνει τα κέρδη των επιχειρήσεων, με συνέπεια τη δημιουργία αντιεπενδυτικού κλίματος. Ταυτόχρονα και οι καταναλωτές βλέπουν το εισόδημά τους να μειώνεται, οπότε με τη σειρά τους μειώνουν τις καταναλωτικές τους δαπάνες. Αποτέλεσμα των ανωτέρω είναι η κάμψη της ζήτησης, η μείωση της παραγωγής, η μείωση των επενδύσεων και τελικά η μείωση του ρυθμού οικονομικής μεγέθυνσης. Βλ. Mundell R. (1963), "Inflation and Real Interest", *Journal of Political Economy*, June.
12. Ισούται με το τυπικό σφάλμα δια του μέσου όρου και μετρά το βαθμό της διασποράς [ $\sigma^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}$ ].
13. Οπότε, τα προβλήματα, ακόμη και τα άλυτα, παραμένουν ως έχουν.

14. Θάνος Γ. (1999), "Πτώση επιτοκίων, ευρώ και τραπεζικά κέρδη", *Χρήμα*, τεύχ. 239, Φεβρουάριος, σ. 17-20.
15. Ας σημειωθεί, ότι με βάση το Eurostat (1993), *basic statistics of the community*, η μέση ωριαία αμοιβή σε ECU είναι για την Ελλάδα 3,68 και για την Πορτογαλία 2,16, ενώ για τις λοιπές χώρες της Ε.Ε. είναι κατά πολύ ανώτερη.
16. Κυριαζής Ν. (1998), "Πρόταση για ένα τριτολικό παγκόσμιο σύστημα ισοτιμιών για ανάπτυξη και σταθερότητα", *Δελτίο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος*, Οκτώβριος, τεύχ. 10, σ. 26.
17. Θάνος Γ. (1999), "Η επίδραση της τραπεζικής χρηματοδότησης, του επιτοκίου και των ευνοϊκών προσδοκιών του ευρώ στη συνάρτηση των επενδύσεων στο δευτερογενή τομέα. Η περίπτωση της Ελλάδος, 1960-1996", *Οικονομική Επιθεώρηση Εμπορικής Τραπεζικής*, τεύχ. 18, Απρ.- Ιούν., σ. 22-29.
18. Virgilio J. R. (1981), "An enlarged european monetary system: The case of Portugal", στο βιβλίο: *Système monétaire européen et réforme monétaire mondiale*, Bruxelles, σ. 179.
19. Hanson G. H. (1997), "Increasing returns, trade and the regional structure of wages", *Economic Journal*, 107, σ. 113-133.
20. Brulhart M., Torstensson J. (1996), "Regional intergration, scale economies and industry location", discussion paper No 1435, Centre for economic policy research, London.
21. Diego Puga (1999), "The rise and fall of regional inequalities", *European economic review*, February, North Holland, p. 303. Επίσης, θα πρέπει να σημειωθεί ότι υπάρχουν χώρες, όπως η Ιταλία και η Ισπανία στις οποίες υπάρχουν μηχανισμοί που περιορίζουν τη διαφοροποίηση μισθών ανάμεσα στις περιοχές, βλ. Jimeno J.E., Bentolilla S. (1997), "Regional unemployment persistence (Spain 1976-94)", *Labor Economics* 4.
22. Esteban J.M. (1997), "Un analisis de las desigualdades en Europa: La decada de los 80", *Mimeo institut d analisi economica*, Barcelona.
23. Blanchard O., Katz O.J.L. (1997), "Regional evolutions", *Brooking papers on economic activity*, No 1, p. 1-75.
24. Donald R.D., Weinstein D.E. (1999), "Economic geography and regional production structure: An empirical investigation", *European economic review*, 43, February, p. 379-407.
25. Richard E.B. (1999), "Agglomeration and endogenous capital", *European economic review*, 43, February, North Holland, p. 254.
26. Masahisa Fujita, Paul Krugman, Tomoya Mori (1998), "On the evolution of hierarchical urban systems", *European economic review*, February, North Holland, p. 209-210. Επίσης, *The Economist* (1995), 29/7, London, p. 18.
27. United Nations (1993), *World Urbanization Prospects*, The 1992 revision, United Nations, New York.
28. Ricardo F. (1999), "Trade unions and regional development", *European Economic Review*, 43, North Holland, p. 457.
29. Cem Katayalcin (1999), "Temporary and permanent government spending in a small open economy", *European Economic Review*, 43, North Holland, p. 125-141, στο οποίο εξετάζεται η δυναμική αριστοποίηση, σε μια μικρή ανοικτή οικονομία, με έμφαση στην προσφορά κεφαλαίου και εργασίας μετά από αλλαγές στη δημοσιονομική πολιτική. Αποδεικνύεται, ότι η αύξηση των φόρων οδηγεί στη μείωση της κατανάλωσης και στην άνοδο της προσφοράς εργασίας. Αλλά επίσης οδηγεί στην αύξηση της παραγωγικότητας του κεφαλαίου, στη μείωση της ευημερίας και στην αύξηση του όγκου της παραγωγής.
30. Yves-Thibaut de Silguy (1999), "L' euro est ne", *Revue du March Commun et de l' Union Europeenne*, Janvier, Les Editions Techniques et Economiques, Paris, p. 5.

31. Prest A.R., Coppock D.J. (1976), *The UK Economy, A Manual of Applied Economics*, 6<sup>th</sup> Edition, Neidenfeld and Nicolson, London, p. 17. Επίσης, Shapiro E. (1970), *Macroeconomic Analysis*, Harcourt, Brace and World, New York, p. 202.
32. Πρόκειται κυρίως για προγράμματα του ΚΠΣ, σε συνεργασία με κρατικούς φορείς και πανεπιστημιακά ιδρύματα, με αντικείμενο τη μελέτη χωριστά και κατά ειδική περίπτωση των περιπτώσεων καθυστέρησης της οικονομικής μεγέθυνσης, με σκοπό την περαιτέρω αύξησή της.
33. Markusen J.R., Venables A.J. (1999), "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European Economic Review*, 43, February, North Holland, p. 352. Επίσης, Danthine J.P., Donaldson J.B., Johnson T. (1998), "Productivity growth, consumer confidence and business cycle", *European Economic Review*, June, North Holland, p. 1113-1140.
34. Δρακάτος Κ.Γ., (1999), "Ευρώ και ανεργία", *Τάσεις η Ελληνική Οικονομία το 1999, all media μέσα επικοινωνίας Ε.Π.Ε.*, Αθήνα, σ. 106.
35. Rodriguez - Clare A. (1996), "The division of labor and the economic development", *Journal of Development Economics*, 49, p. 3-32.
36. Jonathan Temple, Hans - Joachim Voth (1998), "Human capital equipment investment and industrialization", *European Economic Review*, 42, July, North Holland, p. 1342-1362. Επίσης, Chenery H.B., Robinson S., Syrquin M. (1986), "Industrialization and Growth: A comparative study", *Oxford University Press*, Oxford.
37. *The Economist*, 10.2.1999, Survey, p. 27.
38. Σαραντίδης Σ.Α. (1999), "Η στόχευση του ποσοστού πληθωρισμού στα καθ' ημάς", *Τάσεις Η Ελληνική Οικονομία το 1999*, Φεβρουάριος, *all media μέσα επικοινωνίας, Ε.Π.Ε.*, Αθήνα, σ. 126. Επίσης, ΤΟ ΒΗΜΑ, 21.2.1999, "Ο κ. Παπαδήμος φοβάται ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζών και η αύξηση των δανείων θα οδηγήσουν σε πληθωριστικές πιέσεις", σ. Δ7.
39. ΤΟ ΒΗΜΑ, "Η αγορά προσβλέπει σε σταθερότητα", 21.2.1999, σ. Δ14.
40. Thanos G., 1999, Peripheral income inequalities and perspective at homogenous convergence within the countries of euro-zone. The viable development of regions with mineral water springs, International Congress on the sustainable development of thermal mineral waters and spa therapy: Contribution of balneology and new technologies in the 21<sup>st</sup> century, 10-12 September, Edipsos (under publication).



Θανάσης Καλαφάτης\*

---

## ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΕΟΚΟΠΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ ΤΟ 1893

---

Πριν έρθουμε στην κύρια ανάλυση του θέματος μας, θα ήταν χρήσιμο να κάνουμε μερικές παρατηρήσεις, σχετικά με την ιστορία της οικονομικής πολιτικής στο τελευταίο τέταρτο του 19<sup>ου</sup> αιώνα στη χώρα μας.

Τα χρόνια της Τρικουπικής διακυβέρνησης αποτελούν μια από τις πιο κρίσιμες περιόδους στην ιστορία του Ελληνικού Κράτους, σε ό,τι δε αφορά την οικονομία συνιστούν μια αποφασιστική καμπή, καθώς έχουμε τις απαρχές της εκβιομηχάνισης, την ενοποίηση της αγοράς μέσω της εισαγωγής του νέου συστήματος μεταφορών, και τις προσπάθειες θεμελίωσης νέων θεσμών και πολιτικών στον αγροτικό, τον βιομηχανικό, τον δημοσιονομικό και τον νομισματικό τομέα. Η μελέτη της ιστορίας αυτών των επιμέρους θεσμών και πολιτικών, δεν μπορεί να γίνει χωρίς μια συστηματική έρευνα και συγγραφή της οικονομικής ιστορίας όλης της περιόδου από το Β' μισό του 19<sup>ου</sup> αιώνα και μετά, καθώς και τη δημιουργία βάσεων δεδομένων και επεξεργασίας των πιο κρίσιμων μακροοικονομικών μεγεθών, ώστε να ξεφύγουμε από τις συμβολές των οικονομολόγων της εποχής και να εμβαθύνουμε παραπέρα την πιο κλασική συμβολή της οικονομικής και δημοσιονομικής ιστορίας αυτής της περιόδου, εκείνης του Α. Ανδρεάδη<sup>1</sup>.

Αν είναι μια περίοδος που αναδεικνύει με πολύ εναργή τρόπο την αλληλοσυσχέτιση των οικονομικών παραγόντων με τους κοινωνικούς και ιδιαίτερα τους πολιτικούς, είναι αυτή της Τρικουπικής

---

\* Επίκουρος Καθηγητής Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης Πανεπιστημίου Πειραιώς.

διακυβέρνησης, πράγμα που σημαίνει ότι η οικονομική και πολιτική ανάλυση από μόνες τους καθίστανται αδύνατες και επιβάλλεται μια νέα σύνθεση που θα επιχειρήσει να εξηγήσει τις πολιτικές εξελίξεις όχι μέσω της πολιτικής αναλύσεως και τις οικονομικές εξελίξεις όχι μόνο μέσω της οικονομικής ανάλυσης· οι πολιτικές αιτίες να ανάγονται σε οικονομικές και κοινωνικές και το αντίστροφο.

Οι βασικές θέσεις που αναδεικνύονται από την ανάλυση που ακολουθεί είναι: πρώτον, ότι στις παραδοσιακές ερμηνείες για τα αίτια της πτώχευσης έρχεται να αναδειχθεί μια άλλη εκδοχή: εκείνη της διερεύνησης των δυνάμεων και των αιτιών που βρίσκονται πίσω από την δυναμική εξέλιξη του ισοζυγίου τρεχουσών πληρωμών και δεύτερον ότι στην ανάλυση των αποτελεσμάτων της πτώχευσης του Ελληνικού Κράτους πρέπει να δοθεί ιδιαίτερο βάρος στα μη οικονομικής φύσεως αποτελέσματα.

Η παρούσα εργασία κινείται σε τρία επίπεδα. Στο πρώτο, εκείνο του πολιτικού παρασκήνιου που καταδεικνύει τις πολιτικές ενέργειες, ανταγωνισμούς και κινήσεις που ωθούν προς την πτώχευση. Στο δεύτερο, εκείνο του οικονομικού προσκήνιου που φωτίζει την πορεία της ελληνικής οικονομίας προς την πτώχευση και τον οικονομικό αποκλεισμό και αναδεικνύει τα αίτια. Στο τρίτο, εκείνο της ανάλυσης των αποτελεσμάτων της πτώχευσης.

Στην οικονομική φιλολογία η χρεοκοπία του ελληνικού κράτους το 1893 κατέχει περίοπτη θέση, καθώς σφραγίζει μια μεγάλη περίοδο οικονομικής και εθνικής προσπάθειας και αποτελεί τον προθάλαμο για την εθνική ταπείνωση του 1897 και τον Διεθνή Οικονομικό Έλεγχο (Δ.Ο.Ε.) του 1898. Η χρεοκοπία του 1893 ή πιο σωστά η εξωτερική πτώχευση, ακριβώς λόγω της έκτασης της και της ιδιαίτερης θέσης της στην όλη οικονομική πορεία του νέου Ελληνικού Κράτους, έχει επισκιάσει τις προηγούμενες χρεοκοπίες του 1827, του 1843 και τον συμβιβασμό του 1878, με τον οποίο η χώρα βγήκε από τη χρηματιστική απομόνωση της. Το σύντομο χρονικό του συνδεδεμένου με την πτώχευση εξωτερικού δανεισμού έχει ως παρακάτω:

Το νέο Ελληνικό Κράτος όπως βαγαίνει μέσα από τις φλόγες της Επανάστασης του 1821 συνάπτει με την Αγγλία το 1824 ένα δάνειο 800000 λιρών στερλινών το οποίο στην πραγματοποίησή του επέφερε 384000 λίρες και το 1825 ένα δεύτερο αξίας 2 εκατομμυρίων λιρών το οποίο επέφερε 814000 λίρες. Το 1827 η Ελλάδα υφίσταται την πρώτη πτώχευση της με αποτέλεσμα χωρίς την εγγύηση των Μεγάλων Δυνάμεων να μη μπορεί να εξασφαλίσει νέο δάνειο. Το 1833 προκειμένου να στηρίξει το νομισματικό της σύστημα, να οργανώσει την Διοίκηση και να πραγματοποιήσει

δημόσια έργα πρώτης ανάγκης, η Ελλάδα συνομολογεί νέο εγγυημένο εξωτερικό δάνειο αξίας 600 εκατομμυρίων φράγκων. Με την πτώχευση όμως του 1843, η Ελλάδα αποκλείεται από τις χρηματαγορές της Ευρώπης μέχρι το 1878. Από την εποχή αυτή όμως τα δάνεια της αναγκαστικής κυκλοφορίας δεν επαρκούν για τις ολοένα αυξανόμενες κρατικές ανάγκες που γεννά εκτός των άλλων και η επερχόμενη επιδείνωση του Ανατολικού ζητήματος. Έτσι, η χώρα έρχεται σε συμβιβασμό με τους ξένους δανειστές και συνομολογείται το 1879 το δάνειο των 66 εκατομμυρίων για να ανοίξει μια καινούργια εποχή αυξανόμενου εξωτερικού δανεισμού, με αποτέλεσμα την πτώχευση του 1893<sup>2</sup>.

Η εξωτερική πτώχευση κηρύχθηκε από τον Χ. Τρικούπη με τρεις νόμους στις 9 και 10 Δεκεμβρίου 1893. Με βάση τους νόμους αυτούς κηρύσσεται άκυρο το από 30 Μαΐου 1893 Β. Διάταγμα για την έκδοση δανείου 100 εκ. και επιτρέπεται στην κυβέρνηση να έλθει σε διαπραγματεύσεις με τους ομολογιούχους των εθνικών δανείων, σε χρυσό, των ετών 1881, 1884, 1887, 1889 και 1890 με σκοπό να μεταρρυθμιστεί η υπηρεσία των δανείων αυτών αναφορικά με τον τόκο, τα χρεολύσια και τις εγγυήσεις. Μέχρι τον οριστικό διακανονισμό ορίζεται ότι τα τοκομερίδια των δανείων αυτών περιορίζονται στο 30%, αναστέλλεται η υπηρεσία της χρεολυσίας και οι υπέγγυοι πρόσοδοι υπάγονται στο δημόσιο ταμείο. Ταυτόχρονα αφήνονται άθικτα τα σε δραχμές εσωτερικά δάνεια και γίνονται ορισμένες ρυθμίσεις για τα υπόλοιπα σε χρυσό δάνεια<sup>3</sup>. Με τους νόμους αυτούς θα ανοίξει μια περίοδος ρευστότητας στις οικονομικές εξελίξεις και θα υπάρξουν σοβαρά άμεσα και έμμεσα αποτελέσματα στην εγχώρια οικονομία, ανάμεσα στα οποία και ο ισχυρός κλονισμός του τραπεζικού συστήματος<sup>4</sup>.

Σήμερα, καθώς κλείνουν 108 χρόνια από την περίφημη αναγγελία του Χ. Τρικούπη, «δυστυχώς επτωχεύσαμεν», και αντιμέτωποι με νέες προκλήσεις και κινδύνους, η διαχρονική εξέταση των προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας ενέχει ιδιαίτερη σημασία. Με την παρούσα εργασία, όμως, δεν φιλοδοξούμε να διερευνήσουμε συστηματικά κεφαλαιώδη θέματα της οικονομικής πολιτικής που συνδέονται με την καταστροφική πορεία της ελληνικής οικονομίας το τελευταίο τέταρτο του 19<sup>ου</sup> αιώνα, αλλά να δώσουμε σε ένα πρώτο επίπεδο το πολιτικό χρονικό μέσα στο οποίο εκτυλίσσεται η όλη πορεία της οικονομίας από το 1821 προς τη χρεοκοπία, και να υπαινιχθούμε, παρουσιάζοντας τη μορφή, τα αίτια και τα αποτελέσματα της χρεοκοπίας, μια διαφορετική αφηγηρία για την κατανόηση της όλης οικονομικής εξέλιξης ως έχουμε αναφέρει

προηγούμενα. Στην βάση αυτών των στοχεύσεων διαρθρώνονται και οι τρεις υποδιαιρέσεις της όλης εργασίας.

## ΤΟ ΠΟΛΙΤΙΚΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ

Η πτώχευση του 1893 αποτελεί τη νομοτελειακή κατάληξη μιας γενικότερης εθνικής και οικονομικής πολιτικής που έχει την αφετηρία της στη μεταπολίτευση του 1862 και που συνδέεται με την προσπάθεια του νέου κράτους-έθνους να επιλύσει ταυτόχρονα το πρόβλημα της εθνικής ολοκλήρωσης και της οικονομικής ανάπτυξης του μέσα σε ένα δυσμενές διεθνές κλίμα και ενάντια στην πληθώρα των εσωτερικών δομικών δυσχερειών<sup>5</sup>. Τα πάσης φύσεως ελλείμματα, με προεξάρχον το δημόσιο χρέος, εμφανίζονται κατά αισθητό τρόπο και την περίοδο 1861-1879, μια περίοδο που χαρακτηρίζεται από την κυριαρχία του εσωτερικού δανεισμού. Αλλά την περίοδο 1879-1893 η κατάσταση θα επιδεινωθεί κατά δραματικό τρόπο καθώς θα είναι τώρα τα εξωτερικά δάνεια και σε μικρότερο βαθμό η αναγκαστική κυκλοφορία τα κύρια μέσα με τα οποία το κράτος θα καλύπτει τα ολοένα αυξανόμενα ελλείμματα του δημοσίου προϋπολογισμού. Στο τελευταίο αυτό διάστημα είναι πιο έντονοι οι σπασμοί των εθνικών και εκσυγχρονιστικών προσπαθειών που αφορούν την οικονομία, ενώ ταυτόχρονα διαμορφώνεται ένα διπολικό πολιτικό σύστημα που επιχειρεί τη διαχείριση της όλης προσπάθειας, για να διαφανεί στο τέλος της εξεταζόμενης περιόδου μια τρίτη αδύνατη πολιτική δύναμη.

Στις 3 Μαρτίου 1882 ο Χ. Τρικούπης ανέρχεται για τέταρτη φορά στην πρωθυπουργία και μέσα σε εντεινόμενες συνθήκες οικονομικής κρίσης επιβάλλει στη συνέχεια μια πολιτική αύξησης των φόρων, περιστολής των δαπανών και ανατροπής της αναγκαστικής κυκλοφορίας, όταν για πολλούς πολιτικούς ή οικονομολόγους από το 1882 η πτώχευση ήταν μοιραία, και εφικτή η ανακοπή της πορείας προς το γκρεμό μόνο με την λήψη δραστηκών μέτρων<sup>6</sup>. Το 1885 η κυβέρνηση Χ. Τρικούπη κάτω από το βάρος των πολιτικών και οικονομικών αποτυχιών της θα ανατραπεί και από τις εκλογές της 7 Απριλίου 1885 θα αναδειχθεί νικητής ο Θ. Δηλιγιάννης, ο οποίος μη μπορώντας να προωθήσει μια ουσιαστική δημοσιονομική εξυγίανση και αποτυγχάνοντας στα εθνικά ζητήματα θα παραιτηθεί στις 26 Απριλίου 1886, ενώ η οικονομική κατάσταση θα επιδεινωθεί παραπέρα. Ύστερα από μια μικρή παραμονή της κυβέρνησης Δ. Βάλβη στην εξουσία ο Χ. Τρικούπης θα επανακάμψει στην κυβέρνηση στις 9 Μαΐου 1886 και προκηρύσσοντας εκλογές στις 4 Γενάρη 1887, τις οποίες θα

κερδίσει, θα παραμείνει στην εξουσία μέχρι τις 14 Οκτωβρίου 1890, όταν οι κάλπες θα αναδείξουν νικητή τον Θ. Δηλιγιάννη.

Αν για το 1882 οι απόψεις ήταν διχασμένες για το μοιραίο της χρεοκοπίας, το 1886 το αδιέξοδο φαινόταν πιο καθαρά. Από την εποχή αυτή αρχίζουν να ξεχωρίζουν με σαφήνεια οι προτεινόμενες για το αδιέξοδο λύσεις. Η δηλιγιαννική αντιπολίτευση προτείνει την πολιτική: νέοι φόροι-νέες οικονομίες-συμβιβασμός, χωρίς, όπως σημειώνει ο Α Ανδρεάδης, εγγυήσεις και κάνοντας διάκριση μεταξύ εσωτερικών και εξωτερικών δανείων<sup>7</sup>. Ενώ η πολιτική που υιοθετεί ο Χ. Τρικούπης συνίσταται στην εξοικονόμηση νέων μικρών δανείων, και εν συνεχεία στην ενοποίηση των δανείων μέσω παγιοποίησης και μετατροπών<sup>8</sup>.

Με την επιθετική αυτή πολιτική επιδιώκονταν η κάλυψη των αυξημένων στρατιωτικών δαπανών και η ικανοποίηση ορισμένων αναπτυξιακών αναγκών σε μια από κοινού εθνική και κοινωνική προσπάθεια που δεν καρποφόρησε, ενώ τα ελλείμματα αυξάνονταν παραπέρα καθώς η αύξηση των δαπανών ήταν ταχύτερη των φόρων.

Η πτώση της κυβέρνησης Χ. Τρικούπη, που συνδέεται με τις αντιδράσεις που ξεσήκωσε η προσπάθεια για επιβολή πρόσθετων φόρων και η στάση της στο Κρητικό, έφεραν στην εξουσία πάλι τον Θ. Δηλιγιάννη για την περίοδο από 14 Οκτωβρίου 1890 έως 18 Φεβρουαρίου 1892. Η κυβέρνηση Θ. Δηλιγιάννη θα εγκαταλείψει την προηγούμενη θέση της για συμβιβασμό με τους ξένους δανειστές, θα υποστηρίξει την εις το ακέραιον εκτέλεσιν των υποχρεώσεων του Έθνους<sup>9</sup> και θα ακολουθήσει ακόμη και πανομοιότυπες με του Χ. Τρικούπη δημοσιονομικές πρακτικές χρησιμοποιώντας τα δάνεια για αλλότριους σκοπούς σε σχέση με τη σύναψή τους. Η οικονομική όμως κατάσταση θα επιδεινωθεί γρήγορα καθώς η τιμή του συναλλάγματος θα αρχίσει να ανέρχεται επικίνδυνα. Η κυβέρνηση τελικά θα ωθηθεί σε παραίτηση από τον βασιλιά Γεώργιο, καθώς θα έχει εξασθενήσει από τη σύγκρουση της με την Ε.Τ.Ε. και θα δέχεται τα πλήγματα της ομάδας Συγγρού-Βλαστού και Γάλλων κεφαλαιούχων που θέλουν να εξασφαλίσουν την οικονομική λύση με τη δημιουργία της «Τράπεζας του Κράτους» και την πολιτική με την ανάδειξη και την κυριαρχία μιας τρίτης πολιτικής δύναμης.

Η διορισμένη από τον βασιλιά Γεώργιο κυβέρνηση του Γ. Κωνσταντόπουλου δεν μπορεί να παίξει το ρόλο της τρίτης δύναμης, η Βουλή διαλύεται στις 12 Μαρτίου 1892 και με τις εκλογές της 3ης Μαΐου 1892 επανέρχεται στην εξουσία ο Χ. Τρικούπης. Η νέα κυβέρνηση θα παραμείνει στην εξουσία μέχρι τις 3 Μαΐου 1893, όταν θα διοριστεί από τον βασιλιά Γεώργιο η κυβέρνηση Σ. Σωτηρόπουλου. Η νέα κυβέρνηση του Χ. Τρικούπη

θα έχει να αντιμετωπίσει τη χειρότερη από τις οικονομικές θύελλες, καθώς η κατάσταση θα χειροτερεύσει λόγω της συνεχιζόμενης ύψωσης της τιμής του συναλλάγματος και των παραπέρα επιπλοκών που θα δημιουργούνται από την ογκούμενη δυσπιστία και τη μεγάλη σταφιδική κρίση<sup>10</sup>.

Ο Χ. Τρικούπης ακολουθώντας το ίδιο πρόγραμμα, όπως και στην προηγούμενη διακυβέρνηση του, δηλαδή μικροδάνεια-φόροι-μεγάλο δάνειο που παγιώνει τα μικρά, επιχειρεί τη σύναψη ενός μεγάλου δανείου από την Αγγλία, που θα επέτρεπε, σύμφωνα με τους στόχους του, την άρση της αναγκαστικής κυκλοφορίας και, μέσα από αυτήν, την επάνοδο στο άρτιο και κατ' επέκταση τη μείωση του δημοσίου χρέους<sup>11</sup>. Στην ουσία επρόκειτο για το τελευταίο χαρτί του, το οποίο δεν απέδωσε καθώς ο βασιλιάς Γεώργιος με ενέργειες του προκάλεσε την πτώση της αξίας των ελληνικών χρεογράφων στο εξωτερικό και αρνήθηκε την υπογραφή του στη σύμβαση του δανείου<sup>12</sup> με αποτέλεσμα την παραίτηση της κυβέρνησης Χ. Τρικούπη.

Η νέα κυβέρνηση του Σ. Σωτηρόπουλου υποστήριξε τη θέση ότι η κρίση μπορεί να ξεπεραστεί χωρίς την πτώχευση και τους ελέγχους και πρότεινε τη λύση της κεφαλαιοποίησης, δηλαδή οι ξένοι δανειστές αντί τόκων θα ελάμβαναν ομολογίες νέου δανείου αξίας 100 εκατομμυρίων που θα συνάπτονταν με τον οίκο Χάμπρο. Στην ουσία επρόκειτο για μια λύση που ισοδυναμούσε με δολία χρεοκοπία. Κάτω από αυτή τη διαπίστωση στις μεγάλες ευρωπαϊκές πρωτεύουσες η αξία των ελληνικών χρεογράφων άρχισε να κατρακυλά εκ νέου, η τιμή του συναλλάγματος έπαιρνε τα ύψη, και η χώρα βούλιαζε μέσα σε μια πρωτοφανή κρίση. Μέσα σε αυτό το κλίμα, στις 28 Οκτωβρίου 1893 ο υποψήφιος του Σ. Σωτηρόπουλου για την προεδρία της Βουλής καταψηφίστηκε κι άνοιξε έτσι ο δρόμος για τη νέα και τελευταία κυβέρνηση του Χ. Τρικούπη.

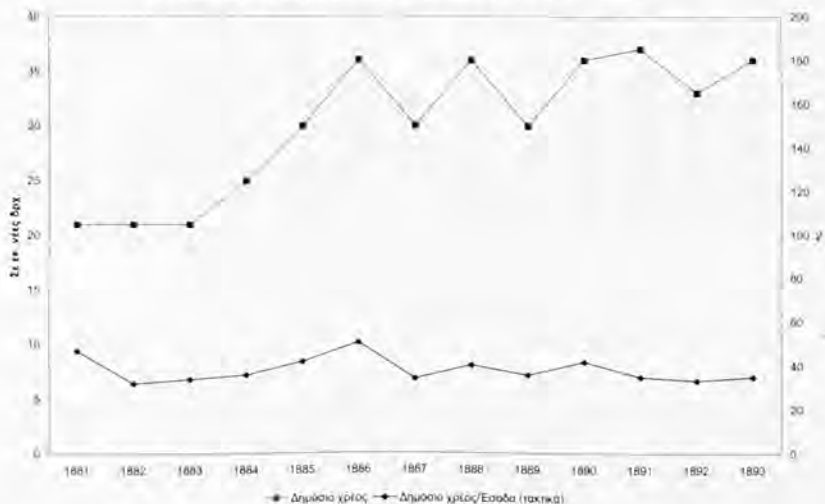
Ο Χ. Τρικούπης στις 8 Νοεμβρίου 1893 με νομοσχέδιο στη Βουλή θα ακυρώσει τη σύμβαση για το δάνειο της «κεφαλαιοποίησης» ενώ με άλλο νομοσχέδιο την 1η Δεκεμβρίου 1893 θα προσπαθήσει να δημιουργήσει ευνοϊκό κλίμα για την εξασφάλιση νέου δανείου. Οι προσπάθειες αυτές δεν θα καρποφορήσουν και στις 10 Δεκεμβρίου με νόμο στην Βουλή θα αναγγείλει την εξωτερική πτώχευση του κράτους.

## ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ

Η πορεία της ελληνικής οικονομίας προς την πτώχευση του 1893 απεικονίζεται κατά παραδειγματικό τρόπο με τη βοήθεια της καμπύλης του δημοσίου χρέους την περίοδο 1881-1893. Στο

διάγραμμα 1 παρατηρούμε τη συνεχή ανοδική τάση του δημόσιου χρέους από το 1883 και μετά με προεξέχοντα τα έτη 1886, 1888 και 1891.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.**  
*Καμπύλη Δημοσίου Χρέους (1881-1893)*



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από Α. Ανδρεάδη και Ε. Λόου<sup>13</sup>.

Η εκτίναξη που σημειώνεται μετά το 1889 δεν είναι άσχετη με την επιδείνωση της εξωτερικής αξίας του νομίσματος. Η κρισιμότητα της συγκεκριμένης εξέλιξης της καμπύλης του δημόσιου χρέους για την ελληνική οικονομία εμφανίζεται πιο καθαρά εάν για την ίδια περίοδο υπολογίσουμε το δείκτη δημόσιο χρέος προς τα έσοδα (τακτικά έσοδα).

Από τη μελέτη της σχετικής καμπύλης Δημοσίου χρέους/ Έσοδα(τακτικά) που εμφανίζεται επίσης στο διάγραμμα 1 εντοπίζονται εύκολα τα δυο κρίσιμα έτη 1881 και 1886, όπου τα μισά κρατικά έσοδα δεν επαρκούν για την κάλυψη του δημόσιου χρέους<sup>14</sup>. Επίσης, εύκολα από το ίδιο διάγραμμα διαπιστώνουμε ότι, παρ' όλες τις προσπάθειες των κυβερνήσεων και τη "δημοσιονομική εξυγίανση", το ποσοστό του δημόσιου χρέους προς έσοδα(τακτικά), για όλη την περίοδο, δεν μπόρεσε να πέσει κάτω από το 35%. Την τελευταία διετία 1891-1893 το ποσοστό φαίνεται να σταθεροποιείται προς τα κάτω εξαιτίας της μεγαλύτερης αύξησης των φορολογικών εσόδων έναντι των δαπανών. Η πτώχευση όμως, η οποία θα επέλθει, συνδέεται με το γεγονός ότι

η "δημοσιονομική εξυγίανση" εξαντλεί τα όρια της και ότι το κράτος δεν μπορεί να εξεύρει νέα δάνεια για να πληρώνει τους τόκους και τα χρεολύσια στους δανειστές του από τα παλαιότερα δάνεια.

Έξω από το ρόλο που έπαιξαν για τη διόγκωση των δημοσίων δαπανών οι στρατιωτικές δαπάνες, οι δαπάνες οδοποιίας και οι δαπάνες για την κατασκευή σιδηροδρομικών δικτύων σ' όλη την εξεταζόμενη περίοδο, η πορεία του δημόσιου χρέους, όπως αναφέρεται συχνά στην οικονομική βιβλιογραφία, επηρεάστηκε σοβαρά από τις εμπορικές κρίσεις και την εισαγωγή του συστήματος της αναγκαστικής κυκλοφορίας. Παρά το γεγονός ότι για το βάρος των στρατιωτικών δαπανών<sup>15</sup> και των δαπανών για τα σιδηροδρομικά δίκτυα<sup>16</sup> υπάρχουν παλαιότερες και νεότερες ενστάσεις αξίζει τον κόπο να σταθούμε ιδιαίτερα στις εμπορικές κρίσεις και την αναγκαστική κυκλοφορία.

Στην εξεταζόμενη περίοδο έχουμε δυο σημαντικές εμπορικές κρίσεις που σημειώνονται τις περιόδους 1884-1885 και 1892-1893 αντίστοιχα. Οι κρίσεις αυτές συνδέονται κυρίως με την κρίση στην εμπορία της σταφίδας, που αντανακλάται στον υποβιβασμό της εξωτερικής αξίας του νομίσματος και επιχειρείται να λυθούν εκτός των άλλων με την αλλαγή του νομισματικού συστήματος (χρυσούς κανόνας ή αναγκαστική κυκλοφορία)<sup>17</sup>.

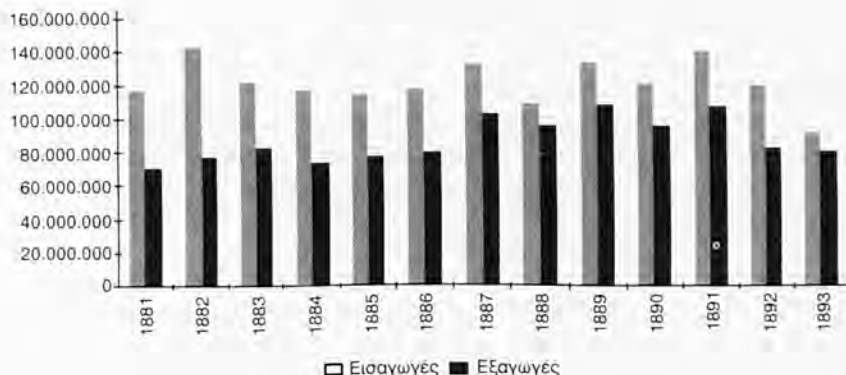
Στο βαθμό που οι κρίσεις αυτές οδηγούν στη μείωση των δημόσιων εσόδων και των συναλλαγματικών εισροών τα αποτελέσματα τους πάνω στη διαμόρφωση του δημόσιου χρέους είναι αρνητικά. Οι κρίσεις αυτές όμως δεν αντανακλούν απλώς και μόνο τις μεταβολές στην εξωτερική ζήτηση των εξαγωγίμων αγροτικών προϊόντων αλλά και τις δομικές αδυναμίες της ελληνικής οικονομίας. Σε όλο το δεύτερο μισό του 19ου αιώνα και ιδιαίτερα στην εξεταζόμενη περίοδο το εμπορικό ισοζύγιο είναι μονίμως ελλειμματικό αντανακλώντας το συγκεκριμένο πρότυπο παραγωγής και κατανάλωσης. Η σχέση εξαγωγών-εισαγωγών για την περίοδο 1881-1893 διαμορφώνεται όπως στο διάγραμμα 2.

Από την μελέτη του παραπάνω διαγράμματος βλέπουμε ότι στην περίοδο 1880-1892 έχουμε την μεγαλύτερη επιδείνωση του συγκεκριμένου δείκτη.

Οι επιπτώσεις των δυσμενών εξελίξεων του ισοζυγίου τρεχουσών πληρωμών πάνω στην πορεία της ελληνικής οικονομίας καθώς και η εμφάνιση στα αίτια που βρίσκονται πίσω απ αυτές τις εξελίξεις στην εξεταζόμενη περίοδο φαίνεται να μην τυχαίνουν της δέουσας προσοχής στις μελέτες που καταπιάνονται με τη διαχρονική εξέταση των προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας.



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.**  
*Σχέση εξαγωγών-εισαγωγών (1881-1893)*



Η αναγκαστική κυκλοφορία έχει επιχειρηθεί να συνδεθεί με τις αλόγιστες κρατικές δαπάνες και την υπερτίμηση του ξένου συναλλάγματος που με τη σειρά της οδηγεί στη διόγκωση του δημόσιου χρέους<sup>19</sup>. Η αναγκαστική κυκλοφορία όμως δεν εισάγεται αυθαίρετα, τουλάχιστον από το 1877 και μετά, στην Ελλάδα. Το συγκεκριμένο στάδιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας φαίνεται να μην επιτρέπει εύκολα την εισαγωγή του χρυσού κανόνα αυτή την περίοδο. Ενώ από την άλλη πλευρά πρέπει να συντρέξουν ιδιαίτεροι λόγοι ώστε η αναγκαστική κυκλοφορία να συνδεθεί με τον δραματικό εξευτελισμό της εξωτερικής αξίας του νομίσματος που σημειώνεται από τα τέλη της δεκαετίας του 1880 και μετά. Έτσι η ραγδαία υπερτίμηση του συναλλάγματος από το 1891 και μετά δεν συνδέεται απλώς και μόνο με το βάρος του δανεισμού προς το κράτος (από το τραπεζικό σύστημα) πάνω στο συνολικό ποσό κυκλοφορίας των τραπεζικών γραμματίων<sup>20</sup>. Δηλαδή, η θετική συσχέτιση των δυο παραμέτρων (αναγκαστική κυκλοφορία και εξωτερικό συνάλλαγμα) για μια ορισμένη περίοδο δεν αποτελεί και επιβεβαίωση για τη συμβολή της αναγκαστικής κυκλοφορίας στην επέκταση του δημόσιου χρέους.

Οι στρατιωτικές δαπάνες, τα έξοδα οδοποιίας και κατασκευής σιδηροδρομικών δικτύων, οι εμπορικές κρίσεις, οι αντιπαραγωγικές δαπάνες, τα ξένα δάνεια, η κακή χρήση του εσωτερικού και εξωτερικού δανεισμού, η κακή διαχείριση του δημοσιονομικού τομέα, τα λάθη των οικονομικών υπουργών και των υπεύθυνων

πρωθυπουργών και η απληστία των ξένων δανειστών έχουν κατά καιρούς αναφερθεί ως βασικές αιτίες που οδήγησαν την ελληνική οικονομία στη χρεοκοπία. Αξιοπρόσεκτες θεωρήσεις που επιχειρούν μια συνολικότερη ερμηνεία είναι εκείνη των δομικών αδυναμιών της ελληνικής οικονομίας που παραπέμπει σε μια συνολική αναπτυξιακή πρόταση και εκείνη της κρατικής επέκτασης που αναδεικνύει τη μονεταριστική ερμηνεία.

Αξιοπρόσεκτες ως προς τα αίτια της πτώχευσης ή της δυνατότητας μιας άλλης λύσης είναι οι απόψεις που διατυπώθηκαν στις αρχές του 20ου αιώνα από δύο εμπειρικούς νομισματολόγους, τον Γ. Κατσελίδη και τον Ι. Βαλαωρίτη. Στο βιβλίο του «*Το νόμισμα*», ο Γ. Κατσελίδης σημειώνει: «Η ούτως ή άλλως, το γεγονός της εξωτερικής πτωχεύσεως είναι τρανή απόδειξις της θεωρίας καθ' ην: δυνατόν χώρα τις να διατελή επί μακρόν χρόνον εν παθητικότητι προς το εξωτερικόν, και ότι αν μη δια της ενισχύσεως της παραγωγής γίνη ικανή ν' ανάκτηση το διεθνές ισοζύγιον αυτής, μοιραίως θέλει χρεωκοπήσει, όταν σημάνη η ώρα καθ' ην στερειύει η πηγή της πίστεως»<sup>21</sup>. Ενώ ο Ι. Βαλαωρίτης σημείωνε: «Ίσως τὰ εξωτερικά δάνεια, όπως υποστηρίζει ο εγχώριος πολιτικός που ήταν εμπνευστής της οικονομικής αυτής πολιτικής, συνεισέφεραν στην επιτάχυνση της υλικής ανάπτυξης της Ελλάδας, ενώ παράλληλα χρησίμευαν εν μέρει στην κατασκευή δρόμων... θα ήταν όμως αδιαμφισβήτητα προτιμότερο να βαδίζαμε προς την πρόοδο με ένα πιο αργό ρυθμό αποφεύγοντας έτσι την κρίση, την καταισχύνη της αποτυχίας του κράτους και το βάρος της υπηρεσίας των δανείων αυτών, που εμπόδισε την ανάπτυξη και βάρυνε την αγορά»<sup>22</sup>.

## ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Οι συνέπειες της πτώχευσης μπορούν να διακριθούν σε δυο ομάδες τις εσωτερικές και τις εξωτερικές. Στις εσωτερικές μπορεί να περιλάβουμε τις ζημιές που έπαθαν οι Έλληνες κάτοχοι ομολογιών Ελληνικών εξωτερικών δανείων, ως και το ελληνικό τραπεζικό σύστημα, η διακοπή των ξένων πιστώσεων στο ελληνικό εμπόριο και οι ζημιές από την ολοένα και μεγαλύτερη υποτίμηση της εξωτερικής αξίας του νομίσματος.

Στις εξωτερικές μπορεί να συμπεριληφθούν ο διεθνής εξευτελισμός, ο πόλεμος και ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος. Ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος που επιβλήθηκε τελικά το 1898 είναι πολύ βαρύτερος σε σχέση με τις προτάσεις των ξένων ομολογιούχων το 1896, καθώς παραμένει το ίδιο ποσό τοκοχρεωλυσίου αλλά οι

εγγυήσεις είναι βαρύτερες για την Ελλάδα και τίθενται υπό έλεγχο η δημοσιονομική και η νομισματική πολιτική της χώρας. Ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος επιβλήθηκε με την παρεμβολή του άρθρου 2 στα προκαταρκτικά της συνθήκης ειρήνης μεταξύ Ελλάδος και Τουρκίας που υπογράφηκε στην Κωνσταντινούπολη στις 5/18 Σεπτεμβρίου 1897.

Σύμφωνα με αυτό το άρθρο η Ελλάδα θα καταβάλλει στην Τουρκία αποζημίωση ύψους τεσσάρων εκατομμυρίων τουρκικών λιρών, ο διακανονισμός θα γίνει με συναίνεση των Δυνάμεων, ώστε να μην θίγονται τα κεκτημένα δικαιώματα των παλαιών δανειστών της Ελλάδας. Για τον σκοπό αυτό θα ιδρυθεί στην Αθήνα Διεθνής Επιτροπή που θα αποτελείται από αντιπροσώπους των Δυνάμεων που έχουν μεσολαβητές για τη σύναψη της ειρήνης (οι Δυνάμεις αυτές ήταν η Αγγλία, η Γαλλία, η Γερμανία, η Αυστρία, η Ρωσία και η Ιταλία). Η ελληνική κυβέρνηση θα πρέπει να ψηφίσει νόμο που θα έχει εγκριθεί προηγουμένως από τις Δυνάμεις και θα κανονίζει την λειτουργία της Επιτροπής και σύμφωνα με τον οποίο η είσπραξη και η διάθεση επαρκών προσόδων για την υπηρεσία του δανείου αποζημιώσεως και των άλλων εθνικών χρεών θα τεθούν κάτω από τον απόλυτο έλεγχο της Επιτροπής<sup>23</sup>.

Το νομοσχέδιο το οποίο παρασκευάστηκε από την Οικονομική Επιτροπή και ψηφίστηκε από την Ελληνική Βουλή είναι ο νόμος ΒΦΙΘ' της 26ης Φεβρουαρίου 1898. Ο έλεγχος της Επιτροπής ασκείται στο σύνολο των προσόδων του κράτους που προορίζονται για την υπηρεσία του εξωτερικού δημοσίου χρέους.

Η Ελλάδα παραχωρεί τις υπεγγείους προσόδους α), τις εισπράξεις από πέντε ειδών μονοπωλίου: αλάτι, σπύρτα, σιγαρόχαρτο, παιγνιόχαρτα και πετρέλαιο ως και της σμύριδας της Νάξου, β), τις εισπράξεις από τον καπνό, γ), τις εισπράξεις από το χαρτόσημο, και δ), τις εισπράξεις του Τελωνείου Πειραιώς<sup>24</sup>.

Ενώ ταυτόχρονα ετίθετο υπό έλεγχο η αναγκαστική κυκλοφορία του χρήματος καθώς ο νόμος προέβλεπε τον περιορισμό της και τον αποκλεισμό στο μέλλον εκδόσεως χαρτονομίσματος για οικονομικούς σκοπούς ή επενδύσεις. Πρόκειται για ρύθμιση που θα ωθήσει την περίοδο 1900-1910 στη δημιουργία νομισματικής κρίσης.

Τελικά κάτω από τον Διεθνή Οικονομικό Έλεγχο η ελληνική κυβέρνηση έχασε ολοσχερώς τη δυνατότητα για χάραξη ανεξάρτητης οικονομικής πολιτικής τουλάχιστον μέχρι το 1910, ενώ μπήκε κάτω από περιορισμούς για παραπάνω από δυο δεκαετίες. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι η νέα διεθνής παρέμβαση για την σταθερότητα της ελληνικής οικονομίας το 1927 έγινε κάτω από την αιγίδα της Κοινωνίας των Εθνών και την επίβλεψη του Διεθνούς

Οικονομικού Ελέγχου, ενώ με την λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου σημειώνεται και η άρση του Διεθνούς Οικονομικού Ελέγχου. Η ανάγνωση των οικονομικών εγγράφων των κατοχικών κυβερνήσεων στους οποίους γίνεται πρόβλεψη για τις εισπράξεις του Δ.Ο.Ε. δείχνει με δραματικό τρόπο την σημασία αυτής της επιβάρυνσης<sup>25</sup>.

Ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος λειτούργησε θετικά για τους δανειστές βελτιωτικά για τους κρατικούς μηχανισμούς και αρνητικά για την κοινωνία. Μια συγκριτική ιστορική έρευνα που θα συσχετίσει τις μυστικές διαβουλεύσεις των αντιπροσώπων του Διεθνούς Οικονομικού Ελέγχου, της Κ.Τ.Ε. και των συμμάχων το 1944-1946 με τους αξιωματούχους των ελληνικών κυβερνήσεων για την αντιμετώπιση των προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας στα πλαίσια της επέμβασης του διεθνούς κεφαλαίου, μέσα από ατομικά αρχεία, υπομνήματα και δημόσια έγγραφα μπορεί να καταδείξει την ανεπάρκεια πολιτικής ανεξαρτησίας και όχι μόνο αυτής<sup>26</sup>.

## ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Αυτή τη στιγμή μια συστηματική συλλογική προσπάθεια προς την κατεύθυνση της δημιουργίας μιας βάσεως δεδομένων και κατασκευής σχετικών σειρών γίνεται στα πλαίσια του νέου ερευνητικού προγράμματος της Επιτροπής Ιστορίας της ΕΤΕ. θα πρέπει, όμως, να σημειώσουμε και προηγούμενες ατομικές προσπάθειες όπως των Γ. Δερτιλή "Ατελεσφοροι ή Τελεσφοροι Φόροι και Εξουσία στο Νεοελληνικό Κράτος", Αθήνα 1993 και Π. Πετράκη "Τα σημεία καμπής στη δραστηριότητα της ελληνικής οικονομίας 1840-1913", Αθήνα 1992
2. Βλέπε και Σπύρου Π. Κουβέλη "Ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος εν Ελλάδι" Αρχείο Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών, τεύχος 4, 1938, σελ. 242-245.
3. Βλέπε και Ι. Βαλαωρίτης "Ιστορία της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος, 1842-1902", Αθήνα, σελ. 136-137.
4. Βλέπε Α. Ανδρεάδης "Έργα", τόμος Π, Νομική Σχολή Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθήνα 1939, σελ. 442-443.
5. Βλέπε και Κωνσταντίνος Βεργόπουλος "Η ανορθωτική προσπάθεια του Χ. Τρικούπη", Ιστορία του Ελληνικού Έθνους τόμος ΙΔ', Εκδοτική Αθηνών, σελ. 56-87, ως και του ίδιου "Κράτος και Οικονομική Πολιτική στον 19ο αιώνα" (Αθήνα 1978).
6. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3 σελ. 370.
7. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3 σελ. 416-418.
8. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3.
9. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3 σελ. 433.
10. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3 σελ. 435-437
11. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 3 σελ. 438.
12. Βλέπε Ιωάννης Κορδάτος "Ιστορία της Ελλάδος", τόμος ΧΙΙ, Εκδόσεις 20ου αιώνα, Αθήνα 1958, σελ. 520-521, και Στ. Στεφάνου "Αι οικονομικά πολιτικά περιπέτεια της Ελλάδος από το 1893 μέχρι το 1898", Ελεύθερο Βήμα 10/3/1927-16/3/1927
13. Βλέπε συγκεκριμένα Α. Ανδρεάδη "Έργα" τόμος ΙΙ Νομική Σχολή Αθηνών, Αθήνα 1939, σελ. 370 και μετά, Ε. Λόου "Έκθεσις περί της οικονομικής και χρηματικής θέσεως της Ελλάδος", Αθήνα 1893, σελ. 38-59 και 81-87.

14. Για τα έτη αυτά βλέπε και επισημάνσεις του Α. Ανδρεάδη στο "Έργα" ό.π. σελ. 370 και 412-413.
15. Βλέπε Ι. Ζωγράφος "Δημοσιονομικοί Μελέται", τόμος Γ', Αθήνα 1926, σελ. 172-173.
16. Βλέπε Γ. Δερτιλής "Ελληνική οικονομία και βιομηχανική επανάσταση". Εκδόσεις Α. Σάκκουλα, Αθήνα 1984, σελ. 88 κ.ε.
17. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 13 σελ. 390-391 και 438, και Ζ. Δεμαθάς, Θ. Καλαφάτης, Θ. Σακελλαρόπουλος "Οι νομισματικές κρίσεις και η κρατική τους διαχείριση στην Ελλάδα 1880-1930", Εκδόσεις Θεμέλιο, Αθήνα 1991, σελ. 23-35.
18. Βλέπε J. Valaoritis "Notes, tableaux et graphiques relatifs a la question du cours forci et du change en Grice", Αθήνα 1902, σελ. 63.
19. Βλέπε S. Lazaretou "Monetary and fiscal policies in Greece: 1833-1914", The Journal of European Economic History, vol. 22 No 2 1993, σελ. 285-304, όπου αναπτύσσονται παρόμοιες θεωρήσεις.
20. Βλέπε σχετικές επισημάνσεις στο ίδιο ως σημείωση 13, σελ. 435 και Γ. Κατσελίδης "Το νόμισμα", Αθήνα 1982, σελ. 297-298.
21. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 19 (Β' Μέρος) σελ. 334-335.
22. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 18 σελ. 32.
23. Βλέπε το ίδιο ως σημείωση 1 σελ. 247.
24. Βλέπε Α. Καλλιαβάρης "Ο Διεθνής Οικονομικός Έλεγχος της Ελλάδος και τα αποτελέσματα αυτού", Αθήνα 1929, σελ. 49.
25. Βλέπε Κωνσταντίνος Βεναρδής "Επί του Νομισματικού Προβλήματος της Ελλάδος", Κάιρο 1944, σελ. 111.
26. Ενδεικτικά προς την κατεύθυνση αυτή για την περίοδο 1944-1945 βλέπε Γρηγόριος Κασσιμάτης "Το Οικονομικό Πρόβλημα", Αθήνα 1946.

*Dr. D.A. Cambis\**

---

THE ECONOMICS OF IMPERFECT  
COMPETITION AND THE RELATED  
AMALGAMATION THEORIES – A CRITIQUE

---

Modern corporation operates in a complex and dynamic environment. Many eminent scholars such as Knight (1921), Coase (1933), Chandler (1962, 1977), Cyert & March (1963), Williamson (1981), Marris (1971), Mueller (1980), Cyert & Hedrick (1972), Demsetz (1988) et al) have attempted to interpret the origins, evolution and decisions of modern corporation. Among the predominant issues in the studies of modern corporation is the amalgamation activity of the latter. There is a widespread interest of scholars to explain: (i) what the determinants of Amalgamations ("As") are, (ii) what economic purposes are served by the "As", (iii) which are the pecuniary and non-pecuniary implications of "As" for the involved corporations and the economy at a national / international level, (iv) how anti-competitive bodies, like Monopolies and Merger Commission in U.K. or the Antitrust Division of the US Department of Justice, should assess the examined "As" in practice, and to what extent they should intervene, and (v) what criteria should be employed for the micro and macroeconomic assessment of non-national "As".

The vast number of studies and the sheer volume of issues on modern corporation Amalgamation activity has motivated many scholars, (such as Griffiths & Wall (1989), Calbraith & Stiles (1984), Fowler & Schmidt (1988), Trautwein (1990) et al) to offer various taxonomies of the work of "As" reported in the literature. The present essay offers another taxonomy of studies on "As" which is more integrated and for multidisciplinary use. The classification criterion employed

---

\* Lecturer at the University of Piraeus, Department of Business Administration.

is the purpose assumed by the studies that "As" serve, and not the motives of "As" themselves. Table 1 summarizes the proposed classification of studies on A activity.

**TABLE 1.**  
*Taxonomy of studies on A activity*

IMPLIED PURPOSE	ASSUMED LONG RUN OBJECTIVE	ASSUMED RESULTS OF "As"
I) Studies consider "As" as a vehicle to accomplish corporation's long run objectives.	A. PROFIT MAXIMISATION	i. Efficiency ii. Risk Reduction iii. Market Power
	B. MANAGERIAL OBJECTIVES	* Sale Maximization * Growth * Utility
II) Studies consider "As" as the tool of response to corporation's external developments	A. DISTURBANCE THEORY	* Risk Reduction
	B. PROCESS THEORY	*Overcome limited information processing capabilities

Specifically, the above groups of studies on "As" attempt to answer the questions denoted earlier as ecumenically accepted issues on "As" (from the majority of the scholars), irrespective of the strict discipline served.

This paper aims to critically appraise the studies that consider "As" to be a vehicle to accomplish corporate profit maximization objective through efficiency, risk reduction and market power results. In particular, the aim of this study is to identify and critically appraise the various sub-groups of studies, assuming that the corporation's long run objective is profit maximization, and that the alternative forms of this objective are served through "As". We will examine the rationale and framework of analysis of these studies with the ultimate goal of identifying and explaining why the relevant body of the literature fails to provide working answers to the initial developed ecumenical questions.

Certainly, we are not the only ones sharing the above views. Scholars such as Ansoff (1987), Demsetz (1988), Devine (1986), Ravenscraft & Scharer (1987), Scherer (1986), Williamson (1981), (1986) et al, have expressed the need for the development of a new paradigm, able to interpret the complex and multivariably important institution, the modern corporation and its decisions. "As" are just one among the many corporate decisions; in Marshall's metaphor it is a tree of the forest -this is the attitude adopted

presently in order to highlight and disclose the teal linkages of "As" with the firm.

The importance of this essay should be sought from only two directions: (a) for research purposes it could be argued that that the following will be explained: "why the studies, assuming profit maximization, as the long-run objective of the firm, fail to explain the determinants and effects of "As" and "why the various studies which examine the determinants and results of "As" provide contradictory and inconsistent data"; (b) for anti-competitive bodies and policy makers this paper provides some new insights to the role, determinants, effects of "As" and the organization of modern corporation. It clarifies whether and under what circumstances "As" could provide efficiency, risk reduction and market power, with positive and desirable economic effects.

This paper is organized in two parts. Sections 1 and 2 sketch the background and set forth the arguments (that are subsequently employed) to interpret the contradictory results of the studies on "As", which have identified the drawbacks of the existing body of the literature dealing with the determinants and effects of "As". Sections 3 and 4 deal with the critical appraisal of the findings. In addition, they provide comments on the inconsistencies of literature and question the validity of A-C-P thesis on the grounds of the premised theoretical framework. Finally, topics for further research are proposed.

## SECTION 1

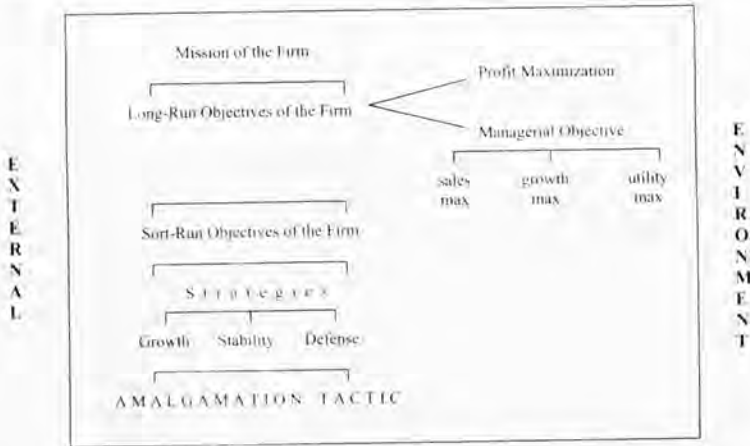
### 1.1 *General*

Assessing the role and importance of "As" in modern corporation, as well as the multidisciplinary interest on A issues, we found it useful to establish, from a strategic management point of view, what the role of "As" is within modern corporation decision making and how they are related with corporate long-run and short-run objectives and strategies.

The choice, of strategic management theoretical background, was made in order to highlight the fact that "As" are an integral part of corporate decision making and everything related to them should be examined in this framework.



**FIGURE 1.**  
*Strategic Management Decision Model and the Theory of the Firm*



As suggested in Figure 1, "As" serve corporate strategies (while the former are not strategies themselves as some authors advocate)<sup>1</sup>, and the latter serve the short and long run objectives of the firm (which actually consist of one of the points of theory analysis of the firm). Figure 1 supports our classification of studies on "As", summarized in Table 1 and additionally proposes that the analysis of studies on "As" should be sought through the theory of the firm which endorses all the steps/issues of the firms decision making.

## 1.2 The Theory of the Firm

The theory of the firm was created in the 1930s and represented a sharp change of focus from the "theory of value" supported by orthodox economics since the 19th century. The latter was a general equilibrium theory, premised on perfect competition and perfect knowledge assuming certainty and explaining everything about prices, outputs and incomes. Eminent orthodox economists were Marshall (1900), Shraffa (1926), Hicks (1939, 1946) et al.

One of the most influential works is Knight's (1921) classic "Risk Uncertainty and Profit". Even though his main interest is risk and uncertainty on the economic system, he gives some attention to

1. Cambis D.A. (1999): "Development of Strategic Conceptual Framework for Multidisciplinary Use and Manipulation of Mergers and Acquisitions" Conceptual Problems: Forthcoming Publication; Univ. of Piraeus.

the theory of the firm. Knight's main objectives are: (a) to draw out the basic assumptions of perfect competition model, b) to show that the existence of profit relaxes these assumptions and (c) to reveal that relaxation of perfect knowledge assumption is required in order to reveal profit through uncertainty. Equivalently important and seminal for a number of reasons was Coase's analysis "The Nature of the Firm" (1937). He highlighted the absence of a theory of the firm and the importance of this theory to the fact that markets do not operate. Joan Robinson (1933) and Chamberlin (1933) were the first to abandon perfect competition and general equilibrium in order to develop the theory of imperfect or monopolistic competition within a partial equilibrium analysis. They have considered the firm to be a profit maximizing policy maker. Undoubtedly, Berle & Means (1932) belong to the classics, since they initiated the separation of ownership from control. They argued that, while we may reasonably assume that shareholders are profit maximizers, managers might have other objectives. Later, scholars such as Baumol (1959), Cyert & March (1963), Papandreou (1952), Williamson (1964), Marris (1964), Demsetz (1968) et al, proposed sales, growth or more complex managerial objective functions like utility maximization.

Thus neoclassical theory treats the firm as a production function to which a profit maximization objective has been ascribed. Managerial theories, premised on Berle & Means' (1932) separation of ownership from control, see the firm as the arena of managers who seek for growth, utility, and sales maximization.

Professor Marris (1972) in his seminal article "Why economics need a theory of the firm", reveals the importance of the theory of the firm as well as its relationship with objective of the firm and "As".

Figure 1 and the previous analysis of the development of the theory of the firm reveal the legitimate importance to identify the long run objective of the firm assumed by the studies on "As", since they premised on different sets of assumptions and, as a result, their analysis differs. After the examination of the relationship of theory of the firm with studies on "As", the next section examines (within the framework of the theory of the firm), why firms amalgamate and the linkage with the optimum size of firm.

### **1.3 Optimum Size Firm**

Amalgamations are not any kind of gadget developed by economists, but an actual tactic employed by corporations to serve their strategies and objectives. To understand and explain why firms collude using A tactics we have to explain first of all "why" and

"how" firms in imperfect markets behave in such a way in order to develop and maintain bargaining power. The relevant literature of imperfect economics provides ample evidence on "why" and "how" corporations develop and maintain bargaining power.

In the 1930s economists seemed to abandon almost forever the normative theory of perfect competition. Robinson (1933), Chamberlin (1933), Coase (1937) et al have examined the conditions of imperfect competition and the behavior of the firm in the market as both supplier and buyer. Imperfections in the market place create market costs, which in turn encourage concentration. In contrast, in perfectly competitive markets, firms cannot influence the price of either input or output. In imperfect markets, where firms aim to maximize their profits, (as it is assumed), the debate of firms and the literature is about the ability of firms to influence prices and cost factors, which ultimately favors profitability. Dunlop (1944) and Lindblom (1948) suggest that firms increase profitability when they apply bargaining power on suppliers and buyers. The above explanation of "why" firms develop bargaining power and collude is followed by "how" firms develop their bargaining power.

A substantial number of studies the last 50 years or so has attempted to identify what is called "optimal size" of the firm. The story of optimal size stems from Marshall's work (1909) known as "Marshall's Dilemma", followed by Pigou (1924), optimum size based on diminishing returns to "management". Neoclassical debate on the optimum size firm was initially launched by Knight in 1921. He was the first to correlate efficiency with the size of the firm, and to identify monopoly gains as powerful incentives for continuous and unlimited expansion of the firm. Kaldor (1934) advocated declining product demand curves or rising factor supply curves that could be responsible for a static limitation to firm size. Robinson (1934) joined the club proposing that problems of coordination imposed static limitation to firm size. She abolished Kaldor's argument because of her belief that in static condition control problems are absent. Coase (1937) seems to support Robinson, while his analysis goes far beyond. Ross (1952) was influenced by the theory of organization and argued that a firm using appropriate measures may expand without incurring increasing costs of coordination over a sufficiently wide range determined by scarcity of resources. Andrews (1964) regarded firm size to be dependent on dynamic factors that determine the amount the firm is able to sell at the ongoing industry price. Penrose (1959) argued that the dynamics of coordination give rise to a limitation for firm size. Her proposition seems to support Kaldor's view. Williamson (1964) adopted the view proposed by the bureaucracy literature.

that control loss occurs between successive hierarchical levels, and introduces it into a theory of the firm in which neither declining product demand curves, nor rising factor supply curves, are permitted to impose a static limit on firm size. Marris (1971, 1972) has largely adopted the Penrosian concept that the firm is no longer confined to a single market; hence, he supported the view that there is no upper limit to the size of the firm at all. The restraint accepted by Marris concerned the upper limit to the rate of growth of the firm since the latter is subject to various "dynamic restraints". Downie (1958) contributed to the analysis of the optimum size by introducing the concept of the "transfer mechanism", whereas the more efficient firms steadily encroach on the market share of the less efficient. She has identified the twofold relationship between growth and profitability (growth of capacity - rate of profit-growth of demand) and she rooted the analysis of the firm in the wider context of the competitive process.

The majority of the studies reviewed have used the size of the firm as a vehicle to explain how the firm could attain bargaining power. Their differences should be attributed to the different framework of analysis employed by every study, as well as to the type of bargaining power examined (e.g. over resources, channels of distribution, technology etc).

## SECTION 2

### *2.1 Effects and Forms of Bargaining Power (B.P.)*

So far it has been explained "why" and "how" firms collude. Economics of imperfect competition and studies on optimum size of firm have been employed respectively to clarify these questions. In the following we are going to examine "what" results are expected to yield the seeking bargaining power and "which" are the alternative forms and methods available to firms to develop and maintain bargaining power. In addition, as Bargaining Power (B.P.) is defined by the present study, the excessive power of a firm in comparison with its rivals over supply and demand markets to influence the price mechanism and the cost of factors of production respectively. Consequently, B.P. could be found in any imperfect market and might be developed in three forms: Efficiency, Risk Reduction and Market Power. The forms of B.P. are named "Collusive Bargaining Motives" since they assist the firm to develop its B.P. through collusion of the three forms.

The purpose of this essay, as already stated, is to critically appraise the studies on "As", assuming profit maximization as the

long-run objective of the firm, and to consider them as a vehicle to attain efficiency, risk reduction and market power. Table 2 summarizes our findings from Section 1.

**TABLE 2.**

*The Origins of Bargaining Power Theory and its relationship with the Theory of the Firm*

ECONOMICS OF PERFECT COMPETITION	ECONOMICS OF IMPERFECT COMPETITION	
NO BARGAINING POWER FROM DEMAND OR SUPPLY SIDE	A. <u>Firm's Long-Run Objective:</u>	Profit maximization
	B. <u>Why firms seeking for B.P.:</u>	To maximize their profits by influencing prices and cost factors
	C. <u>How firms develop their B.P.:</u>	By operating in their optimal size.

Table 3 is going to describe how this paper has classified the studies on B.P. according to the effects, forms and methods of B.P. This classificatory table complements Table 2 and provides a working tool to scholars serving various disciplines, to identify the overall framework of analysis of every particular study on "As" assuming Profit Maximization as the Long Run corporate Objective.

**TABLE 3.**

*Effects, Forms and Methods of B.P. serving a Profit Maximization Corporate Objective*

A. Effects of B.P.	A1. B.P. over cost factors A2. B.P. over price
B. Forms of B.P. (Collusive Bargaining Motives)	B1. Efficiency B2. Risk Reduction B3. Market Power
C. Methods to attain B.P.	C1. Internal Development C2. External Development (Amalgamations)

Two main effects the B.P. seems to have as suggested in Table 3: (i) to influence the cost of factors of production and (ii) to penetrate the product market mechanism.

The above two effects show what a firm expects to gain out of the B.P. development. The forms of B.P. consist of the incentives for a firm to develop and maintain B.P. In as much as efficiency, risk reduction and market power are not the end, as many scholars propose, but rather the means to attain B.P. over cost factors and/or over price. For practical and communication purposes we define

the above three forms of B.P. as "Collusive Bargaining Motives" (CBM). Hence, CBM will imply that firms collude in order to attain, in the first instance, B.P. in the forms of efficiency, risk reduction and market power. In a later stage, the former to result in the development of B.P. over cost factors and price, which finally serves a corporate long-run profit maximization objective of a corporation which operates in an imperfect market.

The actual methods available to corporate decision-makers to develop and maintain B.P. through the accomplishment of CBM are either internal development or amalgamations ("As"). The present deals only with "As". It is considered necessary to define what the present essay considers as "As". Amalgamation is any form of business coalition, which changes the "identity" of the involved corporations. The "identity" of a corporation is distinguished by its (i) name, (ii) organizational structure and (iii) financiers. Therefore, "As" incorporate acquisitions, mergers, takeovers and tender offers, while management buy-outs, joint ventures, and other forms of coalitions are not considered as forms of "As" since the "identity" of the involved corporations remains unchanged.

In the following we are going to examine a number of studies which advocate that "As" occur as a result of "Collusive Bargaining Motives" (CBM). Although it is not our intention to provide, at present, one more review of the literature of studies which deal with the motives and effects of "As", it is objective of this essay to answer the questions: "do "As" accomplish CBM?" and, if so, "does bargaining power increase profitability?". In order to disclose all the aspects of the above questions, a review of the literature of the supporters and antecedents of the proposition that "As" accomplish CBM and subsequently increase profitability, is undertaken next.

## ***2.2 Supporters of the "As" CBM Profit Max (A-C-P) thesis***

According to Table 1, I, A and Table 3, A2, B, C2 there are a number of studies which contemplate "As" as a vehicle to accomplish CPM and subsequently profit maximization. Hereafter, we are going to refer to these studies as supportive of the A-C-P thesis. We also remind the reader that CBM stands for "Collusive Bargaining Motives" and represents the following three forms of B.P: (i) Efficiency, (ii) Risk Reduction and (iii) Market Power.

In the following Table 4 we examine a large number of studies which support the A-C-P thesis. Hitherto it has been declared that the multidisciplinary approach of this essay is supported by the argument that scholars serving different disciplines have examined

"As" and have highlighted various aspects of them, which altogether contribute to answer the questions "do "As" accomplish CBM?" and, if so, "does B.P. increase profitability?". Therefore, Table 4 examines every study we came across and supports the A-C-P thesis, irrespective of its particular standpoint. The reviewed studies have been classified for organizational and analytical purposes in the succeeding issues/classificatory criteria:

- Issue (1): classifies those studies dealing with the motives of firms to build and maintain market power.
- Issue (2): classifies those studies examining "As" in relation to market power.
- Issue (B1): classifies those studies dealing with "As" and the efficiency CBM.
- Issue (B2): sorts those studies examining "As" in relation to Risk Reduction CBM.
- Issue (A2): sorts those studies which advocate that CBMs result in the development of firm's B.P. over price and subsequent serve a profit max objective.

TABLE 4.

*Supporters of the "AS" CBM Profit Max (A-C-P) Thesis*

Study	Issue	Key Ideas / Findings
AARONOVITCH & SAWYER (1975)	1	Larger firms have a competitive advantage in factor markets and in particular in capital markets.
	B1	Advantage of firm size is its ability to sustain costs of rivalry.
PRAIS (1976)	1	Preference of financial institutions towards larger than small firms.
HANNAH & KAY (1977)	1,2	Post war concentration in UK has been partly explained by the relationship between business and government.
		Between 1919-30 concentration in U.K. manufacturing found to be over 50% in amalgamation (A) activity; during 1930-48 the role of A activity has been found strong but weaker than before. Between 1959-69 & 1969-73 concentration has been caused entirely by "As".
GEORGE & SILBERTSON (1975)	1	"As" occur to restrict competition and to the extent necessary to yield an "acceptable" or "normal" return on capital.
HART, UTTON	2	During 1958-63 in three U.K. industries examined, "A" (1973) found to serve desire to eliminate competition.

UTTON (1974)	2	During 1954-65 found that "As" accounted for over 40% of the increase in U.K. manufacturing concentration.
GEORGE (1975)	2	Concentration between 1963-68 found to be attributed mainly to "A" activity serving overall market power motives.
HANNAH (1976)	2	Revealed the importance of "As" in U.K. manufacturing concentration between 1919 and 1930. He explained the dominant positions of large firms in the market as the result of "As" at some stages of their history.
WHITTINGTON (1972), MEEKS & WHITTINGTON (1975)	2	They analyzed quoted U.K. manufacturing companies in the period 1948-61 and found that the increase in the net assets of the top hundred companies was due to the effect of "As". The accounted growth of the big firms was 10.2% compared with 8% per annum for the rest. Over 50% of this growth was attributed to "As".
WESTON (1953)	2	Proposed that even though the absolute size of large firms has been increased due to internal growth, their relative size has been accomplished through "A's".
SINGH (1979)	1,2	Denoted the trend of large firms to grow further through the A process. He explained this as an attempt of dominant firms to maintain their position.
WILLIAMSON (1975)	1,2	Considered "As" as a tactic used by firms to deter competitors from their markets and to retain market control.
CALBRAITH & STILES (1984)	2	Found that a statistically significant relationship exists between type of "A" and relative power.
THOMPSON (1967)	2	Considered "As" to be "major way of expanding organizational domains in order to reduce or eliminate significant contingencies".
PFEFFER (1972)	2	Tested the hypothesis according to which a company would tend to accept an "A", that would result in the focal organization becoming relatively more independent. His conclusion was supportive of the view that the higher the degree of dependence among industries, the more likely "A" activity will be experienced in these industries.
WILLIAMSON (1975)	1,B2	Agreed that greater relative power allows firms to diminish the transaction costs as well as reducing uncertainty through contract arrangements with suppliers and purchases of outputs.
TURNER (1965)	B1	Reviewed the kinds of economies and competitive disadvantage that "As" might cause.



BAIN (1950)	2	Advocated that "As" express attempts on the part of businessmen and financiers to achieve market control.
STIGLER (1950)	2	Explained the pre-1950s A activity in the US as an attempt to grow rapidly while not wishing to diversify. Stigler minimized any economies and laid great stress upon monopolisation effects.
McGOWAN (1965)	2	Investigated the effects of "As" on concentration in the US and found that their role was predominant.
ROBINSON,E (1933)	B1,B2	Proposed that the optimal size of a firm is determined by a balance of processes. He inspired Bain (1956) to justify the multiplant firm arising in terms of distribution and sales promotion.
ARCHER & FAERBER (1966)	2,B2	Explained "As" as an attempt of firms to reduce cost of financing, since banks or investors clearly preferred to finance large diversified firms rather than concentrated ones <i>ceteris paribus</i> .
BOYLE (1972); RHOADES (1973)	1,B2	Argued that diversification of firms with above normal profits conceals the magnitude of profits from potential entrants, thus raising entry barriers.
BAUMOL, PANZAR & WILLIG (1982)	B2,B1	Advanced the hypothesis that profit max firms seeking diversification in the presence of economies or scope should be more profitable.
CARTER (1977) & LECRAW (1984)	B2	Tested the diversification-profitability hypothesis; found positive correlation into related businesses.
HALL & WELLS (1967)	1	Found positive correlation between profitability and absolute size.
LINTNER (1971)	B2	Argued that "As" can reduce a companys cost or capital by reducing the riskiness of its investments.
WESTON (1970) WILLIAMSON (1970)	B1,B2	Have proposed that conglomerate "As" can reduce risk by creating an internal capital market that is more efficient than the external capital market.
COSH, HUGES & SINGH (1980)	1,B1	They examined 290 cases of "As" during 1967-69 and found they had a slightly increased profitability.
AARONOVITCH & SAWYER (1975)	1	They analyzed the role of international competition on British firms "A" activity. They explained firms' activity as their attempt to meet competition and reduce rivalry.
WESTON & MANSINGHKA (1971)	B2,B1,A	In their study of 63 US conglomerates, found that the overall profitability of "A" firms was increasing.

AUERBACH & REISHUS (1988)	B1	Estimated the tax benefits generated by 318 "As" that took place in USA during 1968-83. They found that, although tax benefits did not appear to be important in the majority of transactions, in a significant minority of transactions the benefits appeared important enough to play a role in the decision to amalgamate.
LUBATKIN & O'NEIL (1987)	B2	Found that As will not reduce a firm's unsystematic risk, regardless of the degree of relatedness. Systematic risk found to be reduced in "As" that combine distinct but related units rather than in "As" that do not. The findings justified the hypotheses concerning bear and bull markets.
RUMELT (1974), (1977)	B2	Argued that related firms do not diversify from weakness but from strength using their central "core strength" to move into highly profitable industries.
YIP (1982)	1,B2	Suggested that related amalgamative patterns or firms are often employed to overcome high barriers to entry, which usually exist to protect attractive industries.
PORTER (1980)	1,2	Considered "As" as an alternative maneuver in firms wishing to protect themselves from the entry of new firms and to retain high profitability rates.
HOPKINS (1987)	B1,B2	Tested the hypothesis that marketing related firms will be in the best market positions, and conglomerates in the worst. When compared with a sample of other "A" forms has been supported from the empirical research, even though some questions have been raised.
CAVES (1981)	1,2,B2	Considered "As" as the vehicle of firms to enter into concentrated product markets earning supernormal profits, as well as a method to raise substantial barriers to entry.
SHEPHERD (1970)	1,2	Theorized "As" as a dominant form to attain market power with the ultimate objective to influence price, quantity and nature of the product in the market place. In turn, market power may lead to excess returns.
TEECE (1980)	B1	Proposed that activity of multiproduct firms serve their attempt to attain economies of scope.

SINGH & MONTGOMERY (1987)	B2,1	Investigated the relationship between relatedness of amalgamated forms and superior economic returns. Their findings support the view that related and unrelated targets provided abnormal returns for acquired firms. However in the case of acquiring firms found that the abnormal returns attributed to "As" are not insignificant.
MELICHER & RUSH (1974); BEATIE (1980); HOLZMAN, COPELAND & HAYYD (1975); BEEDLES JOY & RUTLAND (1982)	B2	Examined the relationship of risk with related/unrelated "As". Their findings seem to support the view that chat conglomerates reduce risk in comparison with non-conglomerate firms.
REINGANUM & SMITH (1983)	1,B2	Identified that, apparently investors place a premium on large firms, which is not attributable to them. Observed lower risk as captured by the beta risk. Their findings also support the tendency of firms to gain market power using the alternative mode of "A"
STEWART, HARRIS & CARLTON (1984)	B1	Have seen "As" as an attempt for firms to attain economies of scope. Their study tested empirically the relationship of advertising intensity and "As" of firms to achieve economies of scope in this function.
SINGH (1975)	1,B2	Found that unprofitable firms increase their relative size rather than improve their profitability in order to deter the take-over threat.
SALTER & WEINHOLD (1979)	1,B1,B2	Dealt with the strategic relationships between acquiring and acquired firms; they asserted that value would be created through the reinforcement of skills or positions critical to the success of business i.e. related "As". Economies of scale and scope found as a result of related "As".
CAVES (1981) MILLER (1973)	B2,1,A	Suggested that unrelated "As" may increase the opportunities for predatory pricing and reciprocal buying, reducing intra-industry rivalry through the presence of several large firms facing each other in many markets.
JENSEN & RUBACK (1983)	B2,1	Found that "As," in general, have been demonstrated to create economic value as a result of the opportunity created to utilize a specialized resource. They interpreted "A" gains that apparently came from the realization of increased efficiencies or synergies and not as the result of the creation of market power.
BRADLEY, DESAI & KIM (1983)	B1,A	Proposed that "As" create economic value as a result of the achieved financial, operational and collusive synergies.

WERNERFELT (1984)	1,A	Highlighted that resources can have multiple uses, and for a firm to create economic value means the resource it owns has to be scarce. The higher the access of a firm to the monopolized resource, the higher the profits. This resource based view of the firm revealed the importance of the amount of resource held by the firm and the availability of opportunities in the creation of economic value from an "A".
ECKBO (1983)	B2,B1	Found that combined related firms are a more cost-efficient corporate entity than the unrelated "A" firms. In addition the former result in greater gains than do unrelated "As".
ANSOFF (1965)	B1,B2	Suggested potential financial synergy arising out of the "A". Even though, size per se, does not guarantee capital availability, size may be a proxy for degree of diversification of the conglomerate type. This analysis explains why the unrelated "A" firms tended to be larger than the related ones.
KITCHING (1967)	B2,B1	Found that 45% of "As" examined were of the conglomerate type and their aim was to spread risk; he argues that risk reduction evidently bears its own risks. His results about the achievement of synergies propose that various types of synergies may occur in various types of industries.
SHELTON (1988)	B1,1	Found that opportunities for creating economies of scope increase if the assets of the target firm are related to those of the bidder. He also highlighted the important role of strategic fits in determining the total gains created in "As". The relationship of the size of the target and the value created in "As" was found to be positive.
MALATESTA (1983)	1,B1	Showed that the cumulative abnormal dollar gains could be found only in target firms, while acquiring demonstrated losses. He also tested the improved management hypothesis, according to which a period of inefficient management is a prerequisite for "A". The results indicate that acquired firms realize negative abnormal returns.
MUELLER (1980); JARRELL (1983); SINGH & MONTGOMERY (1987)	B1,2	Explained the observed unevenness in the division of gains between acquiring and target firms as a likely result of the significant difference in their sizes.
FAMA, FISHER, JENSEN & ROLL (1969)	B1	Tested the effects of "As" on stock prices of bidder and target firms by employing the "event study method" [estimate the effects of "As" on stock prices of bidder and target firms around the time of announcement].

STIGLER (1968)	B2,1	Suggested in his theory of oligopoly that when the "A" involves the dominant firm, <i>ceteris paribus</i> , horizontal "As" tend to result in higher product prices in equilibrium. If the industry produces a heterogeneous good, the basic implication is that prices will tend to be higher post A.
MANNE (1965)	B1,1,A	Developed the concept of a market for corporate control. According to this hypothesis, corporate "As" shift control of an acquired firm's assets with a relatively inefficient management to the superior managers of the acquiring firm. He had seen "As" as the solution to the conceptual problems associated with the separation of ownership and control. Firms do not maximize market value, they are amalgamated and a value max objective is instituted.
LANGETIEG (1978)	1,B1,A	Used a variant of residual analysis to assess merger profitability. His findings suggest negative post-merger performance for acquiring firms' shares, as well as negative abnormal return for acquired firms before "A" period. Post-merger abnormal returns were positive.
RUBACK (1983)	1	Empirically tested the hypothesis that the market for corporate "As" is competitive. His results appear to be consistent with competition in the "A" market.
ASQUITH (1983)	B1	Investigated the effect of "A" bids on stock returns. Abnormal stock returns were examined throughout the entire "A" process for both successful and unsuccessful "A" bids. He found that increases in the probability of "As" benefits the stockholders of target firms.
ASQUITH, BRUNER & MULLINS (1983)	B1	Examined the effect of "As" on the wealth of bidding firm's shareholders. The findings suggest that bidding firms gain significantly during the 21 days leading to the announcement of each of their first four "A" bids.
BAIN (1951, 1956)	1	Found that industry profitability (as a measure of performance) was positively and significantly correlated with two indices of industry structure - the seller concentration ratio and a subjectively estimated categorization of the height of barriers to new entry.
SHEPHERD (1972)	1	Identified that individual market share was more strongly linked with profitability than concentration. He associated monopoly power with high market share.

DEMSETZ (1973)	1,B1	Argued that large market shares are more profitable than firms with small market shares, either because of economies of scale, or because certain firms have come to have lower costs and therefore grew to have both large market shares and lower costs.
EDWARDS (1955)	B1,B2,1	Considered the case where large diversified firms confront each other in several markets; he had proposed that, in such circumstances "spheres of influence" will be developed in order to avoid expansive hostilities between them.
FARRELL & SHAPIRO (1990)	1,2,B1	Analyzed horizontal "As" in Gournot's oligopoly. They found that any "As" that generate no synergy raise price. Also, a strong relationship was found between the size of amalgamated firms, economies of scale and market price.
MOODY (1904)	1	Found that 92 trusts, which came into being through "As", hold the control share in a number of industries.
THORELLI (1955)	1	Considered market power as the predominant motive of the "A" activity of the period 1890-1940 in the USA.
SCHUMPETER (1939)	1,B1,A	Interpreted "A" activity "As" an attempt to build a system which dims "As" to realize max economy and make it yield surpluses through increase in efficiency.
MUELLER (1977)	1	Found that the market power motive played a leading role in US conglomerate "A" activity.
ADELMAN (1961) & TURNER (1965)	1,B1,B2	Examined the relationship of degree of diversification (with emphasis on conglomerate type of "As") with efficiency. They revealed those cases that one should expect efficiencies and market power would result in after a conglomerate "A".
RUMELT (1974)	B2	First examined the relationship of diversity with performance. He supported the view that related diversified firms perform better than unrelated diversified ones do.
MOYER & CHATFIELD (1983); LOGUE & MERVILLE (1972)	1,B2, A	Showed that, "As" market power increases, systematic risk decreases and return increases.
GUPTA & GOVINDARAJAN (1986); HAMBRICK & MACKMILLAN (1985); KAMIEN & SCHWARTZ (1982); POR- TER (1985),(1987)	B2,B1	Suggested that firms may improve the efficiency of R&D expenditures through diversification, pursued through "As", because of economies of scope.
ELLERT (1976)	1,A	Found that bidding firms realize significant positive abnormal returns from "As".
DODD & RUBACK (1977); BRADLEY (1980)	1,A	Attempted to infer the degree of competition in the "As" market by noting that the abnormal return is higher for target firms than it is for bidding firms.

BARNEY (1986b)	1,A	Revealed that shareholders of special bidding firms will earn abnormal profits when they are inevitably with unique features; and that when combined with a target, they generate a more valuable cash-flow than any other bidders.
TAYLOR (1975)	B2	Considered "As" as a stage of firm's growth process and as a risk minimizing mechanism.

### 2.3 Summary of the findings from the analysis of supporting studies of A-C-P Thesis

2.3.1 The findings of the studies reviewed under the classificatory Issue I (studies<sup>2</sup> interested in the motives of firms to attain/maintain market power and which assume profit maximization to be the corporate long-run objective and "As" to be the vehicle to accomplish market power) are as follows:

1. There are two groups of incentives which stimulate corporations to acquire market power (M.P.) through "As". The one group incorporates all the internal to firm incentives and the other group classifies the external to firm incentives.

#### 1.1 The Internal to the Firm Incentives to Acquire M.P. are:

- (a) to accomplish bargaining power in factor markets
- (b) to maximize market value
- (c) to deter take-over threat
- (d) to influence price, quantity and nature of the product
- (e) to overcome existing barriers to entry
- (f) to diminish transaction costs
- (g) to raise barriers of entry and deter/restrict competition
- (h) to retain its position (market-share).

#### 1.2 The External to the Firm Incentives to Acquire M.P. are:

- i. the preference of financial institutions towards larger than smaller firms,
- ii. serving international competition,
- iii. governmental policies encouraging concentration.

The view that market power assists the firm to withstand negative economic conditions and sustain abnormal returns is also supported.

2. Like those of Aaronovitch & Sawyer (1975), Prais (1976), George & Silberston (1975), Boyle (1972), Singh (1977), Steiner (1975), Williamson (1975), Rhoades (1973), Hall & Weiss (1967) et al.

2.3.2 The next group of studies in A-C-P thesis examined was classified under the Issue B1 and it was about the role of firm's optimum size in the accomplishment of efficiency in various forms. In particular, scholars like Turner (1965), Robinson (1933), Baumol et al (1983), Hopkins (1987), Teece (1980) et al, regard "As" as the alternative available technique for firms to attain efficiency and subsequently B.P. over price and profit maximization. The forms of efficiency-CBM identified to be proposed in the literature that firms seek to achieve through "As" are financial, operational and managerial synergies (or, "As" defined in economics, economies of scale and scope).

2.3.3 Finally, a sheer volume of the literature has dealt with the role of "As" to Risk Reduction-CBM and has presently been examined as the Issue B2. Two groups of studies have been identified: the one examines "As" as a means to reduce firms' systematic risk, and the other analyses the results of such "As", tested through the diversification-profitability hypothesis. Furthermore, it has supported the proposition that "As" serve the firm to implement its strategies, (either growth or divestment) serving an overall profit max objective, since they reduce systematic risk through diversification and increase profitability in related and unrelated businesses.

#### 2.4 Antecedents of the "As"-CBM-Profit Max (A-C-P) Thesis

The propositions that "As" take place in order to attain bargaining power through the development, either of efficiency, risk reduction, or market power (see Table 3), are not supported by a large number of scholars. Table 5 summarizes those studies that argue "As" cannot actually attain CBM. The classificatory criteria/issues employed for the classification of the supporting of A-C-P Thesis studies are used in Table 5 again, in order to compare the studies in section 3 on the same grounds and identify the similarities and differences.

TABLE 5.

*Antecedents of the "As" – CBM – Profit Max (A-C-P) Thesis*

Study	Issue	Key Ideas / Findings
NELSON (1959)	1,B1	Concluded that even though "As" "tend to demonstrate the existence of a fairly strong desire to avoid rigorous competition", he didn't find any support for the "economy of seals motive"



MARKHAM (1955)	1	Found weak support of the argument that "As" increase market power. Four out of the five examined "As" didn't manage to attain market power.
MEEKS (1977)	B1,A	Compared to pre and post-amalgamation profitability of 233 "As", his results suggest that the average profitability of the sample for the period 1964-1972 was lower than the pre-amalgamation level.
NEWBOULD (1970)	1,B1	Compared 24 firms which experienced "As" and 24 which did not. He found that in terms of ROCE and earnings per share the latter had performed better.
HART, UTTON & WALSHE (1973)	B1	Found, in a series of case studies, evidence of managerial diseconomies following "As".
COSH, HUGES & SINGH (1980)	B1,B2	They have rejected efficiency and risk reduction as result of amalgamation activity.
RUMELT (1986)	B1	Argued that financial synergies of any kind cannot be achieved under efficient capital market conditions.
JENSEN (1984)	1	Rejected market power theory since he found inconsistencies between monopoly's theory assumption that competitors' stocks should rise upon an announcement and drop if the "As" challenged or dropped and the fact that competitors' stocks do not fall as suggested by Monopoly Theory.
AARONOWITZ & SAWYER (1975); SMYTH, BOYES & PESEAU (1975); MEEKS & WHITTINGTON (1976)	1	Evidenced negative size-growth relationship, implying the negative role of "As" in the creation of market power.
BETTIS & HALL (1982); CHRISTEN- SEN & MONTGOMERY (1981)	B2	Questioned Rumelts (1974) results in methodology issues while their results didn't support the hypothesis regarding the relationship of degree of relatedness and performance.
PORTER (1985)	B1,B2	Argued, among others, that firms following the path of unrelated diversification are less able to provide tangible and intangible efficiencies.
FOWLER & SCHMIDT (1988)	1,A	The results at this study indicate that, on average, accounting and investor returns decrease significantly in the 4 years after "A", compared with the 4 years before the "A". Consequently, "As" do not seem to obtain market power or even increase performance.
CHATTERJEE (1986)	1,B1	Found that unrelated diversification through "A" does not always provide collusive gains in the forms of synergy and market power.
MONTGOMERY & SINCH (1984)	B2	Examined the relationship between diversification and systematic risk. They found that unrelated diversifiers show higher levels of systematic risk than related diversifiers.

LUBATKIN & ROGERS (1989)	B2,A	They examined the relationship of diversification, risk and return jointly. Their findings disclosed that firms diversified into unrelated product markets tended to show higher level of systematic risk than firms employing other strategies.
KUMAR (1984)	A	Found a statistically insignificant decline in the post merger period profitability.
DOWNS (1966)	B1	Developed the "law of diminishing control". He rejected managerial economies since he considered "the larger any organization becomes, the weaker is the control over its actions exercised by those at the top".
PAPANDREOU (1952)	B1	Questioned the possible economies of specialization since the "peak coordinator" cannot have all the information (quantity and quality of information constraint) to coordinate the resources under his control.
WILLIAMSON (1971)	B2	Dismissed Arrows (1969) zero cost of operating markets assumption by advancing his contribution of transaction-cost economics.
LUBATKIN & O' NEILL (1987)	B2	Found that "As" do not appear to represent an effective means to reduce unsystematic risk. On average, their findings suggest that "As" tend to be associated with increased levels of unsystematic and total risk.
GRANT, JAMMINE & THOMAS (1988)	B2,A	Examined the causal relationship between diversity, diversification and profitability. Diversity and profitability were positively related up to a point after this point, increases in product diversity were associated with declining profitability.
SINCH (1975)	1,A	Tested and found to be weak the neoclassical postulate of profit-max relied on the doctrine of economic natural selection in the capital market via the "A" mechanism.
MUELLER (1980)	B1,B2	Rejected the economies of scale motive while risk-reduction-testing provided conflicting results.
JENNY & WEBER (1980); CABLE & PALFREY (1980); RYDEN & EDBERG (1980)	B1,B2	Tested the validity of economies of scale and risk reduction "A" motives in France. Both were found unjustified. Likewise in Germany and Sweden.
FISHER & MCGOWAN (1983); FISHER (1990)	B1,1	Argued that the difficulties of establishing "real" economic rates of return on capital investment are so great that no confident inferences about monopoly power can be drawn from accounting data.
STIGLER (1950)	B1,1	Minimized any economies of scale or scope while he stressed upon the market power effects of "As".

BLAIR (1958)	B1,B2	Examined the relationship of diversification and efficiency and found anti-efficiencies in the case of conglomerate "As".
KUMAR (1985)	1	Found a "mild tendency for firm's growth to be negatively related to size. In addition, he found no systematic relationship between size and acquisition growth.
WHITTINGTON (1980)	1,B1	Found that the average profitability of quoted companies was largely independent on firm size, but the relationship, which exists, tends to be negative.
RUBACK (1983)	1,A	Examined the hypothesis that the market for "As" is competitive. The results appear to be consistent with competition in the takeover market (as competition in the "As" market is characterized in terms of gains that accrue to potential bidding firms).
MANDELKER (1974), ASQUITH (1983)	1,A	Argued that, on average, the lack of significant abnormal returns for bidding firms is consistent with perfect competition in the "As" market.
SINGH (1975)	1,B1	Found that "As" are likely to be employed by comparatively unprofitable larger firms, in order to increase their relative size still further rather than to improve their profitability.
ROLL (1984)	1,A	Advanced the "Hubris Hypothesis" (H.H.) offered as "the mill hypothesis of "As" and asserted that "all markets are strong from efficient". The H.H implies that "As" cannot result in any increase in market power and consequently an increase in the product market prices. H.H empirical test seems to disapprove the asserting of abnormal gains to both amalgamated firms.
MALATESTA (1983)	B1,A	Tested the improved management hypothesis according to which a period of inefficient management is a prerequisite for A. The results indicate that acquired firms realize negative abnormal returns.
SINGH & MONTGOMERY (1987)	A,1	Asserted that "As" did not generate abnormal returns for shareholders of bidding firms. Shareholders of target firms have been found to obtain higher abnormal profits when they are related than when they are unrelated.
BARNEY (1986a)	1,A	Argued that bidding firms in perfectly competitive markets will not obtain abnormal returns, even though they have exploited anticipated relatedness.
CLARKE, DAVIES & WATERSON (1984)	1,B1	Examined the price-cost margins of large and small firms, and found no significant difference between them, either in industries of above average or below average concentration.

MILLER & MODIGLIANI (1961)	A	Suggested that stockholders evaluate firms according to growth on sales or acquisitions. This suggests that stockholder's relative preference for earnings doesn't change, but rather has an effect on uncertainty. Consequently, they argued that stockholders try to forecast changes in earnings and dividends by looking at changes in sales, assets, earnings and dividend. Therefore market price data shows nothing other than this.
DEMSETZ (1988)	A,1,B2	Empirically tested, among others, the relationship of market concentration, profit rate and risk. He found no strong relationship for the above nor for risk and monopoly as sources of vertical integration.

### 2.5 Summary of the findings from the analysis of antecedents of A-C-P Thesis

In Table 5 we have examined a number of studies concerning Issues 1, 3, B1, B2, A with the common feature that they have neglected the A-C-P thesis either in part or in whole. In section 3 we are going to examine the reasons and implications of this unhomogeneity of findings among studies of A-C-P thesis.

Presently, the findings are briefly presented.

2.5.1 A number of studies (such as those of Nelson (1959), Markharm (1955), Jensen (1984), Meeks & Whittington (1976), Sawyer (1975), Kumar (1984), Fowler & Schmidt (1988), Fisher & McGowan (1983), Demsetz (1988), Stigler (1950), Kumar (1995), Modigliani & Miller (1961) et al) seem to neglect the A-C-P thesis on the grounds that their findings do not support the increase of market power (Issue 1) as a result of A activity and the subsequent increase of profitability (Issue A).

2.5.2 Another attack on the A-C-F thesis comes from the negative evidence of studies assuming that "As" assist the firm towards the development of its optimum size and the accomplishment of efficiency (Issue B1). Studies such as those of Mueller (1980), Blair (1958), Nelson (1959), Cosh, Utton & Waishe (1973), Cosh, Hughes & Singh (1980), Rumelt (1986), Chatterjee (1986), Downs (1966), Papandreou (1952) et al, neglect the role of "As" in the development of financial, operational and managerial efficiencies.

2.5.3 The risk reduction-CBM seems to be the most popular in the A-C-P thesis literature. It has been examined from many disciplines and for an exhaustive number of related issues. In Table 5, reviewed studies (such as those of Bettis & Hall (1982), Christensen

& Montgomery (1981), Porter (1986), Demsetz (1988), Montgomery & Singh (1984), Lubatkin & Rogers (1988) et al) disapprove A-C-P thesis since their findings don't support the assertion that "As" reduce risk and consequently maximize profits.

In the following Section 3 a critique of the contradictory findings on the A-C-P thesis is provided including some general issues explaining the conflicting results and an overall assessment of A-C-P thesis, using as framework of analysis the neoclassical theory of the firm. Finally, we discuss the overall results of the study and areas for further development.

## SECTION 3

### *3.1 A critique of the supporting and neglecting of A-C-P Thesis Literature*

Even though we are supporters of the multidisciplinary analysis of modern corporation issues, the previous review of multidisciplinary supporting and neglecting A-C-P thesis literature has disclosed the problems and specific requirements of such an approach. Starting from the specific requirements, we identified the need of a common code of communication to be developed and used by scholars who examine the same issues from different standpoints. To this particular direction, we believe that our Tables 1, 2 and 3 will be found as helpful and useful tools to be employed by scholars who examine "As". Because of the numerous implications and linkages of "As" within the modern corporation and the capitalist system in general, the majority of the studies seem to focus on "a tree" while they miss the "forest". In the coming paragraphs we give some points regarding the contradictory findings of studies on A-C-P thesis, which actually support our reservations about the multidisciplinary analysis of issues lacking sufficient integrated theoretical background.

#### *3.1.1 Drawbacks of studies on Market Power-CBM*

Supporting or neglecting of Market power-CBM studies has certain drawbacks:

1. We have identified that the reviewed studies examine interchangeable as Market Power-CMB types the monopoly power; technological superiority, contracting power and visualizing power. Consequently, even though it may seem that the same thing is being examined these studies are not compatible.

- ii. The measurements - criteria employed to identify and measure market power (M.P.) differ and by definition produce incompatible results.
- iii. The time span covered by every study and the physical developments (new entrants-closures) within this time period in an industry substantially affect the results of M.P. studies.
- iv. The creation of value as a result of the development of M.P - C.B.M is a very popular topic for many scholars, although there is no generally acceptable meaning of value and it is not clear to whom it is addressed (allocated).

### *3.1.2 Drawbacks of studies on Risk Reduction-CBM*

The role of risk in modern corporation is unanimously accepted but it greatly disperses the views of scholars as to whether risk can be reduced, to what extent and by what means. Because of the catholic interest of the issue, scholars serving economics, accounting and finance, management and other disciplines have dealt with the risk of modern corporation. The findings of the work of every particular field seem to be neglected and banned from the others, as a result, no kind of synergy can be achieved and the comparison of studies appears to be meaningless. The above realization reminds us of the "Isolate State" of Von Thunen with all its succeeding similarities. The employed framework of analysis from Risk Reduction - CBM studies only by chance seems to be the same or follow the same principles. The obvious result is the incompatibility of studies and the limited validity of their findings because of the lack of a general framework to address them.

### *3.1.3 Drawbacks of studies on Efficiency - CBM*

Equivalently popular as the Risk Reduction - CBM is the Efficiency - CBM. The divergent findings of the studies among others could be attributed to the various yardsticks - measurements employed by the studies, as well as who is concerned (acquiring or acquired firm). The gains are usually measured in accounting terms while qualitative issues are neglected.

These and other common drawbacks of A-C-P thesis studies are examined in greater detail in the coming general conclusions.

### *3.1.4 General Conclusions - Fallacy of A-C-P Thesis*

Even though we have so far examined specific drawbacks of A-C-P thesis identified by the present essay, there are two general drawbacks which concern almost every study on A-C-P thesis and

a theoretical misconception which has been characterized by the present study as the "Fallacy of A-C-P thesis".

The two general drawbacks of A-C-P thesis are: (i) the chronological period covered by every particular study (e.g. 1920-1948) and, (ii) the examined regional boundaries (e.g. US, U.K.).

Concerning the chronological period, every study which examines it needs to identify the internal and external to modern corporation historic developments in relation to "A" activity, otherwise comparison of such studies seems to be meaningless and misleading

In addition, there are fundamental differences of various national studies on "A" activity, since (a) the "A" activity expresses different phases of economic development for every country - something almost neglected by the majority of the relevant studies, (b) the external environment of amalgamated firms in various countries is incompatible, even for the same time period e.g. in postwar Europe there was a strong fear of American firms invasion in Europe which resulted in a friendly governmental policy towards "As" as a means to protect the domestic industries. [See Servan & Schreiber (1967)]. On the other side of the Atlantic the hostile environment for US firms led the US government to a more tolerant antitrust policy and to a rise in diversified "As" [For further details see Steiner (1975) and Scherer (1980)]. (c) Individualities exist in various countries' decision making process and structure of corporations, e.g. in Japan, the bottom-up decision making [Itami (1985)] and in Europe, the private family-owned firms [Jacquemin & De Jong (1977) and Parkinon (1974)].

The above differences have revealed some of the drawbacks in the comparative analysis of studies on A-C-P thesis and further give us one additional element to question the validity of the results provided by the studies on A-C-P thesis.

The present essay has appraised the supporting and neglecting studies on A-C-P thesis which, according to Table I. A, is premised on the neoclassical theory of the firm, assuming profit maximization among others as long run objectives of the firm. The last 50 years or so, neoclassical theory of the firm has been under attack, and many alternatives have been developed, none of which are universally acceptable as a theory able to interpret modern corporation.

In particular, the neoclassical theory of the firm (N.T. of F) has been criticized on the following:

Since 1939 Hall and Hitch have questioned the profit max objective set forth by N.T. of F, since they found that prices set by businessmen had taken no account of marginal cost or revenue. Profit maximization

objective is a misleading, although largely redundant assumption. Profit represents a compensation for the entrepreneurship – the factor of production is like rent, interest and wage, for the land, capital and labor respectively.

Unfortunately, since the seminal article of Berle and Means (1932) on the separation of ownership from control, the literature has been driven to another extreme, assuming managers objectives as the long-run objective of the firm. Behaviouralists, as well as neoclassical economists, have largely driven the same vehicle in the same highway but from different seats. Both of them seem to have forgotten that modern corporation is an artificial unit, created by the individuals to serve individuals needs.

Even though production and factor of production cycles are very attractive and interesting topics of research, they don't reveal the objective of the firm. Profit maximization or managerial objectives so far didn't provide a workable tool of modern corporation analysis. Theory is useful, though sometimes normative, because it simplifies the complex reality and focuses on specific issues/functions. We don't say that profit max or managerial objectives are not actually applied in practice one way or another; our point is that, as soon as the purpose of a theory of a firm is to establish the "real" objective and functions of modern corporation, we shouldn't stick to anomalies, even though they might be the rule of malpractice. Again, we are not the only ones sharing the above views. Scholars such as Ansoff (1987), Fishburn (1991), Galbraith (1991), Hahn (1991), Kay (1991) et al, have already identified the need for a new theory of the firm, or rather a new paradigm, and they have set forth some foundations for its development.

The previous discussion on the theory of the firm, and in particular on the long-run objective of modern corporation, led us to describe the current body of the literature on A-C-F thesis as a fallacy, since the whole thesis is premised on the profit maximization hypothesis, which has been neglected and criticized heavily on all the respects. It is a fallacy, because as soon as the purpose of A-C-P thesis is to provide (among other things) a guideline, an analytic tool to Anti-Monopoly Bodies like the Monopolies and Merger Commission and it fails to do so, the result is misleading and divergent from the original objective. The implications of the realization that A-C-P thesis is a fallacy should be sought in micro and macroeconomic directions.

The microeconomic implications are that the real determinant and effects of "As" remain under a cloudy sky, as well as the



bargaining power theory which requires reconsideration on its foundations.

The macroeconomic implications should be sought in relation to the usefulness at the A-C-P thesis as a tool employed by anti-competitive bodies. A reorientation of the criteria employed is required in order to reveal the real impact of "As" Bargaining Power in the society.

## SECTION 4

### *4.1 Overall conclusions*

So far, this essay has attempted to identify whether or not Amalgamation - Collusive Bargaining Motives-Profit Maximization (A-C-P) studies are able to explain the motives and effects of "As".

The extensive review of A-C-P thesis literature undertaken has identified a large number of studies providing contradictory and unjustified results. Some explanations have been set forth disclosing the inherent causes of conflicting results. In addition, the theoretical background of A-C-P thesis has been examined in relation to the adopted by them neoclassical theory of the firm. It was explained that the latter has received severe criticism for over 40 years and doesn't seem to consist of a realistic and workable tool for policy makers and decision-makers to interpret modern corporation.

As a result A-C-P thesis was found to be weak to interpret the motives and results of "As", since its theoretical background is not sound and it doesn't explain the structure and decision making of modern corporation.

### *4.2 Suggested topics for further research*

Table 1 has outlined the various groups of studies dealing with "As" according to the purpose assumed to serve within the firm. The present essay has examined one out of the four groups. It is suggested that other studies should examine whether or not the other groups of studies can answer the questions related with the motives and effects of "As". This study has set out a new style in approaching issues related with "As". In particular: (a) a multidisciplinary analysis has been advocated that is necessary in order to have a thorough and complete picture of the topic; (b) "As" are treated as a representative aspect of modern corporation decision making in order to test the theory of the firm, we see "As" as the trees which make the forest, and the forest as the firm.

The usefulness of this set of four studies should be sought in two directions: first, to establish whether or not the existing body of the literature can interpret phenomena like "As" and second, if not, what are the drawbacks and limitations of the existing studies, and in which direction the literature has to work in order to reveal the workings of modern capitalist corporation.

## REFERENCES

- Aaronovitch, S. & Sawyer, M. (1975); "Big Business: Theoretical and Empirical Aspects of Concentration and Mergers in the U.K.", Macmillan.
- Aaronovitch S. & Sawyer, M.C. (1975); "Mergers, Growth and Concentration", Oxford Economic Papers, 27, 1, 135-55.
- Adelman, M.A. (1961), "The Anti-Merger Act, 1950-60", American Economic Review, Papers and Proceedings, L1, 236-44.
- Andrews, P.W.S. (1964); "On Competition in Economic Theory", London, Macmillan.
- Ansoff, I. (1987), "The Emerging Paradigm of Strategic Behaviour", S.M.J., vol. 8, 501-515.
- Archer, S.H. & Faerber, L.G. (1966); "Firm Size and the Cost of Externally secured Equity Capital", Journal of Finance, vol. 21, No. 1, 69-83.
- Asquith, P. (1983); "Merger bids, Uncertainty, and Stockholder Returns", Journal of Financial Economics, vol. 11, 51-83.
- Asquith, P. (1983); "Merger bids, market uncertainty, and stockholder returns", Journal of Financial Economics, 11.
- Bain, J.S. (1950); "Monopoly and Oligopoly by Merger, Discussion", American Economic Review, Papers & Proceedings 40, No. 2, 64-66.
- Bain, J.S. (1956); "Advantages of the Large Firm: Production, Distribution and Sales Promotion", Journal of Marketing, vol. 20, N. 4, 336-46.
- Bain, J.S. (1951); "Relation of Profit Rate to Industry Concentration", Quarterly Journal of Economics, 293-324.
- Bain, J.S. (1956); "Barriers to new competition", Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Barney, J.B. (1986a); "Strategic Factor Markets, expectations, luck and business strategy", Management Science, 42, 1231-1241.
- Barney, J.B. (1986b); "Organizational culture: can it be a source of sustained competitive advantage?", Acad. of Mangt. Review, vol. 11, 656-665.
- Barney, J.B. (1988), "Returns to bidding firms in Mergers and Acquisitions: Reconsidering the relatedness hypothesis", S.M. Journal, Vol. 9, 71-78.
- Baumol, W. (1959), "Business Behaviour, Value and Growth", N. York: Macmillan.

- Baumol, W. Panzar & Willig (1982), "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure", New York: Harcourt 1982.
- Beattie, D.L. (1980), "Conglomerate diversification and performance: a survey and time series analysis", *Applied Economics*, vol. 12, 251-273.
- Beedles, W.L., D.M. Joy and W. Ruland (1982): "Conglomeration and diversification", *Financial Review*, 1-13.
- Berle, A.A. and Means G.C. (1932); "The Modern Corporation and Private Property", New York, Macmillan.
- Bettis, R. A. & Hall, W.K. (1982); "Diversification strategy, accounting determined risk and accounting determined return", *Academy of Managt Journal*, 25, 254-264.
- Blair, J.M. (1958); "The Conglomerate Merger in Economics and Law"; *Georgetown Law Journal*, Spring, p. 679-82.
- Boyle, S.E. (1972); "Conglomerate Merger Performance: An Empirical Analysis of Nine Corporations", Washington, D.C.: Federal Trade Commission.
- Bradley, M. (1980); "Inter-firm tender offers and the market for corporate control", *Journal of Business*, 53, 345-376.
- Bradley M., Desai, A. and Kim, E.H. (1983); "The rationale behind interfirm tender offers: information or synergy", *Journal of Financial Economics*, vol. 11, 182-206.
- Gable, J.R. & Palfrey, J.P.R. (1980); "In Mueller (1980) as *ibid*".
- Galbraith, C.S. & C.H. Stiles (1984); "Merger Strategies as a Response to Bilateral Market Power", *Academy of Management Journal (AMJ)*, vol. 27, No. 3, 511-524.
- Cambis, D.A. (1999); "Development of Strategic Management Conceptual Framework for Multidisciplinary Use and Manipulation of Mergers and Acquisitions Conceptual Problems", Forthcoming Publication, Univ. of Piraeus.
- Carter, J.R. (1977); "In Search of Synergy: A Structure Performance Test", *Review of Economics and Statistics*, vol. 55, 279-89.
- Caves, R.D. (1981); "Diversification and seller concentration: evidence from change, 1963-1972", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 63, 289-293.
- Chamberlin, E.H. (1933); "The Theory of Monopolistic Competition": Cambridge, Mass., Harvard University Press. Chettergee, S. (1986): "Types of synergy and economic value: The impact of Acquisitions on merging and rival firms", *Strat. Mang. Journal*, 7, 119-139.
- Christensen, H. K. & Montgomery, L. A. (1981); "Corporate economic performance, Diversification strategy versus market structure", *Strategic Managt. Journal (SMJ)*, 2, 327-344.
- Clarke, R. Davies, S. & Waterson, M. (1984); "Profit margins and market concentration in U.K. manufacturing industry: 1970-79; *Applied Economics* 16, 57-72.
- Coase, R.H. (1937); "The nature of the firm", *Economica*, vol. 4. 386-405.

- Cosh, A. Hughes, A. and Singh, A. (1980); "The Causes and Effects of Takeovers in the U.K.: An Empirical Investigation for the late 1960s at the Microeconomic Level", in Mueller, D.C. (1980) "The Determinants and Effects of Mergers: An International Comparison", Cambridge: Oelgeschlager, Gunn and Hain, 227-70.
- Demsetz, H. (1968); "The Cost of Transacting", *Quarterly Journal of Economics*, 82.
- Demsetz, H. (1988); "Ownership, Control, and the Firm": vol. 1, New York, Basil Blackwell.
- Demsetz, H. (1973); "Industry Structure, Market Rivalry and Public policy", *Journal of Law and Economics*, April, 1-10.
- Devine, P.J. et al (1985); "An introduction to Industrial Economics", 4th edition, London, Allen & Unwin.
- Dodd, P. & Ruback, R. (1977); "Tender offers and stockholder returns: An empirical analysis", *Journal of Financial Economics*, 8, 105-137.
- Downie, J. (1958); "The Competitive Process", London, Duckworth.
- Downs, A. (1966); "Bureaucratic Structure and Decision Making", Santa Monica, California, Rand, March.
- Dunlop, J.T. (1944); "Wage determination under trade unions", New York: A.M. Kelly.
- Eckbo, B.E. (1983); "Horizontal mergers, collusion and stockholder wealth", *Journal of Financial Economics*, vol 11, pp. 241-274.
- Edwards, C.D. (1955); "Conglomerate business as a source of power" in National Bureau of Economic Research, "Business Concentration and Price Policy", Special conference Series 5, Princeton, Princeton U. Press.
- Ellert, J. (1976); "Mergers, anti-trust law enforcement and stockholder returns", *Journal of Finance*, 3, 715-732.
- Fama, E.F. (1980); "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, 288-307.
- Fama, E.F. and L. Fisher and M.C. Jensen (1969); "The adjustment of stock prices to new information": *International Econ. Review*, vol. 10, 1-21.
- Farrell, J. & Shapiro, C. (1990); "Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis": *The American Economic Review*, vol. 80, No. 1, 107-126.
- Fisher, F.M. (1990); "Industrial Organisation, Economics and the law", New York, Harvester, Wheatsheaf, 1990, 119-138.
- Fishburn, P.C., (1991); "Decision Theory: The next Theory: The Next 100 years?", *The Economic Journal*, 101, 404, 27-32.
- Fowler, K.L. & Schmidt, D.R. (1988); "Tender offers, acquisitions and subsequent performance in manufacturing firms". *AMJ*, 31, (4), 962-974.
- Galbraith, J.K. (1991); *Economics in the Century Ahead*, *The Economic Journal*, vol 101, No. 404, (January 1991), 41-46.
- George, K.D. and Silberston A. (1975); "The Causes and Effects of Mergers", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 22.

- George, K. (1975); "A note on changes in industrial concentration in the U.K.", *Economic Journal*, vol. 85, 124-8.
- Grand, R. M.; Jammine, A.P. & Thomas H. (1988); "Diversity, Diversification and Profitability among British Manufacturing Companies, 1972-84", *A.M.J.*, 31, (4), 771-801.
- Gupta, A.K. & Govindarajan, V. (1986); "Resource sharing among SBUs: Strategic antecedents and administrative implications", *Academy of Mangt Journal*, 29, 695-714.
- Hahn, F. (1991); "The Next Hundred Years", *The Economic Journal*, vol. 101, No 404 (January 1991), 47-50.
- Hall, M. and Weiss, L. (1967); "Firm size and Profitability": Review of *Econ. & Statistics*, Aug. 1967, vol. 49, 319-31.
- Hall, R.L. & Hitch, C.J.; "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, No. 2 (May 1939), 12-45.
- Hambrick, D.C. & MacMillan, J. (1985); "Efficiency of product R&D in business units: The role of strategic context", *Academy of Mangt Journal*, 28, 527-547.
- Hannah, L. (1976); "The Rise of the Corporate Economy", London, Methuen, 107-11, 203-14.
- Hannah, L. and Kay, A.J. (1977); *Concentration in Modern Industry*, London, Macmillan, ch. 3.
- Hart, P.; M.A. Utton and Walshe G. (1973); "Mergers and Concentration in British Industry", *National Institute of Econ. & Soc. Research*, Occasional Paper 26. Cambridge Univ. Press, 37, 158.
- Hicks, J.R. (1939); "Value and Capital", 1st edition, Oxford, Oxford Univ. Press.
- Hicks, J.R. (1946); "Value and Capital", 2nd edition, Oxford, Oxford Univ. Press.
- Shackle, G.L.S (1971); "The Years of High Theory", Cambridge, Cambridge Univ. Press.
- Holzman, O.R., Copeland and J. Hayyd (1975); "Income measures or conglomerate performance", *Quarterly Review of Econ. & Business*, vol. 15, 67-78.
- Hopkins, D.H. (1987); "Acquisition strategy and the Market Position of Acquiring Firms", *S.M.J.*, vol. 9, 535-547.
- Jacquemin, A. & De Jong, H. (1977); "European Industrial Organization": London, Macmillan.
- Jarnell, G. (1983); "Do Acquirers benefit from corporate acquisitions?"; Working Paper, Univ. of Chicago, Center for study of the Econ. & the State.
- Jenny, F. & Weber, P. (1980); In Mueller (1980) as *ibid*.
- Jensen, M.C. (1984); "Takeovers: Folklore and Science", *Harvard Business Review*, 62, (2), 109-121.
- Jensen, M.C. and Ruback, R.S. (1983); "The market for corporate control - the scientific evidence", *Journal of Financial Economics*, vol. 11, 3-50.
- Kaldor, N. (1934); "The Equilibrium of the Firm", *Economic Journal*, XLIV, March, 70-1.

- Kamien, M.L. & Schwartz, N.L. (1982); "Market Structure and Innovation", Cambridge, Cambridge U. Press.
- Kay, J.A. (1991); "Economics and Business", *The Economic Journal*, vol. 101, No 404, 57-63.
- Kitching, J. (1967); "Why do mergers miscarry?", *Harvard Bus. Review*, vol. 45, No. 6, 84-101.
- Knight, F.H. (1965); "Risk, Uncertainty and Profit", New York: Harper & Row, Reprint from 1921 edition.
- Kumar, M.S. (1985); "Growth Acquisition Activity and Firm Size: Evidence from the UK". *The Journal of Economics*, 33, 3, 327-338.
- Langstieg, T.C. (1978); "An application of a three-factor performance index to measure stock-holder gains from merger", *Journal of Financial Economics*, vol. 6, No. 4, Dec., 365-383.
- Lecraw, D.J. (1984); "Diversification Strategy and Performance", *Journal of Industrial Econ.*: Dec. 1984, vol. 33, 179-98.
- Lindblom, C.E. (1948); "Bargaining power in price and wage determination", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 62, pp. 396-417.
- Lintner, J. (1971); "Expectations, Mergers and Equilibrium in Purely Competitive Securities Markets", *American Econ. Review*, vol. 61, 101-111.
- Logne, D.E. & Merville, L.J. (1972); "Financial policy and market expectations", *Financial Management*, 1, 37-44.
- Lubatkin, M. & OPNeill, H. (1987); "Merger strategies and capital market risk", *Academy of Managt. Journal*, 30, 665-684.
- Lubatkin, M. & Rogers, R.C. (1989); "Diversification, systematic risk and shareholder return: a capital market extension of Rumelt's 1974 study", *Academy of Managt. Journal*, 32, 2, 454-465.
- Malatesta, P.H. (1983); "The wealth effect of merger activity and the objective functions of merging firms", *Journal of Financial Economics*, vol. 11, 155-181.
- Malatesta, P.H. and Thompson, R. (1985); "Partially anticipated events: a model of stock price reactions with application to corporate acquisitions", *Journal of Financial Econ.* vol. 237-250.
- Malliaris P.G. and Cambis D.A. (1999); "Diagnosis of Mergers and Acquisitions Conceptual Problems", Forthcoming Publication, Univ. of Piraeus.
- Mandelker, G. (1974); "Risk and return: The case of merging firms", *Journal of Financial Economics*, 1, 303-35.
- Manne, H.E. (1965); "Mergers and the market for corporate control", *Journal of Political Economy*, vol. 73, No. 2, April, 110-120.
- Markham, J.W. (1955); "Survey of the evidence and findings on mergers?", in *National Bureau of Economic Research (NBFR), Business Concentration and Price Policy, Special Conference Series 5*, Princeton, Princeton Univ. Press, (p. 143).
- Marris, R. (1964); "The Economic Theory of Managerial Capitalism", New York: The Free Press.
- Marris, R. (1972); "Why Economics needs a Theory of the Firm", *The Economic Journal*, vol. 82, 321-352.

- Marris, R. and A. Wood (1971); "The Corporate Economy", London, Macmillan.
- Marshall, A. (1909); "Elements of Economics of Industry", Fourth ed., London, Macmillan.
- McGowan, J.J. (1965); "The Effect of Alternative Antimerger Policies on the Size Distribution of Firms", Yale Economic Essays, Fall 1965, vol. 5, 423-474.
- Meeks, G. (1977), "Disappointing Marriage: A Study of the Gains from Merger", Univ. of Cambridge, Occasional Paper 51, Cambridge Univ. Press.
- Meeks, G. and Whittington, G. (1975); "Giant companies in the U.K., 1948-69", *Economic Journal*, vol. 85, 829-30.
- Meeks, G. and Whittington, G. (1975); "Giant companies in the U.K., *Economic Journal*, 85, 824-43.
- Melicher, R. and Rush, D. (1974); "Evidence on the acquisition related performance of conglomerate firms", *Journal of Finance*, vol. 29, 141-149.
- Miller, R.A. (1973); "Concentration and marginal concentration and advertising and diversity: three issues in structure-performance tests", *Industrial Organization Review*, 1(1), 15-24.
- Miller, M. & Modigliani, F. (1961); "Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares", *Journal of Business*, 34, 411-33.
- Montgomery, C.A. & Singh, H. (1984); "Diversification strategy and systematic risk", *Strategic Mangt. Journal*, 5, 181-191.
- Moody, J. (1904); "The Truth About the Trusts", 453-469.
- Moyer, R.C. & Chatfield, R. (1983); "Market power and Systematic Risk", *Journal of Econ. & Business*, 35, 123-130.
- Mueller, D.C. (1977); "The Effects of Conglomerate Mergers - A Survey of the Empirical Evidence", *Journal of Banking & Finance*, Dec., 375-420.
- Mueller, D.C. (1980); "The Determinants and Effects of Mergers", Oelgeschlager, Gunn & Horn Publ, Cambridge, Mass.
- Newbould, G. (1970); "Management and Merger Activity", Liverpool, Guthstead.
- Papandreou, A.G. (1952); "Some Basic Issues in the Theory of the Firm", in Haley, B.F. (ed), "A Survey of contemporary Economics", Homewood, Illinois, R. Irwin.
- Papandreou, A. and Wheeler, J. (1954); "Competition and Its Regulation", Englewood Cliffs, N.J.; Prentice-Hall.
- Parkinson C.N. (1914); "Big Business, Weidenfeld and Nicolson", London,
- Penrose, E. (1959); "The Theory of the Growth of the Firm", New York, John Wiley.
- Pfeffer, J. (1972); "Merger as a response to organizational interdependence", *Administrative Science Quarterly*, vol. 17, 382-394.
- Pigou, A.C. (1924); "The Economics of Welfare", London, Macmillan.
- Porter, M.E. (1987); "From competitive advantage to corporate strategy", *Harvard Business Review*, 65, (3), 43-59.

- Porter, M. (1985); "Competitive advantage", New York, Free Press.
- Porter, M.E. (1980); "Competitive Strategy", Free press, N. York.
- Prais, S.J. (1976); "The Evolution of Glant Firms in Britain", National Institute of Econ. & Social Research, Econ. Soc. Studies 30, Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1976 (ch. 1 & 7).
- Ravenscraft, D.J. and F.M. Scherer; "Mergers, Sell-offs and Economic Efficiency", The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Reinganum, M.R. and Smith, J.K. (1983); Investor Preference for large firms: new evidence on economies of size", The Journal of Ind. Econ., vol. XXXII, No. 2, 213-227.
- Rhoades, S.A. (1973); "The Effect of Diversification on Industry Profit Performance in 241 Manufacturing Industries", Review of Econ. & Stat., May 1973, vol. 55, 146-55.
- Robinson, E.A.G. (1933); "The Structure of Competitive Industry", revised ed. Chicago, 1959.
- Robinson, E.A.G. (1934); "The Problem of Management and the Size of Firms", Economic Journal, vol. XLIV, June, 240-254.
- Robinson, J. (1933); "The Economics of Imperfect Competition", London, Macmillan.
- Roll, R. (1984); "The hubris hypothesis of corporate takeovers", Working Paper 14-83, Graduate School of Management, UCLA.
- Ross, N.S. (1952-53); "Management and the Size of the Firm", Review of Economic Studies XIX, 148-54.
- Ruback, R.S. (1983); "Assessing Competition in the Market for corporate acquisitions", Journal of Financial Economics, vol. 11, 141-153.
- Ruback, R.S. (1983); "Competition on the acquisition market", Journal of Financial Economics, 11, 141-153.
- Rumelt, R.P. (1974); "Strategy, Structure and Economic Performance", Harvard Business School, Boston, MA.
- Rumelt, R.P. (1977); "Diversity and Profitability", Paper 51, Managerial Studies Center, Graduate School of Mngmt, Univ. of California, LA.
- Rumelt, R. (1986); "Strategy, Structure and Economic Performance", (rev. ed), Boston, Harvard Business School Press.
- Salter, M. and W.A. Weinhold (1979); "Diversification through Acquisition: Strategies for Creating Economic Value", Free Press, New York.
- Scherer F.M. (1986); "On the current state of knowledge in Industrial Organization", in Sheperd, W.G & H.W. de Jong (1986) "Mainstreams in Industrial organization - Book I", Hingham, MA, Kluwer Academic Publishers.
- Schumpeter, J.A. (1939), "Business Cycles", vol. I, New York, McGraw Hill, 400-436.
- Servan, J. & Schreiber, J. (1967); "Le Defi American", Paris, Densel.
- Shelton, L.M. (1988); "Strategic Business Fits and Corporate Acquisition: Empirical Evidence", S.M.J. vol. 9, 279-287.
- Shepherd, W.G. (1970); "Market Power and Economic Welfare", Random House, N. York.



- Shepherd, W.G. (1984); "Contestability vs Competition", *American Economic Review*, September, 572-587.
- Shraffa, P. (1926); "The laws at returns under competitive conditions", *Economic Journal*, vol. 36, December, pp. 535-50.
- Singh, A. & Montgomery (1987); "Corporate acquisition strategies and economic performance", *Strategic Mangr. Journal*, vol. 8, 377-386.
- Smyth, D.; Boyes, W. & Peseau, D. (1975); "Size, Growth, Profits and Executive Compensation in Large Corporation", London, Fower.
- Steiner, P.O. (1975); "Mergers: Motives, Effects, Policies", Univ. of Michigan Press, Ann Arbor, MI. Stewar, J.F.; Harris, R.S. and Carleton, W.T. (1984); "The Role or Market Structure in Merger Behaviour", *The Journal of Industrial Economics*, vol. 32, No. 3, 293-312.
- Stigler, G.J. (1950); "Monopoly and Oligopoly by Merger", *American Economic Review*, Papers and Proceedings 40, No. 2, May, 23-34.
- Stigler, G. (1968); "The Organization of industry", Richard D. Irwin, Homewood, Illinois.
- Teece, D.J. (1982); "Towards an economic theory of the multiproduct firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, 39-63.
- Teece, D.J. (1980); "Economies of scope and the scope of the enterprise", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, pp. 223-247.
- Thompson, J.D. (1967); "Organizations in action", Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Thorelli, H.B. (1955); "The Federal Antitrust Policy, Origin of an American Tradition", John Hopkins Press, 280-290.
- Trautwein, F. (1990); "Merger Motives and Merger Prescriptions", *Strategic Mangt. Journal*, vol. 11, 283-295.
- Turner, D.F. (1965); "Conglomerate Mergers and Section 7 of the Clayton Act", *Harvard Law Review*, vol. 78, 1313-95.
- Utton, M.A. (1974); "On measuring the effects of industrial mergers", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 21, 47-53.
- Wernerfelt, B. (1984); "A resource-based view of the firm", *S.M.J.*, vol. 5, 171-180.
- Weston, J.F. (1953); "The Role of Mergers in the Growth of Large Firms", Berkeley, California University Press.
- Weston, J.F. (1970); "The nature and significance of Conglomerate forms", *St. John's Law Review*, Spec. edition, vol. 44, 66-80.
- Weston, J.F. and Mashinghka, S.K. (1971); "Tents of the Efficiency Performance in Conglomerate Firms", *Journal of Finance*, vol. 26, 919-36.
- Whittington, G. (1972); "Changes in the top 100 quoted manufacturing companies in the UK, 1948-1968", *Journal of Industrial Econ.* vol. 21, 31-2.
- Whittington, G. (1980); "The Profitability and Size of the UK Companies, 1960-74", *Journal or Industrial Economics*, 28, 4, 335-52.
- Williamson, O.E. (1977); "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *American Economic Review*, 61(2) May, 112-123.

- Williamson, O.E. (1970); "Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Forms on Enterprise Behavior", Englewood Cliffs, N. Jersey, Prentice-Hall.
- Williamson, O.E. (1975); "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", New York: Free Press, 1975.
- Williamson, O.E. (1981); "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature*, vol. XIX, December, 1537-1568.
- Williamson, O.E. (1986); "Economic Organization Firms, Markets and Policy Control", Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.
- Williamson, O.E. (1964); "The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm", Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Williamson, O. (1968); Economies as an anti-trust defense: the welfare tradeoffs; *American Economic Review*, vol. 58. 18-36.
- Yip, G.S. (1982); "Diversification entry: internal development versus acquisitions", *S.M. Journal*, No. 6, 331-345.

Η.Γ. Καπαρελιώτης\*

---

## Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΩΝΥΜΙΑΣ

---

Στη διεθνή βιβλιογραφία που παρουσιάζεται η εξέλιξη του μάρκετινγκ (Kotler 1998, Aaker 1991) είναι σαφής η κατεύθυνση και η έμφαση στη διοίκηση επωνυμιών. Η διοικητική επωνυμιών δεν ξεκίνησε όμως τις τελευταίες δεκαετίες. Η έμφαση στο επώνυμο προϊόν προϋπήρχε από τις πρώτες λειτουργίες εμπορίου (Malaval 1998) αλλά έδειξε δυναμική αγοράς τις τελευταίες δεκαετίες με φροντίδα, προσπάθεια αλλά και μελέτη για την επίτευξη άμεσων και έμμεσων στόχων που συνδέονται με την επωνυμία. Η επωνυμία λοιπόν σε σχέση με το μάρκετινγκ έχει μια μακρά ιστορία, η οποία είναι σημαντική σε πολλά επίπεδα. Η ιστορία του τρόπου διοίκησης των επωνυμιών ή διαμόρφωσής τους υπογραμμίζεται από τη σύγχρονη βιβλιογραφία ως ιδιαίτερα σημαντική (Keller 1991, Murphy 1990), δείχνοντας τόσο τη διαχρονική της εξέλιξη από τις πρώτες μορφές ύπαρξης του εμπορίου, όσο και τη σαφή εξαρτημένη σχέση της από τον κοινωνικό και γενικότερα μακροπεριβαλλοντικό περίγυρο.

Σκοπός της μελέτης της ιστορικής εξέλιξης της επωνυμίας είναι να παρουσιάσει τη διαμόρφωσή της μέσα από υποδείγματα που δείχνουν σαφή προσανατολισμό σ' αυτό που σήμερα ονομάζουμε χρηματοοικονομική αξία επωνυμίας (brand equity). Οι διαφορές και ομοιότητες μεταξύ των υποδειγμάτων που παρουσιάζονται είναι δυνατόν να δώσουν σαφείς συσχετισμούς με το ορθό και ενδεδειγμένο πλαίσιο στο οποίο πρέπει να κατευθύνονται οι επώνυμες στρατηγικές (Karferer 1989, 1991). Η σημαντικότερη όμως διάσταση που παρουσιάζεται είναι ο διαχωρισμός μεταξύ Αμερικάνικης και Ευρωπαϊκής σχολής διοίκησης της επωνυμίας. Ο διαχω-

---

\* Υποψήφιος Διδάκτορας Ο.Π.Α.

ρισμός αυτός οφείλεται στις διαφορετικές προσεγγίσεις ως προς την αντίληψη για τη διοίκηση αλλά και χρηματοοικονομική αποτίμηση της αξίας της επωνυμίας (Aaker & Biel 1993, Chernatony 1998)

## Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΕΠΩΝΥΜΗΣ ΥΠΑΡΞΗΣ

Πέντε χιλιάδες χρόνια πριν από τη γέννηση του Ιησού διακριτικά προέλευσης ήταν χαραγμένα πάνω στα κεραμικά. Αυτά τα διακριτικά σημάδια στόχευαν να διακρίνουν τον ιδιοκτήτη των προϊόντων αυτών παρά τον κατασκευαστή. Η πρώτη αποδεδειγμένη χρήση της επωνυμίας εστιάζεται στη Ρωμαϊκή Γαλατική περίοδο. Η συγκέντρωση όλων των κατασκευών κεραμικών γίνεται σε φούρνους μαζικής μορφής και για χρονική περίοδο δυο εβδομάδων. Καθώς η πρακτική επέβαλλε να συγκεντρώνονται τουλάχιστον είκοσι κεραμικά για να γεμίσει ο φούρνος, θα έπρεπε να υπάρχουν διακριτικά για να γίνουν αντιληπτά τα κεραμικά του κάθε κατασκευαστή μετά το ψήσιμο. Οι επωνυμίες αυτές ήταν αρχικά που συμβόλιζαν το όνομα του κατασκευαστή, που αποτελούσαν και το πρώτο ιστορικό λογότυπο (Sudharshan 1995). Σχεδόν όλα τα ευρήματα τέτοιου είδους έχουν στο εσωτερικό τους μια στάμπα τέτοιας μορφής. Τα ονόματα των κατασκευαστών είναι λατινικής γραφής και προέλευσης, ή ελληνικής.

Η έννοια της επωνυμίας καθώς και η ετυμολογική της προέλευση προέρχονται από τη γερμανική γλώσσα. Η επωνυμία, όπως άλλωστε είναι γνωστή στην αγορά ως μάρκα, προέρχεται από τη γερμανική λέξη *marka* που σημαίνει σημάδι. Αντίθετα η λέξη *brand*, όπως άλλωστε παρουσιάζεται και στη βιβλιογραφία, προέρχεται από το γλωσσικό δάνειο γαλλικής προέλευσης *brandon*, σημάδι από καυτό σίδηρο, που είχε σκοπό να διαχωρίζει και να γνωστοποιεί τον ιδιοκτήτη των ζώων.

Οι έννοιες της προέλευσης και της διαφοροποίησης παρουσιάζονται από τις αρχές της ύπαρξης του όρου επωνυμία και απευθύνονται κυρίως σε επαγγελματίες. Κατά την αρχαιότητα δεν είναι δυνατόν να πούμε με βεβαιότητα ότι η επωνυμία του κατασκευαστή έχει σαν στόχο τον τελικό καταναλωτή. Η διαδρομή της επωνυμίας δε σταματά όμως εδώ. Στη Γαλλία ανάλογα με τις χρονικές περιόδους της ιστορίας, που επιτρέπουν ή όχι, μεγάλη παραγωγή αγαθών, ο όρος αλλά και γενικότερα η έννοια του επώνυμου προϊόντος διαφοροποιείται (Malaval 1998).

## Η ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η ιστορική πραγματικότητα ξεκινά να επιβάλλει πλέον την ανάγκη για την ύπαρξη επώνυμων προϊόντων. Η επωνυμία δεν είναι απλά υποδηλωτική κατασκευαστή αλλά και συνώνυμη της ποιότητας, της περιοχής προέλευσης και του τρόπου κατασκευής της.

Η επωνυμία περνά σημαντικές διαδοχικές φάσεις που άπτονται ενός μακροπεριβάλλοντος το οποίο είναι έντονα μεταβαλλόμενο και ιδιαίτερα σημαντικό για όλες τις μορφές της κοινωνικής ζωής και δράσης καταναλωτών και κατασκευαστών. Η Γαλλική επανάσταση αλλάζει για παράδειγμα το εμπόριο, ενώ ταυτόχρονα αλλάζουν και οι νόμοι, που γίνονται ευνοϊκότεροι για τους βιοτέχνες. Αυτή είναι άλλωστε και η αιτία της δημιουργίας των συντεχνιών της εποχής εκείνης που σκοπεύουν να παράσχουν επώνυμα προϊόντα ακόμα και στο επίπεδο της διανομής. Ο καταμερισμός της εργασίας γίνεται στο επίπεδο των παραγωγών που κατασκευάζουν και στο επίπεδο των εμπόρων που διανέμουν. Η έμμεση πώληση σιγά-σιγά αντικαθιστά την άμεση του κατασκευαστή στον τελικό καταναλωτή. Οι κατασκευαστές χάνουν την επαφή που είχαν με τον πελάτη, όταν αυτοί ήταν βιοτέχνες. Η επωνυμία εξελίσσεται με βάση τη βιομηχανική παραγωγή και τη διάδοση νέων τεχνικών και τεχνολογιών σε όλα τα επίπεδα. Η πορσελάνη Limoges είναι από παράδειγμα της εξέλιξης αυτής τόσο σε επίπεδο επωνυμίας όσο και κατασκευής. Κατά το 19ο αιώνα η επωνυμία παρουσιάζεται με τη σημερινή μορφή της βιομηχανικής ιδιοκτησίας προστατευόμενη από το νόμο. Η χρήση της είναι απαραίτητη για τη δομή και οργάνωση της αγοράς της βιομηχανικής παραγωγής, προκειμένου να υπάρξουν διαχωριστικά σημάδια, που θα επέτρεπαν να γίνουν αναγνωρίσιμα τα προϊόντα στο πλατύ κοινό (Laggard & Michard 1991).

Την πρακτική του επώνυμου προϊόντος ξεκινούν να υιοθετήσουν οι βιομηχανίες κλωστοϋφαντουργίας και χημικών προϊόντων οι οποίες προχωρούν στη νομική κατοχύρωση των επωνυμιών τους, μερικές από τις οποίες υπάρχουν ως σήμερα. Πίσω από το γενικό τίτλο επωνυμία είναι δυνατόν να διακρίνουμε μια γκάμα πολλών συνόλων ανεξάρτητων επωνυμιών ή συμπληρωματικών συνδεδεμένων με το είδος των προϊόντων. Στον 20ό πια αιώνα η χρήση διακριτικών σημείων έγινε εντονότατη. Η ανάγκη αυτή προέκυψε κυρίως λόγω της πληθώρας προϊόντων και της ποιότητάς τους, που θα έπρεπε να διακρίνονται ανάλογα με την περίπτωση. Οι επωνυμίες προϊόντων και τα διακριτικά ονόματα συνήθως εξασφαλίζουν τη μοναδική ποιότητα των προϊόντων αυτών. Ο

παραγωγός κερδίζει δίνοντας στην αγορά προϊόντα πρώτης ποιότητας, μεταφέροντας την ποιοτική αυτή ταυτότητα στις υπηρεσίες ή τα προϊόντα τα οποία παρέχει (Malaval 1998). Η Αμερικάνικη σχολή της διοίκησης επωνυμίας αναγνωρίζεται σήμερα ως η καθαρά ιστορική πηγή (Low & Fullerton 1994). Αξίζει να τονίσουμε το σημαντικό κενό που παρουσιάζεται στο ιστορικό αυτό τμήμα της εξέλιξης της επωνυμίας αλλά και γενικότερα του εμπορίου. Ουσιαστικά το κενό έχει τις ρίζες του στο γεγονός ότι κανείς ως τώρα δε θεώρησε την παράμετρο της ιστορικής εξέλιξης της αξίας επωνυμίας, ως ιδιαίτερα σημαντική για την αξία επωνυμίας. Αντίληψη τελειώς εσφαλμένη, αφού οι επιρροές του μακροπεριβάλλοντος καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό τις περαιτέρω εξελίξεις σε όλα τα επίπεδα. Συνοπτικά θα λέγαμε ότι η ιστορική προσέγγιση της επωνυμίας προσφέρει:

1. Κατανόηση του μακροπεριβάλλοντος στο οποίο εξελίχθηκε η επωνυμία και των αναγκών που επέβαλλαν την εξέλιξή της.
2. Σύνδεση ανάγκης για επώνυμα προϊόντα σε συνδυασμό με αλλαγές εμπορίου, σύνθεσής του, διαμόρφωσής του κ.λπ.
3. Θεμελίωση των στρατηγικών-πρακτικών σε μικρο και μακρο περιβάλλον που προτείνονται μέσα από τη βιβλιογραφία. Είναι σαφές ότι η ελληνική πραγματικότητα θα πρέπει να εστιάσει στον τομέα αυτό με ιδιαίτερη έμφαση.
4. Αναζήτηση ερευνητικού πεδίου στον Ελλαδικό χώρο και συνδυασμό πρακτικών που φαίνονται παγκόσμιες, χωρίς ουσιαστικά να είναι και άπτονται της ιστορικής εξέλιξης της επωνυμίας.

## Η ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΣΤΙΣ Η.Π.Α.

Η εμφάνιση των επώνυμων προϊόντων γίνεται στις Η.Π.Α. γύρω στα 1870. Βέβαια οι επωνυμίες υπήρχαν από την εποχή εκείνη με τη μορφή πατεντών για φαρμακευτικά προϊόντα ή προϊόντα καπνού, τα οποία ήταν τοπικής ή περιφερειακής διανομής. Η έννοια της επωνυμίας όσο παλιά κι εάν είναι φαίνεται στον 20ό αιώνα να παραμένει ακόμα πεδίο νεωτερισμού (Strasser 1989). Κατά τη διάρκεια πολλών δεκαετιών τα επώνυμα προϊόντα θα ξεκινήσουν να γίνονται γνωστά στο Αμερικάνικο κοινό. Ο λόγος είναι ότι πολλοί από τους επιχειρηματίες εκδήλωσαν επιθετικές και φιλόδοξες στρατηγικές μετά το Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο, οι οποίες ήταν μια μοναδική ευκαιρία για την επιχειρησιακή ανάπτυξη. Οι δυνατότητες των επωνυμιών την εποχή εκείνη ήταν ιδιαίτερα σημαντικές και άξιες να μελετηθούν συνοπτικά. Ας τις δούμε αναλυτικότερα με ιδιαίτερη έμφαση στο μακροπεριβάλλον (Tedlow 1990).

1. Βελτιώσεις στις μεταφορές και τις επικοινωνίες, που οδήγησαν εθνικούς και περιφερειακούς διανομείς στον ευκολότερο διαμετακομισμό των προϊόντων τους. Υψίστης σημασίας ήταν και η βελτίωση του σιδηροδρομικού δικτύου και η ανάπτυξη των ταχυδρομικών υπηρεσιών και άλλων υπηρεσιών επικοινωνίας που ανέπτυξαν τόσο την εμπορική όσο και την καταναλωτική επικοινωνία.
2. Οι βελτιώσεις που ανέκυψαν στις παραγωγικές διαδικασίες βοήθησαν στην παραγωγή μεγάλων ποσοτήτων με συνεχείς ποιοτικές βελτιώσεις. Η παραγωγή αυξάνεται από βιομηχανία σε βιομηχανία.
3. Η βελτίωση στη συσκευασία των προϊόντων είχε σαν αποτέλεσμα την παραγωγή προϊόντων, που στην αγορά παρουσιάζονταν με το όνομα του παραγωγού. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα αποτελούν η βελτίωση της συσκευασίας των snacks (1899) και της οδοντόπαστας (1890).
4. Σημαντικές και πρωτοπόρες θα χαρακτηρίζαμε τις αλλαγές του νομοθετικού πλαισίου που κατοχύρωναν την προστασία της πατέντας, στοιχείο κλειδί για την προϊοντική ταυτότητα.
5. Η Διαφημιστική εκστρατεία έγινε πιο προσιτή στους ανθρώπους των επιχειρήσεων. Σιγά-σιγά η διαφημιστική εκστρατεία άρχισε να γίνεται αντικείμενο πώλησης από εξειδικευμένα άτομα (πωλητές διαφήμισης).
6. Οι επωνυμίες άρχισαν τη διαφημιστική τους εκστρατεία μέσω των περιοδικών και εφημερίδων και κυρίως αυτών με τη μεγαλύτερη κυκλοφορία. Τα έσοδα των οχημάτων αυτών αυξήθηκαν, αλλά παράλληλα οι διαφημιζόμενοι άρχισαν να αποκτούν εμπιστοσύνη στα μέσα αυτά για να διαφημίσουν τα προϊόντα τους.
7. Νέοι θεσμοί λιανεμπορίου, όπως τα πολυκαταστήματα και οι οίκοι που δέχονταν ταχυδρομικές παραγγελίες, έκαναν την αγοραστική συμπεριφορά πιο προσιτή στην έννοια που της δίνουμε σήμερα και εξοικείωσαν την Αμερικάνικη κοινωνία στο σύνολό της.
8. Η ανεπτυγμένη βιομηχανοποίηση και αστικοποίηση μεγάλωσε τα εισοδήματα των Αμερικάνων. Η αγορά πραγμάτων της καθημερινότητας έγινε τρόπος ζωής. Τα μη επώνυμα προϊόντα κατάντησαν μικρής αξίας και χαμηλής ποιότητας. Η ποικιλία των προσφερόμενων προϊόντων ήταν μεγάλη και συνδυάζονταν με την άγνωστη ποιότητα. Το 1906 η Colgate παρήγαγε 160 διαφορετικά είδη σαπουνιού, 625 ποικιλίες αρώματος και 2.500 άλλα προϊόντα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η πώληση

των προϊόντων αυτών σε αντιπροσώπους και η διάθεσή τους στη συνέχεια σε λιανέμπορους. Τα προϊόντα αυτά ήταν εποχιακά διανεμόμενα, ασθενώς προωθούμενα και μη ξεκάθαρης ταυτότητας για το καταναλωτικό κοινό (Aaker 1991).

Σε γενικές γραμμές το περιβάλλον φάνηκε να ευνοεί την ανάπτυξη με έμφαση στην ποιότητα, η οποία παρουσιάστηκε με μεγάλες διαφημιστικές εκστρατείες που θα γνωστοποιούσαν στους καταναλωτές τα νέα προϊόντα, που, όπως αναφέρθηκε, ξεκίνησαν ήδη από το 1870 με επιχειρήσεις ηγέτες. Ανάμεσα στους ηγέτες ήταν εκκεντρικοί εφευρέτες-επιχειρηματίες όπως ο Gillette. Τέτοιες επιχειρήσεις δημιουργήθηκαν κατά την περίοδο των μεγάλων συγχωνεύσεων μεταξύ 1880-1890, όπως η Quaker Oats. Η διαφορά πια στην προσπάθεια χτισίματος επωνυμίας από τις προηγούμενες περιόδους ήταν, ότι η διοίκηση προϊόντος έγινε από ιδιοκτήτες και υψηλόβαθμα στελέχη επιχειρήσεων. Αν λάβουμε υπόψη μας τη νέα κατάσταση που δημιουργήθηκε με την έμφαση που έδωσαν οι εταιρίες, η υιοθέτηση της στρατηγικής αυτής ανάπτυξης δε θα πρέπει να μας εκπλήσσει. Η Coca-Cola έγινε ισχυρή εθνική επωνυμία, γιατί ο Asa Candler ιδιοκτήτης και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας από το 1891 μέχρι το 1916 εφήρμοσε ένα πολύ αυστηρό σύστημα προκειμένου να διανείμει τα προϊόντα σε εθνικό επίπεδο. Σε εταιρικό επίπεδο επέλεξε μεθόδους προώθησης και διαφημιστική εταιρία. Έτσι για τους καταναλωτές τα επώνυμα προϊόντα που τους παρείχε είχαν ξεκάθαρη ταυτότητα. Η διακριτική τους μάλιστα ετικέτα τα έκανε ευδιάκριτα από μακριά. Πολύ σημαντικός ήταν και ο τρόπος προώθησής τους που είχε τρεις μορφές: διαφημιστικές εκστρατείες σε εθνικό, περιφερειακό αλλά και τοπικό επίπεδο. Η σημαντικότερη όμως διάσταση της πρακτικής αυτής προέρχεται από το γεγονός ότι η σχέση μεταξύ καταναλωτών και πελατών ήταν άμεση, αφού οι καταναλωτές εξέφραζαν τη γνώμη τους σε αυτούς που τους προμήθευαν τα προϊόντα επωνυμίας (H. J. Heinz 1844-1919).

Πρωθώντας τα προϊόντα τους οι ίδιοι οι κατασκευαστές ήταν υπεύθυνοι γι' αυτά και ανελάμβαναν οποιοδήποτε ρίσκο. Το κλισέ αυτό λείπει στις μέρες μας από τη διοίκηση προϊόντων. Οι επωνυμίες παρά τη θερμή υποδοχή τους από το μακροπεριβάλλον είχαν να αντιμετωπίσουν αντιστάσεις διαφορετικών προελεύσεων. Η έμφαση στην επωνυμία ήταν μέρος της ριζικής αλλαγής των τάσεων του μάρκετινγκ. Όπως κάθε αλλαγή, έτσι κι αυτή είχε τις αντιδράσεις της, που ήταν ιδιαίτερα σημαντικές για τη διοίκηση προϊόντος.

Αξιοσημείωτο βέβαια είναι το γεγονός ότι η αγορά και διοίκηση καταναλωτικών αγαθών από κατασκευαστές προϊόντων κυρίως



εθνικών αλλά και τοπικών ήταν μια αρκετά δύσκολη διαδικασία, ώσπου να ολοκληρωθεί. Το μεγάλο μέγεθός της έγκειται κυρίως στο γεγονός ότι τα επώνυμα προϊόντα αποτέλεσαν τον σημαντικότερο παράγοντα ανάπτυξης εθνικών οικονομιών. Σαν βασικότερες αιτίες αυτής της ανάπτυξης θα αναγνωρίζαμε:

1. Τις ομοιότητες τμηματοποίησης για την προώθηση των προϊόντων αυτών
2. Την έμφαση στις καταναλωτικές προτιμήσεις, τις οποίες οι διοικητές προϊόντων άρχισαν να αξιοποιούν για τη συνεχή βελτίωση της παρουσίας των επωνυμιών τους στην αγορά.

Οι δυσκολίες στην περίπτωση αυτή προσδιορίζονται στο γεγονός ότι σε κάθε επιχειρησιακό βήμα και στο επίπεδο του καναλιού διανομής απαιτείται εξαιρετική προσπάθεια, ώστε να καμφθούν οι αντιδράσεις που συνδέονται με τις αλλαγές. Επιπλέον υπάρχουν σημαντικές προκλήσεις για τις επωνυμίες, λόγω της αρχής μαχών επωνυμιών και νέων μορφών προϊόντων, που άρχισαν να παρουσιάζονται στην Αμερικανική αγορά. Τέτοια προϊόντα είναι τα λευκά προϊόντα. Η ιστορική ανάπτυξη της διοίκησης προϊόντος στις Η.Π.Α. περιλαμβάνει τέσσερις περιόδους.

## Η ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1870-1900

Η πρώτη χρονική περίοδος γύρω στα 1870 μέχρι τις αρχές του 1900 προσδιορίζεται από επιχειρηματίες με δικές τους κατασκευές προϊόντων και με διοικητές που ανέπτυξαν σημαντικό όγκο επιτυχημένων εθνικών καταναλωτικών προϊόντων. Αναφερόμαστε στην περίπτωση εκείνη, όπου η χώρα ουσιαστικά παρουσιάζεται στις διαφορετικές αγορές με βάση την εθνική της ταυτότητα και τον εθνικό κορμό προϊόντων της. Πίσω από αυτή την ολοκλήρωση υπάρχουν πολλές βελτιώσεις στην ποιότητα του προϊόντος, έμφαση στη διαφήμισή των προϊόντων αυτού και δημιουργία στενών δεσμών μεταξύ των διανομέων.

Η δυναμική ηγεσία επωνυμιών προϊόντων στην αγορά εμφανίστηκε κατά τη δεύτερη χρονική περίοδο από το 1915-1929 στο μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων. Κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής υπάρχουσες επωνυμίες γνωρίζουν καλλίτερες μορφές διοίκησης και νέες ήρθαν στην επιφάνεια.

Οι νέες αυτές επωνυμίες αποδείχθηκαν λειτουργικά χρήσιμες σε διοικητές προϊόντων μικρομεσαίων επιχειρήσεων που συχνά συνεργάζονταν με διαφημιστικά πρακτορεία σε στρατηγικό επίπεδο και σε επίπεδο προώθησης προϊόντων. Η συνεργασία μεταξύ των

διοικητών αυτών ήταν καθοριστική για την επιτυχία της παρουσίας της επωνυμίας στην αγορά.

## **Η ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1930-1949**

Παρόλη τη μεγάλη αλλαγή του περιβάλλοντος κατά το Β΄ παγκόσμιο πόλεμο οι περισσότερες μέθοδοι διοίκησης επωνυμίας κατά τη διάρκεια της τρίτης περιόδου (1930-1949) φάνηκαν ικανοποιητικές. Οι πρώτοι διοικητές προϊόντος μπήκαν στην Procter & Gamble, χωρίς όμως να υπάρξει ιδιαίτερα μεγάλη ανταπόκριση για το έργο που προσέφεραν. Κατά την περίοδο αυτή αλλά και την επόμενη μια μεγάλη μάζα εταιριών καταναλωτικών προϊόντων αποφάσισε την υιοθέτηση της δομής με διοικητές προϊόντων. Αυτοί αντιμετώπισαν σημαντικές προκλήσεις στην επιτέλεση του έργου τους, κυρίως στην αμερικάνικη αγορά (τα λευκά προϊόντα). Ακόμη και απειλές που έχουν κυρίως να κάνουν με έμφαση στην ποιότητα ενισχύοντας έτσι καταναλωτικές συμπεριφορές και πρακτικές επιχειρησιακού κέρδους, όπως η καταναλωτική πιστότητα. Η διοίκηση επωνυμίας σε εταιρίες μάρκετινγκ εξελίχθηκε, άλλαξε και έγινε αποδεκτή με μια συνεχή προσπάθεια να αποφευχθεί η αρνητική διάσταση που ήταν δυνατόν να προξενήσουν οι ξαφνικές αλλαγές και η αποδοχή τους. Οι αλλαγές αυτές σύμφωνα με το Savitt (1984) περιλαμβάνουν τις αλλαγές και στη διανομή σε συνδυασμό με το Fullerton (1988) που δίνει έμφαση στην πρακτική του μάρκετινγκ. Η εξέλιξη της διοίκησης προϊόντος επηρεάστηκε έντονα από αλλαγές στις επιχειρήσεις και το περιβάλλον μάρκετινγκ σε μικρο- και μακρο- επίπεδο κυρίως με αλλαγές οργανωτικών δομών και μορφές διοικητών.

## **Η ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1950-1980**

Παρόλο που μερικές επιχειρήσεις υιοθέτησαν συστήματα διοίκησης επωνυμιών, που ήταν της μόδας στη δεκαετία 50-60, δόθηκε η εντύπωση ότι οι διοικητές προϊόντος ήρθαν για να ενισχύσουν τη φιλοσοφία του μάρκετινγκ. Γιατί αξίζει να σημειωθεί ότι η δομή αυτή ταίριαζε αρκετά και προσαρμοζόταν εύκολα με τις ανάγκες κάθε επιχείρησης. Προβλήματα που ανέκυψαν έδειξαν ότι κάτι τέτοιο ήταν αυταπάτη. Πολλές κριτικές ανέκυψαν για τη λειτουργία διαχείρισης επωνυμίας τονίζοντας το βραχυπρόθεσμο χαρακτήρα της εργασίας των διοικητών προϊόντων, καθώς επίσης και την έμφαση στο μικροπεριβάλλον και κατά συνέπεια στα

ουσιώδη στοιχεία για τις επιχειρήσεις προκάλεσαν όμως παράλληλα ερωτηματικά για την επιχειρηματικότητα, που στοχεύει στην αιεφόρο ανάπτυξη, το ιδανικό των σημερινών επιχειρήσεων. Το ερωτηματικό βέβαια που προκύπτει είναι, εάν ένα σύστημα που ξεκίνησε έναν αιώνα πριν είναι δυνατόν να ισχύει σήμερα και να εφαρμοστεί στο μέλλον. Η απάντηση είναι ότι αυτό εξαρτάται από τη δραστηριοποίηση της επιχειρηματικής πρακτικής η οποία πρέπει να γίνει έμφυτη στους σημερινούς διοικητές προϊόντος (G. Low-R. Fullerton 1994).

## Η ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1980–ΣΗΜΕΡΑ

Η ουσιαστική βελτίωση στις στρατηγικές μάρκετινγκ επώνυμων κυρίως προϊόντων που επήλθε ήταν ιδιαίτερης σημασίας για την εξέλιξη της διοικητικής μάρκετινγκ. Οι επωνυμίες προϊόντων αλλά και υπηρεσιών κατάφεραν να δημιουργήσουν μια σαφέστερη και πληρέστερη εικόνα για τις περιπτώσεις αυτές. Η διοικητική μάρκετινγκ με την έμφαση που δόθηκε στην επωνυμία κατάφερε να οριοθετήσει νέες μορφές για τις δραστηριότητες μάρκετινγκ αλλά και να τις διαφοροποιήσει σε σχέση με τις γνωστές ως τώρα πρακτικές. Οι σημαντικότεροι άξονες διαφοροποίησης αλλά και σημασίας θα μπορούσαν να συνοψιστούν στα παρακάτω:

1. Οι επωνυμίες έχουν δικό τους μερίδιο αγοράς στις δραστηριότητες μάρκετινγκ. Η επώνυμη πολιτική απαιτεί προϋπολογισμούς αλλά και γενικότερα ενέργειες μάρκετινγκ, που θα ξεφεύγουν από τις κλασσικές και μαζικές.
2. Οδηγούμαστε πλέον σε μορφές διοικητικής μάρκετινγκ, οι οποίες δίνουν έμφαση στον πελάτη-καταναλωτή αλλά και στην επιχειρησιακή εικόνα. Η επωνυμία αντικατοπτρίζει πλέον όλες εκείνες τις στρατηγικές που ακολουθεί η εταιρία για όλα τα τμήματα της επιχείρησης.
3. Η έμφαση στη διοικητική επωνυμίας δίνει μια άλλη διάσταση στην αξία της επωνυμίας, την χρηματοοικονομική αξία η οποία εξαρτάται από τη γενικότερη παρουσία της επιχείρησης στην αγορά αλλά και στο χρηματιστήριο.
4. Όλα τα τμήματα της επιχείρησης με άξονα την αξία της επωνυμίας οδηγούνται σε μια σταυροειδή λειτουργία (cross functional teamwork). Η σύγχρονη διοικητική των επιχειρήσεων με βάση την κατεύθυνση αυτή βοηθείται στην επίλυση προβλημάτων
5. Το μάρκετινγκ διαφοροποιείται από αυτό που ως τώρα γνώριζε ο απλός εσωτερικός και εξωτερικός πελάτης. Αναφερόμαστε

πλέον στη διοικητική μάρκετινγκ που δεν ενδιαφέρεται απλά και μόνο για την αύξηση των πωλήσεων και για να αντλήσει κονδύλια από το τμήμα χρηματοοικονομικής, αλλά για μια γενικότερη διοικητική που στοχεύει στην ανάπτυξη και βελτίωση της προϊοντικής σε συνάρτηση με την εταιρική ταυτότητα.

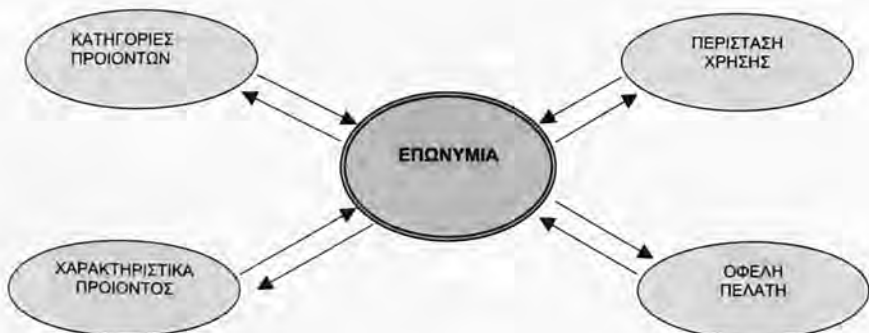
Η επωνυμία μέσα από την εξέλιξή της κάνει φανερή τη σημασία της για τη σύγχρονη πραγματικότητα του επιχειρηματικού κόσμου. Η ιστορική διάσταση των πραγμάτων ήταν άλλωστε κι αυτή που οδήγησε σε μια σαφέστερη κατανόηση του ρόλου του μάρκετινγκ από τους εργαζόμενους στις επιχειρήσεις. Σημαντική ήταν και η αλλαγή των δομών των τμημάτων μάρκετινγκ, που σύντομα κατανόησαν τη σημασία της αξίας της επωνυμίας. Γι αυτό η διοικητική επωνυμίας προσανατολίζεται στη σημασία της αξίας της επωνυμίας και της προϊοντικής εικόνας. Τα πρώτα βήματα του προσανατολισμού αυτού βρίσκουν τον επιστημονικό αλλά και τον κόσμο της πρακτικής σε σύγχυση σχετικά με τις διαφορές και τις ομοιότητες των δυο αυτών εννοιών.

Το βασικό υπόδειγμα (σχ. 1) που αναπτύχθηκε κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1980 δείχνει σαφή προσανατολισμό προς τον καθορισμό της έννοιας της προϊοντικής εικόνας και τον χαρακτηριστικών κάθε μορφής που μπορούμε να πούμε ότι αποτελούν μέρος της επωνυμίας (σχήμα 2).

Η αξία της επωνυμίας φθάνει πλέον στις μέρες μας να διαμορφώσει μια άλλη άποψη και διάσταση που οδηγεί σε επωνυμίες και χαρτοφυλάκια προϊόντων ιδιαίτερης αξίας και σημασίας. Κατά την περίοδο που εξετάζουμε αναπτύσσονται οι βασικές μεταβλητές των υποδειγμάτων που τελικά θα οδηγήσουν την επόμενη δεκαετία

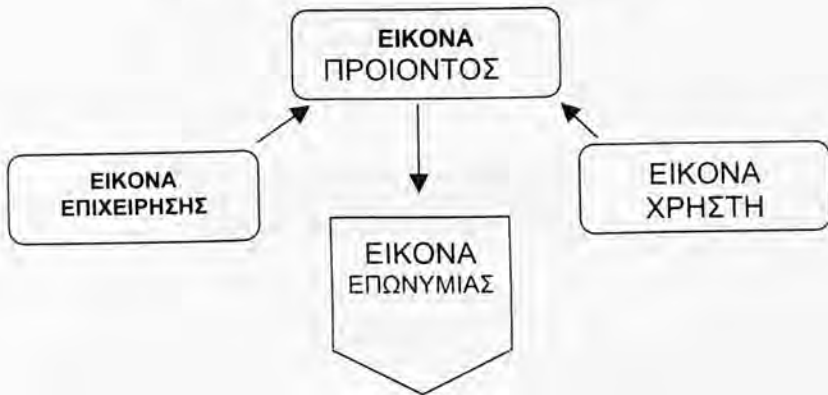
### ΣΧΗΜΑ 1.

*Προϊοντική εικόνα και χαρακτηριστικά επωνυμίας*



## ΣΧΗΜΑ 2.

Εικόνα προϊόντος και εικόνα επωνυμίας



σ' αυτό που ονομάζουμε αξία επωνυμίας (brand equity). Η εξέταση των μεταβλητών αυτών είναι ιδιαίτερα σημαντική για πολλούς λόγους, οι κυριότεροι θα μπορούσαν να συνοψιστούν στους εξής:

- Οι μεταβλητές τις οποίες χρησιμοποιούν οι μελετητές δε δίνουν ξεκάθαρα την αξία της επωνυμίας με την έννοια που της δίνουμε σήμερα (Aaker 1990, Keller 1992).
- Υπάρχει σύγχυση μεταξύ των ορισμών για το τι τελικά εννοούμε και τι μπορούμε να εννοήσουμε ως αξία επωνυμίας.
- Η Ευρωπαϊκή σχολή διοίκησης επωνυμίας αναγνωρίζει διαφορετικές μεταβλητές αξίας επωνυμίας σε σχέση με την Αμερικάνικη.
- Η Αμερικάνικη σχολή διοικητικής επωνυμίας εξετάζει μεμονωμένες περιπτώσεις και μεταβλητές που οδηγούν σε ισχυρή επωνυμία και όχι στη χρηματοοικονομική της αξία αυτή καθαυτή.

Αξίζει να παρακολουθήσουμε την πορεία των μεταβλητών που ακολουθήθηκε μέχρι την οριστικοποίησή αυτού που ονομάζουμε αξία επωνυμίας. Το σχήμα που ακολουθεί είναι δυνατόν να μας παρουσιάσει την αρχική πορεία όσο και την τελική εξέλιξη της πορείας αυτής (Aaker & Biel 1993).

Οι διαστάσεις όμως αυτές μαζί με άλλες δεν ικανοποίησαν τον επιχειρηματικό κόσμο αλλά και γενικότερα όσους ασχολούνταν με την αξία της επωνυμίας. Αυτό που κυριολεκτικά απουσίαζε ήταν η ανάπτυξη μεταβλητών που θα οδηγούσαν και σε χρηματοοικονομική αξία επωνυμίας. Βέβαια και η ίδια η εικόνα του επώνυμου προϊόντος μπορούσε να αξιοποιηθεί προς την κατεύθυνση αυτή, χωρίς όμως

**ΣΧΗΜΑ 3.**  
Εικόνα προϊόντος και αξία επωνυμίας



τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Οι βασικές κατευθυντήριες γραμμές για την αναγνώριση της χρηματο-οικονομικής αξίας της επωνυμίας προέκυψαν ύστερα από την αναγνώριση της σημασίας μεθόδων μάρκετινγκ που είχαν άμεσο αντίκτυπο στην αξία επωνυμίας όπως οι επεκτάσεις γραμμών προϊόντων κ.λπ. (Lane, Jacobson 1995). Η μεγαλύτερη όμως έμφαση δόθηκε με το κύμα των εξαγορών και των συγχωνεύσεων. όπου εκτός από την χρηματοοικονομική αξία της επωνυμίας της επιχείρησης, ήταν αναγκαία η αξιολόγηση άλλων άυλων πάγιων στοιχείων (Hise 1991).

Η προβληματική για την αξία της επωνυμίας που ξεκίνησε από την προϊοντική εικόνα σιγά-σιγά με βάση τις εξελίξεις στο χώρο της αγοράς άρχισε να ενδυναμώνει τις δυο σημαντικές μεταβλητές της αξίας της επωνυμίας. Την αξία της επωνυμίας για την αγορά (πελάτες-επιχειρήσεις) και την ευρύτερη έννοια της αξίας αυτής (καταναλωτής-κοινωνία). Σχηματικά θα λέγαμε ότι η αξία επωνυμίας πήρε την ακόλουθη μορφή:

**ΣΧΗΜΑ 4.**  
Χρηματοοικονομική Αξία Επωνυμίας



Αν και οι μεταβλητές αυτές θα μπορούσαμε να πούμε ότι μπήκαν στη σωστή τους βάση παρόλα αυτά και τα υποδείγματα που ακολούθησαν δεν κατάφεραν να ξεφύγουν και να προχωρήσουν σε μεταβλητές χρηματοοικονομικής αξίας, όπως αριθμοδείκτες ή άλλες μέθοδοι συνδυαστικές μάρκετινγκ και χρηματοοικονομικής. Αυτή άλλωστε είναι και η βασική αιτία όπου στη βιβλιογραφία παρουσιάζεται σημαντικό κενό.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η ιστορική πραγματικότητα της αξίας της επωνυμίας, όπως παρουσιάζεται κυρίως βιβλιογραφικά δείχνει σαφή τάση αναγνώρισης αξιών και μορφών της που οδηγούν σε αναγνώριση μεγαλύτερης αξίας τόσο των λειτουργιών μάρκετινγκ αλλά κυρίως της διοίκησης προϊόντων. Τα βήματα που ακολουθήθηκαν προς την κατεύθυνση αυτή δείχνουν την ανάγκη συγκερασμού δραστηριοτήτων μεταξύ επιχειρησιακών τμημάτων με πρωταγωνιστές το τμήμα χρηματοοικονομικής και μάρκετινγκ, χωρίς βέβαια να αγνοείται η σημασία και ο ρόλος των άλλων τμημάτων της επιχείρησης. Παρόλα αυτά ο κύκλος έρευνας και μελέτης του πεδίου αυτού παραμένει ανοικτός λόγω της έλλειψης μιας πιο πρακτικής διάστασης και εφαρμογής της για την αξία της επωνυμίας αλλά και λόγω των ελλείψεων που παρουσιάζονται σε βιβλιογραφικό επίπεδο με βάση τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του κάθε επιχειρησιακού τμήματος χωριστά αλλά και όλων μαζί.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Aaker D. *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of Brand Name* The Free Press, 1991
- Aaker D. *Building Strong Brands* The Free Press, 1991
- Aaker D., Biel A. *Brand Equity & Advertising Advertisings Role in Building Strong Brands* Lawrence Erlbaum Associates Publishers 1993.
- Barwise P. *Brand Equity: Snark or Boojum* International Journal of Research in Marketing 1993.
- Chernatony L, Rilley Fr. *Defining a Brand Beyond the Literature With Experts Interpretations* Journal of Marketing Management 14 1998.
- Chernatony L, McDonald M. *Creating Powerful Brands in Consumer Service & Industrial Markets* 2<sup>nd</sup> edition Butterworth Heinemann 1998.
- Duncan T. & Moriarty S. *Driving Brand Value, Using Integrated Marketing to Manage Profitable Stakeholder Relationships* McGraw Hill 1997.
- Glemet Fr. & Mira Fr. *The brands Leaders Dilemma* McKinsey 1993.

- Hankinson Gr. & Cowking P. *Branding in Action Cases & Strategies for Profitable Brand Management* McGraw Hill 1993.
- Jackobson R. & Aaker *The Strategic Role of Product Quality* Journal of Marketing 51 1987.
- Kapareliotis I. *The Value of the Brand* Unpublished M.BA. Thesis University of Piraeus 1998.
- Kapferer J.N. *Strategic Brand Management Creating & Sustaining Brand Equity* Long Term Cogan Page 2<sup>nd</sup> edition 1997.
- Kapferer J.N. *La Marque Capital de l' Enterprise* Editions d' organization 2<sup>e</sup> edition 1995.
- Keller K. *Strategic Brand Management Building, Measuring & Managing Brand Equity* Prentice Hall 1998.
- King S. *Brand Building in the 1990s* Journal of Marketing Management 1991 3-13.
- Laggard & Michard XIX siecle Bordas 1991.
- Lander, Mark, Zachary Schiller & Therrien *Whats in a name Less & Less* Business Week July 8 1991.
- Low G. & Fullerton R. *Brands, Brand Management & the Brand Management System: A Critical-Historical Evaluation* Journal of Marketing Research 31 May 1994.
- Malaval P. *Strategie & Gestion de la Marque Industrielle Produits & Services* Business to Business Publiunion 1998.
- Murphy J. *Brand Strategy* Prentice Hall 1990.



Η Επιστημονική αυτή Επετηρίδα  
του Πανεπιστημίου Πειραιώς  
τυπώθηκε τον Ιούνιο του 2001  
στο τυπογραφείο ΕΠΤΑΛΟΦΟΣ ΑΒΕΕ  
Αρδηττού 12-16, 116 36 Αθήνα  
(τηλ.: 9217513, 9214820 - Fax: 9237033)



This volume of essays  
of University of Piraeus  
has been printed in June 2001  
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)