

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

APPLIED RESEARCH REVIEW

Περιοδική Επιστημονική Έκδοση
του ΤΕΙ Πειραιά

Journal of the Technological Education
Institute of Piraeus

Έκδοση Διοίκηση και Οικονομία

Business & Economics Edition

VOL. XI	No 2	2006	ISSN - 1106 - 4110
<hr/>			
Δ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ: Προσδιορισμός της εποχικότητας με βάση τη διακύμανση της ζήτησης στις αερομεταφορές			5
Κ. ΣΑΡΡΗ: Διερεύνηση ποιοτικών και ποσοτικών χαρακτηριστικών των Ελληνικών επιχειρήσεων που προβαίνουν σε πράξεις Εξαγορών ή/και Συγχωνεύσεων στην Ελλάδα			23
ΑΝ. ΝΤΑΝΟΣ: Η ανάπτυξη της Κίνας και οι επιπτώσεις στην Παγκόσμια Οικονομία			51
Κ. ΜΑΡΓΑΡΩΝΗΣ: Η ιστορική εξέλιξη της Λογιστικής			75
ΥΡ. ΚΑΚΡΙΔΑ: How can economic analysis be applied to the goal of improving working conditions: the cost effects of occupational accidents			101
ΕΙΡ. ΣΑΜΑΝΤΑ-ΡΟΥΝΤΗ: Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων			115
ΕΚ. ΚΙΚΙΛΙΑ: La femme et l' enfant face au V.I.H.			145
Κ. ΜΑΥΡΕΑΣ, Χ. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, Δ. ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗΣ: Τάσεις γυναικείας απασχόλησης και ανεργίας στην Ελλάδα: η περίπτωση του Νομού Μεσσηνίας			157
ΑΝ. ΚΑΝΟΥΡΑ: Application of marketing communications in the promotion of English language teaching books. How does it work for British and Greek publishing houses?			181
Σ. ΚΙΡΙΑΚΙΔΗΣ: The extent and associations of perceived parental attachment with the emotional wellbeing and social competence of one year full-time postgraduate students: A cross-cultural perspective			205
Μ. ΡΟΔΟΣΘΕΟΥΣ: S.W.O.T. Ανάλυση των επιδράσεων από την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στο μανάτζμεντ των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων			231
Δ. ΣΤΡΑΝΗ, Σ. ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ: Η συσχέτιση της επίλυσης συγκρούσεων ως σύγχρονης μορφής διοίκησης με τη διαιτητική επίλυση			255
Μ. ΧΑΛΙΚΙΑΣ, Ζ. ΑΡΑΜΠΑΤΖΗ, Α. ΜΑΝΩΛΕΣΟΥ: Στατιστική έρευνα πρωτοετών φοιτητών στρατιωτικής σχολής			271
Ν. ΘΕΟΧΑΡΗΣ, ΣΓ. ΜΕΛΙΣΙΔΟΥ: Παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στην ξενοδοχία για άτομα με ειδικές ανάγκες "The hospitality service quality for handicapped people"			281
Ρ. ΑΡΣΕΝΟΣ, Λ. ΖΑΡΑΝΓΑΣ, Κ. ΣΟΥΤΣΑΣ: The Long memory property of stock market returns: Evidence from the Athens Stock Exchange			299

Copyright© ΤΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ 2006
Π. Ράλλη και Θηβών 250
122 44 Αιγάλεω
Τηλ.: 210.53.81.100

ISSN - 1106 - 4110

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Περιοδική Επιστημονική Έκδοση του ΤΕΙ Πειραιά, Έκδοση Διοίκηση και Οικονομία
Οδός Π. Ράλλη & Θηβών 250, 122 44 Αιγάλεω

Διευθυντής Έκδοσης: Π. Κικίλιας
Αναπληρωτής Διευθυντής: Κ. Κάντζος

Συντακτική Επιτροπή

Κωνσταντίνος Κάντζος	Τ.Ε.Ι. Πειραιά
Γαρυφαλλιά Σερελέα	Τ.Ε.Ι. Πειραιά
Γεώργιος Δασκάλου	Τ.Ε.Ι. Πειραιά
Δημήτριος Ψυχογιός	Πανεπιστήμιο Πειραιά
Ραφαήλ Μάρκελος	Οικονομικό Παν/μιο Αθηνών
Χαράλαμπος Μπότσαρης	Παν/μιο Στερεάς Ελλάδας

Επιστημονική Επιτροπή

Π. Αρσένος	<i>Τ.Ε.Ι. Ιονίων Νήσων</i>	Ι. Πάγγειος	<i>Παν/μιο Πειραιά</i>
Γ. Βλάχος	<i>Παν/μιο Πειραιά</i>	Ι. Παραβάντης	<i>Παν/μιο Πειραιά</i>
Δ. Γιαννακόπουλος	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>	Ε. Ρογδάκη	<i>Παν/μιο Αιγαίου</i>
Γ. Δασκάλου	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>	Μ. Ροδοσθένους	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>
Ι. Δημοπούλου	<i>Τ.Ε.Ι. Αθήνας</i>	Γ. Σερελέα	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>
Κ. Ζοπουνίδης	<i>Πολυτεχνείου Κρήτης</i>	Δ. Σταυρουλάκης	<i>Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας</i>
Π. Καλαντώνης	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>	Ν. Συκιανάκης	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>
Π. Καλδής	<i>Τ.Ε.Ι. Αθήνας</i>	Κ. Συριόπουλος	<i>Παν/μιο Πάτρας</i>
Δ. Καρδαράς	<i>Οικονομικό Παν. Αθηνών</i>	Μ. Σφακιανάκης	<i>Παν/μιο Πειραιά</i>
Π. Κυριαζόπουλος	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>	Ε. Ταλιαδούρου	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>
Ρ. Μάρκελος	<i>Οικονομικό Παν. Αθηνών</i>	Α. Τσαγκλάργκανος	<i>Α.Π.Θ.</i>
Χ. Ναξάκης	<i>Τ.Ε.Ι. Ηπείρου</i>	Α. Χυζ	<i>Τ.Ε.Ι. Ηπείρου</i>
Α. Ντάνος	<i>Τ.Ε.Ι. Πειραιά</i>	Δ. Ψυχογιός	<i>Παν/μιο Πειραιά</i>

APPLIED RESEARCH REVIEW

Journal of the Technological Education Institute of Piraeus, Business & Economics Edition
250, Thivon & P. Ralli str. 122 44 Egaleo, Greece

Editor: P. Kililias

Associate Editor: C. Cantzos

Editorial Committee

Constantinos Cantzos	T.E.I. of Piraeus
Garyfallia Serelea	T.E.I. of Piraeus
Georgios Daskalou	T.E.I. of Piraeus
Dimitrios Psychoyios	University of Piraeus
Rafael Markelos	Economic University of Athens
Charalambos Botsaris	University of Central Greece

Advisory Board

P. Arsenos	<i>T.E.I. of Ionian Islands</i>	H. Rogdaki	<i>Univ. of the Aegean</i>
G. Daskalou	<i>T.E.I. of Piraeus</i>	M. Rodosthenous	<i>T.E.I. of Piraeus</i>
J. Dimopoulou	<i>T.E.I. of Athens</i>	G. Serelea	<i>T.E.I. of Piraeus</i>
D. Giannakopoulos	<i>T.E.I. of Piraeus</i>	M. Sfakianakis	<i>Univ. of Piraeus</i>
P. Kalantonis	<i>T.E.I. of Piraeus</i>	D. Stavroulakis	<i>T.E.I. of Kalamata</i>
P. Kaldis	<i>T.E.I. of Athens</i>	N. Sykianakis	<i>T.E.I. of Piraeus</i>
D. Kardaras	<i>Economic Univ. of Athens</i>	C. Syriopoulos	<i>Univ. of Patras</i>
P. Kyriazopoulos	<i>T.E.I. of Piraeus</i>	E. Taliadourou	<i>T.E.I. of Piraeus</i>
R. Markelos	<i>Economic Univ. of Athens</i>	A. Tsaglaganos	<i>Univ. of Ar. Thessaloniki</i>
H. Naxakis	<i>T.E.I. of Epirus</i>	G. Vlahos	<i>Univ. of Piraeus</i>
A. Ntanos	<i>T.E.I. of Piraeus</i>	C. Zopounidis	<i>T.E.I. of Crete</i>
J. Paggios	<i>University of Piraeus</i>	A. Xyz	<i>T.E.I. of Epirus</i>
J. Paravantis	<i>University of Piraeus</i>	D. Psychoyios	<i>Univ. of Piraeus</i>

«Προσδιορισμός της εποχικότητας με βάση τη διακύμανση της ζήτησης στις αερομεταφορές»

Δημητρίου Δημήτριος
Πολιτικός Μηχανικός
Δρ. Συγκοινωνιολόγος

Περίληψη

Στην παρούσα εργασία αναλύεται το φαινόμενο της εποχικότητας εξετάζοντας την εποχική διακύμανση της ζήτησης με σκοπό την αναψυχή, που αποτελεί σημαντική παράμετρο στη διαστασιολόγηση και την εκμετάλλευση των υποδομών, κυρίως στις περιοχές τουριστικού ενδιαφέροντος. Ο προσδιορισμός της εποχικότητας της ζήτησης γίνεται με την υιοθέτηση κατάλληλων δεικτών, για την ποσοτικοποίηση, τη σύγκριση και την παρακολούθησή της εξέλιξής της.

Στο θεωρητικό τμήμα της εργασίας, παρουσιάζεται ο μαθηματικός προσδιορισμός των δεικτών εποχικότητας, όπου επισημαίνονται τα πλεονεκτήματα - μειονεκτήματα που παρουσιάζουν, παρέχοντας τη δυνατότητα για την επιλογή του κατάλληλου δείκτη ανάλογα με την εφαρμογή ή τον επιθυμητό βαθμό ανάλυσης.

Ως αριθμητικό υπόδειγμα εξετάζεται η διακύμανση της ζήτησης για αερομεταφορά, που αποτελεί μετρήσιμο μέγεθος τόσο στον σχεδιασμό ενός αερολιμένα (κτιρίων, αεροσταθμών, δαπέδων στάθμευσης, εγκαταστάσεων, κλπ) καθώς και στη διαστασιολόγηση των υποδομών που σχετίζονται με την τουριστική εξυπηρέτηση μιας περιοχής.

Abstract

This paper represents the analysis of the seasonal based on the examination of the seasonal variance of demand that consist main parameter for infrastructure design and operation, mainly in high tourist interest areas. The quantitative is achieved by adopting indexes that are used through time series models. Also, it is emphasized the quantitative

determination of the seasonal and different ways of its quantitative determination are analyzed, in order to be used according to seasonal's application and way of accession in a construction or transportation pattern of analysis.

Seasonal can be determined by time series models as centralization indexes, the Lorenz curve and inequality indexes as long as they are applied in a reliable sequence of time. The choice of a reliable numeral value for seasonal determination indexes is very important to each analysis. Focalizing on the dimension of infrastructures connected with tourist demand, air traffic is produced by foreign tourists from / to the examined tourist destination can be a reliable numeral value.

As mathematical application of the theoretical part of the paper is used the air transport demand, which is the most important feature of an airport's all parts designing (buildings, terminals, platforms of parking, airport installations, etc). Especially it is used the air movement to a specific Greek tourist destination, Rhodes Island. The air transport demand in Greece has intense seasonal, mainly during the summer months, which are the tourist period.

The progress of the transportation demand (annually and monthly) of Airport of Rhodes «Diagoras» is the example of the analysis in this text and a choice based on the following criteria:

- It is the fourth airport in Greece as far as air traffic demand is concerned
- It belongs to the category «Airports with important tourist demand»
- The Rhodes island posses a major tourist destination for western and northern European countries traditionally, during the last decades
- It is an airport in intense seasonal demand in the greater tourist period of Greece (April to October)
- The examining of air traffic demand in Rhodes airport could be a pattern for the examination of equivalent areas all over the world.

The demand for determination and attendance of seasonal is necessary in the management and administration of transportation and great organizations that deal with infrastructures and design.

As «seasonal» is considered the periodic concentration of a countable value (population, produced product etc) at a specific period of time, shorter than the one taken as time scale. For example, if one year is assumed as time scale (12 months), then seasonal is what appears when concentration of a value is observed for 4 or 6 months or some days. So, its quantification is determined through indexes, which are analysed below, taking into account the concentrations per part of a time scale, using equations which give the concentrations in the unit of time (time series models).

These indexes are used to represent the present situation precisely, making the ability for intertime attendance and comparison related with the chosen time scale possible. Moreover, using indexes that are pure numbers, they can be applied in provision patterns

of the future demand so as to allow better control and designing.

The observation of seasonal process helps to the rational programming of infrastructures, their dimensioning, designing, preservation, the determination of demands for staff, the demands and level of services, the acquisition of capital and the creation of installations, etc.

Centralization indexes are widely used in the finance of the industrial organising where the producers' and salesmen's at a specific field grade consideration is the major point of analysis. These indexes can be useful in the seasonal grade of the air transport value analysis because they allow the quantity determination of the seasonal size and the intertime and interlevel comparison of these sizes. As a result, the present passenger's value of the air transport seasonal can be compared to the past one or the one of other countries and the seasonal differences in air transport value of many airports can be investigated.

Indexes, which can be adjusted at the investigation of the monthly data of airtransport value, are the following:

- **Centralization ratio** represents the amount of the air transport value for some months to the total value of the specific year. (Form 1 – when x_i is the monthly passengers and x the yearly passengers)

Consideration ratio allows the selection of:

1. The number of the months
2. The months
3. Their sequence
4. The total quantity which can be chosen according to some criteria

A major disadvantage of the centralization ratio is that it only attributes the image of a specific point of the allocation.

- **The Hirschman – Herfindahl index** takes into account every point of the allocation. (Form 2)

In order to estimate the seasonal passenger's value in a specific year the monthly passengers amounts squared are added.

- The leveling factor of the amounts of the value is the logarithm of the corresponding amounts, in the **entropy index**. (Form 5)

- **The Lorenz Curve** shows additional accumulation combinations of one value and the corresponding percentage allocation. For example, if we use the monthly passengers of an airport then the Lorenz Curve comes of the following steps:

1. Classification of the months according to the passengers value
2. Addition of the classified months passengers gives the sum of passengers in 2, 3, ... 12 months

3. Estimation of the allocation percentage of the corresponding months

Inequality indexes can be:

- Relative declination factor (Form 6)
- The fluctuation of monthly amounts logarithm of the passengers value (Form 7)
- The Gini index (Form 8)

The Gini index is directly connected to the Lorenz Curve, as it is the ratio of the surface between the curve and the diagonal from the beginning of the diagram to the end of the curve. The greater inequality of the amounts is (for example air transport passenger value) the greater the surface designated by the curve and the diagonal is and as a result the greater the Gini index is. Obviously, if the N value is stable, the transmittal of a percentage from the greater amounts to the smaller ones will result in the reduction of the Gini factor. This happens because smaller amounts have higher factor of leveling than the greater ones.

A major advantage of the Gini Index is that it gives the reduction of the seasonal even if the monthly amount in a respective reduction of a greater amount of another month. For example, if the amount of the passenger's value in April rises and in August falls at the same amount, then the Gini factor will decrease and induce lower seasonal. So, while the passenger's value in the summer months can remain unchanged the change of their allocation during summer will change seasonal. In the same way, the estimation by the centralization index in the three and six summer months can indicate stable seasonal while the Gini factor will find differences in this period and change the estimated seasonal image.

The calculation of seasonal through indexes makes the comparison of the examined values easier as the comparison of the primary value (e.g. passengers' value) can be avoided, so the result of the comparison is more conceivable in a percentage form. The comparison of the values in different unit of measurement is not possible (e.g. arrivals and overnights). So their seasonal comparison is made through indexes comparison.

The highly seasonal tourist fluctuation in Greece, where the more tourist active period occurs between April and October, results in the exploitation and function of the air transport net and the designing of facilities. So, the results which derive by its analysis are useful for the determination of a suitable policy that should be used for best exploitation of the air transport net and the better service of the public.

Λέξεις - Κλειδιά: εποχικότητα, ζήτηση, αερομεταφορές, δείκτες συγκέντρωσης, δείκτες εντροπίας, δείκτες ανισότητας, καμπύλη Lorenz.

1. Εισαγωγή

Σήμερα, μέσα στο απελευθερωμένο από κρατικά μονοπώλια και οικονομικές επιδοτήσεις οικονομο-τεχνικό περιβάλλον ανάπτυξης των παραγωγικών δραστηριοτήτων, όπου υιοθετούνται μέθοδοι χρηματοδότησης και εκμετάλλευσης των υποδομών με συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα (π.χ. αυτοχρηματοδότηση, συμβάσεις παραχώρησης κλπ), τα χαρακτηριστικά της προσδοκώμενης ζήτησης συνδέονται άμεσα με τον επενδυτικό και επιχειρησιακό σχεδιασμό για την υλοποίηση και λειτουργία των έργων υποδομής. Στο πρώτο στάδιο για τη διαστασιολόγηση των υποδομών (π.χ. οικοδομικών, συγκοινωνιακών έργων κλπ), γίνονται παραδοχές με στόχο τη διαμόρφωση σεναρίων για την εκτίμηση της προσδοκώμενης ζήτησης. Η εγκυρότητα αυτών των εκτιμήσεων, αποτελεί σημαντικό εργαλείο σε όλα τα στάδια απόφασης για το σχεδιασμό και λειτουργία των υποδομών.

Σημαντική παράμετρο στην ανάλυση της εξέλιξης (υφιστάμενης και μελλοντικής) της ζήτησης, είναι ο προσδιορισμός των χαρακτηριστικών της. Η εποχικότητα αποτελεί κύριο χαρακτηριστικό των ανθρωπογενών δραστηριοτήτων και αποτελεί σημαντικό παράγοντα στον προσδιορισμό των ερμηνευτικών παραμέτρων της εξέλιξης της ζήτησης. Ο προσδιορισμός και η παρακολούθηση της εποχικότητας της ζήτησης, αποτελεί κρίσιμο στοιχείο για τους μελετητές, μιας και συνδέεται άμεσα με τη διαστασιολόγηση των υποδομών.

Η μαθηματική ανάλυση της εποχικότητας, γίνεται με εφαρμογή χρονοσειριακών συναρτήσεων, όπου ανάλογα με τη μεθοδολογία προσδιορίζονται διάφοροι δείκτες εποχικότητας, παρέχοντας τη δυνατότητα για την υιοθέτηση τους ανάλογα με την εφαρμογή. Για την πληρότητα της εργασίας, γίνεται σύγκριση των δεικτών και η επισήμανση των βασικότερων πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων, ώστε να είναι δυνατή η επιλογή και χρήση τους ανάλογα με την εφαρμογή και τον προσδοκώμενο βαθμό ανάλυσης.

Ως υπόδειγμα για την αριθμητική εφαρμογή του θεωρητικού μέρους της εργασίας, χρησιμοποιείται η ζήτηση για αερομεταφορά, που αποτελεί κρίσιμο μέγεθος στο σχεδιασμό ενός αερολιμένα (κτιρίων, αεροσταθμών, δαπέδων στάθμευσης, εγκαταστάσεων, κλπ), στην εκμετάλλευση και λειτουργία του αερομεταφορικού δικτύου καθώς και στη διαστασιολόγηση των υπόλοιπων τουριστικών υποδομών. Για την εφαρμογή, επιλέχθηκε η μεταφορική κίνηση επιβατών του αερολιμένα της Ρόδου, που αποτελεί αερολιμένα με έντονη εποχική διακύμανση, εξαιτίας της αυξημένης τουριστικής κίνησης που παρουσιάζεται στο νησί τους θερινούς μήνες.

2. Η εποχικότητα στη διακύμανση της ζήτησης

Με τον όρο εποχικότητα, νοείται η επαναλαμβανόμενη χρονικά διαφοροποίηση (αύξηση ή μείωση) της διακύμανσης της ζήτησης ενός μεγέθους, λόγω συγκεκριμένων αιτιών. Δηλαδή, εποχική διακύμανση νοείται η περιοδική συγκέντρωση ενός μετρήσιμου μεγέθους (πληθυσμού, παραγόμενο προϊόν κλπ), σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, το οποίο είναι μικρότερο από εκείνο που λαμβάνεται ως χρονική κλίμακα. Έτσι, αν η χρονική κλίμακα εξέλιξης ενός ποσοτικού μεγέθους που αντανάκλα μια δραστηριότητα, είναι το έτος (12 μήνες), καταγράφεται εποχικότητα στη δραστηριότητα όταν παρατηρείται συγκέντρωση του μεγέθους για 4 ή 6 μήνες ή για κάποιες ημέρες. Επομένως, ο προσδιορισμός της εποχικότητας, συναρτάται με τη διακύμανση (αύξηση ή μείωση) του μεγέθους, τη χρονική περίοδο που συντελείται η δραστηριότητα και το ρυθμό επανάληψης του φαινομένου. [1]

Για την καταγραφή και την ποσοτικοποίηση της εποχικότητας, πρέπει να επιλεγούν κατάλληλοι δείκτες, που να συνδέουν τη μεταβολή του μεγέθους στη χρονική κλίμακα που συντελούνται οι μεταβολές. Επομένως, αρχικά πρέπει να προσδιοριστεί η χρονική κλίμακα της ανάλυσης, στην οποία παρατηρείται η εποχική διαφοροποίηση στην εξέλιξη του μεγέθους. Στη συνέχεια προσδιορίζεται το μαθηματικό πρότυπο για τη καταγραφή και ποσοτικοποίηση της εξέλιξης της, στη μονάδα του χρόνου, όπου υιοθετούνται χρονοσειριακές συναρτήσεις που αποδίδουν τις συγκεντρώσεις στη μονάδα του χρόνου (χρονοσειριακά πρότυπα).

Η επιλογή ενός αξιόπιστου αριθμητικού μεγέθους, για τον προσδιορισμό των δεικτών της εποχικότητας, αποτελεί βασικό βήμα στην όποια ανάλυση της ζήτησης. Επικεντρώνοντας στη διαστασιολόγηση υποδομών που σχετίζονται με τη τουριστική ζήτηση, ως αξιόπιστο μετρήσιμο μέγεθος μπορεί να θεωρηθεί η αεροπορική ζήτηση στον εξεταζόμενο τουριστικό προορισμό. [1]

3. Δείκτες εποχικότητας

Στη διοίκηση και τη διαχείριση των μεταφορικών συστημάτων καθώς και των μεγάλων οργανισμών και κρατικών υπηρεσιών που έχουν άμεση σχέση με το σχεδιασμό και έλεγχο τους, είναι ιδιαίτερα επιτακτική η ανάγκη για προσδιορισμό και παρακολούθηση της εποχικότητας. Ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη ότι ο χρόνος που απαιτείται για μια διοικητική απόφαση κυμαίνεται από αρκετά χρόνια, όπως συμβαίνει στην περίπτωση της κατασκευής ενός νέου αεροδρομίου ή ενός κτιρίου επιβατών σε ένα αερολιμένα, ως λίγες μόνο μέρες ή ώρες όπως συμβαίνει στην περίπτωση προσδιορισμού της χωρητικότητας ενός κτιρίου ή μεταφορικού συστήματος ή των αποθεμάτων σε προϊόντα σε μια αποθήκη μιας βιομηχανικής εγκατάστασης.

Για τον προσδιορισμό της εποχικότητας και τη ποσοτικοποίησή της, μπορούν να υιοθετηθούν δείκτες που σχετίζονται με τη συγκέντρωση ή την ανισότητα του μεγέθους σε σχέση με τη χρονική διακύμανση, καθώς και αντίστοιχα διαγράμματα που θα απεικονίζουν γραφικά την εξέλιξή της. Στην όποια ανάλυση απαραίτητη προϋπόθεση είναι η επεξεργασία αξιόπιστων πρωτογενών δεδομένων, ώστε να προκύπτουν αξιόπιστα συγκρίσιμα αποτελέσματα.

Στόχος των δεικτών εποχικότητας, είναι να αποδίδεται με ακρίβεια η υφιστάμενη κατάσταση, παρέχοντας τη δυνατότητα για διαχρονική παρακολούθηση και σύγκριση σε σχέση με την επιλεγόμενη χρονική κλίμακα. Επίσης, με την υιοθέτηση δεικτών, δηλαδή καθαρών αριθμών, ενδείκνυται η εφαρμογή τους σε πρότυπα πρόβλεψης της μελλοντικής διακύμανσης της ζήτησης. Επιπλέον, για τον υπολογισμό τους των δεικτών δεν εφαρμόζονται μοντέλα χρονοσειρών αλλά κατάλληλοι δείκτες που παρέχουν τη δυνατότητα ποιοτικής, ποσοτικής και διαγραμματικής παρακολούθησης των μεταβολών της εποχικότητας.

Η παρακολούθηση της εξέλιξης της εποχικότητας υποβοηθά στον ορθολογικό προγραμματισμό των έργων υποδομής, τη διαστασιολόγηση και σχεδιασμό αυτών, της συντήρησής τους, τον καθορισμό των απαιτήσεων σε προσωπικό, τον προσδιορισμό των απαιτήσεων και του επιπέδου των υπηρεσιών, της απόκτησης κεφαλαίου και της δημιουργίας εγκαταστάσεων, των βραχυχρόνιων απαιτήσεων για χρηματοδότηση κ.λ.π.

Η θεωρητική ανάπτυξη των προτεινόμενων δεικτών, παρουσιάζεται στις επόμενες παραγράφους, όπου ως εξεταζόμενο μέγεθος, επιλέγεται το επιβατικό αερομεταφορικό έργο αερολιμένων που εξυπηρετούν τουριστικούς προορισμούς.

3.1. Δείκτες Συγκέντρωσης

Οι δείκτες συγκέντρωσης χρησιμοποιούνται ευρύτατα στη διαστασιολόγηση των υποδομών, όπου το βασικό στοιχείο ανάλυσης αποτελεί ο βαθμός συγκέντρωσης των χρηστών στη μονάδα του χρόνου. Οι δείκτες αυτοί, μπορούν να αποτελέσουν ιδιαίτερα εύχρηστο εργαλείο στην ποσοτικοποίηση και παρακολούθηση της ιστορικής εξέλιξης της εποχικότητας, διότι προκύπτουν από την ποσοτική διαφοροποίηση του εξεταζόμενου μεγέθους και συνεπώς αποδίδουν συμπεράσματα τόσο για τη διαχρονική, όσο και τη διαστρωματική εξέλιξή της. Έτσι, για το αερομεταφορικό έργο ενός αερολιμένα, είναι δυνατό να συγκριθεί η σημερινή εποχικότητα του μεγέθους σε σχέση με αυτή παρελθουσών ετών, καθώς και με την εξέλιξή της εποχικότητα διαφορετικών αερολιμένων παράμετρο ιδιαίτερα κρίσιμη στο σχεδιασμό του μεταφορικού δικτύου, όπως και ανταγωνιστικών τουριστικών προορισμών στο εσωτερικό ή εξωτερικό της χώρας.[2]

Οι δείκτες συγκέντρωσης, οι οποίοι μπορούν να υιοθετηθούν για τη διερεύνηση της μηνιαίας (ή στη κατάλληλη χρονική κλίμακα αν πρόκειται για διαφορετικό μέγεθος) διακύμανσης του αερομεταφορικού έργου, είναι οι εξής:

I. Δείκτης της σχέσης συγκέντρωσης (concentration ratio).

Ο δείκτης της σχέσης συγκέντρωσης εκφράζει το μερίδιο του αερομεταφορικού μεγέθους για έναν αριθμό μηνών ως προς το συνολικό μέγεθος στο συγκεκριμένο έτος.

$$Cr = \sum_{i=1}^r \frac{X_i}{X} = \sum_{i=1}^r S_i \quad (1)$$

Όπου x_i είναι το μηνιαίο επιβατικό έργο του μήνα i και x το σύνολο του επιβατικού έργου για την εξεταζόμενη περίοδο, συνήθως των 12 μηνών. Για παράδειγμα, ο δείκτης C_4 (όπως προκύπτει από την παραπάνω σχέση), υποδεικνύει το μερίδιο στους τέσσερις μήνες ως προς το σύνολο στο έτος που εξετάζεται. Έτσι, για $C_4 = 0,4$ δηλώνεται ότι το επιβατικό έργο τεσσάρων μηνών αποτελεί το 40% του συνολικού επιβατικού έργου.

Η γενικότητα του δείκτη επιτρέπει την επιλογή:

- α) την επιλογή χρονικής κλίμακας σύμφωνα με τις ανάγκες του πονήματος, για παράδειγμα μπορεί να επιλεγεί περίοδο ανάλυσης μόνο η θερινή περίοδο (6-7 μήνες) ή το σύνολο του έτους (12 μήνες)
- β) του αριθμού των χρονικών υποπεριοδών (μηνών)
- γ) την επιλογή υποπεριοδών (μηνών) με κοινά χαρακτηριστικά, δηλαδή 4 μήνες με την υψηλότερη κίνηση ή αντίστοιχα 4 μήνες με τη μικρότερη κίνηση

Ένα σημαντικό μειονέκτημα αυτού του δείκτη, είναι ότι αποδίδει την εικόνα σε ένα συγκεκριμένο σημείο της κατανομής και όχι την εικόνα του συνόλου της κατανομής στη διάρκεια του έτους. [3]

II. Δείκτης Hirschman – Herfindahl.

Ο δείκτης Hirschman – Herfindahl αντίθετα με τον προηγούμενο δείκτη λαμβάνει υπόψη του όλα τα σημεία της κατανομής. Ορίζεται ως εξής:

$$H = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2 \quad (2)$$

Όπου x_i είναι το μηνιαίο μέγεθος και x είναι το συνολικό μέγεθος για την εξεταζόμενη περίοδο. Συνεπώς το S_i εκφράζει το μηνιαίο μερίδιο του συνολικού μεγέθους (ετήσιο έργο). Αποτελεί δηλαδή το άθροισμα των τετραγώνων των μεριδίων ενός μεγέθους ως προς το συνολικό μέγεθος. Έτσι για να μετρηθεί η εποχικότητα του μεταφορικού έργου σε ένα συγκεκριμένο έτος, προσθέτονται τα μηνιαία μερίδια υψωμένα στο τετράγωνο, με συντελεστή στάθμισης το άθροισμα των μηνιαίων μεριδίων.

Ο δείκτης παίρνει τιμές μεταξύ του 0 και 1. Όσον αφορά, όμως, το μηνιαίο αερομεταφορικό έργο, ο δείκτης μπορεί να πάρει τιμές μεταξύ του 1 και 1/12 εφόσον η εξεταζόμενη εποχικότητα αφορά δώδεκα μήνες, ή μεταξύ του 1 και 1/n εφόσον η εποχικότητα που διερευνάται αφορά n περιόδους.

Εάν η μελέτη της εποχικότητας απαιτεί το χρονικό διάστημα που αναλύεται να παραμένει σταθερό (π.χ. έτος ή τουριστική περίοδος) ο δείκτης Hirschman – Herfindahl μπορεί να απλοποιηθεί σε:

$$H = \frac{C^2 + 1}{\bar{n}} \quad (3)$$

Όπου \bar{n} είναι σταθερό (π.χ. $\bar{n} = 12$), $C = \frac{\sigma}{\bar{x}}$ είναι ο συντελεστής μεταβλητότητας, της σχετικής απόκλισης σ και \bar{x} ο μέσος όρος του μεταφορικού μεγέθους (π.χ. ο μέσος όρος των μηνιαίων μεριδίων). Ο δείκτης Hirschman – Herfindahl σχετίζεται με το συντελεστή της σχετικής απόκλισης.

Ο δείκτης Hirschman – Herfindahl μπορεί να γενικευτεί, ώστε οι συντελεστές στάθμισης των μεριδίων να μην είναι τα ίδια τα μερίδια ακριβώς, αλλά τα μερίδια υψωμένα σε κάποια δύναμη α . Η γενικευμένη μορφή αυτού του δείκτη είναι:

$$H = \sum_{i=1}^n S_i^\alpha \quad (4)$$

Όπου $\alpha > 0$ και για $\alpha = 2$ έχουμε το δείκτη συγκέντρωσης Hirschman – Herfindahl (σχέση 2).

3.2. Δείκτης εντροπίας

Σε αυτόν το δείκτη τα μερίδια του μεγέθους έχουν συντελεστή στάθμισης το λογάριθμο των αντίστοιχων μεριδίων. Δηλαδή: [2]

$$E = \sum_{i=1}^n S_i \ln \left(\frac{1}{S_i} \right) \quad (5)$$

Οι τιμές που παίρνει ο δείκτης είναι μεταξύ 0 και $\ln(n)$. Στην περίπτωση της ανάλυσης της εποχικότητας του αεροπορικού επιβατικού έργου, όπου η εξεταζόμενη περίοδος είναι το δωδεκάμηνο, οι τιμές που λαμβάνει ο δείκτης κυμαίνονται μεταξύ του 0 και του $\ln 12$.

3.3. Καμπύλη Lorenz

Η καμπύλη Lorenz απεικονίζει συνδυασμούς αθροιστικής συσσώρευσης ενός μεγέθους και της αντίστοιχης ποσοστιαίας κατανομής. Όσον αφορά το μηνιαίο επιβατικό έργο ενός αερολιμένα, η καμπύλη Lorenz προκύπτει, εφόσον: [2]

- α) ακολουθηθεί η χρονική αλληλουχία των υποπεριόδων (μηνών) και έχει καταγραφεί το εξεταζόμενο μέγεθος (αφίξεις)

β) αθροιστεί ο αριθμός των αφίξεων ανά υποπερίοδο (μήνα), έτσι ώστε να προκύπτει το σύνολο των αφίξεων στους 2,3,4,...,12 μήνες

γ) υπολογισθεί η ποσοστιαία μεταβολή ανά υποπερίοδο (μήνα).

Έτσι, προκύπτει το διάγραμμα της ποσοστιαίας εξέλιξης του εξεταζόμενου μεγέθους και εντοπίζεται η εποχικότητα τόσο από την καμπύλη του διαγράμματος, όσο και από τη ποσοστιαία μεταβολή μεταξύ των υποπεριόδων (μηνών).

3.4. Δείκτες ανισότητας

Οι δείκτες ανισότητας που μπορούν να υιοθετηθούν, είναι: [2]

- Ο συντελεστής της σχετικής απόκλισης, ο οποίος εκφράζεται με το λόγο της μέσης απόκλισης τετραγώνου προς το μέσον της μεταβλητής και προκύπτει από τη σχέση:

$$c = \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (6)$$

- Η διακύμανση του λογαρίθμου των μηνιαίων μεριδίων του αερομεταφορικού μεγέθους, που προκύπτει από τη σχέση:

$$V^2 = \frac{1}{n_i} \sum_{i=1}^n \left[\log \left(\frac{X_i}{\bar{x}_g} \right) \right]^2 \quad (7)$$

Όπου \bar{x}_g είναι ο γεωμετρικός μέσος του μηνιαίου επιβατικού έργου. Στην περίπτωση που η κατανομή των μηνιαίων μεριδίων είναι κανονική – λογαριθμική, τότε η κατανομή των λογαρίθμων των μηνιαίων μεριδίων θα είναι κανονική.

- Ο συντελεστής Gini, ο οποίος ορίζεται ως : [2]

$$G = \frac{n + 1 - 2 \left(\sum_{i=1}^n i \cdot S_i \right)}{n} \quad (8)$$

Όπου n είναι ο αριθμός των εξεταζόμενων περιόδων (π.χ. για δωδεκάμηνο n=12), i είναι η κατάταξη ανάλογα με το μερίδιο S_i και παίρνει τιμές $i = 1, 2, \dots, n$. Έτσι, ο μήνας με το μεγαλύτερο μερίδιο κατατάσσεται πρώτος ($i=1$), ο μήνας με το δεύτερο μεγαλύτερο μερίδιο να κατατάσσεται δεύτερος ($i=2$) κλπ.

4. Εφαρμογή των δεικτών προσδιορισμού της εποχικότητας στο επιβατικό έργο του Αερολιμένα Ρόδου «Διαγόρας»

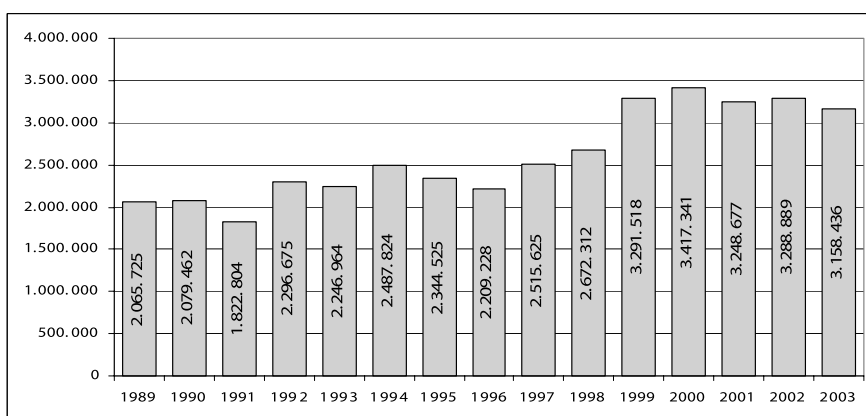
Η γεωγραφική απόσταση που χωρίζει την Ελλάδα από τις ευρωπαϊκές χώρες, που αποτελούν την κύρια πηγή προσέλευσης αλλοδαπών τουριστών για τη χώρα μας, ευ-

νοεί την επιλογή του αεροπλάνου ως μεταφορικού μέσου. Έτσι, σήμερα μετακινούνται από/προς τη χώρα μας με αεροπλάνο, πάνω από το 80% του συνολικού αριθμού αλλοδαπών τουριστών. Η ζήτηση για αερομεταφορά στην Ελλάδα παρουσιάζει έντονη εποχικότητα ιδιαίτερα κατά τους καλοκαιρινούς μήνες που αποτελούν μήνες τουριστικής περιόδου. [3]

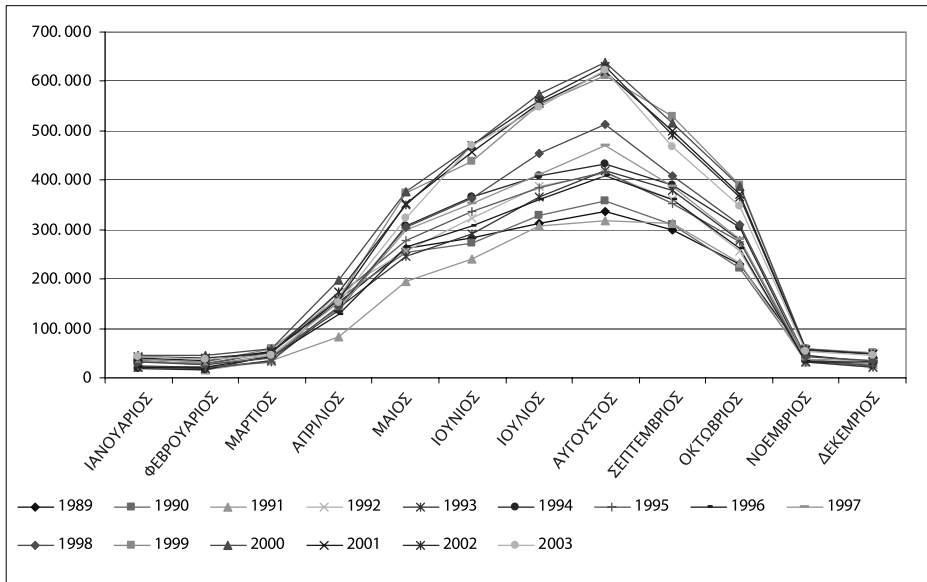
Από τα παραπάνω δεδομένα, ως υπόδειγμα για την αριθμητική εφαρμογή των δεικτών της εποχικότητας, στην παρούσα εργασία, υιοθετείται η μεταφορική κίνηση προς ένα κύριο ελληνικό τουριστικό προορισμό, τη νήσο της Ρόδου. Η εξέλιξη του μεταφορικού έργου (ετήσια και μηνιαία) του Κρατικού Αερολιμένα Ρόδου «Διαγόρας» (ΚΑΡΔ), αποτελεί το υπόδειγμα της ανάλυσης στην παρούσα εργασία, επιλογή που βασίστηκε στα παρακάτω κριτήρια: [4]

- Είναι το 4ο σε μέγεθος επιβατικού μεταφορικού έργου αεροδρόμιο της Ελλάδας.
- Εντάσσεται στην κατηγορία «Αερολιμένες με Σημαντική Τουριστική Κίνηση»
- Η νήσος της Ρόδου παραδοσιακά (τις τελευταίες δεκαετίες) αποτελεί κύριο τουριστικό προορισμό για τις χώρες της Δυτικής και Βόρειας Ευρώπης.
- Αποτελεί αεροδρόμιο με έντονη εποχική ζήτηση στη μεγαλύτερη τουριστική περίοδο της Ελλάδας (Απρίλιος – Οκτώβριος).
- Το υπόδειγμα μπορεί να αποτελέσει μεθοδολογικό πρότυπο για την εξέταση αντίστοιχων περιοχών ανά τον κόσμο.

Η εξέλιξη του μεταφορικού έργου για τον αερολιμένα Ρόδου παρουσιάζεται στα διαγράμματα που ακολουθούν:

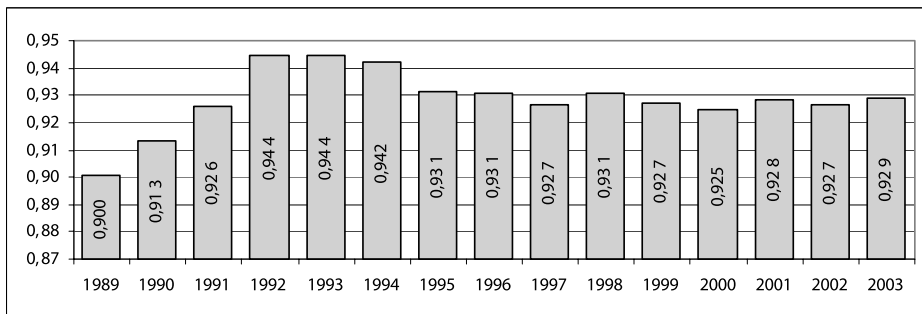


Διάγραμμα 1. Ετήσια εξέλιξη της επιβατικής κίνησης στον αερολιμένα Ρόδου (ΚΑΡΔ), για τα έτη 1989 – 2003. [5]

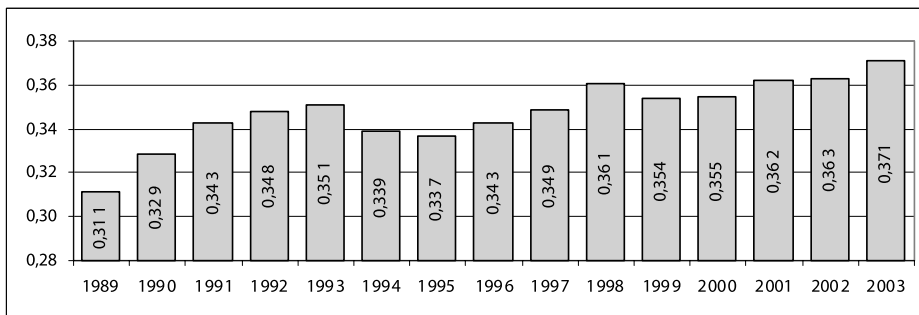


Διάγραμμα 2. Μηνιαία εξέλιξη της επιβατικής κίνησης στον αερολιμένα Ρόδου (ΚΑΡΔ), για τα έτη 1989 – 2003. [5]

Με εφαρμογή της σχέσης (1), στο επιβατικό μεταφορικό έργο του αερολιμένα της Ρόδου για τα χρονικά διαστήματα Απριλίου – Οκτωβρίου (τουριστική περίοδος) και Ιουλίου – Αυγούστου (μήνες με την υψηλότερη συγκέντρωση), προκύπτουν τα αποτελέσματα των παρακάτω διαγραμμάτων:



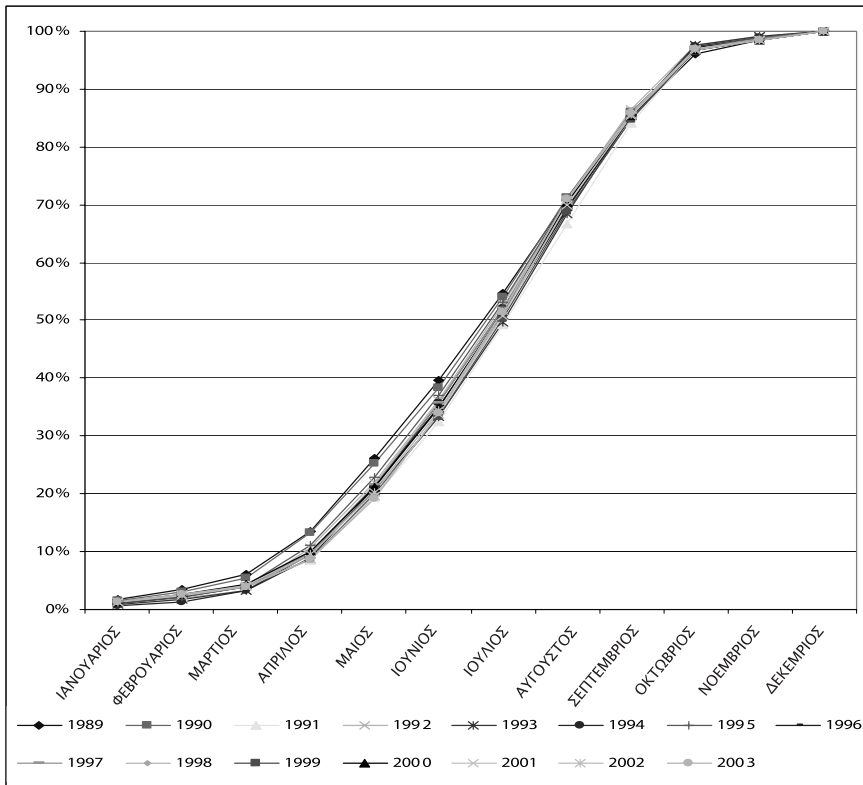
Διάγραμμα 3. Εξέλιξη του δείκτη συγκέντρωσης C για την τουριστική περίοδο (Απρίλιος – Οκτώβριος) της επιβατικής κίνησης του αεροδρομίου της Ρόδου (ΚΑΡΔ).



Διάγραμμα 4. Εξέλιξη του δείκτη συγκέντρωσης C για τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο, για την επιβατική κίνηση του αεροδρομίου της Ρόδου (KAPA)

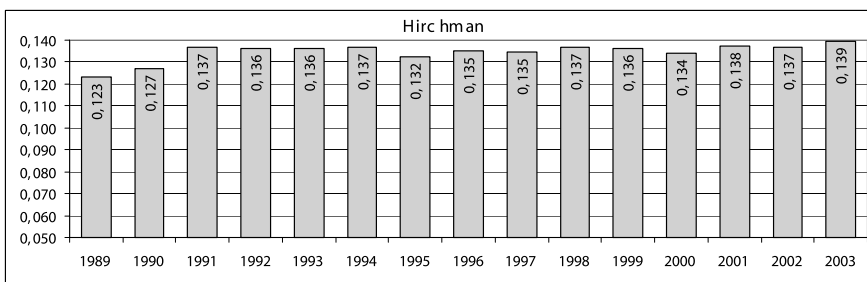
Σύμφωνα με τα παραπάνω διαγράμματα, ο δείκτης συγκέντρωσης C για τους μήνες Απριλίου - Οκτωβρίου, παρουσιάζει συγκέντρωση της τάξης του 90 – 94% (μέγιστη 94,4% για το 1992 και 2003) επί του συνόλου των μετακινήσεων στον αερολιμένα της Ρόδου. Δηλαδή, το 90-94% των αεροπορικών μετακινήσεων διενεργείται στο διάστημα Απριλίου – Οκτωβρίου. Ο Αύγουστος αποτελεί το μήνα με τη μεγαλύτερη αιχμή και ακολουθεί ο Ιούλιος, όπου αντίστοιχα ο δείκτης συγκέντρωσης υποδεικνύει ότι το 31 – 37% (37,1% για το 2003) επί του συνόλου των μετακινήσεων στον αερολιμένα της Ρόδου, διενεργούνται στο δίμηνο αυτό.

Ανάλογα συμπεράσματα προκύπτουν και από την γραφική απεικόνιση της καμπύλης Lorenz (διάγραμμα 5), για το επιβατικό έργο στον αερολιμένα της Ρόδου. Οι καμπύλες Lorenz υποδηλώνουν, ότι οι μήνες μεταξύ Απριλίου και Οκτωβρίου για τα τελευταία 15 έτη, παρουσίαζαν το μεγαλύτερο ποσοστό επιβατικής κίνησης και αποτελούσαν το 85% περίπου του συνόλου της επιβατικής κίνησης.

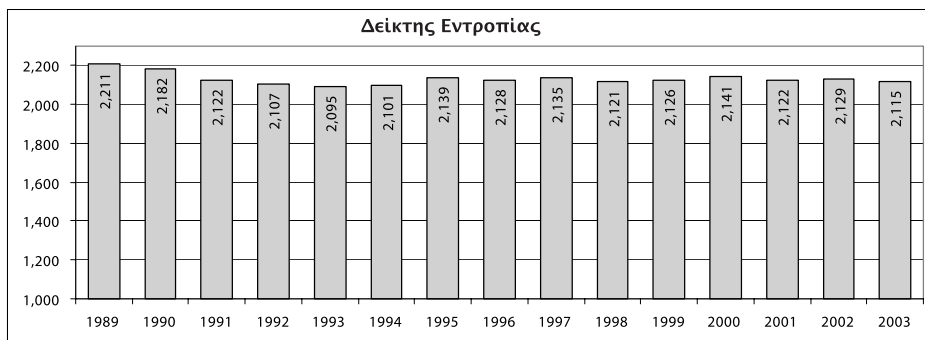


Διάγραμμα 5. Καμπύλες εποχικότητας Logenz, για την επιβατική κίνηση του αεροδρομίου Ρόδου (ΚΑΡΔ), την τελευταία δεκαπενταετία, 1989 – 2003.

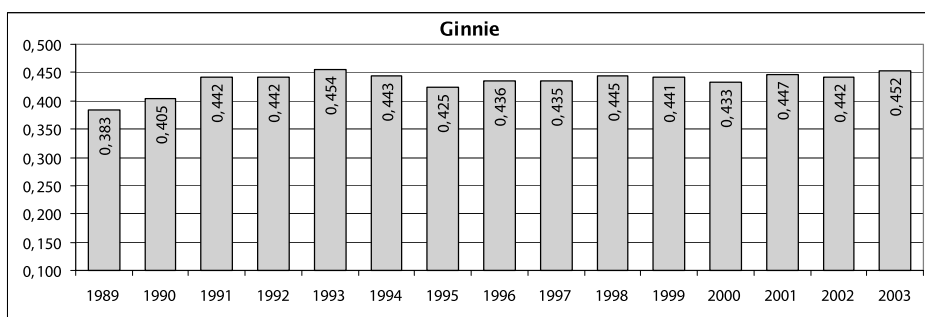
Στα διαγράμματα που ακολουθούν, παρουσιάζονται οι δείκτες Hirschman, εντροπίας και Gini, όπως προκύπτουν από την εφαρμογή των σχέσεων (2), (5) και (8) αντίστοιχα.



Διάγραμμα 6. Δείκτης εποχικότητας Hirschman για την επιβατική κίνηση του αεροδρομίου της Ρόδου (ΚΑΡΔ) για τα έτη 1989 – 2003.



Διάγραμμα 7. Δείκτης εντροπίας για την επιβατική κίνηση του αεροδρομίου της Ρόδου (ΚΑΡΑ) για τα έτη 1989–2003.



Διάγραμμα 8. Δείκτης Gini για την επιβατική κίνηση του αεροδρομίου της Ρόδου (ΚΑΡΑ) για τα έτη 1989–2003.

Από τα παραπάνω διαγράμματα, παρατηρείται ότι ο συντελεστής Hirschman, κυμαίνεται μεταξύ 0,123 το 1989 και 0,139 (μέγιστη τιμή το 2003). Παρουσιάζει μια σταθερότητα κατά την τελευταία δεκαετία, γεγονός που υποδεικνύει την έντονη εποχικότητα στο εξεταζόμενο δείγμα, η οποία παραμένει σχεδόν σταθερή. Ο δείκτης Gini, κυμαίνεται μεταξύ 0,383 το έτος 1989 και 0,454 το έτος 1993 (μέγιστη τιμή) και με τιμή 0,452 το έτος 2003. Δηλαδή, το δείγμα παρουσιάζει σταθερά έντονη εποχικότητα την τελευταία δεκαετία, γεγονός που ενισχύεται από τα αντίστοιχα αποτελέσματα του δείκτη εντροπίας (Διάγραμμα 7).

Ο συντελεστής Gini συνδέεται απευθείας με την καμπύλη Lorenz, καθώς αποτελεί το λόγο της επιφάνειας μεταξύ της καμπύλης και της διαγωνίου που σχηματίζεται από την αρχή του διαγράμματος έως το τέλος της καμπύλης. Όσο μεγαλύτερη είναι η ανισότητα των μεριδίων (μηνιαία επιβατική κίνηση), τόσο μεγαλύτερη είναι η επιφάνεια που ορίζεται από την καμπύλη και τη διαγώνιο και συνεπώς τόσο μεγαλύτερος ο συ-

ντελεστής Gini. Είναι φανερό ότι, δεδομένου του σταθερού όρου n (αριθμός περιόδων), η μεταβίβαση ενός ποσοστού από τα υψηλότερα μερίδια στα μικρότερα θα έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση του συντελεστή Gini. Αυτό συμβαίνει διότι τα μικρότερα μερίδια έχουν υψηλότερο συντελεστή στάθμησης από ότι τα μεγαλύτερα.

Ο συντελεστής Gini έχει το πλεονέκτημα, ότι αν αυξηθεί το μηνιαίο μερίδιο της επιβατικής κίνησης ενός μήνα, με αντίστοιχη μείωση ενός μεγαλύτερου μεριδίου κάποιου άλλου μήνα, τότε ο συντελεστής Gini θα υποδεικνύει μείωση της εποχικότητας. Για παράδειγμα, αν πραγματοποιηθεί αύξηση του μεριδίου του Απριλίου με ισόποση, όμως, μείωση του Αυγούστου, ο συντελεστής Gini θα μειωθεί και θα υποδείξει μείωση του φαινομένου της εποχικότητας. Επομένως, ενώ η συνολική (ετήσια) επιβατική κίνηση κατά τη θερινή περίοδο μπορεί να παραμείνει αμετάβλητη, η μεταβολή της διακύμανσής της μέσα στη θερινή περίοδο θα μεταβάλλει τον δείκτη εποχικότητας, όπως προκύπτει από τη σχέση (8). Έτσι, ενώ ο δείκτης συγκέντρωσης (C) υπολογιζόμενος για τους τρεις ή τους επτά θερινούς μήνες (τουριστική περίοδο) μπορεί να δείξει αμετάβλητη εποχικότητα, ο συντελεστής Gini θα εντοπίσει διαφορές λόγω των μεταβολών στη μηνιαία διακύμανση και θα μεταβληθεί η τιμή του, υποδηλώνοντας και μεταβολή στην εξέλιξη του φαινομένου

5. Συμπεράσματα

Η εποχικότητα των δραστηριοτήτων, αποτελεί ιδιαίτερα κρίσιμη παράμετρο τόσο σε μια διοικητική απόφαση (π.χ. τεκμηρίωση της σκοπιμότητας υλοποίησης μιας επένδυσης κλπ) όσο και στη διαστασιολόγηση των υποδομών (π.χ. κτιρίων, συγκοινωνιακών υποδομών κλπ). Ιδιαίτερα στην Ελλάδα, όπου τους θερινούς μήνες αποτελεί πόλο έλξης υψηλού αριθμού επισκεπτών με σκοπό την αναψυχή, η εποχικότητα αποτελεί χαρακτηριστικό γνώρισμα πλήθους δραστηριοτήτων, που σχετίζονται με την τουριστική αγορά.

Ο προσδιορισμός, η ποσοτικοποίηση και η παρακολούθηση της εξέλιξης της εποχικότητας, γίνεται με τη χρήση των δεικτών συγκέντρωσης, εντροπίας και ανισότητας, καθώς και με το διάγραμμα της καμπύλης Lorenz. Οι παραπάνω δείκτες, απεικονίζουν τη διακύμανση της ζήτησης σε κατάλληλη χρονική κλίμακα. Στόχος των δεικτών εποχικότητας, είναι να αποδίδεται με ακρίβεια η υφιστάμενη κατάσταση, παρέχοντας τη δυνατότητα για διαχρονική παρακολούθησή της και σύγκριση σε αντίστοιχα μεγέθη. Για την πληρότητα της ανάλυσης της εποχικότητας προτείνεται ο υπολογισμός και παρακολούθηση του συνόλου των προτεινόμενων δεικτών, ώστε να καταγράφονται και τεκμηριώνονται οι μεταβολές στη διακύμανση του εξεταζόμενου μεγέθους. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα ασφαλέστερης πρόβλεψης της μελλοντικής διακύμανσης της ζήτησης, σε σχέση με τα αίτια δημιουργίας της.

Η παρακολούθηση της εξέλιξης της εποχικότητας υποβοηθά στον ορθολογικό προγραμματισμό των έργων υποδομής, τη διαστασιολόγηση και σχεδιασμό αυτών, της συντήρησής τους, τον καθορισμό των απαιτήσεων σε προσωπικό, τον προσδιορισμό των απαιτήσεων και του επιπέδου των υπηρεσιών, της απόκτησης κεφαλαίου και της δημιουργίας εγκαταστάσεων, των βραχυχρόνιων απαιτήσεων για χρηματοδότηση κ.λ.π.

Το υπόδειγμα που επιλέχθηκε στην εργασία, είναι ο προσδιορισμός της εποχικότητας στη ζήτηση επιβατικής αερομεταφοράς, μέγεθος κρίσιμο για την Ελλάδα που αποτελεί σημαντικό πόλο έλξης τουριστών στην νοτιοανατολική Ευρώπη. Ο υπολογισμός των δεικτών εποχικότητας για το επιβατικό έργο στον αερολιμένα Ρόδου, έγινε για ένα πλήρες χρονικό κύκλο που είναι το έτος, ενώ ως χρονική κλίμακα χρησιμοποιήθηκε ο μήνας. Δεν επιλέχθηκαν μικρότερα χρονικά διαστήματα, εβδομαδιαία ή ημερήσια κλίμακα, διότι οι διακυμάνσεις των αφίξεων που καταγράφονται σε ωριαία ή εβδομαδιαία βάση, αφορούν φαινόμενα αιχμής και διότι εξετάστηκε η εποχικότητα σε σχέση με το σκοπό ταξιδιού, που είναι η αναψυχή τη θερινή περίοδο, που διαρκεί (στη Ρόδο) επτά μήνες.

Τέλος, με βάση τα αποτελέσματα της εφαρμογής, παρατηρείται έντονα εποχική διακύμανση της ζήτησης για αερομεταφορά στην Ρόδο, όπου η μεγαλύτερη ζήτηση κυμαίνεται μεταξύ των μηνών Απριλίου και Οκτωβρίου, με αιχμή τον Αύγουστο. Η διαστασιολόγηση των υποδομών (κτιριολογικό πρόγραμμα σταθμού επιβατών, αεροδρομικής υποδομής, συγκοινωνιακών προσβάσεων κλπ), προσδιορίζεται με βάση το επιθυμητό επίπεδο εξυπηρέτησης, όπου είναι δυνατό να προσδιοριστούν τα αναμενόμενα οφέλη και να τεκμηριωθούν οι τελικές επιλογές.

Βιβλιογραφία - Αναφορές

- [1] Δημήτρης Δημητρίου (Σεπτέμβριος 2002), Διδακτορική Διατριβή «Πρότυπα Ζήτησης Αερομεταφορών σε Διαδρόμους με Υψηλή Εποχική Διακύμανση», Σελ. 23-35, ΔΠΘ.
- [2] Ινστιτούτο Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων (1998), Η Εποχικότητα του Ελληνικού Τουρισμού, Σελ. 163 –172, Αθήνα.
- [3] Β. Στεφανής – Β. Προφυλλίδης – Δ. Δημητρίου (Δεκέμβριος 2001), Αερομεταφορές και Τουρισμός σε κύριους Τουριστικούς Προορισμούς στη Νησιωτική Ελλάδα, Διεθνές Συνέδριο «Αερομεταφορές και Αεροδρόμια – Εξελίξεις στον 21ο Αιώνα», Πρακτικά Συνεδρίου, Πάτρα.
- [4] Β. Stephanis – D. Dimitriou (2000), Air Travel Demand Forecasting in a Highly Seasonal Environment, 20th International Symposium on Forecasting, ISF, Lisbon.
- [5] Στατιστικά Στοιχεία Εμπορικής Εκμετάλλευσης (1988 – 2004), Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ), Αθήνα.

Διερεύνηση ποιοτικών και ποσοτικών χαρακτηριστικών των Ελληνικών επιχειρήσεων που προβαίνουν σε πράξεις Εξαγορών ή/και Συγχωνεύσεων στην Ελλάδα

*Κατερίνα Κ. Σαορή
Αναπληρώτρια Καθηγήτρια
Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας
Τμήμα Βαλκανικών Σπουδών*

Περίληψη

Στα πλαίσια της διεύρυνσης των αγορών και του διαρκώς αυξανόμενου ανταγωνισμού, οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη συμμετοχή τους σε πράξεις Εξαγορών & Συγχωνεύσεων (Ε&Σ) ως στρατηγική ανάπτυξης ή/και επιβίωσης με αποτέλεσμα η τάση για Ε&Σ να παρουσιάζεται και στη χώρα μας με μεγάλη συχνότητα από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 μέχρι και σήμερα.

Σκοπός του άρθρου είναι να καταγραφούν περιπτώσεις (Ε&Σ) μεταξύ ελληνικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα για το διάστημα 1990-1993, σε μια προσπάθεια να συμβάλουμε στον εμπλουτισμό της υπάρχουσας βιβλιογραφίας (οι αναφορές για το διάστημα αυτό είναι ελάχιστες και όχι ακριβείς). Επίσης να συλλεχθούν και να επεξεργαστούν ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία που αφορούν τις παραπάνω περιπτώσεις και τέλος να διερευνηθούν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος σε Ε&Σ (μέγεθος, αποδοτικότητα, δανειακή επιβάρυνση, κυκλοφοριακή ταχύτητα και κυκλοφοριακή ρευστότητα) και αφορούν ελληνικές επιχειρήσεις σε τρεις διαφορετικούς τομείς της οικονομίας (εμπόριο, μεταποίηση, υπηρεσίες) προκειμένου να αποτυπωθούν συμπεράσματα σχετικά με τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων επενδυτών (εξαγοράζουσες) και των επιχειρήσεων στόχων (εξαγορασθείσες). Το κεντρικό συμπέρασμα είναι ότι τόσο οι εξαγοράζουσες όσο και οι εξαγορασθείσες επιχειρήσεις δεν φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά, τόσο μεταξύ τους όσο και με τη μέση επιχειρή-

ση της οικονομίας, ως προς τα χρησιμοποιούμενα κριτήρια, παρά μόνον ως προς το μέγεθος τους.

Λέξεις Κλειδιά: Εξαγορές, Συγχωνεύσεις, Ελληνικές Επιχειρήσεις, Χαρακτηριστικά

Abstract

Within the scope of the expansion of the markets and the continuously increased competition, organizations are forced to choose Mergers and/or Acquisitions as a strategy to develop or to survive. In the Greek business environment, Mergers & Acquisition (M&A) has been a very common phenomenon since the end of eighties.

The purpose of this paper is to record the cases of M&As of Greek organizations that took place in Greece for the period 1990-1993 in an attempt to enrich the existing bibliography (poor or nonexistent). Furthermore, quantitative and qualitative data concerning the M&A cases are collected, processed and analyzed and finally specific characteristics (size, credit risk, liquidity and profitability) of the organizations participating in M&As are examined in order to have some useful conclusions with regard to the characteristics of the Investors (acquirers) and the Target (acquired) companies in the three different sectors of the Greek economy (manufacturing, merchandising and services). The findings show that both investing and target companies do not seem to differ significantly between them or with the average company of the economy (in all three sectors) with regard to the specific characteristics examined except for size. Larger companies tend to participate in M&As more often in relation to smaller ones.

Key Words: Mergers, Acquisitions, Greek Firms, Characteristics

1. Εισαγωγή

Η διεύρυνση των αγορών και ο διαρκής, αυξανόμενος ανταγωνισμός σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, καθώς και η γενικότερα, παρατηνόμενη οικονομική ύφεση, θέτουν καθημερινά σε δοκιμασία τους παραδοσιακούς τρόπους και μεθόδους άσκησης της επιχειρηματικής δράσης και υποχρεώνουν τις επιχειρήσεις σε συνεχή προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του εξωτερικού περιβάλλοντος προκειμένου να αναπτυχθούν ή ακόμη και να επιβιώσουν.

Στα πλαίσια αυτής της συνεχούς ανάγκης για προσαρμογή εντάσσεται και η τάση

για Εξαγορές και Συγχωνεύσεις (Ε&Σ).

Οι Εξαγορές και οι Συγχωνεύσεις ως αντικείμενο έρευνας, σε παγκόσμια κλίμακα, έχει απασχολήσει τους μελετητές εδώ και πολλά χρόνια. Τα κυρίαρχα ερωτήματα που διατυπώθηκαν κατά καιρούς αφορούν κυρίως στα αίτια που προκαλούν το φαινόμενο, τα αποτελέσματα των πράξεων Ε&Σ και βέβαια το πώς οι πράξεις αυτές αντιμετωπίζονται από τους αντιμονοπωλιακούς οργανισμούς-αρχές και μέχρι ποιο βαθμό θα πρέπει αυτοί να παρεμβαίνουν καθώς και στα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που προβαίνουν/συμμετέχουν σε πράξεις Ε&Σ.

Οι απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα διαφέρουν. Αυτό συμβαίνει κατά κύριο λόγο διότι οι διάφορες οικονομικές θεωρίες και τα αντίστοιχα οικονομικά μοντέλα μελετούν διάφορες χώρες, εξετάζουν διαφορετικές χρονικές περιόδους και χρησιμοποιούν ποικίλες επιστημονικές προσεγγίσεις και μεθόδους. Ειδικότερα, διαφορετικές χώρες και διαφορετικές χρονικές περιόδους μπορεί να σημαίνουν διαφορές στο φορολογικό και θεσμικό περιβάλλον, διαφορές στις μακροοικονομικές και μικροοικονομικές συνθήκες, διαφορές στο χρηματοοικονομικό περιβάλλον κ.ο.κ

Σε ότι αφορά στις επιστημονικές προσεγγίσεις (Κάμπης, 1992), το θέμα μελετήθηκε από εκπροσώπους διαφόρων ειδικοτήτων όπως: Οικονομολόγους, όπως οι Brain (1920), Stigler (1950), Scherer (1970), από μελετητές της διοίκησης προσωπικού, όπως οι Marks (1982), Walter (1985), Buono & Bowditch (1989), από ιστορικούς επιχειρήσεων όπως οι Ashton (1924), Taussing (1931), Nelson (1959), Chandler (1962), από χρηματοοικονομικούς μελετητές όπως οι Henderson (1951), Wright (1962), Rumelt (1974), Lubatkins & O' Neil (1987), Sign & Montgomery (1987), από μελετητές της βιομηχανικής οργάνωσης, όπως οι Ross (1952), Simon (1957), Williamson (1964), Marris (1971), από ερευνητές του στρατηγικού μάνατζμεντ, όπως οι Ansoff (1965), Rhoades (1973), Singh (1976), Mueller (1977), Scott (1979), Porter (1985).

Ανάλογα λοιπόν με την προσέγγιση που χρησιμοποιεί καθένας από τους μελετητές, την εθνικότητά τους, τη χώρα/χώρες που εξετάζουν, την εποχή που έγιναν οι μελέτες καθώς και τη χρονική περίοδο για την οποία εξετάζονται τα αποτελέσματα των ερευνών ποικίλουν και όπως άλλωστε αναφέρει και ο Trautwein καμία μεμονωμένη θεωρία δεν μπορεί να περιγράψει ή να εξηγήσει πλήρως την τάση για Ε&Σ.

Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία οι όροι Εξαγορά και Συγχώνευση είναι ταυτόσημοι. Ειδικότερα, με τους Ν.Δ.1297/1972, Ν. 2166/93 και Ν.3296/2004 ενισχύεται η ιδιωτική πρωτοβουλία για τη δημιουργία μεγάλων επιχειρήσεων ικανών να ανταποκριθούν στα ζητήματα που προκύπτουν από τη σύγχρονη τεχνική και οικονομική εξέλιξη όπως αύξηση της παραγωγικότητας, μείωση κόστους κλπ (Ζιγκαρίδης, Κυλώνης 2005). Στα άρθρα 79, 21 και 18 αντίστοιχα αναφέρεται ότι ως απορροφούμενες εταιρίες θεωρούνται οι εταιρίες που εξαφανίζονται (εξαγοραζόμενες) και ως απορροφούσα εταιρία θεωρείται η «εξαγοράζουσα» (Παπαδόπουλος, 1990). Με τον όρο εννοείται η συνένωση δύο ή περισσότερων εταιριών σε μία ενιαία εταιρία η οποία (συνένωση) γίνεται με σύμβαση που καταρτίζεται μεταξύ τους. Συγχώνευση είναι δυνατό να γίνει

είτε με απορρόφηση από άλλη υπάρχουσα εταιρία, είτε με διάλυση και σύσταση νέας εταιρίας, είτε με εξαγορά από άλλη εταιρεία. Γενικότερα σε ότι αφορά στις διαδικασίες μετασχηματισμού των διαφόρων νομικών μορφών των επιχειρήσεων που συμμετέχουν (σε Ε&Σ) οι διαφορές είναι ελάχιστες και χωρίς καμία ουσία (Καραγιάννης 2003). Έτσι, στα πλαίσια της παρούσης εργασίας οι όροι Εξαγορά και Συγχώνευση θα χρησιμοποιούνται ταυτόσημα εφόσον γίνεται αναφορά σε ελληνικές επιχειρήσεις.

Η τάση για Ε&Σ, εδώ και αρκετές δεκαετίες αποτελεί συνήθη πρακτική των επιχειρήσεων στις ΗΠΑ και στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ειδικότερα, στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής έχουν καταγραφεί τέσσερα κύματα έντασης της τάσης για Ε&Σ, με το πρώτο να εμφανίζεται στα τέλη του 19^{ου} αιώνα, και το τελευταίο να ξεκινά στα τέλη του 20^{ου} αιώνα. Η τελευταία αυτή περίοδος είναι γνωστή και ως περίοδος της «μανίας των συγχωνεύσεων», merger mania (Jeminson & Sitkin, 1986). Στην Ευρώπη οι πράξεις Ε&Σ γνώρισαν παρόμοια έξαρση με την πολιτική ενοποίηση, την οικονομική ολοκλήρωση και τις εξελίξεις στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Όπως ήταν φυσικό οι ελληνικές επιχειρήσεις δε θα μπορούσαν να μείνουν έξω από αυτήν την πρακτική επέκτασης της οικονομικής τους δραστηριότητας.

Τα πρώτα δείγματα κινητικότητας προς αυτή την κατεύθυνση παρουσιάστηκαν στα τέλη της δεκαετίας του 1980 και στις αρχές της δεκαετίας του 1990 (Σαρρή, 2003) και αυτό επειδή η σχεδιαζόμενη οικονομική ενοποίηση των χωρών της τότε ΕΟΚ και το επακόλουθο άνοιγμα των αγορών ανάγκασε τις έως τότε έντονα οικογενειακές και προσωποπαγείς ελληνικές επιχειρήσεις να προχωρήσουν σε συμμαχίες (Παπαδάκης, 2003). Έκτοτε η τάση αυτή συνεχίζει να βρίσκεται σε έξαρση και να αυξάνει σε αξία και όγκο συναλλαγών σε όλους σχεδόν τους κλάδους της οικονομίας με έξαρση στα τρόφιμα-ποτά καθώς και στην παροχή υπηρεσιών με κυρίαρχο τομέα τον τραπεζικό.

Παρόλη την ένταση και την έκταση του της τάσης για Ε&Σ στη χώρα μας, η υπάρχουσα βιβλιογραφία δεν φαίνεται να καλύπτει επαρκώς την ελληνική πραγματικότητα, και ειδικότερα σε ότι αφορά την περίοδο 1989-1993 γεγονός που αναφέρεται τόσο από Έλληνες όσο και από ξένους ερευνητές. Σε εκτεταμένη έρευνα ευρωπαϊκού επιπέδου υπό την αιγίδα της commission, αναφέρεται ότι για την Ελλάδα απλά δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία (Jacquemin & Admiraal, 1989). Επίσης οι Παξινός, Μαρομαγιόλης (1989) αναφέρουν ότι στην Ελλάδα, η έλλειψη επισήμων πηγών σε συνδυασμό με τη δημοσίευση στοιχείων που δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα δημιουργεί σύγχυση στο θέμα. Έτσι, στα πλαίσια της παρούσης εργασίας, διερευνάται η τάση για Ε&Σ των Ελληνικών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα για το διάστημα 1990-1993. Στόχοι της παρούσης εργασίας είναι:

1. Η συλλογή και συγκέντρωση και καταγραφή περιπτώσεων ελληνικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος σε πράξεις Ε&Σ είτε ως Επενδυτές είτε ως Στόχοι,
2. Η συλλογή ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων σχετικών με τις περιπτώσεις αυτές,

3. Η διερεύνηση των χαρακτηριστικών των ελληνικών επιχειρήσεων που πήραν μέρος σε πράξεις εξαγοράς και συγχώνευσης .

Προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι αυτοί, η εργασία χωρίζεται σε πέντε ενότητες συμπεριλαμβανομένης της Εισαγωγής. Έτσι, στην ενότητα δύο παρουσιάζεται η μεθοδολογία συγκέντρωσης, επεξεργασίας και ανάλυσης των ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων που αφορούν τις υπό εξέταση περιπτώσεις Ε&Σ. Η τρίτη ενότητα αφορά στην ανάλυση των στοιχείων και στα ευρήματα της έρευνας. Στην τέταρτη ενότητα παρουσιάζονται τα συμπεράσματα της έρευνας και τέλος ακολουθεί ο επίλογος.

2. Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε αφορά 1) Τη Συλλογή, συγκέντρωση και καταγραφή περιπτώσεων ελληνικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος σε πράξεις Ε&Σ είτε ως Επενδυτές είτε ως Στόχοι, για το διάστημα 1990-1993, 2) Τη συλλογή ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων Ελληνικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος σε πράξεις Ε&Σ είτε ως Επενδυτές είτε ως Στόχοι, για το διάστημα 1990-1993 και 3) Τη διερεύνηση των χαρακτηριστικών των ελληνικών επιχειρήσεων που πήραν μέρος σε πράξεις εξαγοράς και συγχώνευσης είτε ως Επενδυτές είτε ως Στόχοι, για το διάστημα 1990-1993.

Σχετικά με τις πηγές που χρησιμοποιήθηκαν, η χρήση δημοσιευμένων στοιχείων που αφορούν το είδος και το πλήθος των περιπτώσεων των ελληνικών επιχειρήσεων που εξαγοράστηκαν ή συγχωνεύθηκαν κατά την περίοδο 89-93 (περίοδο κατά την οποία το φαινόμενο παρουσιάζει έξαρση στη χώρα μας), δεν ήταν δυνατή αφού οι Ε&Σ δεν καταγράφονταν επίσημα από κανέναν κρατικό φορέα, υπηρεσία κλπ. Ο εντοπισμός περιπτώσεων επιχειρήσεων σχετικά με το πλήθος και τη μορφή της Ε&Σ πραγματοποιήθηκε με βάση δημοσιεύματα καθημερινού και περιοδικού τύπου καθώς και από έναν κατάλογο Ε&Σ της εταιρίας Συμβούλων Top Invest. Με βάση τις πηγές αυτές καταρτίστηκε οδηγός περιπτώσεων Ε&Σ ελληνικών επιχειρήσεων στη χώρα μας για το διάστημα 1990-1993 (χωρίς αυτό να σημαίνει ότι συμπεριλαμβάνονται απαραίτητα όλες οι περιπτώσεις). Στη συνέχεια, η τεκμηρίωση των στοιχείων που περιελάμβανε ο οδηγός αυτός έγινε μέσα από τα μητρώα των εν λόγω επιχειρήσεων που βρίσκονται κατατεθειμένα στις κατά τόπους Εμπορικές Διευθύνσεις των Νομαρχιών.

Κατόπιν, η συγκέντρωση των επιμέρους ποσοτικών καθώς και ποιοτικών στοιχείων έγινε με βάση τους οδηγούς της ICAP, την Ένωση Ανωνύμων Εταιριών, το ΣΒΒΕ, το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο διάφορες ιδιωτικές εταιρίες συμβούλων επιχειρήσεων τις Εμπορικές Διευθύνσεις των Νομαρχιών, κλπ. Το γεγονός αυτό κατέστησε απαραίτητη την αξιολόγηση των καταγεγραμμένων πλέον στοιχείων ως προς την εγκυρότητα, την πληρότητα και τη συγκρισιμότητά τους.

Οι περιπτώσεις που συγκεντρώθηκαν, για τον σκοπό της έρευνας αυτής αφορούν

100 ελληνικές επιχειρήσεις που συμμετείχαν σε πράξεις εξαγοράς στο διάστημα 1990-93 και των οποίων τα στοιχεία παρουσιάζονται για ένα το ελάχιστο έως τέσσερα έτη το μέγιστο. Αυτό οφείλεται στην ανεπάρκεια των πηγών κατά κύριο λόγο και κατά δεύτερο στον έλεγχο της συγκρισιμότητας των στοιχείων που πραγματοποιήθηκε. Έτσι οι υπό εξέταση περιπτώσεις του δείγματος φτάνουν συνολικά τις 331 για την χρονική περίοδο που εξετάζεται, ενώ θα έπρεπε να είναι 400.

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθούν τα χαρακτηριστικά των ελληνικών επιχειρήσεων που πήραν μέρος σε πράξεις εξαγοράς και συγχώνευσης είτε ως επενδυτές είτε ως στόχοι χρησιμοποιήθηκαν πέντε Κατηγορίες κριτηρίων αποτελούμενες από δεκάξι επιμέρους Μεγέθη-Δείκτες (Πιν.1)

Πίνακας 1. Ομάδες χαρακτηριστικών ως προς τα οποία γίνεται η διερεύνηση των καταγεγραμμένων περιπτώσεων Ε & Σ

Κατηγορίες	Μέγεθος, Δανειακή Επιβάρυνση, Αποδοτικότητα, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα, Κυκλοφοριακή Ρευστότητα
Μεγέθη-Δείκτες	Σύνολο του Ενεργητικού, Πωλήσεις, Αριθμός Εργαζομένων, Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης, Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο, Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο, Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις, Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού, Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης, Καθαρό Περιθώριο Κέρδους, Μικτό Περιθώριο Κέρδους, Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Καθαρής Θέσης, Συνολική Κυκλοφοριακή Ρευστότητα.
Τομέας:	Μεταποίηση, Εμπόριο, Υπηρεσίες
Ιδιότητα :	Επενδυτής, Στόχος, Μέση επιχείρηση της οικονομίας

Ειδικότερα, σε ότι αφορά στην *κατηγορία* Μέγεθος επιχείρησης βασιζόμενοι τόσο σε ελληνική όσο και σε ξένη βιβλιογραφία (ΕΣΥΕ, ICAP, EUROSTAT, European Economy Publications, OECD κ.α.), επιλέξαμε ως κριτήριο μεγέθους των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις Ε&Σ τα *μεγέθη*: αριθμό απασχολούμενων, σύνολο πωλήσεων και σύνολο Ενεργητικού. Αυτά τα μεγέθη διερευνήθηκαν σε σχέση με τον τομέα δραστηριότητας στον οποίο ανήκουν οι επιχειρήσεις (μεταποίηση, εμπόριο, υπηρεσίες) καθώς και σύμφωνα με την ιδιότητα των συμμετεχόντων επιχειρήσεων (Επενδυτής, Στόχος, Μέση επιχείρηση της οικονομίας). Στις υπόλοιπες *κατηγορίες* τα *μεγέθη* που χρησιμοποιήθηκαν είναι αριθμοδείκτες που στηρίζονται σε στοιχεία ισολογισμών και αποτελεσμάτων χρήσεως και αναλύονται προκειμένου να ελέγξουμε εάν ο μέσος όρος

των αριθμοδεικτών των εμπλεκόμενων σε εξαγορές επιχειρήσεων, διαφέρει ως προς την ιδιότητα της επιχείρησης (επενδυτής, στόχος, μέση επιχείρηση της οικονομίας) και ως προς τον τομέα στον οποίο ανήκει η επιχείρηση (μεταποίηση, εμπόριο, υπηρεσίες). Οι κατηγορίες των χαρακτηριστικών ως προς τα οποία γίνεται η διερεύνηση των καταγεγραμμένων περιπτώσεων και αναφέρονται στους αριθμοδείκτες επιλέχθηκαν με βάση την κατηγοριοποίηση τους όπως αυτή αναφέρεται στη βιβλιογραφία (Παπαδόπουλος 1986, Πειρουνάκης 1993, Croppelli & Nikbakht 1999, Meigs & Meigs 2001) και αφορά τέσσερις κατηγορίες αριθμοδεικτών (Δανειακή επιβάρυνση/ Μόχλευση, Αποδοτικότητα/Κερδοφορία, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα και Ρευστότητα). Η επιλογή των αριθμοδεικτών για καθεμιά από τις τέσσερις κατηγορίες έγινε με βάση την πληρότητα των διαθέσιμων στοιχείων όπως αυτά παρουσιάζονται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις για το σύνολο των υπό εξέταση περιπτώσεων.

Βέβαια, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι τα στοιχεία των χρηματοοικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων τελευταία όλο και περισσότερο δέχονται κριτική για το στατικό τους χαρακτήρα και για τον προσανατολισμό τους στο παρελθόν, ειδικότερα σήμερα όπου στο περιβάλλον της νέας οικονομίας αυξάνεται η σημασία των άυλων περιουσιακών στοιχείων, πολλά από τα οποία δεν αποτυπώνονται επαρκώς στους ισολογισμούς. Οι λογιστικές πληροφορίες είναι σε θέση μάλλον κατά έμμεσο τρόπο να αναδείξουν τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων, παρόλα αυτά χρησιμοποιούνται ευρέως σε ερευνητικό επίπεδο (Berkovitch and Narayanan, 1993, Fama and French, 1995, Rau and Vermaelen, 1998, Mackenzie and Vos, 2000, Γεωργόπουλος, 2003).

Τέλος, σε ότι αφορά στη στατιστική μέθοδο που χρησιμοποιήθηκε, επιλέξαμε τον έλεγχο-t (t-test), επειδή κάθε φορά τα προς σύγκριση μεγέθη αναφέρονται σε 2 ανεξάρτητες ομάδες. Το επίπεδο σημαντικότητας που χρησιμοποιήθηκε είναι 0,10.

3. Ανάλυση Στοιχείων

Τα ευρήματα που προέκυψαν από τη διερεύνηση των χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε πράξεις E&S χωρίζονται σε πέντε επιμέρους κατηγορίες όσα και τα Μεγέθη που χρησιμοποιήθηκαν: i) Χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις E&S ως προς το μέγεθος (πίνακες 2, 3, 4) ii) Χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις E&S ως προς τη Δανειακή Επιβάρυνση (πίνακες 5, 6, 7), iii) Χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις E&S ως προς την Αποδοτικότητα (πίνακες 8, 9, 10, 11), iv) Χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις E&S ως προς την Κυκλοφοριακή Ταχύτητα (πίνακες 12, 13, 14, 15) και v) Χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις E&S ως προς την Κυκλοφοριακή Ρευστότητα (πίνακας 16).

Πίνακας 2. Μέσο προσωπικό και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	69,625	Επενδυτής	410,1
		Στόχος	99,8
		Σύνολο	320,71
Εμπόριο	21,35	Επενδυτής	507,2
		Στόχος	174,3
		Σύνολο	391,39
Υπηρεσίες	89	Επενδυτής	144
		Στόχος	525
		Σύνολο	202,62
Σύνολο	54,072	Επενδυτής	388,5
		Στόχος	153,33
		Σύνολο	321,66

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 3. Μέσο σύνολο ενεργητικού σε σταθερές τιμές 1990 ((000 δρχ.) και έλεγχος σημαντικότητας περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	936939,75	Επενδυτής	6716540,2
		Στόχος	1665461,4
		Σύνολο	5285401,2
Εμπόριο	356560,41	Επενδυτής	5298048
		Στόχος	2183901,3
		Σύνολο	4259999,3
Υπηρεσίες	9900397,3	Επενδυτής	2841067,5
		Στόχος	3251595,1
		Σύνολο	2932295,8
Σύνολο	2652563,28	Επενδυτής	5662396,5
		Στόχος	2027256,3
		Σύνολο	4628876,27

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 4. Μέσος όρος πωλήσεων σε σταθερές τιμές 1990 (000 δρχ.) και έλεγχος σημαντικότητας περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	950829,55	Επενδυτής 7952091,1	S(0,000)
		Στόχος 1193956	NS(0,599)
		Σύνολο 6004834,5	S(0,000)
Εμπόριο	770756,95	Επενδυτής 13434450	S(0,012)
		Στόχος 6894838,4	S(0,038)
		Σύνολο 11444133,7	S(0,003)
Υπηρεσίες	374546,33	Επενδυτής 2490228,4	S(0,013)
		Στόχος 2190540,9	NS(0,105)
		Σύνολο 2423631,1	S(0,003)
Σύνολο	752483,78	Επενδυτής 8108364,31	S(0,000)
		Στόχος 2761551,32	S(0,015)
		Σύνολο 6611256,78	S(0,000)

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 5. Μέσος βαθμός δανειακής επιβάρυνσης, και έλεγχος σημαντικότητας περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,7010	Επενδυτής 0,57	S(0,000)
		Στόχος 0,79	NS(0,614)
		Σύνολο 0,64	NS(0,267)
Εμπόριο	0,7430	Επενδυτής 0,79	NS(0,216)
		Στόχος 0,81	NS(0,187)
		Σύνολο 0,80	S(0,068)
Υπηρεσίες	0,880	Επενδυτής 0,54	S(0,000)
		Στόχος 0,44	NS(0,213)
		Σύνολο 0,53	S(0,000)
Σύνολο	0,5840	Επενδυτής 0,61	NS(0,338)
		Στόχος 0,76	NS(0,129)
		Σύνολο 0,65	S(0,071)

Πίνακας 6. Μέσο ίδιο προς συνολικό κεφάλαιο και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,2980	Επενδυτής	0,45
		Στόχος	0,22
		Σύνολο	0,38
Εμπόριο	0,2550	Επενδυτής	0,20
		Στόχος	0,16
		Σύνολο	0,19
Υπηρεσίες	0,0860	Επενδυτής	0,46
		Στόχος	0,56
		Σύνολο	0,48
Σύνολο	0,23	Επενδυτής	0,40
		Στόχος	0,25
		Σύνολο	0,35

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 7. Μέσο Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	2,38	Επενδυτής	2,66
		Στόχος	4,13
		Σύνολο	3,12
Εμπόριο	2,91	Επενδυτής	6,16
		Στόχος	8,19
		Σύνολο	6,84
Υπηρεσίες	1,060	Επενδυτής	6,79
		Στόχος	1,46
		Σύνολο	5,85
Σύνολο	2,30	Επενδυτής	4,28
		Στόχος	4,89
		Σύνολο	4,46

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 8. Μέση Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,240	Επενδυτής	0,07
		Στόχος	-0,06
		Σύνολο	0,03
Εμπόριο	0,550	Επενδυτής	0,07
		Στόχος	0,03
		Σύνολο	0,06
Υπηρεσίες	0,0005	Επενδυτής	0,09
		Στόχος	0,21
		Σύνολο	0,11
Σύνολο	0,032	Επενδυτής	0,07
		Στόχος	0,00
		Σύνολο	0,05

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 9. Μέση Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,760	Επενδυτής	0,20
		Στόχος	-0,52
		Σύνολο	-0,01
Εμπόριο	0,1650	Επενδυτής	0,36
		Στόχος	0,24
		Σύνολο	0,32
Υπηρεσίες	0,0580	Επενδυτής	1,57
		Στόχος	0,23
		Σύνολο	1,27
Σύνολο	0,1080	Επενδυτής	0,50
		Στόχος	-0,22
		Σύνολο	0,30

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 10. Μέσο Καθαρό Περιθώριο Κέρδους και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,240	Επενδυτής 0,07	S(0,003)
		Στόχος -0,06	NS(0,154)
		Σύνολο 0,03	NS(0,645)
Εμπόριο	0,550	Επενδυτής 0,07	NS(0,291)
		Στόχος 0,03	NS(0,440)
		Σύνολο 0,06	NS(0,725)
Υπηρεσίες	0,0005	Επενδυτής 0,09	S(0,026)
		Στόχος 0,21	NS(0,165)
		Σύνολο 0,11	S(0,007)
Σύνολο	0,0320	Επενδυτής 0,07	S(0,000)
		Στόχος 0,00	NS(0,486)
		Σύνολο 0,05	NS(0,122)

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 11. Μέσο Μικτό Περιθώριο Κέρδους και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	0,2620	Επενδυτής 0,23	NS(0,597)
		Στόχος 0,18	NS(0,368)
		Σύνολο 0,22	NS(0,347)
Εμπόριο	0,8130	Επενδυτής 0,18	S(0,000)
		Στόχος 0,17	S(0,000)
		Σύνολο 0,18	S(0,000)
Σύνολο	0,220	Επενδυτής 0,23	NS(0,720)
		Στόχος 0,28	NS(0,491)
		Σύνολο 0,22	NS(0,960)

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 12. Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	3,595	Επενδυτής	2,02
		Στόχος	1,33
		Σύνολο	1,82
Εμπόριο	2,932	Επενδυτής	5,20
		Στόχος	4,57
		Σύνολο	5,01
Υπηρεσίες	0,042	Επενδυτής	2,19
		Στόχος	1,82
		Σύνολο	2,10
Σύνολο	2,55	Επενδυτής	2,76
		Στόχος	2,21
		Σύνολο	2,60

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 13. Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	1,017	Επενδυτής	1,11
		Στόχος	0,75
		Σύνολο	1,01
Εμπόριο	1,817	Επενδυτής	3,11
		Στόχος	3,35
		Σύνολο	3,18
Υπηρεσίες	0,039	Επενδυτής	1,24
		Στόχος	0,75
		Σύνολο	1,13
Σύνολο	1,128	Επενδυτής	1,58
		Στόχος	1,40
		Σύνολο	1,53

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 14. Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	1,956	Επενδυτής	5,38
		Στόχος	6,80
		Σύνολο	5,79
Εμπόριο	7,211	Επενδυτής	12,16
		Στόχος	15,12
		Σύνολο	13,06
Υπηρεσίες	0,309	Επενδυτής	8,37
		Στόχος	2,38
		Σύνολο	7,04
Σύνολο	3,758	Επενδυτής	7,47
		Στόχος	8,25
		Σύνολο	7,69

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 15. Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Κ.Θ. και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	Οικονομία	Δείγμα	Σημαντικότητα (S)
Μεταποίηση	3,445	Επενδυτής	5,96
		Στόχος	2,36
		Σύνολο	4,93
Εμπόριο	8,447	Επενδυτής	25,21
		Στόχος	22,95
		Σύνολο	24,52
Υπηρεσίες	0,450	Επενδυτής	14,29
		Στόχος	1,60
		Σύνολο	11,47
Σύνολο	4,82	Επενδυτής	11,86
		Στόχος	7,40
		Σύνολο	10,61

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Πίνακας 16. Μέση Κυκλοφοριακή Ρευστότητα και έλεγχος σημαντικότητας, περίοδος 1990-1993

	«Κανονική» τιμή Κ.Ρ.	Δείγμα	Σημαντικότητα από t-test (S)
Μεταποίηση	2	Επενδυτής	1,67
		Στόχος	1,59
		Σύνολο	1,64
Εμπόριο	2	Επενδυτής	0,84
		Στόχος	0,96
		Σύνολο	0,88
Υπηρεσίες	2	Επενδυτής	1,75
		Στόχος	2,03
		Σύνολο	1,88
Σύνολο	2	Επενδυτής	1,50
		Στόχος	1,48
		Σύνολο	1,49

Σημ: S→Διαφέρει σημαντικά, NS→Δε διαφέρει σημαντικά

Ειδικότερα, από την *ανάλυση* των στοιχείων σχετικά με το μέγεθος των επιχειρήσεων που λαμβάνουν μέρος σε πράξεις Ε&Σ, ως προς τον αριθμό των απασχολούμενων, το σύνολο του ενεργητικού και των πωλήσεων, και με κριτήριο την ιδιότητα της επιχείρησης καθώς και τον τομέα της δραστηριότητας παρατηρούμε ότι: α) Οι μεταποιητικές επιχειρήσεις επενδυτές, είναι μεγαλύτερες από τη μέση μεταποιητική επιχείρηση της οικονομίας ως προς και τα τρία κριτήρια μεγέθους. Αντίθετα, οι μεταποιητικές επιχειρήσεις στόχοι δεν παρουσιάζουν σημαντική διαφορά σε σχέση με τη μέση μεταποιητική επιχείρηση της οικονομίας ως προς όλα τα κριτήρια μεγέθους που χρησιμοποιήθηκαν. β) Οι εμπορικές επιχειρήσεις, που συμμετείχαν σε πράξη Εξαγοράς, είναι μεγαλύτερες από τη μέση εμπορική επιχείρηση της οικονομίας, όσο αφορά και στα τρία κριτήρια μεγέθους. Αυτό ισχύει τόσο για τις επιχειρήσεις επενδυτές όσο και για τις επιχειρήσεις στόχους. γ) Οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών που συμμετέχουν σε πράξη Εξαγοράς, δεν φαίνεται να παρουσιάζουν σημαντική διαφορά, όσο αφορά στον αριθμό των απασχολούμενων, σε σχέση με τη μέση επιχείρηση του ίδιου τομέα στην οικονομία και άσχετα με το αν είναι επενδυτές ή στόχοι. Είναι όμως σημαντικά μεγαλύτερες ως προς το σύνολο του ενεργητικού σε σχέση με τη μέση επιχείρηση του αυτού τομέα είτε είναι επενδυτές, είτε είναι στόχοι. Ενώ όσο αφορά στις πωλήσεις, οι επιχειρήσεις επενδυτές του τομέα παροχής υπηρεσιών είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας στον τομέα αυτό. Αντίθετα οι επιχειρήσεις στόχοι δεν πα-

ρουσιάζουν σημαντική διαφορά όσο αφορά στο μέσο όρο του συνόλου των πωλήσεων σε σχέση με τη μέση επιχείρηση παροχής υπηρεσιών της οικονομίας. δ) Τέλος οι επιχειρήσεις επενδυτές διαφέρουν σημαντικά από τις επιχειρήσεις στόχους. Ειδικότερα οι επιχειρήσεις επενδυτές είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τις επιχειρήσεις στόχους.

Ως προς τη *δανειακή επιβάρυνση*, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή, διαφέρουν σημαντικά από τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου, όσο αφορά στο δείκτη του βαθμού δανειακής επιβάρυνσης και στο δείκτη ίδιο προς συνολικό κεφάλαιο. Ειδικότερα οι επενδυτές παρουσιάζουν σταθερότερη χρηματοοικονομική κατάσταση από τους στόχους στους δύο από τους 3 τομείς δραστηριότητας. Αντίθετα στον τομέα των υπηρεσιών οι στόχοι παρουσιάζουν καλύτερη χρηματοοικονομική κατάσταση από τους επενδυτές. Επίσης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή δεν παρουσιάζουν σημαντική διαφορά από τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου όσο αφορά στους δείκτες ξένο προς ίδιο κεφάλαιο και σύνολο κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων προς υποχρεώσεις ανεξάρτητα από τον τομέα δραστηριότητας στον οποίο ανήκουν.

Όσο αφορά στη σχέση επενδυτών και στόχων με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, στον τομέα της μεταποίησης όταν ως κριτήριο δανειακής επιβάρυνσης χρησιμοποιούνται οι δείκτες βαθμός δανειακής επιβάρυνσης, Ίδιο προς συνολικό κεφάλαιο και συνολικά κυκλοφοριακά στοιχεία προς υποχρεώσεις, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή βρίσκονται σε καλύτερη χρηματοοικονομική κατάσταση από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας. Ενώ οι επιχειρήσεις στόχοι δε διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας με εξαίρεση την περίπτωση που χρησιμοποιείται ως κριτήριο δανειακής επιβάρυνσης ο δείκτης συνολικά κυκλοφοριακά στοιχεία προς υποχρεώσεις.

Στον τομέα του *Εμπορίου* και όσον αφορά στις επιχειρήσεις επενδυτές, παρουσιάζουν υψηλότερη δανειακή επιβάρυνση σε σχέση με τη μέση εμπορική επιχείρηση της οικονομίας. Οι επιχειρήσεις στόχοι δε διαφέρουν σημαντικά με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας στις περιπτώσεις των δεικτών Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης, Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο και Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις, ενώ παρουσιάζουν μεγαλύτερη δανειακή επιβάρυνση στην περίπτωση του δείκτη Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο.

Όσον αφορά στον τομέα των *Υπηρεσιών*, στις περιπτώσεις που ως κριτήριο χρησιμοποιούνται οι δείκτες Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης, Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο και Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών της οικονομίας. Όσον αφορά στις επιχειρήσεις στόχους, αυτές δε διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών της οικονομίας όταν ως κριτήριο δανειακής επιβάρυνσης χρησιμοποιούνται οι δείκτες Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης και Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο ενώ παρουσιάζουν μεγαλύτερη δανειακή επιβάρυνση στις περιπτώσεις των δεικτών Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο και Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις.

Όσον αφορά στο γενικό σύνολο και των τριών τομέων δραστηριότητας, οι επιχειρήσεις επενδυτές, διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας στις περιπτώσεις που ως κριτήριο δανειακής επιβάρυνσης χρησιμοποιούνται οι δείκτες Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο, Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο και Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις. Οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου ανεξάρτητα από τον τομέα δραστηριότητας στον οποίο ανήκουν διαφέρουν σημαντικά, όσον αφορά τη δανειακή επιβάρυνση, από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας μόνο στην περίπτωση του δείκτη Συνολικά Κυκλοφοριακά Στοιχεία προς Υποχρεώσεις, ενώ δε διαφέρουν σημαντικά από αυτήν στις άλλες τρεις περιπτώσεις.

Ως προς την Αποδοτικότητα και όταν χρησιμοποιούμε ως κριτήριο το Καθαρό Περιθώριο Κέρδους οι επενδυτές εμφανίζονται σημαντικά διαφορετικοί από τους στόχους, ανεξάρτητα με τον τομέα στον οποίο ανήκουν. Ειδικότερα, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή εμφανίζονται αποδοτικότερες από αυτές με την ιδιότητα του στόχου και στους τρεις τομείς δραστηριότητας. Το ίδιο συμπέρασμα προκύπτει και για τις επιχειρήσεις του τομέα της μεταποίησης όταν ως κριτήριο αποδοτικότητας χρησιμοποιείται ο δείκτης Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού. Αντίθετα, δεν παρατηρείται σημαντική διαφορά στην αποδοτικότητα μεταξύ επενδυτών και στόχων για τους άλλους δύο τομείς με κριτήριο πάντα την Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού.

Με βάση την Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης και το Μεικτό Περιθώριο Κέρδους οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή δε φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά από τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου, όσον αφορά την αποδοτικότητά τους.

Στην περίπτωση όπου ως κριτήριο αποδοτικότητας χρησιμοποιείται το Καθαρό Περιθώριο Κέρδους, οι επενδυτές, και στους τρεις τομείς δραστηριότητας, παρουσιάζουν υψηλότερη αποδοτικότητα από τους στόχους. Το ίδιο συμβαίνει και όταν χρησιμοποιείται ως κριτήριο αποδοτικότητας η Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού αλλά μόνο στην περίπτωση της μεταποίησης. Στις υπόλοιπες περιπτώσεις, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή, δεν παρουσιάζουν σημαντική διαφορά με τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου, ως προς την αποδοτικότητα.

Οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου δεν παρουσιάζουν σημαντική διαφορά όσον αφορά την αποδοτικότητα σε σχέση με τη μέση μεταποιητική επιχείρηση της οικονομίας. Επίσης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή ή παρουσιάζουν χαμηλότερη αποδοτικότητα σε σχέση με τη μέση μεταποιητική επιχείρηση της οικονομίας ή δε διαφέρουν σημαντικά με αυτήν.

Όσον αφορά στον τομέα του Εμπορίου οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζονται σημαντικά πιο κερδοφόρες από τη μέση εμπορική επιχείρηση μόνο στην περίπτωση που ως κριτήριο αποδοτικότητας χρησιμοποιείται ο δείκτης Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης. Επίσης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου παρουσιάζονται λιγότερο αποδοτικές από τη μέση εμπορική επιχείρηση στις περιπτώσεις που χρησιμοποιούνται ως κριτήριο αποδοτικότητας οι δείκτες Καθαρό Περιθώριο

Κέρδους και Μικτό Περιθώριο Κέρδους. Στις υπόλοιπες περιπτώσεις ή οι επενδυτές είναι λιγότερο κερδοφόροι από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας ή δεν υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ αυτής και των επιχειρήσεων επενδυτών ή στόχων.

Όσον αφορά στον τομέα των επιχειρήσεων Παροχής Υπηρεσιών μόνο στην περίπτωση που ως κριτήριο αποδοτικότητας χρησιμοποιείται η Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητικού οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζονται αποδοτικότερες από τη μέση επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών της οικονομίας. Στις υπόλοιπες περιπτώσεις οι επιχειρήσεις επενδυτές είτε είναι λιγότερο κερδοφόρες από τη μέση εμπορική επιχείρηση της οικονομίας είτε δε διαφέρουν σημαντικά από αυτήν. Επίσης οι επιχειρήσεις στόχοι δε διαφέρουν σημαντικά από τη μέση εμπορική επιχείρηση της οικονομίας, όποιος δείκτης και αν χρησιμοποιηθεί σαν κριτήριο αποδοτικότητας.

Όσον αφορά στο Γενικό Σύνολο των επιχειρήσεων, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ της μέσης επιχείρησης της οικονομίας και των επιχειρήσεων που προβαίνουν σε εξαγορά είτε με την ιδιότητα του επενδυτή είτε με αυτήν του στόχου.

Ως προς την *Κυκλοφοριακή Ταχύτητα* και σε ότι αφορά στη σχέση επενδυτή στόχου, οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε εξαγορά με την ιδιότητα του επενδυτή δε φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά από αυτές με την ιδιότητα του στόχου όσον αφορά την κυκλοφοριακή ταχύτητα ανεξάρτητα με το δείκτη που χρησιμοποιείται ως κριτήριο.

Όσον αφορά στη σχέση επενδυτών και στόχων με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, στον τομέα της Μεταποίησης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζουν σημαντικά υψηλότερη Κυκλοφοριακή Ταχύτητα από τη μέση μεταποιητική επιχείρηση μόνο στην περίπτωση που ως κριτήριο χρησιμοποιείται ο δείκτης Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων. Επίσης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου παρουσιάζουν μικρότερη κυκλοφοριακή ταχύτητα από τη μέση μεταποιητική επιχείρηση στις περιπτώσεις που χρησιμοποιούνται ως κριτήριο οι δείκτες Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης και Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα.

Όσον αφορά στον τομέα του Εμπορίου, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζουν σημαντικά υψηλότερη κυκλοφοριακή ταχύτητα από τη μέση εμπορική επιχείρηση στις περιπτώσεις που χρησιμοποιούνται ως κριτήριο η Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης, η Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα και η Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Καθαρής Θέσης. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου είτε παρουσιάζουν μεγαλύτερη κυκλοφοριακή ταχύτητα σε σχέση με τη μέση εμπορική επιχείρηση ή δε διαφέρουν σημαντικά από αυτήν.

Στον Τομέα Παροχής Υπηρεσιών, όταν ως κριτήριο χρησιμοποιούνται η Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης, η Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα και η Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζουν υψηλότερη κυκλοφοριακή ταχύτητα σε σχέση με τη μέση επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών.

Όσον αφορά στο Γενικό Σύνολο των επιχειρήσεων, όταν ως κριτήριο κυκλοφοριακής ταχύτητας χρησιμοποιούνται οι δείκτες Συνολική Κυκλοφοριακή Ταχύτητα, Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων, και Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Καθαρής Θέσης οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζουν υψηλότερη κυκλοφοριακή ταχύτητα σε σχέση με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας. Αντίθετα, όταν χρησιμοποιείται, ως κριτήριο η κυκλοφοριακή ταχύτητα Μικτού Κεφαλαίου Κίνησης, οι επενδυτές δε διαφέρουν σημαντικά από τη μέση αντίστοιχη επιχείρηση της οικονομίας. Επίσης, όσον αφορά στις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου, αυτές είτε δεν διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, είτε παρουσιάζουν υψηλότερη κυκλοφοριακή ταχύτητα από αυτήν.

Ως προς την Κυκλοφοριακή Ρευστότητα σε ότι αφορά τη σχέση επενδυτή στόχου, οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε εξαγορά με την ιδιότητα του επενδυτή δε φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά από αυτές με την ιδιότητα του στόχου όσον αφορά την Κυκλοφοριακή Ρευστότητα. Ειδικότερα, όσον αφορά στους τομείς της Μεταποίησης και των Υπηρεσιών, η Κυκλοφοριακή Ρευστότητα παρουσιάζεται ικανοποιητική δηλαδή κυμαίνεται γύρω από την τιμή 2 τόσο για τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή όσο και σ' αυτές με την ιδιότητα του στόχου.

Σε ότι αφορά τη σχέση επενδυτή στόχου, οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε εξαγορά με την ιδιότητα του επενδυτή δε φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά από αυτές με την ιδιότητα του στόχου όσον αφορά την Κυκλοφοριακή Ρευστότητα.

Ειδικότερα, όσον αφορά στους τομείς της Μεταποίησης και των Υπηρεσιών, η Κυκλοφοριακή Ρευστότητα παρουσιάζεται ικανοποιητική δηλαδή κυμαίνεται γύρω από την τιμή 2 τόσο για τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή όσο και σ' αυτές με την ιδιότητα του στόχου.

Ενώ αντίθετα στον τομέα του εμπορίου οι τιμές του δείκτη είναι κάτω από την ικανοποιητική τιμή 2, ανεξάρτητα από την ιδιότητα των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις Εξαγοράς (επενδυτές ή στόχοι).

Επίσης, η Κυκλοφοριακή Ρευστότητα τόσο στις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή όσο και σ' αυτές με την ιδιότητα του στόχου δε φαίνεται να μεταβάλλεται διαχρονικά.

4. Συμπεράσματα

Απώτερος στόχος ήταν να διερευνήσουμε εάν οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του Επενδυτή και οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του Στόχου διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους αλλά και από τη μέση επιχείρηση της Οικονομίας ως προς το μέγεθος, την αποδοτικότητα, τη κυκλοφοριακή ταχύτητα, την αποδοτικότητα και την κυκλοφοριακή ρευστότητα χρησιμοποιώντας για κάθε μια από αυτές τις κατηγορίες, εκτός από την

τελευταία, περισσότερους από έναν δείκτες/μεγέθη.

Συνοψίζοντας τα αποτελέσματα της έρευνας, αναφορικά με τα χαρακτηριστικά των υπό εξέταση επιχειρήσεων σημειώνουμε τα εξής :

- Όσον αφορά στο μέγεθος, ως προς και τα τρία κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν και ανεξάρτητα από τον τομέα δραστηριότητας στον οποίον ανήκουν, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή είναι γενικά μεγαλύτερες από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, όπως φαίνεται και στον πίνακα 17. Οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου είναι μεγαλύτερες ή δε διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας (Πίνακας 18).

Επίσης, οι επιχειρήσεις επενδυτές παρουσιάζονται σημαντικά μεγαλύτερες από τις επιχειρήσεις στόχους όπως φαίνεται στον πίνακα 19.

Ο συνδυασμός των παραπάνω ευρημάτων μας οδηγεί στη γενικότερη διαπίστωση ότι οι επιχειρήσεις επενδυτές προτιμούν να εξαγοράζουν επιχειρήσεις στόχους που είναι βέβαια μικρότερες από αυτές αλλά μεγαλύτερες από το μέσο όρο των επιχειρήσεων της οικονομίας.

- Όσον αφορά στη δανειακή επιβάρυνση των επιχειρήσεων, παρατηρούμε ότι δεν μπορούν να εξαχθούν γενικά συμπεράσματα σχετικά με τη σχέση των επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε πράξη Έξαγοράς με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, διότι η σχέση αυτή διαφοροποιείται ανάλογα με το δείκτη που χρησιμοποιείται ως κριτήριο και τον τομέα δραστηριότητας (Πίνακες 17, 18). Επίσης, όσον αφορά στη σχέση μεταξύ επενδυτή και στόχου καταλήγουμε στο ότι οι επιχειρήσεις επενδυτές παρουσιάζουν χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση από τις επιχειρήσεις στόχους, όταν ως κριτήριο χρησιμοποιούνται οι δείκτες «Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης» και «Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο», ενώ δε διαφέρουν σημαντικά στην περίπτωση που χρησιμοποιούνται οι δείκτες «Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο» και «Σύνολο Κυκλοφοριακών Στοιχείων προς Υποχρεώσεις» (Πίνακας 19).

- Οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν σε πράξεις εξαγοράς, τόσο οι επενδυτές όσο και οι στόχοι, ήταν γενικά λιγότερο ή τουλάχιστο το ίδιο αποδοτικές σε σχέση με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας (Πίνακες 17, 18). Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγουν και οι Franks & Mayer (1996) και Weir & Laing (2003) οι οποίοι υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου δεν διαφέρουν σημαντικά από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας και καμιά φορά μπορεί να παρουσιάζουν και χαμηλότερη αποδοτικότητα από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας (Weir, 1997). Επίσης, οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή ήταν εξίσου αποδοτικές ή αποδοτικότερες από τις επιχειρήσεις με την ιδιότητα του στόχου (Πίνακας 19).

- Όσον αφορά στην κυκλοφοριακή ταχύτητα οι επιχειρήσεις με την ιδιότητα του επενδυτή παρουσιάζουν υψηλότερες τιμές σε σχέση με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, ενώ για τους στόχους δεν μπορούμε να καταλήξουμε σε γενικά συμπεράσματα (Πίνακες 17, 18). Επίσης, σημαντική διαφορά, δεν παρατηρείται στην κυκλοφοριακή ταχύτητα, ούτε μεταξύ επενδυτών και στόχων (Πίνακας 19).

Πίνακας 17. Σχέση επιχειρήσεων με την ιδιότητα του επενδυτή με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας

	ΜΕΓΕΘΟΣ			
	Σύνολο ενεργητικού	Πωλήσεις	Προσωπικό	
Μεταποίηση	E>O	E>O	E>O	
Εμπόριο	E>O	E>O	E>O	
Υπηρεσίες	E>O	E>O	E>O	
	ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ			
	Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης	Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο	Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο	Συν. Κυκλοφ. Στοιχ. προς Υποχρεώσεις
Μεταποίηση	E<O	E<O	E≈O	E<O
Εμπόριο	E≈O	E≈O	E>O	E≈O
Υπηρεσίες	E<O	E>O	E≈O	E>O
	ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ			
	Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητ.	Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης	Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	Μικτό Περιθώριο Κέρδους
Μεταποίηση	E<O	E<O	E≈O	E≈O
Εμπόριο	E≈O	E>O	E≈O	E<O
Υπηρεσίες	E>O	E≈O	E<O	-
	ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ			
	Κυκλ. Ταχτ. Μικτού Κεφ. Κίνησης	Συνολική Κυκλοφορ. Ταχύτητα	Κυκλ. Ταχτ. Παγίων Περ. Στοιχείων	Κυκλ. Ταχτ. Καθαρής Θέσης
Μεταποίηση	E<O	E≈O	E>O	E≈O
Εμπόριο	E>O	E>O	E≈O	E>O
Υπηρεσίες	E>O	E>O	E>O	E≈O
	ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ Συνολική κυκλοφοριακή ρευστότητα			
Μεταποίηση	E≈O			
Εμπόριο	E≈O			
Υπηρεσίες	E≈O			

Σημ: E→Επενδυτή, O→Μέση Επιχείρηση της οικονομίας

Πίνακας 18. Σχέση επιχειρήσεων με την ιδιότητα του στόχου με τη μέση
επιχείρηση της οικονομίας

	ΜΕΓΕΘΟΣ			
	Σύνολο ενεργητικού	Πωλήσεις	Προσωπικό	
Μεταποίηση	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	
Εμπόριο	Σ>Ο	Σ>Ο	Σ>Ο	
Υπηρεσίες	Σ>Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	
ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ				
	Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης	Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο	Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο	Συν. Κυκλοφ. Στοιχ. προς Υποχρεώσεις
Μεταποίηση	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ<Ο
Εμπόριο	Σ≈Ο	Σ>Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο
Υπηρεσίες	Σ≈Ο	Σ>Ο	Σ≈Ο	Σ>Ο
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ				
	Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητ.	Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης	Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	Μικτό Περιθώριο Κέρδους
Μεταποίηση	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ≈Ο
Εμπόριο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ<Ο	Σ<Ο
Υπηρεσίες	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ<Ο	-
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ				
	Κυκλ. Ταχyt. Μικτού Κεφ. Κίνησης	Συνολική Κυκλοφορ. Ταχύτητα	Κυκλ. Ταχyt. Παγίων Περ. Στοιχείων	Κυκλ. Ταχyt. Καθαρής Θέσης
Μεταποίηση	Σ<Ο	Σ<Ο	Σ>Ο	Σ≈Ο
Εμπόριο	Σ≈Ο	Σ≈Ο	Σ>Ο	Σ>Ο
Υπηρεσίες	Σ≈Ο	Σ≈Ο	-	Σ≈Ο
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ Συνολική κυκλοφοριακή ρευστότητα				
Μεταποίηση	Σ≈Ο			
Εμπόριο	Σ≈Ο			
Υπηρεσίες	Σ≈Ο			

Σημ: Σ→Στόχος, Ο→Μέση Επιχείρηση της οικονομίας

Πίνακας 19. Σχέση μεταξύ επιχειρήσεων επενδυτών και επιχειρήσεων στόχων

	ΜΕΓΕΘΟΣ			
	Σύνολο ενεργητικού	Πωλήσεις	Προσωπικό	
Μεταποίηση	E>Σ	E>Σ	E>Σ	
Εμπόριο	E>Σ	E>Σ	E>Σ	
Υπηρεσίες	E>Σ	E>Σ	E>Σ	
ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ				
	Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης	Ίδιο προς Συνολικό Κεφάλαιο	Ξένο προς Ίδιο Κεφάλαιο	Συν. Κυκλοφ. Στοιχ. προς Υποχρεώσεις
Μεταποίηση	E<Σ	E<Σ	E≈Σ	E≈Σ
Εμπόριο	E<Σ	E<Σ	E≈Σ	E≈Σ
Υπηρεσίες	E<Σ	E<Σ	E≈Σ	E≈Σ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ				
	Απόδοση επί του Συνόλου του Ενεργητ.	Απόδοση επί της Καθαρής Θέσης	Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	Μικτό Περιθώριο Κέρδους
Μεταποίηση	E>Σ	E≈Σ	E>Σ	E≈Σ
Εμπόριο	E≈Σ	E≈Σ	E>Σ	E≈Σ
Υπηρεσίες	E≈Σ	E≈Σ	E>Σ	E≈Σ
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ				
	Κυκλ. Ταχyt. Μικτού Κεφ. Κίνησης	Συνολική Κυκλοφορ. Ταχύτητα	Κυκλ. Ταχyt. Παγίων Περ. Στοιχείων	Κυκλ. Ταχyt. Καθαρής Θέσης
Μεταποίηση	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ
Εμπόριο	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ
Υπηρεσίες	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ	E≈Σ
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ Συνολική κυκλοφοριακή ρευστότητα				
Μεταποίηση	E≈Σ			
Εμπόριο	E≈Σ			
Υπηρεσίες	E≈Σ			

Σημ: E→Επενδυτή, Σ→Στόχος

• Καμία διαφορά δεν παρουσιάζεται στη σχέση μεταξύ των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξη εξαγοράς και μεταξύ αυτών και της μέσης επιχείρησης της οικονομίας, αναφορικά με την κυκλοφοριακή ρευστότητα.

Το γενικότερο συμπέρασμα που προέκυψε από τη διερεύνηση των χαρακτηριστικών των ελληνικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις εξαγοράς για το διάστημα 1990-1993, είναι ότι αυτές διαφέρουν σημαντικά, τόσο μεταξύ τους όσο και με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, ως προς όλα τα χρησιμοποιούμενα κριτήρια και στους τρεις τομείς δραστηριότητας (μεταποίηση, εμπόριο, υπηρεσίες), μόνο ως προς το μέγεθός τους.

Στο ίδιο γενικό συμπέρασμα κατέληξε και ο Mueller (1980), μετά από μία εκτενή έρευνα που πραγματοποίησε για τις Η.Π.Α. και επτά ακόμη ευρωπαϊκές χώρες καταλήγει ότι οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε Ε&Σ διαφέρουν σημαντικά μόνον ως προς το μέγεθός τους. Ανάλογα, είναι και τα συμπεράσματα των Singh (1975), Meeks (1977), Levine και Aaronovitch (1981), για τη Μεγάλη Βρετανία και των Ravenscraft και Sherer (1987) για τις Η.Π.Α. Στις παραπάνω περιπτώσεις όπως άλλωστε ήταν αναμενόμενο, η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε καθώς και η στατιστική ανάλυση που πραγματοποιήθηκε δεν ταυτίζονται αφού οι έρευνες πραγματοποιήθηκαν σε διαφορετικές χώρες, και αναφέρονται σε διαφορετικές χρονικές περιόδους.

Σε ότι αφορά στα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε πράξεις Ε&Σ τόσο στην Ευρώπη όσο και στις ΗΠΑ, είτε με την ιδιότητα του επενδυτή είτε με την ιδιότητα του στόχου στο σύνολο τους, είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τη μέση επιχείρηση της οικονομίας παρ' όλες τις διαφορές που υπάρχουν σε μακρο και μικρο οικονομικό επίπεδο.

5. Επίλογος

Στα πλαίσια της διεύρυνσης των αγορών και του διαρκώς αυξανόμενου ανταγωνισμού, οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη συμμετοχή τους σε πράξεις Ε&Σ ως στρατηγική ανάπτυξης ή/και επιβίωσης.

Η τάση για Ε&Σ ενώ αποτελεί συνήθη πρακτική στις ΗΠΑ και στις χώρες της ενωμένης Ευρώπης εδώ και δεκαετίες στη χώρα μας παρουσιάστηκε σε έξαρση το διάστημα 1990-1993 για το οποίο έχουν γραφεί πολλά σχετικά με τα αίτια που οδηγούν τις επιχειρήσεις σε πράξεις Ε&Σ. Κενό παρατηρείται στις αναφορές σχετικά με το ποιες επιχειρήσεις προβαίνουν σε Ε&Σ καθώς και τα χαρακτηριστικά τους. Έτσι στην παρούσα εργασία έγινε καταγραφή των ελληνικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε πράξεις Ε&Σ (επενδυτών και στόχων) στην Ελλάδα το διάστημα 1990-1993 με απώτερο στόχο τη διερεύνηση των χαρακτηριστικών τους ως προς το μέγεθός τους, τη δα-

νειακή επιβάρυνση, την αποδοτικότητα, την κυκλοφοριακή ταχύτητα και την κυκλοφοριακή ρευστότητα.

Το γενικότερο συμπέρασμα είναι ότι οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν σε πράξεις Ε&Σ δεν φαίνεται να διαφέρουν σημαντικά, τόσο μεταξύ τους όσο και με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας, ως προς τα χρησιμοποιούμενα κριτήρια και στους τρεις τομείς δραστηριότητας (μεταποίηση, εμπόριο, υπηρεσίες), παρά μόνο ως προς το μέγεθός τους. Οι μεγαλύτερες σε μέγεθος επιχειρήσεις σε σχέση με τη μέση επιχείρηση της οικονομίας είναι αυτές που προβαίνουν σε πράξεις Ε&Σ.

Η έρευνα θα μπορούσε να επεκταθεί τόσο σε προγενέστερα όσο και σε μεταγενέστερα χρονικά διαστήματα και επίσης να συσχετισθούν οι θεωρίες περί αιτίων και κινήτρων Ε&Σ με τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων επενδυτών και των στόχων έτσι ώστε κάτω από τις κατάλληλες συνθήκες να διαμορφωθεί ένας πρακτικός οδηγός για το ποιες επιχειρήσεις πρόκειται να συμμετέχουν σε Ε&Σ.

Βιβλιογραφία

- Ansoff I.H., «*Corporate Strategy*», McGraw-Hill, New York, 1965.
- Ashton T.S., «*Iron and Steel in the Industrial Revolution*», University Press, Manchester, 1924, 208-232.
- Bain J.S., «Monopoly and Oligopoly by Merger Discussion», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 40(2), 1920, 64-66.
- Berkonitch, E, Narayanan, M.P., «Motives for takeovers: an empirical investigation», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 28(3), 347-62, 1993.
- Chandler A.D., «*Strategy and Structure: Chapters in the history of the American Industrial Enterprise*», MIT Press, Cambridge, MA, 1962.
- Croppelli A., Nikbakht E., *Χρηματοοικονομική*, Barron's, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα 1999, 409-10.
- Γεωργόπουλος, Α, «Συνέργειες στην Ελληνική Βιομηχανία μέσω Εξαγορών: αποτυχία επιχειρηματικής Στρατηγικής ή Λογιστικής Πληροφόρησης;», *Αγορά Χωρίς Σύνορα*, 9 (2), 105-120, 2003.
- Fama, E.F, French, K.R., «Size and book to market factors in earnings and returns», *Journal of Finance*, 50, 131-156, 1995.
- Franks J., Mayer C., «Hostile take-overs and the correction of managerial failure» *Journal of Financial Economics*, 40, 1996, 163-181.
- Henderson R F., «*The New Issue Market and the Finance of Industry*», Cambridge, 1951
- Jacquemin, A. & Admiraal P.H., *Merger and Competition Policy in the European Community*, Oxford, Ox. UK, 1989.
- Jeminson, D.B., Sitkin, S.B., «Acquisitions: The Process Can Be a Problem», *Harvard Business Review*, March-April 1986, 107-116.
- Kambis D., «Amalgamation Activity and the Firm», A thesis presented to the University of Birmingham, 1991.
- Καραγιάννης Δ., *Συστάσεις-Μετατάξεις, Μετατροπές-Συγχωνεύσεις, Λύσεις και Εκκαθαρίσεις Επιχειρήσεων*, Γ΄ Εκδ., Καραγιάννης, Θεσσαλονίκη, 2003.
- Levine & Aaronovitch, «The Financial Characteristics of Firms and Theories of Merger Activity» *Journal of Industrial Economics*, 30, 1981, 144-172.
- Marks, «Merger Syndrome: Stress and Uncertainty, Mergers and Acquisitions», 1982.
- Marris R. and A. Wood, «*The Corporate Economy*», London, MacMillan, 1971.
- Meeks J., «Disappointing Marriage: A Study of the Gains From Merger», University of Cambridge, Occasional Paper 51, Cambridge University Press, 1977.

- Meigs R., Meigs M., et al, Accounting the basis for business decisions, 12th Ed. McGraw-Hill Inc, 2001, G-1.
- Mueller D.C., «The Effects of Conglomerate Mergers - A Survey of the Empirical Evidence», *Journal of Banking and Finance*, Dec., 1977, 375-420.
- Mueller D.C., «*The Determinants and Effects of Mergers*», Cambridge Mass. elgeschlager, Gunn & Horn Publications, 1980.
- Nelson R.L., «Merger Movements in American Industry 1895-1956», *National Bureau of Economic Research*, 66, Princeton University Press, 1959.
- Παξινός & Μαργαγγιόλης, «Εξαγορές και Συγχωνεύσεις», *Οικονομικό Δελτίο της Εμπορικής Τράπεζας*, Ιούλιος –Σεπτέμβριος 1989, 11-27.
- Παπαδάκης Β., 2002, *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία*, Αθήνα, εκδόσεις Μπένου, 2002.
- Παπαδόπουλος Δ., *Φορολογικό-Νομικό Πλαίσιο Μετατροπής Συγχώνευσης και Διάσπασης Επιχειρήσεων*, Θεσσαλονίκη, εκδόσεις Παρατηρητής, 1990.
- Παπαδόπουλος Δ., *Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων της Επιχείρησης*, Θεσσαλονίκη, εκδόσεις Παρατηρητής, 1986, 169-172.
- Πειρουνάκης Ν., *Χρηματοοικονομική Διαχείριση*, Εκδόσεις Nubis, 1993, 169-170.
- Porter M.E., *Competitive Advantage*, New York, Free Press, 1985.
- Rau, R, Vermaelen, T, «Glamour, value and post-acquisition performance of acquiring firms», *Journal of Financial Economics*, 49, 223-253, 1998.
- Ravenscraft D.J. & Sherer F.M., *Mergers, Sell-offs and Economic Efficiency*, Washington D.C., The Brookings Institution, 1987.
- Rhoades S.A., «*Power, Empire Building and Merger*», Lexington, Mass: Lexington Books, 1983.
- Ross N.S., Management and the Size of the Firm, *Review of Economic Studies*, XIX, 1952-53, 148-154.
- Σαορή Κ., «Ανασκόπηση κριτική ανάλυση και κατηγοριοποίηση των θεωριών περί αιτιών και κινήτρων των Εξαγορών και Συγχωνεύσεων ή/και Συνασπισμών των επιχειρήσεων», *Τμητικός Τόμος Ομότιμου Καθηγητή Α. Λάζαρη*, Πειραιάς 2003.
- Scherer F.M., «*Industrial Market Structure and Economic Performance*», Rand McNally, 1970.
- Simon H.A., «*Administrative Behavior*», McMillan, New York, 1957.
- Singh A., «*Monopoly Capital Revisited: The Role of Concentration by Merger*», in H. Magdoff ed., 1976.
- Singh A., The size and growth of firms, *Review of Economic Studies*, January 1975.
- Singh A. and Montgomery, «Corporate Acquisition Strategies and Economic Performance», *Strategic Management. Journal*, 8, 1987, 377-386.
- Stigler G.J., «Monopoly and Oligopoly by Merger», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 40(2), 1950, 23-34.

- Taussig F.W., «*The Tariff History of the USA*», Putnam, 1931.
- Weir C., & Laing D., «The Selection of Friendly Take-over Targets in the UK: some empirical evidence», *Management Decision*, 45,6, 2003, 550-557.
- Weir C., «Acquisitions and Firm Characteristics: the importance of internal monitoring mechanisms», *Management Decision*, 35,2, 1997, 155-162.
- Williamson O.E., «*The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*», Englewood Cliffs, N.Jersey, Prentice-Hall, 1964.
- Wright J.F., «*The Capital Market and the Finance of Industry*», in G.D.N. Worswick and P.H. Ady (eds), 1962.
- Ζιγκερίδης Δ., Κυλώνης Ν., «Μετασχηματισμοί επιχειρήσεων Μετατροπές-Συγχωνεύσεις Φορολογικά κίνητρα με βάση τον Ν.2196/93, το Ν.Δ.1297/72 & το άρθρο 18 του Ν.3296/04», ΕΨΙΛΟΝ 7, τ.185, 2005.

Η ανάπτυξη της Κίνας και οι επιπτώσεις στην Παγκόσμια Οικονομία

Αναστάσιος Στ. Ντάνος
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων
Τ.Ε.Ι. Πειραιά

Περίληψη

Η εμφάνιση της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας στη διεθνή οικονομία αποτελεί μία από τις σημαντικότερες εξελίξεις που σημειώθηκαν τα τελευταία χρόνια στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα. Η χώρα αυτή ανήκει ήδη σ' ένα από τα σημαντικότερα εμπορικά κράτη. Αυτό σημαίνει ότι οι όποιες αλλαγές στον όγκο και στην σύνθεση των εμπορικών ροών της Κίνας ή στο εμπορικό καθεστώς της επιδρούν άμεσα στις αντίστοιχες εμπορικές ροές, στην παραγωγή, στην απασχόληση και στην οικονομική ανάπτυξη των εμπορικών της εταιρών. Η ραγδαία ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου της χώρας με το 21,3% του παγκόσμιου πληθυσμού και με τα συγκριτικά υψηλά ετήσια ποσοστά ανάπτυξης του ΑΕΠ (9% ο ετήσιος μέσος όρος τα 15 τελευταία χρόνια) την καθιστά ως μία από τις σημαντικότερες αγορές του κόσμου. Παράλληλα, η Κίνα απορροφά υψηλό ποσοστό των ξένων άμεσων επενδύσεων, δηλαδή αποτελεί έναν ιδιαίτερα ελκυστικό τόπο για την εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων και την ανάληψη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Πέραν τούτου, η Κίνα επιδιώκει την αναβάθμιση της θέσης της και την μετεξέλιξη της σε σημαντικό παράγοντα ("Global Player") επηρεασμού των αποφάσεων που λαμβάνονται στα πλαίσια του διεθνούς οικονομικού συστήματος. Λόγω του αυξανόμενου βαθμού οικονομικής ολοκλήρωσής της στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ασίας, η χώρα υφίσταται έντονα τις επιδράσεις της οικονομικής κρίσης που πλήττει σχεδόν όλες τις υπόλοιπες χώρες της περιοχής. Από την άλλη, η αντίδραση και ο τρόπος διαχείρισης της εν λόγω κρίσης από τις κινεζικές αρχές έχει τεράστια σημασία για τις οικονομίες των χωρών αυτών και όχι μόνο. Στο άρθρο αυτό επιχειρείται μια καταγραφή της σημασίας της πολιτικής των οικονομικών μεταρρυθμίσεων και μια συνολική αποτίμηση του διεθνούς ρόλου της Κίνας στο νέο παγκοσμιοποιημένο οικονομικό περιβάλλον. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στις επιπτώσεις της ασιατικής κρίσης στην κινεζική οικονομία καθώς και στις σχέσεις

της με τους δυο σημαντικότερους δρώντες στη διεθνή οικονομία, τις ΗΠΑ και την Ευρωπαϊκή Ένωση, με έμφαση στην στάση τους στο ζήτημα της ένταξης της Κίνας στο Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (Π.Ο.Ε., πρώην GATT).

Abstract

The appearance of popular Republic of China in the international economy constitutes one of the more important developments that were taken place the last years in the world economic Web. This country belongs already in one of the more important commercial nations. This means that any changes in the volume and in the composition of commercial flows of China or in the commercial regulation it immediately has repercussions in the corresponding commercial flows, in the production, in the employment and in the economic growth of the commercial enterprises. The rapid growth of exterior trade of country with the 21.3% world population and the comparatively particularly annual rates of increase of GNP (9% the annual mean the 15 last years) render as one of the more important markets of world. Simultaneously, China absorbs the high percentage of direct investments of foreigners, that is to say constitutes a particular attractive place for the installation of productive units and the enterprise of bold activities. Except this, China seeks the upgrade of the place and the evolution in important factor "Global Player" influence of decisions that is taken in frames of international economic system. Because the increasing degree of her economic completion in the wider region Eastern and south-Eastern Asia, the country suffers economic crisis that has repercussions almost in all the countries of rest of region. From other, the reaction and the way of this management of crisis from the Chinese beginning have the enormous importance for the economies of these countries and not only. In this article are attempted a recording of importance of policy of economic reforms and a total evaluation of international role of China in the new internationalised economic environment. The particular report become in the impact of Asiatic crisis "in the Chinese economy as well as in the relations with the two more considerably executants in the international " economy, the USA and the European union, with the accent in their placement in the subject of incorporation of China in the world organism Commerce (P.O.E., previous GATT).

Λέξεις κλειδιά: αγορά, παγκόσμια οικονομία, οικονομική ανάπτυξη, εξωτερικό εμπόριο, νομισματική πολιτική, διεθνείς αγορές, ανταγωνιστικότητα, επενδύσεις

1. Περίληψη

Το καθεστώς της κεντρικά σχεδιαζόμενης οικονομίας που χαρακτήριζε την Κίνα μέχρι τα τέλη περίπου της δεκαετίας του '70 δεν επέτρεπε την ανάπτυξη εντατικών εξωτερικών οικονομικών σχέσεων και κατ' επέκταση την ενσωμάτωση της Κίνας στο διεθνή καταμερισμό εργασίας και στους διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς που είχαν εγκαθιδρύσει οι χώρες της Δύσης μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, μέσω των οποίων επεδίωκαν την αύξηση του διεθνούς εμπορίου και της διεθνούς κίνησης κεφαλαίων, καθώς και την εμπέδωση της οικονομικής συνεργασίας στη βάση κυρίως των αρχών και των μηχανισμών λειτουργίας της οικονομίας της αγοράς. Το καθεστώς της εσωτερικής οικονομίας, στοχεύοντας στην αυτάρκεια, επέβαλε αυτομάτως ως συμπλήρωμά του τον απόλυτο κρατικό έλεγχο και τον κεντρικό σχεδιασμό των εξωτερικών οικονομικών σχέσεων, δεδομένου ότι τα δύο καθεστώτα οικονομικής οργάνωσης, εσωτερικό και εξωτερικό, δύναται να λειτουργήσουν μόνον εφόσον στηρίζονται στις ίδιες αρχές και είναι συμβατά μεταξύ τους.

Οι εισαγωγές αγαθών και υπηρεσιών επιτρέπονταν μόνο σε περίπτωση απουσίας εγχώριας παραγωγής, οι δε εξαγωγές λειτουργούσαν ως μίαντας διοχέτευσης στην αλλοδαπή πλεονασματικής παραγωγής και ως μέσο προσπορισμού των μέσων για την χρηματοδότηση των εισαγωγών. Αυτό είχε ως συνέπεια έναν περιορισμένο όγκο εξωτερικών συναλλαγών. Τα πλάνα εισαγωγών και εξαγωγών αφορούσαν περί τα 3.000 προϊόντα και τα υλοποιούσαν αποκλειστικά οι 12 κρατικές εταιρείες εξωτερικού εμπορίου¹. Εξάλλου, υπήρχε απόλυτος κρατικός έλεγχος των τιμών των εισαγωγών και των εξαγωγών. Αυτό είχε ως επακόλουθο το πολύ χαμηλό ποσοστό διαπλοκής της κινεζικής οικονομίας με τη διεθνή οικονομία.

Το σκληρό αυτό άλλαξε ραγδαία με τις οικονομικές μεταρρυθμίσεις που έλαβαν χώρα μετά το 1978 και συνεχίζονται μέχρι σήμερα². Μέσω των μεταρρυθμίσεων αυτών επιδιώχθηκε η σταδιακή μετάβαση από μια κεντρικά διευθυνόμενη οικονομία σε μια οικονομία όπου η κατανομή των πόρων θα διεξάγεται, στο μεγαλύτερο βαθμό, μέσω των μηχανισμών της ελεύθερης αγοράς.

Η μεταρρυθμιστική πολιτική των τελευταίων δύο δεκαετιών μετέτρεψε το οικονομικό σύστημα της Κίνας σ' ένα μεικτό σύστημα, όπου συνυπάρχουν η κρατική με την ιδιωτική οικονομία. Το σύστημα αυτό λειτουργεί στο πλαίσιο ενός μονοκομματικού κράτους, το οποίο εξακολουθεί να έχει μεγάλη συμμετοχή στην παραγωγή και να ελέγχει την οικονομική δραστηριότητα είτε μέσω διοικητικών ρυθμίσεων, είτε μέσω κλαδικών πολιτικών, είτε εμμέσως, μέσω των εργαλείων της μακροοικονομικής πολιτικής. Παρ' όλ' αυτά, δεν αμφισβητείται ότι η Κίνα πέτυχε μεγάλα άλματα στην μεταρρύθμιση της εσωτερικής οικονομίας.

Οι εσωτερικές μεταρρυθμίσεις κατέστησαν δυνατό το σταδιακό άνοιγμα της κινεζικής οικονομίας στον έξω κόσμο. Πέραν τούτου, η ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου, η προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων και η άντληση κεφαλαίων από τη διεθνή

κεφαλαιαγορά αναγνωρίστηκαν ως καθοριστικά μέσα για την ανάπτυξη της κινεζικής οικονομίας.

Από το 1978 και μετά, ολοένα και περισσότερο, οι κινεζικές εισαγωγές και εξαγωγές προσδιορίζονται από τις δυνάμεις της αγοράς και τα κινεζικά συγκριτικά πλεονεκτήματα³. Ο λόγος των εξαγωγών και των εισαγωγών προς το ΑΕΠ ανέρχεται σήμερα σε περίπου 45% και η χώρα είναι δέκατη στο κατάλογο των σημαντικότερων εμπορικών χωρών του κόσμου (έκτη αν θεωρηθεί η Ευρωπαϊκή Ένωση ως μια χώρα)⁴.

2. Η Κίνα στο διεθνές οικονομικό σύστημα

Η ανάδειξη της Κίνας σε έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες της διεθνούς πολιτικής στα χρόνια μετά την εγκαθίδρυση του κομμουνιστικού καθεστώτος δεν συνοδεύταν από μια αντίστοιχη αναβάθμιση της χώρας στο πεδίο των διεθνών οικονομικών σχέσεων. Η πολιτική της αυτάρκειας δεν επέτρεπε την ένταξή της στο διεθνή καταμερισμό εργασίας και επενδύσεων. Οι σταδιακές εσωτερικές οικονομικές μεταρρυθμίσεις και το άνοιγμα στην παγκόσμια οικονομία συνέβαλαν καθοριστικά στην σύζευξη της κινεζικής οικονομίας με τις διεθνείς αγορές αγαθών, υπηρεσιών και κεφαλαίων.

Συνοπτικά, η νέα θέση της Κίνας στη διεθνή οικονομία εμφανίζει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- A.** Ολοένα αυξανόμενο ειδικό βάρος στις διεθνείς αγορές. Οι ιδιαίτερα υψηλοί ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης και οι ακόμη υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης του όγκου των εξωτερικών εμπορικών συναλλαγών της, αυξάνουν διαρκώς τη σημασία της Κίνας ως προμηθευτή και ως αγοραστή αγαθών και την καθιστούν ως μία από τις σημαντικότερες αναδυόμενες εμπορικές αγορές στον κόσμο. Το 1997 οι κινεζικές εξαγωγές ανέρχονταν σε 182,7 δις δολάρια ΗΠΑ, οι δε εισαγωγές σε 142,4 δις δολάρια ΗΠΑ, στοιχεία τα οποία τη χαρακτηρίζουν σήμερα ως τη δέκατη εμπορική δύναμη στον κόσμο⁵. Είναι αξιοσημείωτο όμως, ότι σε μία σειρά από προϊόντα η Κίνα αποτελεί το μεγαλύτερο παγκόσμιο εξαγωγέα. Υπολογίζεται ότι εάν συνεχιστούν οι σημερινοί ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης και αύξησης του εξωτερικού εμπορίου, σύντομα η χώρα θα καταστεί η μεγαλύτερη εθνική αγορά της παγκόσμιας οικονομίας.
- B.** Εντατικές περιφερειακές οικονομικές σχέσεις. Η εξωτερική οικονομική δραστηριότητα της Κίνας συνδέεται κατά κύριο λόγο με τον ασιατικό χώρο. Το 1997 περίπου το 60% του εξωτερικού εμπορίου διεξήχθη με τις χώρες της Ασίας και κυρίως με την Ιαπωνία (18,7%), Χονγκ Κονγκ (15,6%), Ν. Κορέα (7,4%) και Ταϊβάν (6,1%)⁶. Τα ποσοστά για τις ΗΠΑ και την Ευρωπαϊκή Ένωση ήταν 15,1% και 13,2% αντιστοίχως. Ομοίως, ο κύριος όγκος των κεφαλαίων για ξένες επεν-

δύσεις προέρχεται από τις γειτονικές ασιατικές χώρες⁷. Έτσι, από το σύνολο των άμεσων επενδύσεων που διενεργήθηκαν μέχρι το Σεπτέμβριο του 1997 και ανέρχονταν σε 208 δις \$ ΗΠΑ, τα 117,5 δις προέρχονταν από το Χόνγκ Κόνγκ, τα 17,5 δις από την Ταϊβάν, τα 16,9 δις από την Ιαπωνία, ενώ οι αμερικανικές και οι ευρωπαϊκές άμεσες - επενδύσεις ανέρχονταν σε 16,1 δις και σε 10,9 δις αντιστοίχως. Ο παραπάνω περιφερειακός συγκεντρωτισμός των κινεζικών εξωτερικών οικονομικών σχέσεων εμπεριέχει κινδύνους για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας, δεδομένου ότι την εξαρτά από την οικονομική κατάσταση και τις εξελίξεις σ' έναν ιδιαίτερα περιορισμένο αριθμό χωρών.

Γ. Σχετικά περιορισμένος αριθμός εξαγωγίμων προϊόντων. Από την άποψη των εισροών στην παραγωγή, οι κινεζικές εξαγωγές εμφανίζουν μία αξιοσημείωτη ετερογένεια. Έτσι, από το σύνολο των εξαγωγών του έτους 1996, το 43% ήταν προϊόντα έντασης εργασίας, το 23% προϊόντα έντασης τεχνολογίας, το 15% προϊόντα έντασης ανθρώπινου κεφαλαίου, το 4% βιομηχανικά προϊόντα έντασης φυσικών υλών και το 15% προϊόντα του πρωτογενούς τομέα⁸. Οι εξαγωγές αυτές αφορούσαν όμως έναν συγκριτικά περιορισμένο αριθμό προϊόντων. Τα 2/3 των εξαγωγών του έτους 1996 αντιστοιχούσαν σε 40 κατηγορίες προϊόντων. Δέκα κατηγορίες προϊόντων (υποδήματα, παιδικά είδη, ενδύματα, τηλεπικοινωνιακός και ηλεκτρονικός εξοπλισμός, βαμβακερά υφάσματα, ακατέργαστο πετρέλαιο, νήματα, ραδιόφωνα, αθλητικά είδη) απέφεραν πάνω από το 1/3 των συνολικών εμπορικών εσόδων της χώρας. Σ' όλα τα παραπάνω προϊόντα (πλην του πετρελαίου) η Κίνα κατέχει στην παγκόσμια αγορά μερίδια που κυμαίνονται από 16% (βαμβακερά υφάσματα) μέχρι 43% (υποδήματα)⁹. Συνεπώς, σ' ορισμένα προϊόντα, οι εξαγωγείς της χώρας κατέχουν ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά. Η σχετικά μεγάλη εξάρτηση των εξαγωγών της χώρας από ένα σχετικά μικρό αριθμό προϊόντων με σημαντικά μερίδια στην παγκόσμια αγορά, την καθιστά ευάλωτη σε διακυμάνσεις της ζήτησης, σε μέτρα εμπορικής προστασίας των χωρών εισαγωγής και σε περίπτωση εμφάνισης νέων ανταγωνιστικών χωρών. Εξάλλου, το σχετικά υψηλό ποσοστό των προϊόντων έντασης εργασίας, η ανταγωνιστικότητα των οποίων εξαρτάται κυρίως από την τιμή, σημαίνει πως μεταβολές στους παράγοντες διαμόρφωσης των τιμών (π.χ. αμοιβές εργασίας, αλλαγές στην πραγματική ισοτιμία του γιουάν) δύνανται να επιφέρουν μεγάλες μεταβολές στην ποσότητα των εξαγωγών και κατ' επέκταση στα συναλλαγματικά έσοδα.

Δ. Ασύμμετρη εξωτερική οικονομική αλληλεξάρτηση. Η εξάρτηση της Κίνας από τους σημαντικότερους εμπορικούς της εταίρους είναι συγκριτικά μεγαλύτερη απ' ό,τι αντιστρόφως. Έτσι, για παράδειγμα, και ενώ η Κίνα διοχετεύει το 20% περίπου των εξαγωγών της στις ΗΠΑ, οι ΗΠΑ διοχετεύουν στην πρώτη μόνο 2% των δικών τους εξαγωγών. Το συνολικό εμπόριο (εισαγωγές και εξαγωγές) της ΕΕ με την Κίνα ανερχόταν το 1997 σε 3,9%, το δε αντίστοιχο της Κίνας σε

13,2%. Οι εξαγωγές της προς την Ιαπωνία ανέρχονταν το ίδιο έτος σε 17,4%, ενώ των ιαπωνικών προς την Κίνα σε 5,3%¹⁰. Η εξάρτηση της χώρας είναι καθολική στην περίπτωση των άμεσων επενδύσεων, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν αξιοσημείωτες κινεζικές επενδύσεις στο εξωτερικό. Η ασύμμετρη αλληλεξάρτηση, σε συνδυασμό με τον αυξανόμενο εξωτερικό προσανατολισμό της κινεζικής οικονομίας, αφενός περιορίζει τη διαπραγματευτική ικανότητα της χώρας στο πεδίο των διμερών σχέσεων, ιδιαίτερα με τις τρεις σημαντικότερες δυνάμεις της διεθνούς οικονομίας (ΗΠΑ, ΕΕ, Ιαπωνία), αφετέρου την καθιστά ευάλωτη σε περίπτωση μονομερούς επιβολής μέτρων περιορισμού των εξαγωγών της. Η όποια διμερής εμπορική διαμάχη με τις ως άνω δυνάμεις θα επέφερε συγκριτικά πολύ μεγαλύτερο κόστος στην κινεζική οικονομία απ' ό,τι αντιστρόφως. Ο μετριασμός ή η άρση των μειονεκτημάτων της ασύμμετρης αλληλεξάρτησης δύναται να επιτευχθεί, μεταξύ άλλων, με την ένταξη της Κίνας στον Π.Ο.Ε., ο οποίος θέτει φραγμούς στην επιθετική μονομερή συμπεριφορά των κρατών-μελών του και διαθέτει θεσμοθετημένους μηχανισμούς επίλυσης των διαφορών.

Από τα παραπάνω συμπεραίνεται ότι το οικονομικό βάρος της Κίνας στην παγκόσμια οικονομία αυξάνεται με ταχύτατους ρυθμούς. Ο μεγάλος πληθυσμός της χώρας σε συνδυασμό με την παρατηρούμενη σταθερή αύξηση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, την αναδεικνύει σταδιακά σε μια από τις σημαντικότερες διεθνείς αγορές και σ' έναν ελκυστικό επενδυτικό στόχο. Η ποσοτική αναβάθμισή της δεν συνοδεύθηκε όμως, μέχρι στιγμής, από μία αντίστοιχη αναβάθμιση του ρόλου της χώρας στη διεθνή εμπορική διπλωματία. Αυτό οφείλεται στην ύπαρξη ασύμμετρων αλληλεξαρτήσεων στις εξωτερικές της σχέσεις και ιδιαίτερα στις σχέσεις της με τις ΗΠΑ, την ΕΕ και την Ιαπωνία. Ο πίνακας που ακολουθεί εμφανίζει τους αλματώδεις ρυθμούς ανάπτυξης της Κίνας.

Πίνακας 1. Η ταχύτατη ανάπτυξη της Κίνας

	2000	2001	2002	2003	2004
Πληθ. σε δισ.	1,27	1,28	1,29	1,30	1,30
Πραγματική ετήσια ανάπτυξη ΑΕΠ	8,0	7,3	8,0	8,5	8,8
Βιομηχανική παραγωγή (% ετ, αύξ)	11,2	9,9	12,6	13,0	13,6
Ποσοστό αστικής ανεργίας	3,1	3,6	4,5	4,7	4,7

3. Η ένταξη της Κίνας στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (Π.Ο.Ε.)

Κεντρικό στόχο της κινεζικής εξωτερικής εμπορικής πολιτικής αποτελεί η ένταξή

της στον Π.Ο.Ε. Το Δεκέμβριο του 1995 η χώρα κατέθεσε αίτηση για την προσχώρησή της στον οργανισμό. Αρχικά υπήρξαν πολλές αντιδράσεις. Η αντίδραση προέρχεται κατά κύριο λόγο από τις Η.Π.Α, οι οποίες συνδέουν το ενταξιακό αίτημα της Κίνας με πολιτικούς και οικονομικούς όρους¹¹. Αναλυτικότερα, οι ΗΠΑ θα συναινούσαν σε μια ένταξη της Κίνας, αφού προηγουμένως όμως υπάρξει πρόοδος σε θέματα εκδημοκρατισμού και σεβασμού των δικαιωμάτων του ανθρώπου και αφού η Κίνα προχωρήσει ταχύτερα στην φιλελευθεροποίηση του εξωτερικού εμπορικού της καθεστώτος, στη μείωση των εσωτερικών κρατικών παρεμβατισμών και στο άνοιγμα των εσωτερικών μονοπωλιακών αγορών της. Αντίθετα, η ΕΕ δεν θέτει πολιτικούς όρους, εμμένει όμως, αν και ηπιότερα απ' ό,τι οι ΗΠΑ, στην φιλελευθεροποίηση του εμπορικού καθεστώτος της χώρας και τάσσεται υπέρ της ένταξης με μεταβατική περίοδο προσαρμογής¹². Τόσο όμως οι ΗΠΑ, όσο και η ΕΕ δεν αποδέχονται το αίτημα της Κίνας να ενταχθεί ως αναπτυσσόμενη χώρα, γεγονός που σήμαινε την παραχώρηση ενός καθεστώτος προτιμσιακής μεταχείρισης με πολλές εξαιρέσεις και μακρές μεταβατικές υπέρ αυτής.

Αναμφισβήτητα, η Κίνα, παρά τα σημαντικά ανοίγματα και τις διοικητικές μεταρρυθμίσεις, διατηρεί ακόμη πολλά εμπορικά εμπόδια και διοικητικούς περιορισμούς στην ελευθερία ανάληψης εμπορικής δραστηριότητας στο έδαφός της.

Πέραν τούτου, η επιβίωση των μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων, στις οποίες απασχολούνται τα 2/3 του κινεζικού αστικού πληθυσμού και οι οποίες χαρακτηρίζονται από χαμηλή ανταγωνιστικότητα, εξαρτάται ακόμη από τις κρατικές ενισχύσεις. Τα μεγάλα κρατικά μονοπώλια, ιδιαίτερα στον τομέα των υπηρεσιών, αποκλείουν κάθε μορφή ανταγωνισμού, εμποδίζοντας έτσι την εφαρμογή της συμφωνίας της GATT για τις υπηρεσίες αλλά και για το άνοιγμα των κρατικών αγορών και συμβάσεων σε ξένες επιχειρήσεις. Παρ' όλ' αυτά, η άμεση ένταξη της Κίνας στον ΠΟΕ και η σταδιακή μετεξέλιξή της σε πλήρες μέλος μετά από μια απόφαση προσαρμογής, θα είχε πολλαπλά οφέλη για όλα τα ενδιαφερόμενα μέλη¹³. Για την Κίνα η ένταξη θα σήμαινε την πολυμερή κατοχύρωση σε διαρκή βάση της ρήτηρας του μάλλον ευνοούμενου κράτους και της μη διάκρισης. Από τα μέσα της δεκαετίας του '80, σχεδόν όλες οι χώρες-μέλη του ΠΟΕ παραχώρησαν στην Κίνα τα δικαιώματα που απορρέουν από την αρχή αυτή σε καθαρά διμερή βάση, δηλαδή υπό αίρεση, γεγονός που δεν επιτρέπει τη δημιουργία σταθερών και διαφανών συνθηκών, απαραίτητων για την ομαλή ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου. Πέραν τούτου, οι Κινέζοι παραγωγοί αγαθών και υπηρεσιών με εξαγωγικό προσανατολισμό, θα μπορούσαν να επωφεληθούν από το περαιτέρω άνοιγμα των αγορών των χωρών-μελών του ΠΟΕ που επιτεύχθηκε στο πλαίσιο του Γύρου της Ουρουγουάης και ιδιαίτερα στους τομείς των υπηρεσιών, των κρατικών προμηθειών και συμβάσεων, στα κλωστοϋφαντουργικά, στα αγροτικά προϊόντα, καθώς και από τον περαιτέρω περιορισμό της εφαρμογής μέτρων εμπορικής αμύνης (π.χ. μέτρων αντιντάμπιγκ). Η ένταξη στον ΠΟΕ θα απάλλαζε την Κίνα από τις συχνές πιέσεις που δέχεται σε διμερές επίπεδο από ορισμένες χώρες με τις οποίες εμφανίζει ασύμμετρη αλληλεξάρτηση και έναντι των οποίων βρίσκεται σε μειονεκτική διαπραγματευτική θέση.

Τέλος, μέσω της συμμετοχής στον ΠΟΕ θα υποστηριζόταν η πολιτική των περαιτέρω μεταρρυθμίσεων στον εσωτερικό και εξωτερικό τομέα της οικονομίας.

Πολλαπλά θα ήταν τα οφέλη και για τις χώρες-μέλη του ΠΟΕ από μια ένταξη της Κίνας με όρους και σε φάσεις. Η σταθεροποίηση και παγίωση των μέχρι τώρα ανοιγμάτων, θα προσέφερε την αναγκαία βεβαιότητα και ασφάλεια που χρειάζονται οι ξένες επιχειρήσεις που εμπορεύονται ή έχουν επενδύσει στην Κίνα. Το περαιτέρω άνοιγμα των αγορών και η αποδοχή από την πλευρά της Κίνας των βασικών αρχών του ΠΟΕ, όπως π.χ. των αρχών της μη διάκρισης, της εθνικής μεταχείρισης, της απαγόρευσης εφαρμογής μη δασμολογικών εμπορικών εμποδίων, θα αύξανε τις δυνατότητες εξαγωγών και άμεσων επενδύσεων στη χώρα αυτή, που εξελίσσεται δυναμικά ως η μεγαλύτερη αγορά του κόσμου. Η αποδοχή από την Κίνα του κεκτημένου του ΠΟΕ για την προστασία της βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, δηλαδή για την καταπολέμηση της πειρατείας σημάτων και ευρεσιτεχνιών, καθώς και για την άρση ορισμένων εθνικών όρων που επιβάλλονται στους ξένους επενδυτές, θα ήταν προς όφελος των βιομηχανικών χωρών της Δύσης.

Τέλος, η ένταξη θα ολοκλήρωνε τη διαδικασία ενσωμάτωσης της Κίνας στην οικονομική διπλωματία και θα υποβοηθούσε τη χώρα στις προσπάθειές της για μετάβαση στην οικονομία της αγοράς, έστω με «κινεζικά προϊόντα», στην ανάπτυξή της και πιθανόν στον εκδημοκρατισμό της. Τελικά, μετά από διαπραγματεύσεις 15 ετών, στις 11 Δεκεμβρίου 2001, η Κίνα ήταν πλέον επίσημο μέλος του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου. Το επίσημο κινεζικό πρακτορείο ειδήσεων μετέδιδε ότι η ένταξη της Κίνας στον παγκόσμιο οργανισμό είναι σημαντικό γεγονός για τη χώρα και για τον κόσμο στο σύνολό του. Σύμφωνα με το πρακτορείο του Ξινχουά, η κινεζική κυβέρνηση είχε δεχθεί τα συγχαρητήρια πολλών κυβερνήσεων. Η παράταση των διαπραγματεύσεων οφειλοτάν στο γεγονός ότι το Πεκίνο έπρεπε να δείξει ότι λαμβάνει μέτρα για τη φιλελευθεροποίηση της κινεζικής αγοράς. Οι αναλυτές επισημαίνουν ότι η ένταξη της Κίνας στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικές αλλαγές στον οικονομικό τομέα. Ο πρωθυπουργός Ζου Ρονγκί προειδοποίησε ότι στο εγγύς μέλλον ορισμένες επιχειρήσεις θα αντιμετωπίσουν προβλήματα, τόνισε όμως ότι η συμμετοχή στον Παγκόσμιο οργανισμό Εμπορίου ήταν αναγκαία για την ανάπτυξη της Κίνας. Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου επίσημα επικύρωσε την ένταξη της Κίνας το Νοέμβριο του 2001 στην Ντόχα.

4. Η οικονομική διάσταση της Κίνας μετά την ένταξη στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου

Τώρα πλέον που η Κίνα έχει κερδίσει την ένταξή της στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου, η παγκόσμια προσοχή εστιάζεται στο τι θα κάνει η χώρα για να ολοκληρώ-

σει τις υποχρεώσεις τις ως πλήρες μέλος του παγκόσμιου σώματος εμπορίου, ενώ παράλληλα θα απολαμβάνει τα προνόμια που δικαιούται. Ακολουθεί μια ανάλυση αυτού από τομέα σε τομέα με πληροφορίες από τα διάφορα τμήματα των υπουργείων της Κίνας:

A. Αγροτικός τομέας: Η Κίνα θα συνεχίσει να επιβάλλει ποσοτώσεις στην εισαγωγή των σιτηρών, του βάμβακος, των σπορέλαιων, της ζάχαρης και του μαλλιού. Με άλλα λόγια, θα επιβάλλονται χαμηλοί δασμοί στις εισαγωγές των παραπάνω και σε άλλα κύρια αγροτικά προϊόντα μέσα στα πλαίσια των ποσοτώσεων που επιβάλλει η κυβέρνηση της Κίνας, ενώ στις εισαγωγές που θα υπερβαίνουν τις καθορισμένες ποσοτώσεις, θα επιβάλλονται υψηλότεροι δασμοί. Αυτός ο χειρισμός κρίνεται απαραίτητος γιατί η αγροτική παραγωγή της Κίνας, εάν εξετασθεί συνολικά, βρίσκεται ακόμα σε πρωτόγονο στάδιο και αδυνατεί να ανταγωνιστεί εμάς την παγκόσμια αγορά. Επιπλέον, όπως αναφέρουν οι αξιωματούχοι του υπουργείου Εξωτερικού Εμπορίου και Οικονομικής Συνεργασίας (MOFTEC), λόγω του πληθυσμιακού όγκου της είναι ζήτημα ζωτικής σημασίας να εξασφαλίσει μια σταθερή προμήθεια των αγροτικών προϊόντων, απαραίτητων για την διαβίωση των πολιτών.

Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελούν οι σπόροι σόγιας. Για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα στο παρελθόν, η σόγια ανήκε στα δημητριακά και έτσι είχε επιβληθεί ένας χαμηλός δασμός για την εισαγωγή της. Εξάλλου, η Κίνα παλαιότερα έκανε εξαγωγή σόγιας. Τώρα όμως οι όροι έχουν αντιστραφεί. Η Κίνα εισάγει πλέον μεγάλες ποσότητες σόγιας από της ΗΠΑ και άλλες χώρες. Η εισαγόμενη σόγια είναι 15-20% φθηνότερη από την εγχώρια παραγωγή, ενώ είναι και πλουσιότερη σε περιεχόμενο ελαίων κατά δύο ποσοστιαίες μονάδες. Για να ευθυγραμμιστεί με τους κανονισμούς της ΠΟΕ, η Κίνα θα πρέπει να διατηρήσει τον δασμό του 3%, ακόμα και αν η εισροή της εισαγόμενης σόγιας θα δυσκολέψει την κατάσταση για τους κινέζους αγρότες. Σύμφωνα με έναν αξιωματούχο του MOFTEC, «οι κινέζοι καλλιεργητές σόγιας πρέπει επειγόντως να κάνουν αναδιάρθρωση της παραγωγής τους και να βελτιώσουν την ποιότητα των προϊόντων τους.

B. Αυτοκινητοβιομηχανία: Η Κίνα αναμένεται να άρει μια για πάντα τους δασμούς εισαγωγής για τα αυτοκίνητα το 2005. Προς το παρόν, οι δασμοί για τα εισαγόμενα αυτοκίνητα κυμαίνονται από 80-100%. Στις 21 Ιουλίου του 2005, η Κίνα μείωσε τους δασμούς και δεν θα ξεπερνούν το 25%.

Σύμφωνα με δηλώσεις των επισήμων του MOFTEC, ο στόχος αυτός καθορίστηκε μετά από διαπραγματεύσεις με τις πολυεθνικές εταιρείες που έχουν επενδύσει στις αυτοκινητοβιομηχανίες της Κίνας, όπως η GENERAL MOTORS και η VOLKSWAGEN και όχι με τις κυβερνήσεις των ΗΠΑ, της Γερμανίας και της Ιαπωνίας. Οι εταιρείες αυτές μάλιστα δεν επιθυμούν να άρει η Κίνα εντελώς τους εμπορικούς δασμούς για τα αυτοκίνητα, φοβούμενες ότι θα έχει δυσάρεστο αντίκτυπο στα ενδιαφέροντά τους στην Κίνα. Οι επίσημοι του MOFTEC δήλωσαν ότι μέσα στα πλαίσια του δασμού εισαγω-

γής της τάξεως του 25% δεν θα υπάρξει άμεση εισροή αυτοκινητών ξένων εταιρειών στην Κίνα, τουλάχιστον στο προσεχές μέλλον.

Οι κατασκευαστές αυτοκινητών της Ευρώπης, -οι οποίοι ήδη δέχονται ανταγωνιστικές πιέσεις από χαμηλού κόστους ιαπωνικές και κορεάτικες εταιρείες αυτοκινητών- μπορεί σύντομα να βρεθούν αντιμέτωποι με μια νέα «απειλή» στην έδρα τους: κινεζικά αυτοκίνητα. Ολοένα και περισσότεροι Ευρωπαίοι εισαγωγείς συνεργάζονται με Κινέζους κατασκευαστές αυτοκινητών, με στόχο την εισαγωγή κινεζικών μοντέλων στην Ευρώπη, εξέλιξη που αντικατοπτρίζει πόσο ανταγωνιστική έχει καταστεί η δεύτερη μεγαλύτερη αγορά αυτοκινητών στον κόσμο, την ώρα που αίρονται τα εμπόδια στις εμπορικές συναλλαγές. Οι από κοινού προσπάθειες μεταξύ κινεζικών και ευρωπαϊκών εταιρειών-παρ' όλο που βρίσκονται ακόμη στα «σπάργανα» -σηματοδοτούν την επιθυμία της Κίνας να καταστεί σημαντική εξαγωγική δύναμη στον τομέα αυτοκινητών. Πράγματι βρίσκονται στα «σκαριά» παρόμοιες κοινοπραξίες που αφορούν την κινεζική αγορά. Η προοπτική της κινεζικής «εισβολής» ανησυχούσε από καιρό τους κατασκευαστές αυτοκινητών της Δύσης¹⁴.

Γ. Βιομηχανία πετρελαιοειδών και πετροχημικών: Η Κίνα θα συνεχίσει να ασκεί τον κυβερνητικό έλεγχο στις εισαγωγές και εξαγωγές των τελικών προϊόντων πετρελαίου. Εν τω μεταξύ θα καταρτηθούν σταδιακά οι δασμοί εισαγωγής, φτάνοντας το 6,5% έως το 2008. Προκειμένου να συναγωνιστούν αποτελεσματικά τους ανταγωνιστές τους του εξωτερικού, οι επίσημοι του MOFTEC αναφέρουν ότι το κινεζικό πολυπροπυλένιο, το PVC, το πολυαιθυλένιο και τα εργοστάσια παραγωγής ρητίνης ABS, πρέπει να επιταχύνουν τις διαδικασίες τεχνολογικής αναβάθμισης.

Όπως επισήμαναν διάφοροι αναλυτές σε συνέδριο που οργάνωσε το Κέντρο Στρατηγικών και Διεθνών Μελετών στην Ουάσιγκτον, οι ανάγκες της Κίνας σε πετρέλαιο ενδέχεται να διπλασιαστούν μέχρι το 2020. Η Κίνα θα εισαγάγει το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών της, καθώς η εγχώρια παραγωγή παραμένει σταθερή στα 3,5 εκατομμύρια βαρέλια ημερησίως. Είναι άγνωστο σε ποιο βαθμό η αυξημένη αυτή ζήτηση θα οδηγήσει και σε αύξηση της παραγωγής. Μέχρι το 1974, οι Ηνωμένες Πολιτείες ήταν ο μεγαλύτερος παραγωγός πετρελαίου στον κόσμο. Οι διαθέσιμες ποσότητες ήταν άφθονες και οι Αμερικάνοι έλεγχαν τις τιμές. Τον Μάρτιο του 1971, όμως, η κατάσταση άλλαξε. Το αμερικανικό πετρέλαιο δεν επαρκούσε πια, οι τιμές αυξήθηκαν και ο ΟΠΕΚ ισχυροποιήθηκε.

Ίσως να βρισκόμαστε σήμερα σε ένα ανάλογο κομβικό σημείο, όπου το διεθνές πετρελαϊκό σύστημα αλλάζει δραματικά. Από το 1991 ως το 1999, η παγκόσμια ζήτηση πετρελαίου αυξανόταν κάθε χρόνο κατά ένα εκατομμύριο βαρέλια την ημέρα. Το 2004, όμως η ζήτηση αυξήθηκε ξαφνικά κατά 2,7 εκατομμύρια, βαρέλια την ημέρα. Το ένα τρίτο αυτής της αύξησης προήλθε από την Κίνα και σε μεγάλο βαθμό ήταν αποτέλεσμα διακοπών στο ηλεκτρικό ρεύμα. Καθώς δεν μπορούσαν να λάβουν αξιόπιστο ρεύμα, τα εργοστάσια εγκατέστησαν δικές τους γεννήτριες που χρησιμοποιούν εισαγόμενο

ντίζελ. Το πρόβλημα μπορεί να λυθεί με την κατασκευή περισσότερων ενεργειακών σταθμών. Η Κίνα έχει σήμερα 20 εκατομμύρια αυτοκίνητα και φορτηγά.

Μέχρι το 2020 υπολογίζεται ότι ο αριθμός αυτός θα εξαπλασιαστεί¹⁵. Οι εταιρείες πετρελαίου σε όλο τον κόσμο έχουν βλέψεις προς την επερχόμενη κατασκευαστική έκρηξη των αυτοκινητοδρόμων στην Κίνα, που θα δημιουργήσει μια τεράστια αγορά ανεφοδιασμού καυσίμων. Σύμφωνα με τους επίσημους του MOFTEC, μέσα σε πέντε χρόνια μετά την ένταξη της Κίνας στον ΠΟΕ, η αγορά ανεφοδιασμού καυσίμων θα απελευθερωθεί πλήρως στους ξένους επενδυτές¹⁶.

Δ. Πληροφορική: Το 2005, οι δασμοί στις εισαγωγές των προϊόντων πληροφορικής καταργήθηκαν εντελώς. Η Κίνα έχει προσχωρήσει στο ΙΤΑ-μια διεθνή συμφωνία συνεργασίας για το εμπόριο προϊόντων υψηλής τεχνολογίας. Περισσότερες από 40 χώρες, μαζί και η Κίνα, έχουν προσχωρήσει στο ΙΤΑ, καταλαμβάνοντας το 96% του παγκοσμίου εμπορίου πληροφορικής τεχνολογίας.

Το ΙΤΑ μάλιστα καλύπτει όλα τα προϊόντα υψηλής τεχνολογίας όπως ημιαγωγούς, μέτρα, όργανα ακριβείας κ.α. Σύμφωνα με το MOFTEC, οι κινέζοι κατασκευαστές προϊόντων υψηλής τεχνολογίας υποδέχθηκαν ζεστά την κατάργηση των δασμών. Είναι αλήθεια ότι πρέπει να ανταγωνιστούν τους αντιπάλους τους από το εξωτερικό, ανέφερε ένας επίσημος. Όμως αυτό που τους ενδιαφέρει περισσότερο είναι να καθιερωθούν πρότυπα στην εγχώρια αγορά για να πάψουν να αντιμετωπίζουν τις απομιμήσεις των προϊόντων τους.

Ε. Κλωστοϋφαντουργία: Η ένταξη της Κίνας στον ΠΟΕ ήρθε σαν ευλογία για την υφαντουργία της Κίνας. Η εξαγωγή των ενδυμάτων και των υφασμάτων υπόκειντο έως τώρα σε αυστηρά συστήματα ποσοστώσεων που επέβαλλαν διάφορες χώρες. Οι ΗΠΑ, ο μεγαλύτερος εισαγωγέας κινέζικων ενδυμάτων και υφασμάτων, έχει ήδη άρει τις ποσοτώσεις στις εισαγωγές από το 2005.

Πρέπει να τονίσουμε ότι ορισμένες κατηγορίες προϊόντων κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης στο πρώτο δίμηνο του 2005, κατά το οποίο είχαν απελευθερωθεί οι εισαγωγές από την Κίνα, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2004, παρουσιάζουν αύξηση έως και 2000%¹⁷.

Συγκεκριμένα, στο δίμηνο Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου 2005, μετά την απελευθέρωση του εμπορίου, οι εισαγωγές στη ΕΕ από την Κίνα σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2004 σημείωσαν συνολικά αύξηση σε αξία κατά 73%, ενώ αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι σε ορισμένες υποκατηγορίες προϊόντων οι αυξήσεις ξεπέρασαν κάθε πρόβλεψη, ενώ οι τιμές των εισαγόμενων προϊόντων μειώθηκαν μεταξύ 8% και 57%.

Παράλληλα, οι επίσημοι και οι ειδικοί τονίζουν ότι δεν θα αυξηθεί αυτόματα το μερίδιο της Κίνας στην παγκόσμια αγορά ενδυμάτων και υφασμάτων. Οι κινέζοι βιοτέχνες ενδυμάτων θα συνεχίσουν να εκμεταλλεύονται το φτηνό εργατικό δυναμικό της πατρίδας τους. Υπάρχουν όμως χώρες όπου το κόστος του εργατικού δυναμικού είναι

ακόμα φθηνότερο. Προκειμένου να αυξήσουν το μερίδιό τους στην παγκόσμια αγορά, οι κινέζοι κατασκευαστές θα πρέπει να αντλήσουν εμπειρίες από τις βιομηχανοποιημένες χώρες στον τομέα της παραγωγής προϊόντων από εταιρείες παγκοσμίου φήμης.

Δεδομένης της κατάστασης αυξημένων εισαγωγών, η Euratex, το όργανο εκπροσώπησης των εταιρειών στην Ευρώπη, έχει καταθέσει αίτηση λήψης μέτρων για 12 υποκατηγορίες προϊόντων στις οποίες παρατηρήθηκαν υπερβολικές αυξήσεις σε εισαγωγές.

Η Euratex, όμως κατηγορεί και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για παθητική στάση και πολύ αργή αντίδραση στη διαρκή αύξηση των εισαγωγών από την Κίνα. Μόνο το 2004, σύμφωνα με τα στοιχεία της Euratex, έκλεισαν 11500 επιχειρήσεις ένδυσης-κλωστοϋφαντουργίας και απολέσθηκαν 165.000 θέσεις εργασίας στην ευρωπαϊκή βιομηχανία.

Στ. Η οικονομία: Όσον αφορά την εφαρμογή των διατάξεων του ΠΟΕ, η Κίνα θα κάνει βήματα προς την άρση των φραγμών που έχουν καθιερωθεί και δεν επιτρέπουν την εισαγωγή των ξένων τραπεζών και χρηματοοικονομικών οργανισμών στην κινεζική αγορά. Σύμφωνα με τον εκπρόσωπο της Λαϊκής τράπεζας της Κίνας, την κεντρική δηλαδή τράπεζα, τα επόμενα πέντε χρόνια θα επιτραπεί σε τράπεζες που χρηματοδοτούνται από το εξωτερικό να εκχωρούν προσωπικά δάνεια σε κινέζους πολίτες για την αγορά αυτοκινήτων. Αμέσως μετά την πλήρη ένταξή της, η Κίνα θα καταργήσει τους γεωγραφικούς περιορισμούς που επιβάλλει στις ξένες τράπεζες για τις εργασίες αλλαγής συναλλάγματος που διατηρούν στη χώρα. Παράλληλα, θα καταργηθούν σταδιακά οι περιορισμοί για τις συναλλαγές των ξένων τραπεζών σε Reminbi (Yuan), το τοπικό νόμισμα.

Ζ. Τηλεπικοινωνίες: Η βιομηχανία αποτελείται από δυο τομείς: τον κλάδο των βασικών υπηρεσιών που περιλαμβάνουν την δικτύωση, την υποδομή στις αστικές και υπεραστικές τηλεφωνικές υπηρεσίες και τον κλάδο των προστιθέμενων υπηρεσιών που προσφέρουν επιπλέον δυνατότητες με τις υπάρχουσες εγκαταστάσεις. Οι ξένες εταιρείες δεν επιτρέπεται να έχουν μεγάλη συμμετοχή στις εγκαταστάσεις του κλάδου των βασικών υπηρεσιών, θα μπορούν όμως να συμμετέχουν δυναμικά σε επιχειρήσεις των προστιθέμενων υπηρεσιών. Πρέπει να επισημάνουμε ότι η κινεζική οικονομία αναπτύχθηκε με τον έντονο ρυθμό της τάξεως του 9,5% στο πρώτο τρίμηνο του 2005 χάρη στο διαρκώς αυξανόμενο πλεόνασμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών και την εντονότατη καταναλωτική ζήτηση. Τα επίσημα στοιχεία θα αναθερμάνουν τις προσδοκίες ότι οι πωλήσεις λιανικής και οι εξαγωγές θα μειώσουν την εξάρτηση της Κίνας από τις επενδύσεις ως ατμομηχανή της ανάπτυξης-εξάρτηση η οποία θεωρείται βασική διαρθρωτική αδυναμία της οικονομίας της. Ωστόσο, το σταθερά υψηλό ποσοστό ανάπτυξης θα διατηρήσει ζωντανές τις ανησυχίες για το ενδεχόμενο «υπερθέρμανσης» της κινεζικής οικονομίας, ενώ το εμπορικό πλεόνασμα των 16,6 δις.δολ. του πρώτου τριμήνου είναι πιθανόν να εντείνει τις αμερικανικές πιέσεις για ανατίμηση του γιουάν.

5. Οι επιπτώσεις της ανερχόμενης Κινεζικής οικονομίας

Τα τελευταία χρόνια η Κίνα εμφανίζεται ως σημαντικός προμηθευτής εμπορευμάτων στο διεθνές εμπόριο, ακολουθώντας έναν δρόμο που αναμφίβολα θα την οδηγήσει σε ακόμη σημαντικότερη θέση. Η Κίνα ανταγωνίζεται άλλα κράτη με βάση το άφθονο εργατικό δυναμικό, αλλά και με βάση εμπορεύματα που ενσωματώνουν δεξιότητες και τεχνολογία. Οι κινέζικες εξαγωγές προς την Ε.Ε. συμπεριλαμβάνουν προϊόντα εντάσεως τεχνολογίας βασισμένα στη γνώση, καθώς και μεταποιητικά προϊόντα εντάσεως κεφαλαίου και μεταποιητικά προϊόντα εντάσεως εργασίας¹⁸. Η τεράστια, φθηνή εργατική δύναμη σε συνδυασμό με την ανάπτυξη μιας οικονομίας της γνώσης, παρέχει μια εξαιρετική βάση για την ίδρυση εξωχώριων κέντρων για την παραγωγή ενός μεγάλου φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών. Οι άμεσες δυτικές επενδύσεις που στοχεύουν κυρίως στην εξυπηρέτηση μιας μεγάλης και επεκτεινόμενης εσωτερικής αγοράς, αλλά και στη διάθεση προϊόντων διεθνώς, έχουν υποκινήσει ανησυχίες ότι μετεγκαθίστανται και χάνονται θέσεις εργασίας του βιομηχανικού κόσμου και άλλων κρατών ακόμη, που ανταγωνίζονται την Κίνα. Έτσι, το άνοιγμα της Κίνας θέτει μια σημαντική πρόκληση ανταγωνιστικότητας στα προηγμένα βιομηχανικά κράτη, συμπεριλαμβανομένης της Ε.Ε. Ανάμεσά τους, τα νέα Κράτη-Μέλη είναι τα πλέον ευάλωτα σε αυτήν την πρόκληση ανταγωνιστικότητας.

Ο ανταγωνισμός από τόπους εγκατάστασης με χαμηλότερους μισθούς δεν είναι κάτι καινούργιο για τις βιομηχανίες της Ε.Ε., οι οποίες μέχρι τώρα προσαρμόζονταν στο μεταβαλλόμενο παγκόσμιο εμπορικό περιβάλλον εκμεταλλευόμενες «ήπιους παράγοντες» όπως ο χρόνος, η εξατομίκευση, η εξυπηρέτηση πελατών και η αξιοπιστία, για να βελτιώσουν την παραγωγικότητα και να αντισταθμίσουν τα μειονεκτήματα από το εργατικό κόστος. Ωστόσο, αν και η πρόκληση που θέτει η Κίνα μπορεί να μην είναι κάτι το άγνωστο, ο συνδυασμός χαμηλού εργατικού κόστους και ταχύτατα αναπτυσσόμενων υψηλών τεχνικών και ερευνητικών ικανοτήτων είναι ένας λιγότερο οικείος παράγοντας.

Για να παραμείνουν κερδοφόρες οι εταιρίες της Ε.Ε. και να ανταγωνίζονται σε τιμήματα της αλυσίδας αξίας, πρέπει να εξακολουθήσουν να εκμεταλλεύονται πλεονεκτήματα πέραν του εργατικού κόστους. Είναι απαραίτητο να διατηρήσουν το πλεονέκτημα της παραγωγικότητας διερευνώντας νέους τομείς και προϊόντα. Η εμμονή σε προϊόντα που είχαν συγκριτικό πλεονέκτημα στο παρελθόν δεν είναι βιώσιμη. Ωστόσο, η δημιουργία θέσεων εργασίας με υψηλή προστιθέμενη αξία απαιτεί ένα δυναμικό, όπου η καινοτομία μπορεί να δώσει ώθηση στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη θέσεων εργασίας. Αυτό απαιτεί, μεταξύ άλλων την ενίσχυση των προσπαθειών, την τόνωση της καινοτομίας, καθώς και την εκμετάλλευση πλεονεκτημάτων στην οργάνωση, στο συντονισμό, στο μάρκετινγκ, στην εφοδιαστική, κτλ. Σήμερα, οι θεσμικές συνθήκες για την υλοποίηση καινοτομιών είναι καλύτερες στην Ε.Ε. αλλά και στα νέα Κράτη-Μέλη, σε σύγκριση με την Κίνα. Ωστόσο, η ανάδυση της Κίνας θα οδηγήσει αναπόφευκτα σε

αλλαγές στο διεθνή καταμερισμό εργασίας και τη θέση της Ε.Ε. μέσα σε αυτόν.

Η μεγαλύτερη πρόκληση από την απόδοση της Κίνας ως σημαντικού εμπορικού εταίρου αφορά τα νέα Κράτη-Μέλη. Τα νέα Κράτη-Μέλη και οι υποψήφιες χώρες πρόσφεραν μέχρι στιγμής ελκυστικότερα κοντινά κέντρα και παρείχαν ευκαιρίες εξειδίκευσης σε όλα τα τμήματα της αλυσίδας αξίας, αντικατοπτρίζοντας την ένταξή τους στην ευρωπαϊκή οικονομία από τις αρχές τις δεκαετίας του '90. Ιδιαίτερα στη μεταλλουργία, υπήρξε ένας αμοιβαία επωφελής καταμερισμός εργασίας μεταξύ της Ε.Ε. των 15 και των νέων Κρατών-Μελών. Παρά τις υποσχέσεις που προσφέρει η διεύρυνση για τον καταμερισμό εργασίας και την εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων στην ευρύτερη Ευρώπη, δεν είναι βέβαιο ότι αρκεί για να αντιμετωπισθεί αποτελεσματικά η πρόκληση της Κίνας. Οι Κινεζικές εξαγωγές στα νέα Κράτη-Μέλη αυξάνονται με πολύ ταχύτερους ρυθμούς από ότι στην Ε.Ε. των 15 σε όλους τους κλάδους που εξετάζει η Έκθεση -το σύνολο των εξαγωγών στα νέα Κράτη-Μέλη αυξάνεται επίσης με υψηλότερο ρυθμό- αντικατοπτρίζοντας το γεγονός ότι η ένταξή τους στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας σημείωσε σημαντική πρόοδο από τα μέσα της δεκαετίας του '90. Ορισμένες απώλειες θέσεων απασχόλησης οφείλονται επίσης στη μετεγκατάσταση δραστηριοτήτων στην Κίνα, ιδίως από την ουγγρική βιομηχανία ηλεκτρονικών, πράγμα που δείχνει ότι ακόμα και η κατασκευή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας στη βάση της απομίμησης, αντιμετωπίζει προκλήσεις από το χαμηλό κόστος εγκατάστασης στην Κίνα.

Η ανάδυση της Κίνας ως προμηθευτή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, αντικατοπτρίζει μια γενικότερη σύλληψη που χρησιμοποιήθηκε για την αναβάθμιση της κινεζικής οικονομίας μέσω μιας ξεκάθαρης βιομηχανικής πολιτικής, που βασίζεται στην μετατροπή της γνώσης σε οικονομική επιτυχία για τις εγχώριες εταιρίες. Η μετάβαση στην οικονομία της αγοράς συνοδεύθηκε από το κατάλληλο ρυθμιστικό σύστημα και τη διοικητική καθοδήγηση, προκειμένου να εξασφαλιστεί η ανάπτυξη διεθνώς βιώσιμων εθνικών εταιριών, ικανών να ανταγωνιστούν τις κορυφαίες παγκοσμίως εταιρίες στις αγορές τους. Οι κινεζικές αγορές παίζουν ήδη καιρό ρόλο ως κατασκευαστές αυθεντικού εξοπλισμού (OEM) για παγκοσμίως κορυφαία επώνυμα προϊόντα και μάρκες του λιανικού εμπορίου. Ωστόσο, η μεγαλύτερη πρόκληση για τις εδραιωμένες δυτικές πολυεθνικές και τα επώνυμα εμπορικά σήματα, θα προέλθει τελικά από τους Κινέζους παραγωγούς επώνυμων προϊόντων, η ανάπτυξη των οποίων είχε συγκαλυφθεί έως σήμερα από τα εδραιωμένα πρότυπα των διεθνών συναλλαγών. Οι προηγούμενες βιομηχανικές οικονομίες -Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία και Αγγλία- πιθανώς θα αντιμετωπίσουν αυτήν την πρόκληση εντονότερα, ιδίως όταν τα κινεζικά επώνυμα προϊόντα αρχίσουν να εδραιώνονται στις ευρωπαϊκές αγορές και όταν θα αρχίσουν να αυξάνονται οι άμεσες κινεζικές επενδύσεις στο εξωτερικό. Σε τέτοιες συνθήκες, οι ευρωπαϊκές εταιρίες θα δουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα να συρρικνώνεται στο πλαίσιο νέων αναδυόμενων παγκόσμιων οικονομικών δομών.

Το άνοιγμα της Κίνας παρέχει πολλές ευκαιρίες στις ευρωπαϊκές εταιρίες, περισ-

σότερες ασφαλώς απ' όσες προσέφεραν η ένταξη της Ιαπωνίας ή και της Κορέας στην παγκόσμια οικονομία. Η Κίνα γκρέμισε ήδη πολλούς από τους φραγμούς που εμπόδιζαν την πρόσβαση στην αγορά της, στο πλαίσιο των οικονομικών μεταρρυθμίσεων, και με την είσοδο της Κίνας στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου θα ληφθούν περισσότερα μέτρα για το άνοιγμα της αγοράς. Η Κίνα έχει σαφώς θεμελιώδες συμφέρον να αναπτύξει τις γενικές συνθήκες που θα στηρίξουν την ενίσχυση των άμεσων ξένων επενδύσεων στο εσωτερικό της.

Η Κινεζική αγορά προσφέρει σαφώς σημαντικές μακροπρόθεσμες ευκαιρίες ανάπτυξης, ιδίως στους κλάδους που κυριαρχούνται από τις παγκόσμιες πολυεθνικές. Ξένες εταιρίες εγκαθίστανται στην Κίνα για να εκμεταλλευθούν τις ευκαιρίες ανάπτυξης και τις προοπτικές αύξησης του πραγματικού τους εισοδήματος. Όλες οι διεθνείς επώνυμες μάρκες της βιομηχανίας αυτοκινήτων και των κατασκευαστών αυθεντικού εξοπλισμού, έχουν ιδρύσει τοπικές μονάδες παραγωγής και ανταγωνίζονται έντονα μεταξύ τους για να διατηρήσουν και να βελτιώσουν τα μερίδια αγοράς τους. Οι επιτόπιες Κινεζικές επιχειρήσεις απουσιάζουν ουσιαστικά από αυτές τις αγορές και δεν παίζουν ανεξάρτητο ρόλο. Η επιτυχία σε αυτήν την αγορά δεν συμβάλλει μόνο σε μεγαλύτερη οικονομική ανάπτυξη, αλλά επιτρέπει οικονομίες κλίμακας που προσφέρουν στρατηγικά πλεονεκτήματα στους μεγάλους παίκτες, για να προστατεύσουν την θέση τους από τους ανταγωνιστές τους. Το ίδιο ισχύει για την χημική βιομηχανία και για άλλους κλάδους που χαρακτηρίζονται από παραγωγή μεγάλων παρτίδων ή την επεξεργασία πρώτων υλών και βασικών υλικών. Η εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων στην Κίνα είναι απαραίτητη για να προστατεύσουν τα μερίδια αγοράς τους από τους ανταγωνιστές τους και για να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα.

Το πραγματικό κατά κεφαλήν εισόδημα της Κίνας αναπτύχθηκε το διάστημα αυτό ταχύτερα από το αντίστοιχο κάθε άλλης οικονομίας της γής¹⁹. Στο ίδιο διάστημα οι ευρωπαϊκές οικονομίες εμφάνισαν στοιχεία στασιμότητας κι ελαφράς σμίκρυνσης. Μια αδυναμία που τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να διογκώνεται και να προκαλεί σοβαρότατες ανησυχίες για το μέλλον πολλών από τις κεντρικότερες οικονομίες της Ευρώπης, αλλά και για τις χώρες της ευρωζώνης στο σύνολό τους.

Τελευταία μάλιστα οι μεγάλες αυτές ασιατικές οικονομίες έχουν δημιουργήσει και μια σειρά από πρόσθετα μεγάλα προβλήματα για την Δύση. Ένα από αυτά, ιδιαίτερα έντονο τα τελευταία δυο χρόνια, είναι η μετακίνηση των παραγωγικών μονάδων και δραστηριοτήτων των ισχυρότερων επιχειρηματικών γιγάντων της Δύσης (ΗΠΑ και Ευρώπη) στις χώρες της Ασίας -το περίφημο *outsourcing*. Η κίνηση αυτή προκάλεσε μεγάλα προβλήματα ανεργίας στις χώρες προέλευσης των εταιριών αυτών που χτύπησαν όχι μόνο τα παραδοσιακά εργατικά στρώματα, αλλά και τη μάλλον οικονομικά πιο αυτάρκτη μεσαία τάξη. Δουλειές χάθηκαν σε πολλά επίπεδα επιχειρηματικής δράσης σε μεγάλες εταιρίες της Δύσης με συνακόλουθα σοβαρά προβλήματα στην κοινωνική συνοχή, αλλά και στα συστήματα κοινωνικής προστασίας. Για την Ευρώπη ιδιαίτερα τα σχετικά χτυπήματα υπήρξαν καταλυτικά. Με την έννοια πως οι επιπτώσεις,

στις σχετικά μικρότερες κοινωνίες των χωρών της Ευρωζώνης αλλά και λόγω της μεγαλύτερης από τις ΗΠΑ δυσκολίας μετακίνησης από περιοχή σε περιοχή των απολυομένων εργαζομένων, υπήρξαν έντονες.

Τους τελευταίους μήνες αρχίζει να αναδεικνύεται κι ένα καινούργιο πρόβλημα²⁰ που, εφόσον γιγαντωθεί, θα συγκλονίσει συθέμελα τη Δύση και θα ταρακουνήσει την Ε.Ε. Το φαινόμενο αυτό είναι η μετανάστευση στην Ασία κυρίως στην Κίνα, αλλά και στην Ινδία, τη Μαλαισία και την Ταϊλάνδη, των δραστηριοτήτων καινοτομίας (outsourcing innovation) των μεγάλων δυτικών εταιριών. Αυτονόητα, τα αποτελέσματα μιας τέτοιας εκτεταμένης κίνησης θα χτυπήσουν στην καρδιά της αμερικανικής αλλά και των ευρωπαϊκών οικονομιών. Αυτό θα συμβεί διότι θα αφορούν τις κατ' εξοχήν ελιτίστικες οικονομικές ομάδες όπως είναι οι ειδικευμένοι επιστήμονες, τα ειδικά διευθυντικά στελέχη αλλά και την επιστημονική-πανεπιστημιακή κοινότητα. Μια τέτοια κίνηση θα εγκαταστήσει τη μηχανή της παγκόσμιας νεωτερικής οικονομικής κινητικότητας στην Ασία, ρίχνοντας βαθμιαία την Ευρώπη κυρίως, αλλά και τις ΗΠΑ αρκετά αργότερα, στο περιθώριο των διεθνών οικονομικών εξελίξεων.

Απέναντι σε όλες αυτές τις ανησυχητικές προοπτικές η ευρωπαϊκή οικονομία αντιμετώπιζει και μια ιδιαίτερα μεγάλη (κι αποκλειστικά δικής της δημιουργίας) τροχοπέδη, που είναι βέβαια η κρατική γραφειοκρατία. Ιδιαίτερα μάλιστα η γραφειοκρατία, με την μορφή οδηγιών, κανονισμών και αποφάσεων που έχει σαν προέλευση την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και τις Βρυξέλλες. Το λεγόμενο «κοινωνικό κεκτημένο», το συνολικό δηλαδή των κανόνων και ρυθμίσεων που αφορούν στον τρόπο λειτουργίας των ευρωπαϊκών αγορών και κοινωνιών έχει φτάσει περίπου τις 16000 σελίδες²¹! Παρά τις διακηρύξεις του Συντάγματος για σεβασμό της ελευθερίας και του ανταγωνισμού, οι δεκάδες περίπου κατά μήνα κανονισμοί που απορρέουν από τις Βρυξέλλες τινάζουν στον αέρα τις σχετικές γενικές αρχές. Δεν είναι τυχαίο πως η Ευρώπη, ενώ δεν υστερεί στον τομέα των ανακαλύψεων και της επιστημονικής καινοτομίας, αποτυγχάνει συνήθως στη μετατροπή τους σε εμπορεύσιμα προϊόντα και στην ανάπτυξη μεγάλων επιχειρήσεων ικανών να κυριαρχήσουν στις διεθνείς αγορές. Κι αυτό λόγω κυρίως των γραφειοκρατικών εμποδίων που πνίγουν τις προσπάθειες των καινοτόμων επιχειρηματιών της ενώ παράλληλα παρουσιάζονται και ακραίες μορφές διεκδίκησης εξουσίας ή/και ανταγωνισμού στον εργασιακό χώρο²². Οφείλουν οι σχετικοί ευρωπαϊκοί κανονισμοί και οδηγίες να συνοδεύονται από προβλέψεις που να επιβάλουν μέσα σε ορισμένα χρονικά διαστήματα έλεγχο της απόδοσής τους, καθώς και την αξιολόγηση του κόστους σε σχέση με την αποτελεσματικότητά τους. Δεν υπάρχει περίπτωση η Ευρώπη να ορθοποδήσει αν οι κανονισμοί και οι έλεγχοι, που πνίγουν την ελεύθερη δημιουργία των κατοίκων της, δε δώσουν τη θέση τους σε ένα καθεστώς περισσότερης ελευθερίας. Όπως εξ' άλλου έμμεσα υπόσχεται και το ευρωπαϊκό σύνταγμα.

Πριν από μερικά χρόνια, οι ανησυχίες ότι η Ιαπωνία θα γινόταν μία παγκόσμια υπερδύναμη που θα σάρωνε τις παλαιότερες βιομηχανικές οικονομίες απλώς δεν επαληθεύτηκαν. Εξετάζοντας το θέμα εκ των υστέρων διαπιστώνεται ότι η άνοδος και η

ενσωμάτωση της Ιαπωνίας στην παγκόσμια οικονομία συνέβαλε, μέσω της ανταλλαγής προϊόντων και υπηρεσιών και μέσω των διεθνών ροών κεφαλαίου, όχι μόνο στην οικονομική ανάπτυξη του αναπτυσσόμενου κόσμου, αλλά και στον πλουτισμό των καταναλωτών και των παραγωγών των βιομηχανικών κοινωνιών. Σήμερα, η Κίνα προσφέρει παρόμοιες δυνατότητες. Η Ευρώπη πρέπει να χαράξει μία στρατηγική που θα βασίζεται στην ενίσχυση της παραγωγικότητας, στην καινοτομία και στην ανταγωνιστικότητα για να ανταποκριθεί στην πρόκληση της Κίνας και να επωφεληθεί από τις αναδυόμενες ευκαιρίες ανάπτυξης.

6. Η νομισματική πολιτική της Κίνας

Το εθνικό νόμισμα είναι το YUAN, γνωστό επίσης και ως Renminbi (RMB) και έχει συνδεθεί στο δολάριο ΗΠΑ με τιμή CNY8,28/US\$. Η σταθερή αυτή τιμή θεωρείται σήμερα ως σημαντικός παράγων της υπερθέρμανσης της οικονομίας. Τα συναλλαγματικά αποθέματα της Κίνας αυξάνονται τα τελευταία χρόνια με ταχύτατους ρυθμούς λόγω των εισροών ξένων κεφαλαίων και του πλεονάσματος του εξωτερικού εμπορίου με τις ΗΠΑ. Η Κεντρική Τράπεζα της Κίνας (People's Bank of China) είναι η μόνη τράπεζα που αγοράζει συνάλλαγμα στην Κίνα και το ανταλλάσσει με YUAN, με αποτέλεσμα να αυξήσει την παροχή εγχώριου νομίσματος. Αυτή η τροφοδότηση χρήματος δεν οδηγεί σε πληθωρισμό παρά τις εντυπώσεις, αλλά επικεντρώνεται στη δημιουργία πιστωτικών υπερβολών που οδηγούν σε πλεονάζουσα οικονομία, με αποτέλεσμα τη δημιουργία αποπληθωριστικών τάσεων. Η πλεονάζουσα προσφορά χρήματος οδήγησε τις τράπεζες στη χορήγηση δανείων και τον Ιούλιο ήταν αυξημένα κατά 23,1% έναντι της αρχής του έτους που ήταν της τάξης του 10,9%. Η μερίδα του λέοντος των δανείων κατέληξε σε στεγαστικά δάνεια και στην αγορά ΙΧ αυτοκινήτου που είναι και οι κύριοι λόγοι της υπερθέρμανσης της οικονομίας.

Οι ανεπτυγμένες οικονομίες θα πρέπει να προσφύγουν στην αύξηση των επιτοκίων για την αντιμετώπιση παρόμοιων καταστάσεων, αλλά η Κεντρική Τράπεζα της Κίνας δεν ήθελε να επιβαρύνει τους καταναλωτές και κυρίως τις επιχειρήσεις του δημοσίου τομέα που έχουν υπερχρεωθεί με δάνεια κακής δανειοδοτικής πολιτικής των 4 κρατικών τραπεζών (non performing loans) και προτίμησε, στις 23/8/2003, να επιβάλει νέο μέτρο στις τράπεζες, το οποίο προβλέπει την αύξηση των υποχρεωτικών αποθεμάτων σε 7% αντί του 6% που ίσχυε παλαιότερα, ώστε να αφαιρέσει 150 δις YUAN από την αγορά. Αν και τα τελευταία χρόνια έχει βελτιωθεί το σύστημα δανεισμού των τραπεζών, παρατηρείται ότι οι ίδιες δεν είναι σε θέση να προβλέψουν ή να αντιμετωπίσουν τους κύκλους δυσμενών συγκυριών της οικονομίας και συμπεριφέρονται κατά τον δανεισμό ωσάν οι επικρατούσες συνθήκες της οικονομίας παρέμεναν σταθερές.

Τα επιτόκια σε εγχώριο νόμισμα έχουν ως ακολούθως:

Πίνακας 2. Τα επιτόκια σε εγχώριο νόμισμα

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Καταθέσεις	2,3	2,3	2,3	2,0	2,0	1,9
Δάνεια	5,8	5,8	5,8	5,3	5,3	5,3
Πληθωρισμός	-1,4	0,3	0,3	-0,8	0,9	0,9

Η απόφαση για την υποτίμηση του YUAN ανήκει στη κινεζική κυβέρνηση, η οποία δηλώνει επίσημα ότι δεν πρόκειται να προβεί σε καμία υποτίμηση. Πόσο ασφαλής είναι αυτή η δήλωση; Ασφαλώς υπάρχουν λόγοι για τους οποίους η κινεζική κυβέρνηση είναι κατά της υποτίμησης του νομίσματός της. Αναφέρουμε χαρακτηριστικά:

Μια υποτίμηση προκαλεί αύξηση του πληθωρισμού, με αποτέλεσμα, σύντομα να εξαφανίζονται τα όποια πλεονεκτήματά της για την εξαγωγική ανταγωνιστικότητα. Η υποτίμηση της επίσημης ισοτιμίας του YUAN (από 5.8 σε 8.7 δολάρια ανά YUAN) στο ξεκίνημα του 1994, προκάλεσε αύξηση του κινεζικού πληθωρισμού (25% το 1994 και 17% το 1995, εξαφανίζοντας έτσι τα πλεονεκτήματα της πραγματικής υποτίμησης)²³.

Μια ενδεχόμενη υποτίμηση του YUAN πολύ πιθανό να άνοιγε ένα νέο κύκλο ανταγωνιστικών υποτιμήσεων στην περιοχή και συνεπώς να οδηγούσε σε περαιτέρω αποσταθεροποίηση.

Η αύξηση των εξαγωγών που θα μπορούσε να προκύψει από την υποτίμηση, θα δημιουργούσε προβλήματα όχι μόνο στις χώρες της περιοχής, αλλά και σε ορισμένες χώρες, όπως οι ΗΠΑ, με τις οποίες το διμερές εμπόριο εμφανίζει τα τελευταία χρόνια ολοένα αυξανόμενο πλεόνασμα υπέρ της Κίνας.

Εντείνονται οι πιέσεις από Ιαπωνία και ΗΠΑ στην Κίνα για αναδιάρθρωση του συναλλαγματικού καθεστώτος που διέπει το YUAN για την ανακούφιση των παγκόσμιων οικονομικών ανισοροπιών.

Όπως δήλωσε ο Ιάπωνας υπουργός Οικονομικών, Σαντακάζου Τανιγάκι, η Κίνα καλείται να μεταρρυθμίσει το εγχώριο χρηματοοικονομικό της σύστημα και να αντιμετωπίσει τις περιφερειακές ανομοιομορφίες.

«Είναι επιθυμητό η Κίνα να έχει ευέλικτη ισοτιμία. Πρέπει να λαμβάνει μόνη της ορθές οικονομικές αποφάσεις», δήλωσε ο Τανιγάκι σε ομιλία του στην ετήσια είσοδο της Ασιατικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (ADB) στην Κωνσταντινούπολη, προτρέποντας την Κίνα να υιοθετήσει πιο ευέλικτη νομισματική πολιτική για να απορροφά ευκολότερα τα οικονομικά σοκ.

Το YUAN διατηρείται σε προκαθορισμένα επίπεδα σε σχέση με το δολάριο σε μία μέση συναλλαγματική τιμή 8,28 YUAN ανά δολάριο.

Η πρόσφατη πτώση του δολαρίου τα τελευταία 3.5 χρόνια εξασθένησε και το YUAN, με αποτέλεσμα να μειωθεί το κόστος των κινεζικών εξαγωγών, ενώ Αμερικανοί κατασκευαστές ισχυρίζονται ότι η Κίνα αποκομίζει πλέον αθέμιτο όφελος.

Παράλληλα αξιωματούχος του Αμερικανικού Υπουργείου Οικονομικών δήλωσε ότι η υιοθέτηση ευέλικτων συναλλαγματικών ισοτιμιών από τις Ασιατικές χώρες θα ανακούφιζε τις παγκόσμιες οικονομικές ανισορροπίες, καθώς αυξάνονται οι μακροοικονομικές ισορροπίες στην Κίνα και εντείνεται ο κίνδυνος να επηρεαστεί αρνητικά η οικονομία της ευρύτερης ασιατικής περιοχής²⁴.

Ο Υπουργός Οικονομικών της Κίνας, Τζίν Ρένκινγκ ανακοίνωσε ότι το Πεκίνο είναι αποφασισμένο να μεταρρυθμίσει το συναλλαγματικό καθεστώς του YUAN. Ωστόσο η έντονη κερδοσκοπία στην αγορά, αναφορικά με τη συναλλαγματική ισοτιμία, δυσχεραίνει την κατάσταση σήμερα²⁵.

7. Επίλογος - Συμπέρασμα

Στη δεκαετία του '50 η κομμουνιστική κυβέρνηση της Κίνας υποστήριζε πως η οικονομία της θα ξεπερνούσε τη Βρετανική μέσα σε 15 χρόνια και θα προσέγγιζε την Αμερικανική σε 30. Η πρόβλεψη αποδείχθηκε καταστροφικά εσφαλμένη, όπως και οι πολιτικές του Μάο, που οδήγησαν την οικονομία σε ερείπια.

Σήμερα όμως, περίπου μισό αιώνα αργότερα, πολλοί οικονομολόγοι λένε πως αυτοί οι στόχοι είναι πλέον εφικτοί. Με ρυθμό ανάπτυξης 9,5% το πρώτο τρίμηνο του 2005 και μέση ανάπτυξη 9% στην τελευταία 25ετία, η κινεζική οικονομία φαίνεται να βρίσκεται καθ' οδόν για να ξεπεράσει τις ΗΠΑ, που την τελευταία 25ετία δείχνουν μέση ετήσια ανάπτυξη 3%.

Η πρόβλεψη για το πότε η Κίνα θα επιτύχει οικονομική υπεροχή δεν ανήκει στον αμιγώς επιστημονικό τομέα, αλλά εξαρτάται, μεταξύ άλλων, κυρίως από τις εκτιμήσεις για τους μελλοντικούς ρυθμούς ανάπτυξης και τις νομισματικές αποτιμήσεις. Σε πρόσφατη έρευνα το πότε η Κίνα θα επιτύχει την οικονομική υπεροχή –αν ποτέ το καταφέρει– οι προβλέψεις διέφεραν σημαντικά, αλλά οι περισσότεροι οικονομολόγοι ανέφεραν ότι η Κίνα θα ξεπεράσει τις ΗΠΑ σε 20-40 χρόνια.

«Αν δείτε τις έρευνες μεταξύ όλων των διευθυνόντων συμβούλων σε εισηγμένες εταιρείες στις ΗΠΑ και τους ρωτήσετε 'τι είναι αυτό που μπορεί να αλλάξει τον κόσμο' σας απαντούν η Κίνα», δηλώνει ο Ντόναλντ Στρασχάιμ, οικονομολόγος ειδικευμένος σε κινεζικά θέματα και που εκτιμά ότι αυτό θα συμβεί σε 15 χρόνια. Έκθεση της CIA αναφέρει ότι μέχρι το 2020 το κέντρο βαρύτητας θα στραφεί στην Ασία, ειδικότερα στην Κίνα, της οποίας η οικονομία θα έχει ξεπεράσει την Ιαπωνική, έχοντας μπροστά της μόνο τις ΗΠΑ.

Οι αναλυτές επισημαίνουν ότι η Κίνα διαθέτει πολλά πλεονεκτήματα για να ξεπεράσει τις οικονομίες των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας.

Βέβαια, η μελλοντική της θέση στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα θα εξαρτηθεί από την πορεία των εσωτερικών της μεταρρυθμίσεων, από την αποτελεσματική αντι-

μετώπιση εσωτερικών οικονομικών προβλημάτων, από την πρόοδο στο εξωτερικό άνοιγμα της οικονομίας, από τη διαφοροποίηση των εμπορικών της σχέσεων και γενικά από τη διασφάλιση της αξιοπιστίας και της φερεγγυότητάς της στις διεθνείς αγορές.

Αναμφισβήτητα, η Κίνα βρίσκεται σε μια τροχιά συνεχούς αναβάθμισης της θέσης της στην παγκόσμια οικονομία. Η Κίνα αλλάζει τον κόσμο.

Σημειώσεις

- ¹ Mina G. and Perkins F., (7/1997), China's Transition Economy-Between Plan and Market, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia, Briefing Paper series No5, p.10.
- ² Ibid., p.3-9.
- ³ Zhang X., (2005), Trade Reform and Resource Allocation Efficiency in China, Asian Business Centre Working Paper 1/05.
- ⁴ World Trade Organisation, World Trade Growth in 1997
- ⁵ World Trade Organisation, op. city, p.3
- ⁶ Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, (22/9/1998), Γ.Γ. ΔΟΣ, Γεν. Δ/νση Ε.Ο.Ε.Σ., Δ/νση Σχέσεων, Τμήμα Δ', Δημόπουλος «Γενικά στοιχεία Λ. Δ. Κίνας», Αθήνα, σελ. 4-5 και European Union: Open Markets Bring Long-Term Prosperity, (October 1998), p.3-8.
- ⁷ Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, op. city, p.12.
- ⁸ International Trade Center, (28/5/1998), «Exports of China» Research and Analysis Unit, Geneva.
- ⁹ Financial Times, (5/2/2004), «China: Products in Oversupply», p.9.
- ¹⁰ World Trade Organisation (WTO), (19/3/1998), «World Trade Growth», Geneva, p.14-16.
- ¹¹ The Brookings Institution, (10/1997), The United States and China: A new Framework.
- ¹² European Union, (25/3/1998), The European Commission, Communication From The Commission, p.9-11.
- ¹³ Zeitung S., (1/2005), «Schnellere Einbindungen Erforderlich», Berlin.
- ¹⁴ Εφημ. Ναυτεμπορική, (1/4/2005), «Κινέζικα αυτοκίνητα απειλούν ευρωπαϊκά», σελ.17.
- ¹⁵ Εφημ. Ναυτεμπορική, (1/4/2005), «Κινέζικα αυτοκίνητα απειλούν ευρωπαϊκά», σελ.17.
- ¹⁶ Πηγή: MOFTEC, China Market Database, www.chinamarket.com.cn.
- ¹⁷ Έθνος Οικονομία, (17/4/2005), Έως και 2.000% αυξήθηκαν οι εισαγωγές από την Κίνα, σελ.16
- ¹⁸ Πηγή: European Commission Delegation in China, www.ecd.org.cn

19. Wolf M., (23/2/2005), «Asia's Giants Rising», Financial Times, p.8
20. Engardio P. and Einhorn B., (21/3/2005), «Outsourcing Innovation: Special Report», Business Week, p.21.
21. Boyfield K. and Ambler T., (2005), Road Map to Reform: Deregulation, Adam Smith Institute, London.
22. Kavoura A., (2007), Advertising of national identity and tourism bureaucracy, *Current Issues in Tourism*, 10/5, 399-414; Kiriakidis S. and Kavoura A., (2005), Bullying in the workplace: current empirical findings and suggestions for intervention and future research. *Διοίκηση και Οικονομία* 2, 135-147.
23. Mc Kinnon, (4-5/9/1998), «Exchange Rate Coordination for Surmounting the East Asian Currency Crises», 6th Convention of the East Asian Economic Association, Japan, p.9.
24. Πηγή: China Daily, www.chinadaily.com.
25. Εφημ. Ναυτεμπορική, (5/5/2005), σελ.5.

References

- Boyfield K. and Ambler T., (2005), Road Map to Reform: Deregulation, Adam Smith Institute, London.
- Chancellor E., (2004), Η άνοδος και η πτώση του χρηματιστηρίου– Το χρηματιστήριο της Κίνας και η πορεία του νομίσματός της, εκδ. Νέα Σύνορα, Λιβάνη.
- Engardio P. and Einhorn B., (21/3/2005), «Outsourcing Innovation: Special Report», Business Week.
- Gilpin R., (2002), Η πρόκληση του παγκόσμιου Καπιταλισμού – Η παγκόσμια οικονομία τον 21^ο αιώνα, εκδ. Ποιότητα.
- Kavoura A., (2007), Advertising of national identity and tourism bureaucracy, *Current Issues in Tourism*, 10/5, 399-414.
- Kiriakidis S. and Kavoura A., (2005), Bullying in the workplace: current empirical findings and suggestions for intervention and future research. *Διοίκηση και Οικονομία*, 2, 135-147.
- Mina G. and Perkins F., (7/1997), China's Transition Economy-Between Plan and Market, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia, Briefing Paper series No 5.
- Χαντζόπουλος Α., (2000), Κίνα 2000, Στοιχεία οικονομικής ανάπτυξης, Προσπάθεια ένταξης στον ΠΟΕ, εκδ. Κάκτος.
- Zeitung S., (1/2005), «Schnellere Einbindungen Erforderlich», Berlin.
- Zhang X., (2005), Trade Reform and Resource Allocation Efficiency in China, Asian Business Centre Working Paper 1/05.

Η ιστορική εξέλιξη της Λογιστικής

Κώστας Μαργαρόνης
Εργαστηριακός Συνεργάτης
Τ.Ε.Ι. Πειραιά

Περίληψη

Οι ρίζες της Λογιστικής ανάγονται πριν τις πρώτες μορφές συγκρότησης της οικονομικής και κοινωνικής ζωής των ανθρώπων. Από την πρωτόγονη εποχή όταν έπρεπε να μοιράσουν τα λάφυρα, ανάλογα, στον αρχηγό και τους άλλους, μετά από τις επιδρομές και τις λεηλασίες.

Η λογιστική σκέψη προηγήθηκε της ανακάλυψης των αριθμών. Οι άνθρωποι για να θυμούνται τους λογαριασμούς τους, τις δοσοληψίες τους, χάραζαν γραμμές πάνω σε δένδρα ή έδεναν κόμπους.

Από αρχαιολογικά ευρήματα, επιγραφές, πάπυρους και γενικά γραπτά μνημεία των αρχαίων πολιτισμών, συμπεραίνεται ότι χρησιμοποιείτο μια στοιχειώδης λογιστική στους λαούς της Μεσοποταμίας, στην Αρχαία Αίγυπτο, στην Κίνα, στην Αρχαία Ελλάδα, στη Ρώμη και στους Ίνκας του Περού. Η χρήση της Λογιστικής περιορίζεται στην τήρηση βιβλίων (καταστιχογραφία), στα οποία απεικονίζονται τα περιουσιακά στοιχεία, σε χρήμα και σε είδος, κυρίως των Ναών και των αρχόντων, οι διάφορες συναλλαγές (αγορές και πωλήσεις) καθώς και στην άσκηση ελέγχου για την αποκάλυψη ατασθαλιών στη διαχείριση.

Στα συγγράμματα των αρχαίων Ελλήνων απαντώνται σύγχρονες λογιστικές έννοιες, όπως η σύνταξη του συνθετικού λογαριασμού «αποτελέσματα εκμετάλλευσης». Οι Ρωμαίοι έμποροι χρησιμοποιούσαν ένα βιβλίο ταμείου που αποτελούσε τη βάση για τις φορολογικές τους υποχρεώσεις. Οι Λογιστές συμμετείχαν στην ανάπτυξη των πόλεων και των εννοιών του πλούτου και των αριθμών.

Η μεγάλη ανάπτυξη του εμπορίου των πόλεων της Ιταλικής χερσονήσου που ακολούθησε τις σταυροφορίες, ώθησε στην ουσιαστική ανάπτυξη της Λογιστικής. Στη Γένοβα εμφανίζεται το πρώτο δείγμα ενός πλήρους συστήματος διγραφικής καταστιχογραφίας. Αξιοσημείωτο είναι ότι ορισμένοι αρχαιολόγοι υποστηρίζουν ότι στους Ίνκας του Περού ήταν γνωστές οι έννοιες της χρέωσης και της πίστωσης και η μεταξύ τους ισότητα, από τα πρώτα χρόνια της αυτοκρατορίας τους.

Η Λογιστική αναπτύχθηκε ως αυτοτελής γνωστικός κλάδος γύρω στο 1500 μ.Χ. στη Βενετία. Τότε ο Ιταλός μοναχός Luca Pacioli δημοσίευσε το έργο του "Summa de arithmetica, geometrica, proportioni e proportionalita" στο οποίο περιλαμβάνονται οι βασικοί λογιστικοί κανόνες με τη διπλογραφική μέθοδο. Η δυνατότητα αυτής της μεθόδου για ολοκληρωμένη και λεπτομερή παρακολούθηση πολύπλοκων συναλλαγών είχε τόσο μεγάλη απήχηση, ώστε να θεωρηθεί ως σπουδαιότερη ανακάλυψη της ανθρωπίνης σκέψης και να συγκρίνεται με τα επιτεύγματα του Κοπέρνικου, του Καρτέσιου, του Γαλιλαίου και του Νεύτωνα.

Το 19^ο αιώνα με τη βιομηχανική επανάσταση η Λογιστική έγινε αναγκαιότητα και άρχισε να διδάσκεται συστηματικά. Από τότε η Λογιστική γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη γιατί εξυπηρέτησε τον κόσμο των οικονομικών μονάδων. Στις μέρες μας αποκτά ιδιαίτερη σημασία γιατί με τη χρήση των Η/Υ αυξήθηκαν υπέρομα οι δυνατότητες της, τόσο σε ποιότητα, όσο και σε ταχύτητα.

Abstract

The roots of accountancy date back before the first forms of the constitution the economic and social life of people, since the primitive era when , after the raids and the pillages, loot had to be proportionally shared between the leader and the others. The accounting thought preceded the discovery of numbers. People used to engrave lines on trees or tie up knots in order to remember their accounts, their financial liabilities.

It can be deduced from archaeological findings, signs, papyruses and generally manuscripts of ancient civilisations, that a kind of elementary accountancy was used by the populations of Mesopotamia, Ancient Egypt, China, Ancient Greece, Rome and by the Inkas of Perou. The use of Accountancy was limited to book- keeping in which assets, mainly of Temples and sovereigns, were portrayed in money and category various transactions (purchases and sales) as well as to exercising control for the revelation of irregularities in management.

In the books of ancient Greeks modern accounting terms are met, for instance the writing the synthetic accounts "results of exploitation". The Roman tradesmen used a book of fund which constituted the base for their fiscal obligations. The Accountants participated in the development of cities and significances of wealth and numbers.

The big growth of trade of cities of the Italian peninsula that followed the crusades, prompted in the essential growth of Accountancy. In Genova the first sample of a complete system of bigrafic book-keeping is presented. It is remarkable that certain archaeologists support that in the Inkas of Perou the significances of debit and credit were known as well as the equality between them since the first years of their empire.

Accountancy was developed as a self-existent cognitive sector around 1500 A D. in Venice. Then the Italian monk Luca Pacioli published the work of "Summa de arithmetica,

geometrica, proportioni e proportionalita" in which the basic accounting rules with the diplografiki' method are included. The potential of this method for a complete and detailed follow-up of complicated transactions had such a big impact that it was considered as the most important invention of human thought and it is compared with the breakthroughs of Copernikus, Descartes, Galilee and Newton.

In the 19th century following the industrial revolution Accountancy became a necessity and it began to be systematically taught. Since then Accountancy was met with big growth because it served the world of economic units. In our days it has acquired a particular importance because by the use of the PC its possibilities so much in quality, as well as in speed were immoderately increased.

Λέξεις κλειδιά: Απογραφές εμπορευμάτων, λογαριασμοί, καταστιχογραφία, διπλογραφία, «Δούναι», «Λαβείν», «Χρέωση», «Πίστωση», ισοζύγιο.

1. Βασικές Έννοιες

Ορισμός της Λογιστικής αλλά και κάθε επιστήμης ή τεχνικής δεν είναι εύκολο να δοθεί, διότι ο ορισμός μιας έννοιας θα περιλάβει στη σύνθεσή του ορισμένα δεδομένα χαρακτηριστικά που ισχύουν στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, όπως άλλωστε αναφέρεται και στη τυπική λογική του Αριστοτέλη. Έτσι θα περιορίσει την έννοια ασφυκτικά και θα της προσδώσει χαρακτήρα στατικό.

Επειδή λοιπόν η Λογιστική έχει σαν αποστολή την εξεύρεση του τρόπου καταγραφής, ταξινόμησης και συγκέντρωσης των στοιχείων τα οποία προέρχονται από τις κατά καιρούς μορφές των επιχειρηματικών συναλλαγών και πράξεων, έχουν δοθεί πολλοί ορισμοί της Λογιστικής.

Κατά τον επικρατέστερο σήμερα ορισμό της, η Λογιστική είναι κλάδος της εφαρμοσμένης Οικονομικής επιστήμης, ο οποίος ασχολείται με την ανάλυση, κατάταξη, καταγραφή και συσχέτιση των οικονομικών γεγονότων που πραγματοποιούνται στον οικονομικό οργανισμό με σκοπό την παροχή πληροφοριών σ' όλους εκείνους που με κάθε τρόπο επικοινωνούν με αυτόν.

Ευρύτερη προσέγγιση στον ορισμό της Λογιστικής μπορεί να γίνει με τη μελέτη της ιστορικής της εξέλιξης, του περιεχομένου της, των σκοπών της, των τεχνικών και μεθόδων που αυτή χρησιμοποίησε στις διάφορες χρονικές περιόδους.

Ετυμολογικά η Λογιστική προέρχεται από το ρήμα «λέγω» που σημαίνει «συλλέγω», «συναθροίζω», «συνάγω». Το ρήμα «λέγω» στο χώρο των οικονομικών πράξεων υποδηλώνει «σημειώνω», «γράφω», «ταξινομώ», «ελέγχο» και «συμπεραίνω». Το παράγωγο ουσιαστικό «λόγος» σημαίνει το λογαριασμό χρημάτων.

2. Οι λόγοι μελέτης της ιστορικής εξέλιξης της Λογιστικής

Όπως σε κάθε επιστήμη, έτσι και στη Λογιστική, η μελέτη της ιστορίας της δεν αποσκοπεί μόνο στο να ικανοποιήσει το απλό ιστορικό ενδιαφέρον ή την απλή περιέργεια, αλλά κυρίως αποσκοπεί στην παροχή της δυνατότητας πλήρους κατανόησης των σημερινών εννοιών, αρχών, μεθόδων, συστημάτων και σκοπών της Λογιστικής καθώς και στην πρόβλεψη και επίλυση των μελλοντικών λογιστικών προβλημάτων, προβλέποντας την εξέλιξη των οικονομικών μονάδων και γενικότερα τις οικονομικοκοινωνικές μεταβολές, κατά ανάλογο τρόπο με το παρελθόν.

Αν και η σημασία της μελέτης της ιστορίας της Λογιστικής είναι πολύ μεγάλη, αυτή δεν έχει τύχει της προσοχής και της μελέτης που πρέπει. Χαρακτηριστικά ο Leon Gomberg (βλέπε *Histoire Critique De La Theorie Des Comptes*, 1929) αναφέρει ότι η ιστορία της Λογιστικής ακόμα περιμένει να γραφεί ή να γίνει πιο πολύ ακριβής.

3. Η Λογιστική στη Μεσοποταμία

Γύρω στο 10000 π.Χ. ο τροφοσυλλέκτης άνθρωπος εγκαταστάθηκε μόνιμα στη πλούσια από τις περιοδικές πλημμύρες περιοχή ανάμεσα στους ποταμούς Τίγρη και Ευφράτη, μια από τις κυριότερες κοιτίδες του ανθρώπινου πολιτισμού, την αποκαλούμενη Μεσοποταμία.

Λόγω των κλιματολογικών συνθηκών και του εδάφους της περιοχής οι αγρότες ευημέρησαν και αναπτύχθηκε το εμπόριο και η βιοτεχνία. Εκεί πιστεύεται ότι πρωτοεμφανίστηκε η γραφή (σφηνοειδής γραφή), γύρω στο 3100 π.Χ. Λαοί όπως οι Ασσύριοι, οι Βαβυλώνιοι και οι Σουμέριοι ήκμασαν στη Μεσοποταμία κοιλάδα. Οι πόλεις Βαβυλώνα και Νίνεβαχ έγιναν μεγάλα κέντρα εμπορίου και τα βαβυλωνιακά έγιναν η γλώσσα του εμπορίου και της πολιτικής σ' όλη την Εγγύς Ανατολή.

Υπήρχαν περισσότερες από μια τραπεζικές επιχειρήσεις που χρησιμοποιούσαν συγκεκριμένα μέτρα στο χρυσό και στον άργυρο (διαδικασία που αργότερα οδήγησε στη κοπή νομισμάτων) και καθιέρωσαν την πίστωση στις εμπορικές συναλλαγές.

Μέσα σ' αυτές τις συνθήκες αναπτύχθηκε σε μεγάλο βαθμό η λογιστική. Η περίοδος αυτή αποτελεί κατ' ουσία την προϊστορική περίοδο της λογιστικής και ως εκ τούτου δεν είναι δυνατός ο ακριβής προσδιορισμός του χρόνου έναρξης της. Από ανασκαφές στις Σουμερικές πόλεις Εριντού, Κις, Ουρούκ, Λάγκας, Ισίν, Ουρ κ.α. συλλέχθηκαν χιλιάδες πήλινες πινακίδες που χρονολογούνται προ του 2000 π.Χ., γραμμένες στη χαρακτηριστική σφηνοειδή γραφή της περιοχής, με οικονομικό κυρίως περιεχόμενο, όπως λογαριασμοί, μισθοδοτικές καταστάσεις, πράξεις παραλαβής εμπορευμάτων, εμπορικές συμφωνίες, λογιστικά κατάστιχα ακόμη και περίπλοκα κείμενα της κεντρικής Διοίκησης.

Οι αρχαιότερες πινακίδες αφορούν κυρίως απογραφές εμπορευμάτων. Οι λογαριασμοί (Richard Brown, 1968) περιείχαν τα βασικά στοιχεία της ονομασίας τους. Τα εμπορεύματα διακρίνονταν σε κατηγορίες και καταχωρούνταν σε ποσότητες. Κάθε μερίδα, εκτός από τις ποσότητες παραλαβής και παράδοσης, περιείχε και το υπόλοιπο της τρέχουσας περιόδου καθώς και της προηγούμενης. Οι λογαριασμοί με τις τρέχουσες καταχωρήσεις τους, τοποθετούνταν κατά σειρά ως προς τα θετικά και τα αρνητικά τους υπόλοιπα στο τέλος της περιόδου, ώστε έτσι να βγαίνει το ισοζύγιό τους.

Υποχρέωση για αποτύπωση της προμήθειας των αγαθών με απλογραφικό τρόπο προκύπτει (Richard Brown, 1968) από τον περίφημο κώδικα του 6^{ου} βασιλιά της Βαβυλωνιακής δυναστείας Χαμουραμί (1792-1750 π.Χ.) που αποκαλύφθηκε στα Σούσα το 1901 από το Γάλλο Ζαν Βενσάν Σέιλ και έχει χαρακτηριστεί σαν το πολυτιμότερο νομικό βιβλίο της αρχαιότητας. 282 διατάξεις χαραχτηκαν σε στήλη από διορίτη και τοποθετήθηκε στο ναό Μαρντούκ στη Βαβυλώνα. Σήμερα ο κώδικας του Χαμουραμί φυλάσσεται στο Λούβρο. Όπως προκύπτει από νεώτερες ανακαλύψεις παλαιότερων συλλογών νόμων, μικρότερων σε όγκο από τον κώδικα του Χαμουραμί, ο κώδικας αυτός είχε ενσωματώσει τις επικρατούσες παλαιότερες παραδόσεις στην ευρύτερη περιοχή.

Ανάμεσα στις διατάξεις που αναφέρονται στον κώδικα περιλαμβάνονται διατάξεις που αφορούν Οικογενειακό δίκαιο (γάμος και διαζύγιο), Ποινικό και Αστικό δίκαιο αλλά και οικονομικές ρυθμίσεις, όπως την υποχρέωση του Πωλητή να αναγράφει ή να λέει την τιμή του εμπορεύματος στους ενδιαφερόμενους προκειμένου να διευκολυνθεί μια πιθανή συμφωνία, το καθεστώς των Δασμών, την καταγραφή και την υπογραφή μιας συμφωνίας και από τα δύο μέρη κ.α.

Σύμφωνα λοιπόν με τη νομική υποχρέωση από τον κώδικα Χαμουραμί, αλλά και από παλαιότερους όμοιους και όπως προκύπτει από το μεγάλο αριθμό πινακίδων που ανακαλύφθηκαν, οι περισσότερες συναλλαγές αυτής της περιόδου καταγράφηκαν και υπογράφηκαν από τα συμβαλλόμενα μέρη.

Η αντίστοιχη ονομασία του σημερινού Λογιστή στη Μεσοποταμία ήταν γραφέας και είχε τα ίδια καθήκοντα με το σημερινό Λογιστή αλλά πιο πολλά. Εκτός από την καταγραφή της συναλλαγής διασφάλιζε και τη νομιμότητα της συναλλαγής ως προς τις λεπτομερείς απαιτήσεις του κώδικα για τις εμπορικές συναλλαγές. Τα παλάτια των διαφόρων βασιλέων, οι εμπορικοί οίκοι (ιδιωτικές επιχειρήσεις) αλλά και οι ναοί που κατείχαν μεγάλες περιουσίες, οι οποίες είχαν προέλθει από τις προσφορές των θεοσεβούμενων κατοίκων, απασχολούσαν πολλούς γραφείς. Το επάγγελμα του γραφέα ήταν ένα επάγγελμα με υψηλό κοινωνικό γόητρο.

Σε μια τυπική συναλλαγή της εποχής εκείνης τα συναλλασσόμενα μέρη αναζητούσαν στις πύλες της πόλης το γραφέα. Η αναζήτηση του γραφέα στις πύλες της πόλης δείχνει ότι στις περισσότερες συναλλαγές το ένα από τα δύο συναλλασσόμενα μέρη προήρχετο από άλλη πόλη (Διακρατικό εμπόριο). Οι συναλλασσόμενοι περιέγραφαν τη συμφωνία στο γραφέα, ο οποίος θα κατέγραφε τη συμφωνία σε μια μικρή ποσότητα

πηλού. Ο πάπυρος ήταν ακριβός και λιγιστός, σε αντίθεση με τον πηλό από άργιλο, ο οποίος ήταν άφθονος και μολονότι είναι εύθραυστος και σαθρός για τις οικοδομές, αποδείχθηκε πολύτιμο και ανθεκτικό μέσο συντήρησης της γραφής. Οι πήλινες πινακίδες αφού χαράζονταν με ξύλινο ραβδί, το οποίο είχε τελείωμα γωνιακό, στέγνωσαν στον αέρα ή πιο σπάνια ψήνονταν σε καμίνι, εάν αφορούσαν κάτι πολύ σημαντικό. Αυτές άντεξαν με επιτυχία σε κάθε είδους καταστροφές, όπως πλημμύρες, πυρκαγιές κ.τ.λ. και ξαναβρέθηκαν σχεδόν άθικτες, σε τεράστιες ποσότητες, μέσα σε σωρούς από γκρεμισμένα κτίρια και χώματα.

Ο γραφέας αφού έπαιρνε από την αποθήκη του υγρό πηλό από καλούπι σε σχήμα και μέγεθος που ήταν αρκετό για να περιγράψει τους όρους της συμφωνίας, κατέγραφε τα ονόματα των συμβαλλομένων, τα συναλλασσόμενα αγαθά, το αντίτιμο και κάθε άλλον όρο που είχε η συμφωνία. Κατόπιν τα συναλλασσόμενα μέρη «υπέγραφαν» στο πλακίδιο (επειδή ήταν εποχή μαζικού αναλφαβητισμού, υπέγραφαν αποτυπώνοντας τη σφραγίδα τους. Οι σφραγίδες έφεραν το όνομα και πολλές φορές και τα θρησκευτικά τους σύμβολα, όπως η εικόνα και το όνομα του θεού που πίστευαν) και ο γραφέας «στέγνωσε» το πλακίδιο. Μερικές φορές, για διασφάλιση του απαραβίαστου του πλακιδίου, ένα στρώμα αργίλου, χοντρό όσο περίπου δύο φύλλα χαρτί, διαμορφώνονταν και τυλίγονταν γύρω από το πλακίδιο, όπως ένας φάκελος. Για επιπλέον ασφάλεια, ολόκληρη η συμφωνία ξαναγραφόταν σ' αυτό το εξωτερικό περίβλημα.

Συμπερασματικά για όλα τα παραπάνω αναφέρουμε την άποψη του διακεκριμένου μελετητή της Λογιστικής Richard Brown (βλέπε *History of Accounting and Accountants*, 1968) ότι στη Μεσοποταμία, γύρω στο 2000 π.Χ. όχι μόνο τηρούνταν Λογαριασμοί (καταστιχογραφία), καταγράφονταν οι εμπορικές συμφωνίες και χρησιμοποιείτο η τακτική της απογραφής για την καταγραφή της παρουσίας των ναών και των αρχόντων, αλλά εφαρμόζονταν και πολλά άλλα στοιχεία των σύγχρονων λογιστικών μεθόδων και πρακτικών.

4. Η Λογιστική στην Αρχαία Αίγυπτο

Στην Αρχαία Αίγυπτο, όπως σε όλες τις κοινωνίες, πριν την επινόηση του χρήματος, ως μέσου ανταλλαγής, οι συναλλαγές γίνονταν με ανταλλαγή αγαθών (αντιπραγματισμός). Η καταβολή των φόρων στο κράτος γινόταν σε είδος. Εδώ πρωτοεμφανίστηκε το δεκαδικό σύστημα φορολογίας, όπου το ένα δέκατο (1/10) της σοδειάς παραχωρείτο στο κράτος.

Η φορολογική διαδικασία γινόταν με λογιστικό τρόπο. Τα αγαθά καταγράφονταν πρώτα σε προσωρινούς λογαριασμούς και στη συνέχεια καταχωρούνταν, ταξινομημένα κατ' είδος με χρονολογική σειρά, σε οριστικούς λογαριασμούς. Οι λογαριασμοί που ανακαλύφθηκαν, αποδεικνύουν ότι υπήρχε δημόσια Λογιστική. Η χρήση του πάπυρου

αντί των πήλινων πλακιδίων επέτρεψε να γίνονται πιο εύκολα και περισσότερο λεπτομερή τα αρχεία στις Βασιλικές αποθήκες που γίνονταν οι πληρωμές των φόρων.

Ο Γραφέας, ο σημερινός Λογιστής (Richard Brown, 1968), ήταν βασικό όργανο του Διοικητικού μηχανισμού του βασιλείου των Φαραώ και έπρεπε να γνωρίζει ανάγνωση, γραφή, αριθμητική και οπωσδήποτε λογιστική καθώς και διοικητικούς κανόνες. Έλεγχε με έναν περίτεχνο τρόπο επαλήθευσης τα επιμελώς τηρούμενα αρχεία. Ο Γραφέας είχε κάθε λόγο να είναι τίμιος και ακριβής γιατί η ανακάλυψη τυχόν παρατυπίας από τους βασιλικούς λογιστικούς ελέγχους σήμαινε τιμωρία με πρόστιμο, ακρωτηριασμό ακόμη και θάνατο.

Από τα ευρήματα των «Σαρκοφάγων των κροκοδείλων» διαπιστώνουμε ότι οι λογαριασμοί των εσόδων και των εξόδων τηρούνταν σε ημερήσια βάση. Τα υπόλοιπα της ημέρας κάθε λογαριασμού μεταφερόταν στο επάνω μέρος του ίδιου λογαριασμού της επόμενης ημέρας.

Αν και τα αρχεία που τηρήθηκαν στις βασιλικές αποθήκες ήταν πολύ σημαντικά, η αρχαία αιγυπτιακή λογιστική δεν προχώρησε πιο πέρα από τη στοιχειωδέστερη μορφή της Λογιστικής. Ίσως βασικότεροι λόγοι γι' αυτό να είναι ο αναλφαβητισμός και η έλλειψη μεταλλικών νομισμάτων, ακόμη και όταν χρησιμοποιήθηκαν στις συναλλαγές ο χρυσός και το ασήμι, ως μέσα ανταλλαγής, επειδή αυτά δεν τα θεώρησαν ως μέσα αξίας. Η ανικανότητα να περιγράψουν όλα τα αγαθά σε μια αξία έκανε τη συγκέντρωση και την άθροιση δύσκολη και αδύνατη την ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου λογιστικού συστήματος.

5. Η Λογιστική στην Κίνα

Στην ίδια περίοδο, στην Κίνα, η λογιστική χρησιμοποιείται ως μέσο αποτίμησης της αποδοτικότητας των κυβερνητικών έργων καθώς και των δημοσίων υπαλλήλων που διαχειρίστηκαν αυτά. Μια σχετική εξέλιξη πραγματοποιήθηκε στο χρονικό διάστημα που κυβερνούσε η δυναστεία Chao (1122 - 256 π.Χ.). Ακολούθησε μακρά περίοδος στασιμότητας, μέχρι το 19ο αιώνα, οπότε και εισήχθη η διπλογραφία.

6. Η Λογιστική στο Εβραϊκό κράτος

Το ιερατείο των Σαδουκαίων που είχε την εξουσία στο εβραϊκό κράτος κατά την περίοδο της περσικής κυριαρχίας, ασκούσε διαχειριστικά και λογιστικά καθήκοντα στο ναό της Ιερουσαλήμ, σύμφωνα με τα στοιχεία του βιβλίου του Νεεμία (κεφ. 10, στίχος 32 και μετά).

Με την επικράτηση του Χριστιανισμού, στις πρώτες κοινότητες της Ανατολής, αλ-

λά και στα πάμπολλα μοναστήρια, στη Δύση και στην Ανατολή, οι ηγούμενοι είχαν αναθέσει σε μορφωμένους μοναχούς την τήρηση λογιστικών βιβλίων στα οποία εφαρμόζαν μια ορισμένη απλογραφική καταστιχογραφία.

Η συγγραφή του πρώτου βιβλίου για τη διπλογραφημένη λογιστική από μοναχό δεν πρέπει να θεωρείται τυχαία αφού όπως είδαμε τα Μοναστήρια είχαν παράδοση στην εφαρμογή της λογιστικής.

7. Η Λογιστική στην Αρχαία Ελλάδα

Στη Μυκηναϊκή εποχή και αργότερα στην αρχαία Ελλάδα, χρησιμοποίησαν λογιστικούς ελέγχους (B. Ανδριόλας, 1964) για την τήρηση της κίνησης των αποθηκών, των δημόσιων λογαριασμών κ.α. Ίσως η πιο σημαντική συνεισφορά των αρχαίων Ελλήνων στην εξέλιξη της λογιστικής είναι η εισαγωγή μεταλλικών νομισμάτων τον 7^ο αιώνα π.Χ. Σ' αυτό βοήθησε η εφεύρεση του ζυγού.

Από τότε που ο βασιλιάς του Άργους Φείδων κατασκεύασε κέρμα από άργυρο, στις αρχές του 7^{ου} αιώνα π. Χ, το οποίο αντικατέστησε έξι (6) οβολούς (το μέχρι τότε νόμισμα, που ήταν επιμήκεις σιδερένιοι ή ορειχάλκινοι ράβδοι, όπως οι σημερινές μικρές σούβλες) και το ονόμασε δραχμή, μέχρι τη γενική χρήση των νομισμάτων ως μέσω ανταλλαγής, την απαξίωση του αντιπραγματισμού και την επίδρασή τους στη λογιστική, μεσολάβησε μεγάλο χρονικό διάστημα.

Στην Αθήνα, περίπου το 575 π.Χ., κόβεται για πρώτη φορά η δραχμή με το σύμβολο της πόλης, τη γλαύκα (τη γνωστή σε όλους μας κουνκουβάγια). Οι συναλλαγές πλέον γίνονται με νομίσματα. Δημιουργείται το πιο ανεπτυγμένο τραπεζικό σύστημα απ' ό,τι σε άλλες κοινωνίες, με δάνεια και καταθέσεις. Οι τραπεζικοί λογαριασμοί είναι χρηματικοί. Οι τράπεζες τηρούν λογιστικά βιβλία και ρυθμίζουν ακόμη για τις μεταφορές χρημάτων για τους πελάτες τους, με θυγατρικές τράπεζες, σε απομακρυσμένες περιοχές.

Στην αρχαία Αθήνα υπήρχαν δύο κύρια λογιστικά βιβλία (Σ. Χ. Μπαλτάς, 1962). Η εφημερίδα (ή το ημερολόγιο) και το τραπεζικό γραμμάτιο ή βιβλίο λογαριασμών-καθολικό). Οι λογαριασμοί διακρίνονταν σε χρηματικούς λογαριασμούς και σε είδος. Οι λογαριασμοί τηρούνταν με τέτοια ακρίβεια, η οποία τους έδινε αποδεικτική δύναμη ακόμη και απέναντι στα δικαστήρια.

Στο «Ημερολόγιο» καταχωρούνταν κάθε ημέρα οι διάφορες συναλλαγές και από το βιβλίο αυτό μεταφέρονταν με το άθροισμά τους στους λογαριασμούς από τους οποίους γινόταν ο προσδιορισμός των εξόδων και των εσόδων, κατά ημέρα, μήνα, έτος και συντάσσονταν ο «λογαριασμός εκμετάλλευσης». Χαρακτηριστικό παράδειγμα λογιστικών αρχείων βρίσκουμε στους πάπυρους του Ζήνωνος, τα οποία αναφέρονται στην ιδιωτική περιουσία του άρχοντα του 3^{ου} αιώνα π.Χ. Απολλώνιου, για μια περίοδο 30 ετών.

Ως βασικοί συντελεστές της πολιτικής σταθερότητας του Περικλή αναφέρονται η οργάνωση των δημοσίων εσόδων και η σχολαστική τήρηση του Δημόσιου Λογιστικού, δηλαδή η σαφήνεια των λογαριασμών, μέχρι βαθμού τελειότητας και η μέριμνα δημοσιότητας. Όπως προκύπτει από το σύγγραμμα του Αριστοτέλη «Αθηναίων Πολιτεία» οι λογιστές αποτελούσαν στην Αθήνα «Αρχή», η οποία δεχόταν τη λογοδοσία όλων εκείνων των αρχόντων που διαχειριζόνταν χρήματα. Το ίδιο προκύπτει από τον Πλούταρχο στη βιογραφία του Περικλή. Οι δημόσιοι λογιστές ήταν δέκα (10), επιλέγονταν με κλήρωση και με τον έλεγχο τους στα οικονομικά του Δήμου επιτυγχάνονταν η πραγματική εξουσία των πολιτών.

Είναι αυτονόητο λοιπόν ότι οι γραμματείς, δηλαδή οι λογιστικοί υπάλληλοι των αρχόντων, κατέγραφαν τις οικονομικές πράξεις που διενεργούνταν και από αυτή την καταγραφή προερχόταν ο «λόγος» τον οποίο έλεγχαν (Richard Brown, 1968) οι «λογιστές». Στην ιστορία του Θουκυδίδη αναφέρονται στοιχεία για το μισθό του αρχιλογιστή των επιχειρήσεων των μεταλλείων του Αλκιβιάδη στο Λαύριο.

8. Η Λογιστική στην αρχαία Ρώμη

Είναι σ' όλους γνωστό ότι οι Ρωμαίοι επηρεάστηκαν από τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό καθώς και ότι χαρακτηρίζονταν από το χάρισμα της «Διοίκησης» και του «Δικαίου», γι' αυτό και ανέπτυξαν ακόμη περισσότερο την Τέχνη της Λογιστικής. Εδραίωσαν τον όρο «περιουσιακά στοιχεία», καθιέρωσαν «Φόρους περιουσίας» (γης) και «Φόρους πωλήσεων». Ανέπτυξαν στην απέραντη Ρωμαϊκή επικράτεια το τραπεζικό σύστημα με δάνεια και καταθέσεις.

Κάτω από την επίβλεψη της Συγκλήτου, αρχικά οι ύπατοι και αργότερα ξεχωριστό σώμα, οι «τιμητές», προσδιόριζαν τις εισπράξεις καθώς και τις πληρωμές και οι ταμίεις (Διευθυντές του Δημόσιου θησαυροφυλακίου) τις υλοποιούσαν. Οι δημόσιοι λογαριασμοί εξετάζονταν τακτικά από ένα σώμα λογιστικού ελέγχου.

Οι Ρωμαίοι διατήρησαν τη συνήθεια τήρησης βιβλίων (αρχείων) οικιακών δαπανών των αρχαίων Ελλήνων. Το ημερήσιο βιβλίο που κατέγραφαν (Richard Brown, 1968) τις οικιακές δαπάνες οι Ρωμαίοι, γνωστό ως «adversaria», ήταν πολύ σημαντικό, γιατί χρησιμοποιε στη σύνταξη της δήλωσης των περιουσιακών τους στοιχείων που ήταν υποχρεωμένοι να κάνουν. Αυτές οι δηλώσεις αποτελούσαν τη βάση για τη φορολόγησή τους και τον προσδιορισμό των αστικών τους δικαιωμάτων (δικαιώματα του πολίτη).

Εξέλιξη του παραπάνω βιβλίου, είναι το ημερολόγιο του Ταμείου που τηρούσε η λογιστική του Δημοσίου, γνωστό ως «accepti et depensi», από το ότι η καταχώρηση σ' αυτό γινόταν σε δύο στήλες, των εσόδων (εισπράξεων) και των εξόδων (πληρωμών). Σύμφωνα με τα γραφόμενα από τον Κικέρωνα και τον Πλίνιο τα έσοδα καθώς και τα έξοδα καταχωρούνταν κατά χρονολογική σειρά με τα ονόματα των προσώπων που

πλήρωναν ή εισέπρατταν και το είδος της συναλλαγής. Στο τέλος κάθε μήνα συντάσσονταν ισοζύγιο για κάθε λογαριασμό.

Τηρούνταν ακόμη (Richard Brown, 1968) το «calendarium» (βιβλίο οφειλών) και ειδικά βιβλία στα οποία καταχωρούσαν τους τρεχούμενους λογαριασμούς μεταξύ του Δημοσίου θησαυροφυλακίου και των στρατιωτικών λεγεώνων.

Στον ιδιωτικό τομέα χρησιμοποιείται το ίδιο απλογραφικό λογιστικό σύστημα, ημερολόγιο και βιβλίο εσόδων – εξόδων. Επιπλέον οι τραπεζίτες, σε ιδιαίτερο βιβλίο τηρούσαν τους λογαριασμούς των πελατών τους, με τα υπόλοιπά τους και με την αλφαβητική τους σειρά.

Ανάμεσα στις καινοτομίες της «Ρωμαϊκής λογιστικής» ήταν η σύνταξη ενός ετήσιου προϋπολογισμού με σκοπό να συντονιστούν οι διάφορες οικονομικές δραστηριότητες της Αυτοκρατορίας, να μειωθούν τα έξοδα στο ύψος των εκτιμώμενων εσόδων και να αυξομειωθούν οι φόροι με έναν τέτοιο τρόπο που να λαμβάνεται υπόψη η δυνατότητα πληρωμής των πολιτών.

9. Η Λογιστική στο Βυζάντιο

Μετά την κατάλυση του Δυτικού Ρωμαϊκού κράτους, το 476 μ.Χ., το Βυζάντιο γνωρίζει μεγάλη ανάπτυξη και η Κωνσταντινούπολη γίνεται το παγκόσμιο κέντρο του εμπορίου. Επί βασιλείας του Μεγάλου Ιουστινιανού, συγκεντρώνεται όλη η νομοθεσία εκείνης της εποχής και δημιουργείται η περίφημη Ιουστινιάνεια νομοθεσία, η οποία συνέχισε το Ρωμαϊκό Δίκαιο και χωρίζεται σε 4 μέρη (Κώδικας, Πανδέκτης, Εισηγήσεις και Νεαρές), γραμμένη σε βιβλία στην ελληνική γλώσσα.

Η λογιστική σ' αυτή την περίοδο δεν γνώρισε καμία περαιτέρω πρόοδο, παρά μόνο μετά τις Σταυροφορίες, οι οποίες δημιούργησαν εμπόριο μεταξύ Ανατολής και Δύσης, μέσω Κωνσταντινούπολης. Από την επικοινωνία των εμπόρων της Δύσης με τους εμπόρους του Βυζαντίου, μεταφέρθηκαν αρκετές νέες πρακτικές της Λογιστικής από τη Δύση (B. Φίλιος, 1998).

10. Από τις Σταυροφορίες στην Αναγέννηση και στην εμφάνιση της διπλογραφικής μεθόδου της Λογιστικής

Οι Σταυροφορίες κατά τον 11^ο και 13^ο αιώνα έδωσαν τεράστια ώθηση στην εξέλιξη της Λογιστικής, η οποία στη διάρκεια του Μεσαίωνα είχε ανακοπεί. Η μεγάλη ανάπτυξη του εμπορίου των Ιταλικών πόλεων, που ακολούθησε τις Σταυροφορίες, δημιούργησε την ανάγκη συστηματικής παρακολούθησης των συναλλαγών και των αποτελεσμάτων που προέκυπταν από αυτές. Η αυξανόμενη πολυπλοκότητα κάνει τους Ιτα-

λούς, με τη γνωστή τους εφευρετικότητα, να επινοήσουν την τήρηση παράλληλων λογιστικών βιβλίων ή σειρών λογαριασμών με τους οποίους παρακολουθούν τα περιουσιακά στοιχεία του Ενεργητικού, του Παθητικού και τις μεταβολές τους.

Την εποχή εκείνη εμφανίζεται το μνημόνιο ή πρόχειρο ημερολόγιο (Richard Brown, 1968) στο οποίο καταχωρούνται μόνο προσωπικοί λογαριασμοί που περιέχουν απαιτήσεις και οφειλές (πιστωτικές πράξεις), κατά χρονολογική σειρά. Μετά την αρχική εγγραφή της συναλλαγής, αφήναν κενό χώρο στον οποίο σημειώναν αργότερα, όταν γινόταν η αναμενόμενη είσπραξη ή πληρωμή της. Εάν η συναλλαγή έκλεινε, ο λογαριασμός διαγραφόταν οριστικά, διαφορετικά, διαγραφόταν μόνο το μέρος που έκλεινε. Το υπόλοιπο του λογαριασμού, το οποίο σημειώνονταν ευδιάκριτα, διαγραφόταν όταν ετακτοποιείτο οριστικά η συναλλαγή. Οι παλαιότερες λογιστικές εγγραφές αυτής της περιόδου βρέθηκαν, με χρονολογία 1157, σε επιστολές του Γενοβέζου συμβολαιογράφου Ansaldo Bollardus.

Με το πέρασμα του χρόνου, οι λογαριασμοί ταμειακών συναλλαγών τηρούνταν σε άλλο χώρο του μνημονίου ή σε ξεχωριστό βιβλίο και περιλάμβαναν και πραγματική απογραφή. Στη συνέχεια αποσπάστηκαν από το μνημόνιο οι προσωπικοί λογαριασμοί και οι λογαριασμοί αξιών. Οι εμπορευόμενοι καταγράφουν όλα τα μέσα δράσης της επιχείρησης, απεικονίζουν λογιστικά τις μεταβολές της περιουσίας τους και προσδιορίζουν τα κέρδη ή τις ζημίες από τη δράση τους. Με αυτό τον τρόπο γίνεται η σύνθεση του λογαριασμού «Κεφάλαιο» και ξεκινάει ένας νέος τρόπος σκέψης. Για πρώτη φορά, στην Τσokάνη, καταγράφεται το Ενεργητικό και το Παθητικό σε αντικριστές σελίδες (B. Φίλιος, 1998).

Εμφανίζονται οι όροι Δούναι (dare) και Λαβείν (avere) που σημαίνουν «να δίνει» και «να λαμβάνει», αντίστοιχα. Για παράδειγμα σε μια πώληση με πίστωση της επιχείρησης «Α» στον έμπορο «Β», ο λογαριασμός «Έμπορος Β», στα βιβλία της επιχείρησης «Α», θεωρείται, ως «Δούναι», γιατί έχει «να δίνει» μελλοντικά το αντίτιμο της πώλησης, ενώ σε μια αγορά με πίστωση, της ίδιας επιχείρησης, από τον εμπορικό οίκο «Γ», ο λογαριασμός «Έμπορικός οίκος Γ», στα βιβλία της επιχείρησης «Α», θεωρείται ως «Λαβείν», γιατί έχει «να λαμβάνει» μελλοντικά το αντίτιμο της αγοράς.

Οι δύο παραπάνω όροι χρησιμοποιούντο για τους λογαριασμούς όλων των περιουσιακών στοιχείων καθώς είχαν προσωποποιηθεί όλοι οι λογαριασμοί. Για παράδειγμα στον προσωποποιημένο λογαριασμό «Εμπόρευμα Χ», ως «Δούναι» θεωρούνται τα ποσά που αυτό οφείλει, κατά την προσωποποιημένη έννοια, στον αγοραστή του έμπορο και ως «Λαβείν» τα ποσά που πρέπει αυτό να λάβει από την πώληση (Λίγο αργότερα, για τη διαφορά του αντιτίμου της πώλησης και της τιμής αγοράς, χρησιμοποιήθηκε ο λογαριασμός «κέρδη και ζημιές»).

Ήταν συνηθισμένος στο εμπόριο με τις μακρινές χώρες, ο συμψηφισμός χρέους προς τρίτον, με απαίτηση της επιχείρησης απέναντι σε άλλον τρίτο, ο οποίος είχε έδρα στην ίδια περιοχή με αυτόν. Για αυτόν το συμψηφισμό γινόταν ταυτόχρονα η αναγραφή στους δύο λογαριασμούς των τρίτων, με ακριβώς αντιθετο περιεχόμενο (π.χ. στη

χρέωση του ενός και στην πίστωση του άλλου).

Έγινε λοιπόν κατανοητό ότι κάθε μεταβολή στην αξία της περιουσίας είχε δύο σημεία, το σημείο αφητηρίας και το σημείο άφιξης, τα οποία τηρούνταν, αναγκαστικά, σε δυο λογαριασμούς. Έτσι συνδυάζεται ο όρος Δούναι (dare) = Χρέωση και Λαβείν (avere) = Πίστωση Με την καταχώρηση της συναλλαγής ταυτόχρονα τόσο στο λογαριασμό αφητηρίας όσο και στο λογαριασμό άφιξης, δημιουργήθηκε η διπλογραφική μέθοδος της λογιστικής.

Από το συνδυασμό των δύο όρων προέρχεται ο όρος νταραβέρι που σημαίνει δοληψία. Ο όρος Δούναι (dare) αναφέρεται και ως «Χρέωση» επειδή το ποσό που καταχωρούνταν στο λογαριασμό π.χ του εμπόρου «Β» του προαναφερθέντος παραδείγματος, αφορούσε *επιβάρυνση κάποιου με χρέος* (πώληση με πίστωση) και ο όρος Λαβείν (avere) αναφέρεται και ως «Πίστωση», επειδή το ποσό που καταχωρούνταν στο λογαριασμό π. χ του εμπορικού οίκου «Γ», αφορούσε *μελλοντική υπόσχεση πληρωμής* (αγορά με πίστωση).

Έτσι, αν η αγορά με πίστωση της επιχείρησης «Α» από τον εμπορικό οίκο «Γ» ήταν ενδύματα αξίας 10000 Λιρών, τότε στα βιβλία της επιχείρησης «Α», θα χρεώνονταν με 10000 ο λογαριασμός εμπορευμάτων «Ενδύματα», επειδή αυτά οφείλουν να δώσουν στον εμπορικό οίκο «Γ» 10000 Λίρες και θα πιστώνονταν με 10000 ο λογαριασμός του προμηθευτή «Εμπορικός οίκος Γ», επειδή αυτός πρέπει να λάβει 10000 Λίρες, καθόσον πρόκειται για συναλλαγή με πίστωση.

Τελευταίος σταθμός στην επινόηση της διπλογραφίας είναι το τέχνασμα με το οποίο επιτεύχθηκε ο έλεγχος των καταχωρήσεων. Πρόκειται για τη θέσπιση του κανόνα που περιγράφηκε πιο πριν, «ο λαμβάνων» χρεώνεται και «ο δίδων» πιστώνεται, με συνέπεια τα ποσά των χρεώσεων να είναι ίσα με τα ποσά των πιστώσεων. Η τήρηση των λογιστικών βιβλίων με τη διπλογραφική μέθοδο, η σύνταξη ισοζυγίων και ισολογισμών καθώς και ο έλεγχος των καταχωρήσεων, θεωρήθηκε μεγάλη επινόηση της ανθρώπινης σκέψης, από μεγάλες προσωπικότητες, όπως ο Γκαίτε, ο Sombart, ο Caley κ.α.

Κατά τον F. Melis (βλέπε Storia della Ragioneria, 1950), αρχίζουν να τηρούνται ισοζύγια, βιβλία «αποδείξεων», λογαριασμοί ασφαλίσεων, εμπορευμάτων, προσωπικοί λογαριασμοί του επιχειρηματία καθώς και των υπαλλήλων του, λογαριασμοί πελατών, λογαριασμοί εξόδων κ.α. Τα βιβλία αυτά κατέληγαν συνήθως σε τρία, στο Ημερολόγιο, στο βιβλίο των εμπορευμάτων και στο μεγάλο βιβλίο ή καθολικό. Η επικράτηση, κατά το 13^ο αιώνα, του χαρτιού έναντι της περγαμηνής, με τη δυνατότητα που αυτό είχε στο δίπλωμα, λόγω των διαστάσεών του, εξυπηρέτησε την τήρηση των λογιστικών βιβλίων, καθόσον τα βιβλία του καθολικού και των εμπορευμάτων ήταν πολυσέλιδα, έφταναν μέχρι και 1000 σελίδες (Λ. Χουμανίδης, 1969).

Στη Γένοβα, στις επιχειρήσεις της οικογένειας «Massari», το έτος 1340, αναφέρεται ότι τηρήθηκαν για πρώτη φορά λογιστικά βιβλία με τη διπλογραφική μέθοδο. Όμως κατά τον F. Melis (βλέπε Aspetti di Storia Economica Medievale, 1962), εντοπίζεται ήδη από τις αρχές του 13^{ου} αιώνα διπλογραφική τήρηση βιβλίων στη Σιένα και πρέπει

να θεωρείται ότι η διπλογραφική μέθοδος ήταν σε χρήση ταυτόχρονα σε διάφορες ιταλικές πόλεις, σ' αυτό το χρονικό διάστημα. Ακόμη πολύ σημαντικό γεγονός είναι η σύνταξη Ισολογισμού ακολουθούμενου από Αποτελέσματα Χρήσης, με ημερομηνία 31 Ιανουαρίου 1399.

11. Λογιστική στους Ίνκας

Ορισμένοι αρχαιολόγοι ισχυρίζονται πως η έννοια της Χρέωσης καθώς και της Πίστωσης αλλά και η μεταξύ αυτών ισότητα, ήταν γνωστές στους Ίνκας του Περού, από τα πρώτα χρόνια της αυτοκρατορίας τους. Αυτό το στηρίζουν στην εφεύρεσή τους, το «κίπου» (quipu).

Πρόκειται για ένα κορδόνι στο οποίο σχηματίζονταν κόμποι διαφόρων χρωματισμών και χρησίμευε για την καταγραφή γεγονότων ή στην τήρηση λογαριασμών.

12. Οι λόγοι που δεν επέτρεψαν την ανάπτυξη της διπλογραφίας πριν την Αναγέννηση

Για επτά κύριους λόγους (A.C Littleton, 1933) η διπλογραφική μέθοδος αναπτύχθηκε στην Ιταλία, κατά την Αναγέννηση και όχι στην Αρχαία Ελλάδα ή στη Ρώμη

- *Η ύπαρξη ιδιωτικής περιουσίας*, επειδή η λογιστική ενδιαφέρεται για την καταγραφή των γεγονότων που αφορούν στην περιουσία και στα περιουσιακά δικαιώματα.
- *Η ύπαρξη Κεφαλαίου*, επειδή χωρίς αυτό δεν υπάρχει παραγωγικότητα, πλούτος, και κατά συνέπεια το εμπόριο θα ήταν ασήμαντο και αδιάφορο για τη λογιστική.
- *Εμπόριο ευρείας κλίμακας*, επειδή μόνο αυτό, σε αντίθεση με το τοπικό και μικρής κλίμακας, δημιούργησε, λόγω της εργασίας που απαιτείτο, την αναγκαία πίεση για ανάπτυξη ενός οργανωμένου λογιστικού συστήματος αντικαθιστώντας το υπάρχον απλογραφικό.
- *Ο θεσμός της πίστωσης*, επειδή αυτή απαιτεί «μνήμη».
- *Η γραφή*, επειδή αυτή αποτελεί το μηχανισμό για δημιουργία ενός μόνιμου αρχείου σε κοινή γλώσσα πιο πέρα από τα όρια της ανθρώπινης μνήμης.
- *Το χρήμα*, επειδή αυτό αποτελεί κοινό παρανομαστή για τις συναλλαγές.
- *Η αριθμητική*, επειδή αυτή αποτελεί το μέσο υπολογισμού των χρηματικών λεπτομερειών μιας εμπορικής συμφωνίας.

Πολλοί από αυτούς τους παράγοντες υπήρχαν στην αρχαιότητα, αλλά μέχρι το με-

σαίωνα δεν βρέθηκαν ποτέ μαζί σε σύνολο για να δώσουν τη δύναμη στον άνθρωπο να ανακαλύψει τη διπλογραφία. Η γραφή, για παράδειγμα, ήταν γνωστή από πολύ παλιά, αλλά η αριθμητική και ο συστηματικός χειρισμός των αριθμών, δεν ήταν ένα εργαλείο που κατείχαν οι αρχαίοι.

Οι Ιταλοί πρώτοι χρησιμοποίησαν τους αραβικούς αριθμούς (10^{ος} αιώνας), τις επιταγές (11^{ος} αιώνας) και τις ασφαλίσεις των εμπορευμάτων (12^{ος} αιώνας).

13. Luca Pacioli: Το πρώτο σύγγραμμα λογιστικής

Από τον 11^ο έως και το 15^ο αιώνα το επάγγελμα του λογιστή ήταν «κλειστό» και μαθαίνονταν με την εργασία σε επιχείρηση, κοντά σε λογιστή. Με αυτόν τον τρόπο μεταδίδονταν η γνώση για τη λογιστική, από γενιά σε γενιά, μέχρις ότου συγγράφεται το πρώτο λογιστικό εγχειρίδιο από τον φραγκισκανό μοναχό Luca Pacioli, ο οποίος αποκαλέσθηκε πατέρας της Λογιστικής, αν και ποτέ δεν ισχυρίστηκε ότι είχε επινοήσει τη διπλογραφική μέθοδο.

Είχε ήδη γραφεί το 1458 (πριν 36 χρόνια από το περίφημο έργο του Pacioli) από τον Σικελό Beedetto Cortugli, στο Μιλάνο το «*Delia Mercatura et Mercante Perfetto*» (Για το εμπόριο και ο τέλειος έμπορος) στο οποίο περιέχεται ένα περιληπτικό κεφάλαιο που εξηγεί πολλές από τις λειτουργίες της διπλογραφικής μεθόδου.

Ο Luca Bartolomes Pacioli γεννήθηκε στο Borgo San Sepulco της Τοσκάνης γύρω στο 1445. Δίδαξε μαθηματικά στη Μπολόνια και σε άλλες Ιταλικές πόλεις. Ήταν ένας χαρακτηριστικός «Αναγεννησιακός άνθρωπος», κάτεχε τεράστια γνώση για πολλά και διάφορα θέματα, όπως θρησκευτικά, στρατιωτικά, επιχειρήσεων, μαθηματικών, φαρμακευτικής, νομικής, γλώσσας, τεχνών, μουσικής κ.α. Περίπου στο 1486 έγινε φραγκισκανός μοναχός, όπως συνηθίζονταν και από πολλούς άλλους της εποχής του. Είχε ήδη ολοκληρώσει την τρίτη του διατριβή στα μαθηματικά.

Το 1494, ελάχιστα χρόνια μετά την ανακάλυψη της εκτύπωσης από τον Γουτεμβέργιο (1455) και μόλις δύο χρόνια μετά την ανακάλυψη της Αμερικής από τον Χριστόφορο Κολόμβο, επέστρεψε στη Βενετία για την έκδοση του πέμπτου βιβλίου του με τίτλο «*Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni e Proportionalita*» (Τα πάντα για την Αριθμητική, Γεωμετρία και τις Αναλογίες). Πράγματι, στις 10 Νοεμβρίου του 1494, εξεδόθη από το βοηθό του Γουτεμβέργιου το βιβλίο που έμελλε να παίξει καθοριστικό ρόλο στην πορεία της Λογιστικής. Η σημαντικότητα του βιβλίου προφανώς θα είχε εκτιμηθεί γιατί η εκτύπωση, λίγα χρόνια μετά την εφεύρεσή της, ήταν πολύ δαπανηρή.

Πρόκειται για μια περίληψη της υπάρχουσας μαθηματικής γνώσης και η λογιστική ήταν μόνο το ένα από τα πέντε θέματα που περιείχε το βιβλίο. Σε 36 κεφάλαια, στο τέταρτο τεύχος του έργου του, με τίτλο «*Particularis de Computis et Scripturis*» δίνει στον έμπορο συνοπτικά πληροφορίες για τα περιουσιακά στοιχεία και τις υποχρεώσεις του.

Τα 16 πρώτα κεφάλαια περιγράφουν το βασικό σύστημα βιβλίων, όπως αυτά τηρού- νταν από τους εμπόρους της Βενετίας και γι' αυτό ονομάστηκε ως «σύστημα της Βε- νετίας».

Το «*Particularis de Computis et Scripturis*» (Richard Brown, 1968) ξεκινάει με την άποψη του συγγραφέα ότι το επιτυχές εμπόριο χρειάζεται επαρκές κεφάλαιο ή πίστω- ση, καλούς λογιστές και ένα λογιστικό σύστημα το οποίο να τους επιτρέπει να έχουν άποψη με μια ματιά

Προβλέπονται τρία βιβλία:

- α) Το Πρόχειρο (μνημόνιο) στο οποίο καταχωρούνταν οι συναλλαγές της ημέρας, με τη σειρά που γίνονταν, για να μετατραπούν στη συνέχεια στους ανάλογους λογαριασμούς και στο επιθυμητό νόμισμα, εάν οι συναλλαγές αφορούσαν εμπό- ρους διαφορετικών εθνοτήτων. Κυρίως χρησίμευε για τον υπολογισμό της κίνη- σης στην επιχείρηση.
- β) Το Ημερολόγιο στο οποίο καταχωρούνταν οι συναλλαγές που είχαν μετατραπεί στο επιθυμητό νόμισμα. Το ημερολόγιο είχε μία μόνο στήλη, η οποία δεν αθροι- ζόταν και δεν είχε σύνθετες εγγραφές. Οι εγγραφές αποτελούνταν από μια διη- γηματική χρέωση, πίστωση και επεξήγηση, σε μια συνεχιζόμενη παράγραφο.
- γ) Το Καθολικό το οποίο δεχόταν διπλογραφικά τις συναλλαγές που είχαν κατα- χωρηθεί στο ημερολόγιο, μια στη χρέωση και μια στην πίστωση.

Οι λογαριασμοί του καθολικού διακρίνονταν σε :

1. λογαριασμούς προσώπων (σ' αυτούς ανήκε και ο λογαριασμός Κεφάλαιο) και αξιών.
2. λογαριασμούς πληρωμών
3. λογαριασμούς αποτελεσμάτων

Το καθολικό του Pacioli ήταν, από τα τρία του, το πιο όμοιο με τα αντίστοιχα ση- μερινά. Οι στήλες της ημερομηνίας και των ποσών ήταν σχεδόν οι ίδιες. Οι εγγραφές αποτελούνταν από σύντομες παραγράφους. Οι πιστώσεις ήταν στο δεξί μέρος μιας δι- πλής σελίδας (φύλλο recto) και οι χρεώσεις στο αριστερό της μέρος (φύλλο verso).

Για την έναρξη των εγγραφών απαιτείτο απογραφή για την οποία όμως δεν υπήρ- χε χωριστό βιβλίο.

Ο Pacioli αναφέρει ότι στα αποθέματα των εμπόρων θα πρέπει να περιλαμβάνονται τα μετρητά, τα ενδύματα, η οικοσκευή και εν γένει η περιουσία εκτός των επιχειρήσε- ων. Οι λογαριασμοί που τηρούνται για την παρακολούθηση της περιουσίας των εμπό- ρων, αποτελούν εμπιστευτικά στοιχεία τα οποία δεν δημοσιεύονται και δεν υπόκεινται στον κανόνα πλήρους και ακριβούς καταχώρησης.

Τα υπόλοιπα 20 κεφάλαια, αναφέρονται σε εξειδικευμένα λογιστικά θέματα. Τρα- πεζικές καταθέσεις και αναλήψεις, συναλλαγματικές, ανταλλαγές, κλείσιμο βιβλίων και ισοζύγια. Το ισοζύγιο είναι το τέλος του λογιστικού κύκλου του Pacioli. Τα χρεω-

στικά ποσά από το καθολικό, καταγράφονταν στο αριστερό μέρος του ισοζυγίου και τα πιστωτικά στο δεξιό. Εάν τα δύο σύνολα ήσαν ίσα, το ισοζύγιο θεωρούνταν ισοσκελισμένο. Αν όχι θα υπήρχε λάθος στο Καθολικό που έπρεπε να ψαχθεί.

Ο Pacioli έθεσε τις βάσεις για την ομοίμορφη τήρηση της λογιστικής και το έργο του μεταφράστηκε κατά τον πρώτο αιώνα από την έκδοσή του σε πέντε (5) γλώσσες και έδωσε το έναυσμα για συγγραφή παρόμοιων βιβλίων. Το 1518 ο Γερμανός μαθηματικός Σράϊμπερ (Schreiber) ή Γραμματέους (Grammateus) δημοσίευσε σύγγραμμα άλγεβρας και διγραφικής καταστιχογραφίας. Το 1525 ένας άλλος Ιταλός, ο Tagliente, δημοσίευσε σύγγραμμα για τη διπλογραφία. Το 1543 ο μαθηματικός Χιού Όλντκαστλ Σκουλμάστερ (Hugh Oldcastle Schoolmaster) δημοσίευσε στο Λονδίνο σύγγραμμα με τίτλο «A Profitable Trealise» και το ίδιο έτος ο Ολλανδός Γιάμ Κρίστοφελς Ίμπυ (Jam Crhistoffels Impy) ανάλογο σύγγραμμα στην Αμβέρσα.

14. Η Λογιστική μετά την Αναγέννηση και μέχρι τη βιομηχανική επανάσταση

Το έργο του Pacioli καθώς και του Tagliente μετέδωσε τη λογιστική σε όλη σχεδόν την Ευρώπη, ως «Ιταλική λογιστική», από την ιταλική γλώσσα στην οποία ήταν γραμμένα καθώς και ως «κλασική λογιστική».

Από τα τέλη του 15ου αιώνα οι Ιταλικές πόλεις άρχισαν να παρακμάζουν ως κέντρα του τότε εμπορικού κόσμου. Είχαν ήδη ανακαλυφθεί νέες χώρες και χαραχθεί νέοι δρόμοι. Το κέντρο του παγκόσμιου εμπορίου μετατοπίστηκε, αρχικά στην Ισπανία και στην Πορτογαλία και στη συνέχεια στην Ολλανδία και στην Αγγλία.

Με την εξάπλωση του εμπορίου στην Ευρώπη, έχουμε και εξάπλωση της διπλογραφικής λογιστικής σ' όλη σχεδόν την Ευρώπη. Μέχρι τα μέσα του 16^{ου} αιώνα, παρά την εξάπλωσή της η λογιστική δεν παρουσίασε σημαντική εξέλιξη και αυτό γιατί το ενδιαφέρον των συγγραφέων περιορίστηκε (Peragallo Edward, 1938) στην παρουσίαση της διπλογραφίας για την εξυπηρέτηση των αναγκών των επιχειρήσεων.

Η λογιστική αυτή την εποχή, όπως και στην εποχή του Pacioli, εκπλήρωνε τρεις λειτουργίες (Παπαναστασάτος Αναστ.,1975), λειτουργία μνήμης, λειτουργία ελέγχου και αποδεικτική λειτουργία. Η λογιστική, λοιπόν, όφειλε κατ' αρχάς να κρατά αρχεία των συναλλαγών που έγιναν, για να μπορεί ο έμπορος να «θυμάται» τι έγινε και αν χρειαστεί, να μπορεί να το «αποδείξει» ενώπιον των Αρχών. Επομένως, η λογιστική ήταν προσανατολισμένη στη συναλλακτική λειτουργία της επιχείρησης. Η εσωτερική ζωή της επιχείρησης ουσιαστικά αγνοείται, όπως επίσης αγνοείται και η βαθύτερη σημασία της διπλογραφίας, η οποία θεωρείται απλά ένα τέχνασμα, το οποίο επέτρεπε τον αριθμητικό έλεγχο των καταχωρήσεων.

Οι Ολλανδοί συγγραφείς (Γιάμ Κρίστοφελς Ίμπυ κ. α) συνέβαλλαν στην τελειο-

ποίηση της λογιστικής του Pacioli αφαιρώντας από το Πρόχειρο αρκετές συναλλακτικές πράξεις τις οποίες ενέταξαν κατ' ομάδες σε άλλα ειδικά βιβλία, όπως στο βιβλίο ταμείου, βιβλίο εξόδων εμπορευμάτων, βιβλίο γενικών εξόδων, βιβλίο οικιακών εξόδων, βιβλίων απογραφών, βιβλίο επιστολών, βιβλίο τιμολογίων, βιβλίο λήξεως γραμματίων κ.α. δημιουργώντας τις βάσεις για το συγκεντρωτικό σύστημα.

Με την πάροδο των ετών, αυξάνεται το εμπόριο, διατίθενται στις επιχειρήσεις περισσότερα κεφάλαια, αυξάνεται η πίστη, καθιερώνεται η οπισθογράφηση των συναλλαγματικών, δημιουργείται ο θεσμός των προσωπικών εταιριών. Ο θεσμός των προσωπικών εταιριών δημιούργησε την ανάγκη διαστολής της επιχείρησης από τους φορείς της. Από αυτή τη διαστολή προήρθε η αρχή της αυτοτελούς λογιστικής οντότητας της επιχείρησης.

Από τα μέσα του 16^{ου} αιώνα άρχισαν συζητήσεις, αναζητήσεις και έρευνες για την επίλυση λογιστικών προβλημάτων, όπως αποφυγή της υπέρμετρης προσωποποίησης των λογαριασμών, υπολογισμός των αποτελεσμάτων, κατά τακτά χρονικά διαστήματα και όχι κατά συναλλαγή ή έργο, προσδιορισμός της χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης, κατά τακτά χρονικά διαστήματα, επέκταση της χρησιμοποίησης της διπλογραφικής λογιστικής στο δημόσιο.

Προσπάθειες για βαθύτερη αντίληψη των πραγμάτων έγιναν από τους Domenico Manzoni, Gerolamo Cardano, G.A.Moschetti και Zambelli. Ο Moschetti είναι ο εφευρέτης του συστήματος που εφαρμόζαν οι Ιταλικές κρατικές υπηρεσίες. Το 1610 αναπτύσσει τη λειτουργία του λογαριασμού Ζημίες και Κέρδη καθώς και του Κεφαλαίου.

Η σύγχρονη όμως περίοδος της λογιστικής ξεκινάει από τον Ολλανδό μαθηματικό Simon Stevin, ο οποίος το 1602 εκδίδει στη Γαλλία το βιβλίο «Livre de compte de prinve a la maniere d' Italie» Ο Simon Stevin ταξινομεί τις εγγραφές στο Ημερολόγιο, συστηματικά και με σαφήνεια και μεταφέρει μόνο τα σύνολα στο Καθολικό, απλοποιώντας με αυτό τον τρόπο την καταχώρηση των συναλλαγών. Επιπλέον, το κλείσιμο της περιόδου συνοδεύεται από έκθεση, η οποία ονομάζεται «Κατάσταση Ενεργητικού και Παθητικού» (όπως ο σημερινός Ισολογισμός).

Αποφεύγεται η υπέρμετρη προσωποποίηση των λογαριασμών και κάθε αύξηση του Κεφαλαίου πρέπει να καταχωρείται στη χρέωσή του, ενώ κάθε ελάττωσή του στην πίστωσή του (Ο λογαριασμός Κεφάλαιο ακόμη και σήμερα τοποθετείται στην 1η ομάδα του γαλλικού λογιστικού σχεδίου). Για πρώτη φορά εμφανίζεται η Δημόσια Λογιστική, αποκαλούμενη Λογιστική του Ηγεμόνος.

Τη σημαντικότερη όμως πρόοδο της λογιστικής την οφείλουμε στο περίφημο διάταγμα του Colbert «Ordonnance de Commerce», το οποίο δημοσιεύτηκε το 1673 επί Λουδοβίκου 14^{ου}. Με το διάταγμα αυτό υποχρεώνονται όλοι οι έμποροι να τηρούν τρία λογιστικά βιβλία, το Ημερολόγιο, το βιβλίο Απογραφών και το βιβλίο αντιγραφής επιστολών. Ακόμη κατοχυρώνεται νομοθετικά η θέση της Λογιστικής. Το βιβλίο του Ημερολογίου αποκτά αδιάψευστη αποδεικτική δύναμη στα Δικαστήρια. Ο Jacques Savary, συνεργάτης του Colbert, δημοσιεύει το 1675 το βιβλίο «Le parfait negociant» (ο

τέλειος έμπορος). Σ' αυτό αναφέρει όλα όσα έπρεπε να έχει ένας έμπορος για να είναι σύμφωνος με το «Ordonnance de Commerce».

Στη Γαλλία, όπου αναδεικνύεται η Γαλλική Λογιστική Σχολή, εφευρέθηκε το 1642 η πρώτη υπολογιστική μηχανή, προάγγελος της μηχανογραφημένης λογιστικής.

Ο Γάλλος Mathie de la Porte με το έργο του «La science des Negociants et teneurs de livres» (Η επιστήμη των εμπορευομένων και των λογιστικών), το 1712, διδάσκει την άμεση μεταφορά στο Καθολικό των εγγραφών από τα πολλά βοηθητικά (αναλυτικά) βιβλία και θεωρήθηκε πατέρας του συγκεντρωτικού συστήματος. Ταξινομεί τους λογαριασμούς σε τρεις ομάδες, σε λογαριασμούς ιδιοκτήτη, σε λογαριασμούς πραγμάτων και αξιόγραφων και σε λογαριασμούς προσώπων ή ανταποκριτών.

Ο Γάλλος Venturi υποστήριξε ότι η λογιστική είναι όργανο διαχείρισης, διοίκησης και ελέγχου. Ο Samuel Ricard, δημιουργεί νέα βοηθητικά βιβλία, καθιερώνει τα ανακεφαλαιωτικά (περιληπτικά) άρθρα, δημιουργεί το λογαριασμό «Διάφορα» και τηρεί τους λογαριασμούς με το εξωτερικό, σε δύο νομίματα. Ο Francois Barreme διακρίνει τους λογαριασμούς σε ειδικούς και σε γενικούς. Επιπλέον γίνεται θεομός υποστηρικτής της διπλογραφικής λογιστικής στο Δημόσιο.

Ο Edmond Degranges, μέλος της Γαλλικής Ακαδημίας Επιστημών, καθιερώνει το σύστημα του Ημερολογίου – Καθολικού, το οποίο αργότερα ονομάστηκε Αμερικάνικο, με οκτώ στήλες λογαριασμών (πολύστηλο). Το έργο του «La Tenue des Livres rendue facile» (Τήρηση βιβλίων με απλό τρόπο), το 1797, κυκλοφόρησε σε πολλές εκδόσεις για έναν περίπου αιώνα. Καθιερώνει πέντε γενικούς λογαριασμούς: Ταμείο, Γενικά Εμπορεύματα, Γραμμάτια Εισπρακτέα, Γραμμάτια Πληρωτέα, Ζημίες και Κέρδη. Οι αντιλήψεις του Degranges και των συνεχιστών του, εξέφραζαν τις ανάγκες της εποχής τους και δημιούργησαν τη Σχολή των Cinquecontistes (Πεντηκιστές). Είναι αυτοί που υιοθέτησαν τη λειτουργία των πέντε λογαριασμών και θεωρούσαν τους λογαριασμούς σαν πρόσωπα που συναλλάσσονταν με τον επιχειρηματία.

Στην Αγγλία την ίδια περίοδο ο Edward Tomas Jones «πολεμά» τη διπλογραφική λογιστική, προβάλλοντας, κατά τη γνώμη του, τα πλεονεκτήματα της απλογραφικής λογιστικής (λιγότερη εργασία και ευκολότερη σύνταξη του ισολογισμού). Θεωρούσε ότι οι χρεώσεις είναι πιθανό να συμφωνούν με τις πιστώσεις, με πλαστά νούμερα και στοιχεία και έτσι να εξαπατηθούν κάποιοι συντάκτοι ή πελάτες.

Ο Josiah Wedgwood εφαρμόζοντας κοστολόγηση στην επιχείρησή του, κατά το 1770, γίνεται ο πρώτος κοστολόγος.

15. Η Λογιστική στην Τουρκοκρατούμενη Ελλάδα

Μετά την άλωση της Κωνσταντινούπολης από τους Τούρκους και την εξάρθρωση του πολιτικοοικονομικού πλέγματος της Βυζαντινής αυτοκρατορίας, στον Ελλαδικό

χώρο επικράτησε η απλογραφική λογιστική και η διπλογραφία άρχισε να εξαπλώνεται στην χώρα μας, γύρω στα τέλη του 17ου αιώνα.

Στην Κωνσταντινούπολη η διάδοση της διπλογραφίας αρχικά προκαλεί διαμαρτυρίες και χαρακτηρίζεται «διαβόλου γέννημα». Αργότερα εξαπλώνεται και οι ιταλικοί όροι εξελληνίζονται (Τρανακίδης Κ., 1967). Το Τζιορνάλε ονομάζεται Ημερολόγιο, το Μαέστρο (σημερινό Καθολικό) Μεγαβίβλο, οι Κόντι Κορρέντι, Τρέχοντες Λογαριασμοί κ.α.

Το πρώτο βιβλίο στα ελληνικά, για τη διπλογραφία, εκδόθηκε στη Τεργέστη, το 1793, από τον Τσαμπίσκο Ιωάννη (Β. Φίλιος, 1998), με τίτλο « Εμπορική Οδηγία (Τριέστι), ήτοι διδασκαλία να κρατεί τίνες κατάστιχα και παρτίδαις διπλαίς και να κάμη μπιλάντζο κατά την μέθοδο των Ολλανδέζων». Η σημαντική εισαγωγή της διπλογραφικής τεχνικής, κατά την προεπαναστατική περίοδο, οφείλεται (Β. Φίλιος, 1998) στο έργο του Θωμά Δημητρίου του Σιατιστεύου, «Σκριτούρα ντόπια, ήτοι η τάξη των πραγματευτάδικων κατάστιχων), το οποίο τυπώθηκε το 1794 στη Βιέννη με δαπάνη του Κ. Κουσκουρούλη. Βέβαια, πολλά χρόνια πριν κυκλοφορούσαν χειρόγραφες σημειώσεις για την εκπαίδευση στη τεχνική της διπλογραφίας, γνωστά ως «Μαθηματάρια» (Β. Φίλιος, 1998).

Με τη διεθνοποίηση του εμπορίου, από τις αρχές του 18^{ου} αιώνα, «επιβάλλεται» ο εκσυγχρονισμός του Έλληνα εμπόρου, σύμφωνα με τα πρότυπα οργάνωσης, λειτουργίας και συμπεριφοράς του εμπόρου της Δύσης. Οι έμποροι στην Ελλάδα, σύμφωνα με χειρόγραφη εμπορική πραγματεία του Αθαν. Ψαλλίδα (Παπαγεωργίου Γ., 1990), τηρούσαν ως βοήθημα στη δουλεία τους, απαραίτητα, τρία βιβλία.

Αυτά τα βιβλία είναι:

1. Το Καθημερινό ή Εφημερίς (στην αρχαία Ελλάδα Εφημερίς ήταν το ημερολόγιο στο οποίο αναγράφονταν τα γεγονότα της κάθε ημέρας). Σ' αυτό καταγράφονταν όλες οι εμπορικές πράξεις ή μεταφέρονταν αυτές από το κατάστιχο του Πρόχειρου, εάν αυτό τηρούνταν.
2. Το μέγα κατάστιχο (Μαέστρο), το οποίο ονομαζόταν και Μάνα. Στο Μαέστρο ο έμπορος σημείωνε όλες τις εμπορικές πράξεις κατά το διπλογραφικό σύστημα, «να δώσει», «να πάρει». Ακόμη σημείωνε την αντίστοιχη εγγραφή της πράξης στο Καθημερινό.
3. Το κατάστιχο της Κάσσας ή του Ταμείου. Και αυτό το κατάστιχο τηρούνταν με τη διπλογραφική μέθοδο (το Ταμείο χρεώνονταν με όσα λάμβανε και πιστώνονταν με όσα έδινε).

Για τον έλεγχο της πορείας των δραστηριοτήτων της επιχείρησης του, αλλά και για την αποφυγή λαθών, ο έμπορος πολλές φορές τηρούσε και άλλα βιβλία, όπως Πρόχειρο, αντιγράφων εξερχόμενων επιστολών και συναλλαγματικών εισπρακτέων, τρεχούμενων λογαριασμών, εμπορευμάτων σε παρακαταθήκη, μικροεξόδων, αποθήκης, συναλλαγματικών πληρωτέων, κοστολογίου εμπορευμάτων κ. α. (Η ονομασία των βιβλίων είναι προσαρμοσμένη στα σημερινά δεδομένα).

16. Η Λογιστική από την έναρξη της βιομηχανικής επανάστασης μέχρι το 1900

Από το τέλος του 18^{ου} αιώνα με τη ραγδαία ανάπτυξη του εμπορίου, της ναυτιλίας, του τραπεζικού συστήματος και κυρίως με τη βιομηχανική επανάσταση, έχουμε και ραγδαία ανάπτυξη της διγραφικής Καταστιχογραφίας, η οποία άλλαξε τη μορφή και τον προσανατολισμό της Λογιστικής και αποτέλεσε το ξεκίνημα για τη δημιουργία της ως επιστημονικού κλάδου.

Η δημιουργία μεγάλων οικονομικών μονάδων και η επένδυση σημαντικών κεφαλαίων σ' αυτές, η εξάπλωση του θεσμού των Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης, με επακόλουθο την αύξηση των ενδιαφερομένων για τα οικονομικά της οικονομικής μονάδας, η αλλαγή του τρόπου Διοίκησης των μονάδων, η παρέμβαση του κράτους σε λογιστικά και φορολογικά θέματα, είχαν σαν συνέπειες:

- Τη διαμόρφωση της σχέσης της περιουσίας :
Ενεργητικό = Παθητικό + Καθαρή Περιουσία.
- Τη γενική αποδοχή της έννοιας της λογιστικής χρήσης.
- Την απομάκρυνση από τη θεωρία της προσωποποίησης των λογαριασμών.
- Το διαχωρισμό της επιχείρησης από τον επιχειρηματία.
- Την αναγνώριση της ανάγκης διενέργειας αποσβέσεων.
- Την ανάπτυξη του κλάδου της κοστολόγησης.
- Την καθιέρωση λογιστικών ελέγχων από ορκωτούς Λογιστές.

Ο Coffy, πρώτος στη δεκαετία του 1830, αξίωσε από τη Γαλλική Ακαδημία την πανεπιστημιακή διδασκαλία της λογιστικής που όμως έγινε αργότερα μετά από αρκετές δεκαετίες. Στον Εμπορικό Κώδικα του Ναπολέοντα Α΄ συμπεριλαμβάνεται το διάταγμα του Κόλμπερ (του 1673) με το οποίο καθιστούσε υποχρεωτική την τήρηση της λογιστικής από τις επιχειρήσεις.

Στη Σκωτία ιδρύεται το 1854 από τη Βασίλισσα Βικτόρια το πρώτο ίδρυμα λογιστών του οποίου τα μέλη ονομάστηκαν ορκωτοί λογιστές (Chartered Accountants). Λίγο αργότερα σχηματίζεται στο ακόμη νεοσύστατο κράτος των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής ίδρυμα δημόσιων λογιστών. Ήδη στην Αυστρία η Αυτοκράτειρα Μαρία Θηρεσία έχει ιδρύσει έναν αιώνα πριν το Αυτοκρατορικό Επιμελητήριο Λογιστικής.

Στην περίοδο αυτή γίνεται μια πολύ μεγάλη προσπάθεια για να καθιερωθεί η λογιστική σαν επιστήμη. Η λογιστική βιβλιογραφία είναι ιδιαίτερα μεγάλη, καθιερώνει γενικές αρχές και διατυπώνει βασικούς κανόνες που απλοποίησαν και βελτίωσαν τις λογιστικές μεθόδους.

Ο Coffy το 1833 αναπτύσσει τη θεωρία του περιεχομένου των λογαριασμών με την οποία στοχεύει στη σαφή διάκριση των λογαριασμών που μεταβάλλουν την περιουσία

από τους αποτελεσματικούς λογαριασμούς. Οι Guilbault και Leautey, ανέπτυξαν αργότερα, το 1865, με επιστημονικό τρόπο τις απόψεις του Coffy. Σ' αυτούς οφείλεται η διάκριση των λογαριασμών με βάση τη σχέση: Ακαθάριστα έσοδα (κύκλος εργασιών) – Δαπάνες εκμετάλλευσης = Αποτελέσματα Χρήσης.

Ο Lusignan το 1852 στο βιβλίο του «Δοκίμιο Λογιστικής» δίνει τη μορφή του Συγκεντρωτικού συστήματος εγγραφών με την οποία εφαρμόζεται σήμερα στη πράξη.

Το 1840 ο J.E. Queulin δίνει λύση στο πρόβλημα της διαρκούς απογραφής Εφαρμόζει το σύστημα των διαδοχικών ισολογισμών, μελετά την ανάλυση των οικονομικών πράξεων και καταργεί τον παλιό κανόνα «ο λαμβάνων χρεούται και ο δίδων πιστούται». Αφαίρεσε από τους όρους «Χρέωση» και «Πίστωση» το παλιό τους περιεχόμενο του «Δούναι» και «Λαβείν» και τους έδωσε, σύμφωνα με την αντικειμενική μαθηματική θεωρία των λογαριασμών, άλλο περιεχόμενο και μάλιστα αντίθετο για τους λογαριασμούς του Ενεργητικού απ' ότι το περιεχόμενο των λογαριασμών του Παθητικού.

Έτσι, σύμφωνα με τον κανόνα της αντικειμενικής μαθηματικής θεωρίας των λογαριασμών «οι λογαριασμοί του ενεργητικού, χρεώνονται με τα υπάρχοντα και τις αυξήσεις τους και πιστώνονται με τις ελαττώσεις τους, ενώ οι λογαριασμοί των υποχρεώσεων (του «πραγματικού» παθητικού) και της καθαρής περιουσίας πιστώνονται, με τα υπάρχοντα και τις αυξήσεις τους και χρεώνονται με τις ελαττώσεις τους».

Ακόμη σ' αυτή τη περίοδο στην εξέλιξη της λογιστικής συνέβαλλαν και οι :

- Ο Crippa, ο οποίος έστρεψε τη λογιστική στο να διακρίνει ποσότητα και αξία.
- Ο Boucher, ο οποίος βελτίωσε τους τρεις λογαριασμούς του Mathie de la Porte .
- Ο Quiney, ο οποίος θεωρείται ως ο πρόδρομος της λογιστικής σε κινητά φύλλα.
- Ο Seneuil, ο οποίος εκφράζει τη θεωρία της μιας σειράς λογαριασμών (υπήρχαν και οι θεωρίες διπλής καθώς και τριπλής σειράς λογαριασμών), η οποία εξετάζει τους λογαριασμούς από την άποψη διαχωρισμού της επιχείρησης από τον επιχειρηματία.
- Οι Leautey και Guilbault, οι οποίοι εκφράζουν τη Μαθηματική Σχολή και κατά τη λαθεμένη τους αντίληψη, οι λογαριασμοί τηρούνται με σκοπό τη σύγκριση των οικονομικών αξιών. Εντάσσουν τη λογιστική στις μαθηματικές επιστήμες.
- Ο Fayol, ο οποίος χρησιμοποίησε τη λογιστική για να στηρίξει τις θέσεις του περί διοικήσεως.
- Ο Guiseppe Cerboni με τη θεωρία της Λογισμογραφίας, που υποστηρίζει τη θεωρία της προσωποποίησης των λογαριασμών, παίρνοντας ως βάση την επιχείρηση, μέσα από μία σειρά από νομικούς και οικονομικούς δεσμούς. Ακόμη υποστηρίζει ότι η λογιστική έχει σκοπό την εξυπηρέτηση της δημόσιας διοίκησης.
- Ο Villa με τη θεωρία της Λομβαρδινής Σχολής και ο Besta με τη θεωρία της Σχολής της Βενετίας. Οι θεωρίες αυτές είναι ανταγωνίστριες της θεωρίας της Λογισμογραφίας (επανερχονται στην οικονομική θεωρία, η οποία στηρίζεται στην

αξία του αντικειμένου των λογαριασμών και υποστηρίζουν ότι η λογιστική είναι επιστήμη για τον οικονομικό έλεγχο και όχι για τη Διοίκηση), και

- Ο Pisani, ο οποίος καθιέρωσε εγγραφές των λογαριασμών σε ισοζύγιο με 2,3,4 στήλες.

17. Η σύγχρονη Λογιστική

Η μεγάλη βιομηχανική ανάπτυξη των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής και των χωρών της Δυτικής Ευρώπης, στο τέλος του 19^{ου} αιώνα οδήγησαν σε τεράστια επιστημονική και τεχνολογική ανάπτυξη.

Στον 20^ο αιώνα στο χώρο της οικονομίας έχουμε:

- Αύξηση της παραγωγικότητας και μείωσης του κόστους παραγωγής τους με την επιστημονική οργάνωση της εργασίας, τη χρησιμοποίηση μεθόδων προγραμματισμού και ελέγχου των δραστηριοτήτων των οικονομικών μονάδων.
- Ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των οικονομικών μονάδων και μετατόπιση του ενδιαφέροντος της Διοίκησης αυτών, από τον τομέα παραγωγής, στον τομέα διάθεσης καθώς και οργάνωσης αυτών.
- Παρέμβαση της πολιτείας στις οικονομικές μονάδες για λόγους φορολογίας, ανάπτυξης, απασχόλησης κ.α.
- Αύξηση του αριθμού των ενδιαφερομένων για την κατάσταση των οικονομικών μονάδων.

Συνέπεια των παραπάνω ήταν η πολύ μεγάλη εξάπλωση αλλά και εξέλιξη της λογιστικής. Έτσι αναπτύχθηκε η Λογιστική της Πρότυπης Κοστολόγησης, τα Προγράμματα Δράσης και η Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων.

Από τα τέλη του 19^{ου} αιώνα ξεκίνησε στη Γαλλία η ιδέα της λογιστικής τυποποίησης. Στις αρχές του 20^{ου} αιώνα ο Βέλγος καθηγητής Paul Olter εισάγει το δεκαδικό σύστημα ταξινόμησης των λογαριασμών. Ο Γάλλος Eugene Leautey δημοσιεύει μελέτη με την οποία παραθέτει κανόνες και παραδείγματα τυποποιημένου ισολογισμού. Ο επίσης Γάλλος Gabriel Faure, το 1909, συντάσσει το πρώτο Γενικό Λογιστικό Σχέδιο.

Στη Γερμανία, το 1914, ο καθηγητής Schaer δημοσιεύει σχέδιο λογαριασμών. Το 1923 ο Schmalenbach, διάδοχος καθηγητής του Schaer, παρουσιάζει το πρώτο ολοκληρωμένο λογιστικό σύστημα με το έργο του με τίτλο «Μέθοδος ταξινόμησης των Λογαριασμών» και το 1927 δημοσιεύει το έργο με τίτλο «Πλαίσιο λογαριασμών». Αυτό το σύστημα, με μικρές τροποποιήσεις, εφαρμόστηκε στη Γερμανία, ως Ενιαίο Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, από το 1937.

Στην Αμερική, το 1918, δημοσιεύονται από το Ινστιτούτο των Λογιστών μέθοδοι κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων.

Το 1942 στο Παρίσι, συντάχθηκε από τον καθηγητή της οικονομικής σχολής, Andre Brunet, το Γαλλικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, το οποίο εφαρμόστηκε από το 1947. Αυτό παρουσιάζει υπεροχή από κάθε άλλο επειδή έχει α) διάταξη λογαριασμών με δεκαδικό σύστημα, β) αυτονομία της αναλυτικής λογιστικής από τη γενική και σύνδεση με τους υπολογιστικούς λογαριασμούς, γ) σύνταξη λογαριασμού Γενικής Εκμετάλλευσης και δ) δυνατότητα σύνδεσης με κλαδικά λογιστικά σχέδια.

Η μία χώρα μετά την άλλη εφαρμόζαν εθνικά λογιστικά σχέδια. Στη χώρα μας μετά από πολλές προσπάθειες καθιερώθηκε με τον Ν. 1041/1980 και το Π.Δ 1123/1980 και εφαρμόζεται από 1/1/1982 (προαιρετικά στην αρχή).

Η ανάγκη για λογιστική τυποποίηση, μέσα στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης δεν περιορίζεται μόνο σε εθνικό επίπεδο. Ήδη έχουν θεσπιστεί από το 1980 από την Επιτροπή Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (International Accounting Standards Committee) τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, τα οποία, σύμφωνα με τον κανονισμό 1606/2002 της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εφαρμόζονται υποχρεωτικά, από το 2005, στις εισηγμένες εταιρίες σε Ευρωπαϊκά χρηματιστήρια. Ανάλογα με τα Δ.Λ.Π., με μικρές διαφορές είναι τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα (US GAAP).

Από τη δεκαετία του 1970 και κυρίως του 1980 στην υπηρεσία της λογιστικής έχουν τεθεί οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές. Με τη χρήση των Η/Υ επιτυγχάνεται η παροχή των λογιστικών στοιχείων σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, χωρίς λάθη «μεταφορών» και έχει διευκολυνθεί το έργο των Λογιστών με την απαλλαγή τους από καθαρά μηχανική εργασία. Έτσι ο Λογιστής έχει τη δυνατότητα να ασχοληθεί με σπουδαιότερα θέματα, όπως η ανάλυση και ερμηνεία των λογιστικών στοιχείων.

18. Λογιστική στην ελεύθερη Ελλάδα

Η ελληνική νομοθεσία άρχισε να επιβάλλει την τήρηση της λογιστικής. Ο φόρος επιτηδεύματος που επιβλήθηκε από το νεοσύστατο Ελληνικό κράτος με το ψήφισμα της 4^{ης} Φεβρουαρίου του 1830 για τα εισοδήματα των επιτηδευματιών, στηριζόταν σε ενδείξεις (μορφή τεκμηρίων). Στοιχειώδη θέματα της λογιστικής καλύπτονταν από τον Εμπορικό Νόμο. Πρόοδος σημειώθηκε με τον Ν. 602/1915 «Περί Συνεταιρισμών» και τον Ν. 2190/1920 «Περί Ανωνύμων Εταιρειών».

Με το Ν.Δ 578/1948 «Περί τήρησης λογιστικών βιβλίων υπό των επιτηδευματιών» καθιερώνεται σύστημα τήρησης λογιστικών βιβλίων, πέρα από τους συνεταιρισμούς και τις Α.Ε. Το 1955, με τον Ν3329, θεσμοθετείται το επάγγελμα του Ορκωτού Λογιστή και το 1959, σε αναθεώρηση του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, γίνεται για πρώτη φορά νομοθετική ρύθμιση του επαγγέλματος του λογιστή.

Το πρώτο βιβλίο στην ελεύθερη Ελλάδα για τη λογιστική εξεδόθη, το 1831, στην Αίγινα, από τον Σ. Α .Παπά με τίτλο «Εγχειρίδιο Διπλογραφίας (σύντομος διδασκα-

λία». Το 1855 εισήχθηκε το μάθημα της Διπλογραφίας, στη Βασιλική Πολυτεχνική σχολή, για υποχρεωτική διδασκαλία (Β. Φίλιος, 1998).

Το 1894 ιδρύθηκε η Εμπορική Ακαδημία του Ρουσόπουλου και διδάσκεται η λογιστική για πρώτη φορά, συστηματικά, όπως και στην Εμπορική και Λογιστική Σχολή του Κ. Παναγιωτόπουλου, η οποία ιδρύθηκε το 1904 στον Πειραιά καθώς και στην Εμπορική Σχολή του Γεράκη στην Αθήνα. Διδάσκεται επίσης στις δημόσιες εμπορικές σχολές της Σύρου και της Τσαγκαράδας που ιδρύθηκαν το 1905 καθώς και σε αυτές της Κέρκυρας και του Βόλου που ιδρύθηκαν το 1908. Συστηματικά, άρχισε να διδάσκεται από το 1920 και μετά.

Σε πανεπιστημιακό επίπεδο διδάσκεται από το 1925, όταν ιδρύθηκε η πρώην ΑΣΟΕΕ.

Συμπεράσματα

Η ιστορία της λογιστικής είναι τόσο παλιά, τουλάχιστον όσο και ο πολιτισμός. Ο ακριβής προσδιορισμός του χρόνου έναρξης της λογιστικής δεν είναι εφικτός, γιατί η περίοδος που αυτή πρωτοεμφανίστηκε αποτελεί την προϊστορική της περίοδο.

Είναι βέβαιο ότι η λογιστική τηρείτο τουλάχιστον με απλογραφικό τρόπο στην Μεσοποταμία, γύρω στο 2500 π.Χ. και είναι πολύ πιθανό εκείνη την εποχή να εφαρμόζονταν και πολλά άλλα στοιχεία των σύγχρονων λογιστικών μεθόδων και πρακτικών.

Η λογιστική, με τη διπλογραφική μέθοδο, εφαρμόστηκε μετά την Αναγέννηση και αυτό πιστεύω ό,τι έγινε κυρίως επειδή συνδυάστηκε με τη μεγάλη οικονομική ανάπτυξη των Ιταλικών πόλεων. Όμως, παρά την εφαρμογή της διπλογραφικής μεθόδου, ουσιαστικά αγνοείτο η εσωτερική ζωή της επιχείρησης, μέχρι, περίπου, το 1600 μ.Χ.

Τέλος θεωρώ ό,τι, αν και έχουν γίνει ήδη αρκετά στη μελέτη της εξέλιξης της λογιστικής μέχρι σήμερα, υπάρχουν ακόμη πτυχές της που πρέπει να μελετηθούν.

Βιβλιογραφία Ελληνική

- ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΥ Α, (1956), Παραδόσεις Λογιστικής τεύχος α΄, Εκδόσεις Σάκκου-
λας, Θεσσαλονίκη.
- ΑΝΔΡΙΟΛΑΣ Β., (1964), Οι λογιστικοί Κανονισμοί εις την Αρχαία Ελλάδα, Αθήνα.
- ΒΙΚΕΛΑΣ Δ., (1984), Η Ελλάς προ του 1821. Απόσπασμα Η΄ τόμου περ. «Παρνασσός», Αθήνα.
- ΔΑΝΑΛΗΣ Δ., (1926), Εισαγωγή εις την Ιστορίαν της Λογιστικής, Αθήνα.
- ΔΑΝΑΛΗΣ-ΒΑΣΣΑΜΑΚΗΣ, (1966), Λογιστική.
- ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΥ-ΒΑΣΙΛΑΤΟΥ Ε., (1972), Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική.
- ΚΑΟΥΝΗΣ Δ., (2004), Εκπαιδευτικό βοήθημα ΕΓΛΣ, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα.
- ΚΑΡΑΣ Γ.,(1988), Οι Φυσικές- Θετικές Επιστήμες στον Ελληνισμό τον 18^ο αιώνα..
- ΚΟΝΤΑΚΟΣ Α., (1998), Γενικές Αρχές Λογιστικής, Εκδόσεις ΕΛΛΗΝ, Αθήνα.
- ΚΟΝΤΑΚΟΥ Α. - ΜΑΡΓΑΡΩΝΗ Κ. - ΖΑΡΙΦΗ Α., (1999), Αρχές Λογιστικής, Ο.Ε.Δ.Β, Αθήνα.
- ΜΠΑΛΤΑΣ Σ.Χ., (1962), Η Λογιστική εις την Αρχαία Ελλάδα, Αθήνα.
- ΜΠΡΙΤΑΝΙΚΑ ΛΑΡΟΥΣ, Εγκυκλοπαίδεια.
- ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ Κ., (1927), Λογιστική, Εκδόσεις Π.Γ. Μακρής, Αθήνα.
- ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Γ., (1990), Ένα μαθηματάριο Εμπορίου του Αθ. Ψαλλίδα, Αφου Τολίδη Ο.Ε, Αθήνα.
- ΠΑΠΑΖΑΧΑΡΙΟΥ Κ.,(1927), Λογιστική, Εστία.
- ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ Σ., (1952), Γενικές Αρχές Λογιστικής, Αθήνα.
- ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΑΤΟΣ Α., (1975), Νέαι κατευθύνσεις εις την θεωρητικήν θεμελίωσιν της Λογιστικής, Αθήνα.
- ΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α., (1917), Πρωτότυπος Λογιστική, Αθήνα.
- ΤΡΑΝΑΚΙΔΗΣ Κ., (1967), Η Εξέλιξης της Λογιστικής εν Ελλάδι (από Τουρκοκρατίας μέχρι σήμερον), Λογιστική επιθεώρησης, Φύλλα 215 & 216, Αθήνα.
- ΤΣΙΜΑΡΑΣ Μ., (1987), Αρχαί Γενικής Λογιστικής, (ανατύπωση), Αθήνα.
- ΦΙΛΙΟΣ Β., (1998), Η Ιστορία της Νεώτ. Ελληνικής Λογιστικής, Σύγχρονη Εκδοτική.
- ΦΛΩΡΟΣ Α, Σημειώσεις Φορολογικής Λογιστικής II ΤΕΙ Πειραιά.
- ΧΟΥΜΑΝΙΔΗΣ Λ., (1990), Οικονομική Ιστορία και εξέλιξης των Οικονομικών Θεωριών, Εκδόσεις Παπαζήσης, Αθήνα.

Βιβλιογραφία Ξενόγλωσση

- BART J., Ancient Double Entry Bookkeeping Πανεπιστήμιο Colorado (web).
- BROWN R., (1968), A History of Accounting & Accountants, London. Leon, (1929), Histoire Critique De La Theorie Des Comptes, Geneve.
- INTERNET: www.ica.org/history/hspac.html
- KEISTER, ORVILLE R, Commercial Record-Keeping in Ancient Mesopotamia(web).
- Littleton A. C, (1933), Accounting Evolution to 1900, American Accounting Institute Publishing Company, New York.
- Melis F., (1962), Aspetti di Storia Economica Medievale, Siena.
- Melis F., (1950), Storia della Ragioneria, Bologna.
- PERAGALLO, EDWARD, (1938), Origin and Evolution of Double Entry Bookkeeping, American Institute Publishing, New York.
- PERAGALLO EDWARD, Origin and Evolution of Double Entry Bookkeeping, A Study of Italian Practice from the Fourteenth Century(web).
- UNESKO, Ιστορία του ανθρώπινου πνεύματος.
- Web address: www.Accountinghistory.com
- Web address: [www.mns.com-Accounting History](http://www.mns.com-AccountingHistory)

How can economic analysis be applied to the goal of improving working conditions: The cost effects of occupational accidents

*Dr. Urania Kakrida
Researcher Associate
T.E.I. of Athens
Faculty of Management
& Economics - Department of
Business Administration*

Abstract

This research will clarify the size of the problem of fatal and non fatal disease and injury arising from work, the costs of work-related illness and disability (both in human and economic terms) and will justify devoting substantial resources to the control of workplace hazards; yet surprisingly little attention has been paid to describing and measuring these costs.

Data on occupational accidents are not available from all countries in the world. Furthermore, underreporting, limited coverage by reporting and compensation schemes, and non harmonized accident recording and notification systems undermine efforts to obtain worldwide information on occupational accidents.

Although many people die from work – related diseases or accidents each year, we need better information on the number of deaths, what the causes are, and what can be done about preventing them. The present report which deals with the major occupational health and injury problems and their causes is to identify the huge gaps in our knowledge of occupational disease and injury.

Περίληψη

Η έρευνα αυτή προσδιορίζει το μέγεθος του προβλήματος των θανατηφόρων ή μη

ασθενειών και των ατυχημάτων που προκαλούνται στους χώρους εργασίας, το κόστος το οποίο προέρχεται από την αντιμετώπιση αυτών (τόσο σε ανθρώπινο όσο και σε οικονομικό επίπεδο) και δικαιολογεί τα ποσά τα οποία διατίθενται για την ασφάλεια και την υγεία στον χώρο εργασίας, ώστε να αποφεύγονται οι κίνδυνοι. Δυστυχώς μέχρι σήμερα, μικρή προσπάθεια έχει γίνει ώστε να καταμετρηθεί αυτό το κόστος.

Δεν υπάρχουνε στοιχεία σε θέματα εργατικών ατυχημάτων από όλες τις χώρες του κόσμου. Επιπλέον, η ελλιπής καταγραφή, η μερική αναφορά στους πίνακες αποζημιώσεων από τέτοια ατυχήματα και η μη κοινοποιούμενη καταγραφή των ατυχημάτων υπονομεύει τις προσπάθειες για μια σωστή παγκόσμια πληροφόρηση όσο αφορά τα ατυχήματα στους χώρους εργασίας.

Αν και πολλοί άνθρωποι πεθαίνουν λόγω των συνθηκών εργασίας από ασθένειες ή ατυχήματα κάθε χρόνο χρειαζόμαστε καλύτερη πληροφόρηση όσο αφορά τον αριθμό των θανάτων, ποιες είναι οι αιτίες αυτών και τι μπορεί να γίνει ώστε να αποφευχθούν αυτοί.

Η παρούσα μελέτη η οποία ασχολείται με τα βασικά προβλήματα υγείας και ασφάλειας στον χώρο εργασίας, με τα ατυχήματα στους χώρους αυτούς καθώς και τις συνέπειες αυτών, έγινε ώστε να προσδιορίσουμε το τεράστιο έλλειμμα γνώσης σε θέματα ασθενειών και εργατικών ατυχημάτων και το κόστος που προκαλείται από αυτά.

Keywords: Absenteeism, cost of absenteeism, economic efficiency, occupational accidents, occupational health.

Introduction

During the last decades there has been increasing pressure on national occupational safety and health systems to adhere to the precepts of 'economic efficiency'. No longer is it regarded as sufficient that working conditions be made safe. They must, be competitive in an unforgiving global economy.

It is important to remember, however, that the purpose of economic activity is to increase the well-being of individuals and enterprises in the same way. This is a fact that we sometimes forget when we are talking about work environment development. A traditional approach where improving health and safety at the workplace is seen as an additional cost has slowly been replaced with an approach where workers health, safety and wellbeing become integral parts of the economic sustainability and organizational development of enterprises. By linking health and safety issues with managerial and development issues, a growing number of successful enterprises shows that it is possible to develop the work environment combining workers well-being and company profitability in balanced way.

In any assessment of the overall burden of occupational injury and disease the main emphasis must be on the human cost – the pain and suffering, loss of function, diminished quality of life, and premature death.

Nevertheless, in recent years there has been an upsurge of interest in the economic cost of poor working conditions. There are several reasons for this. First the economic costs are important in their own right. Damage to workers has a large collateral impact in enterprises and even whole economies, and recognizing this adds impetus to the demand for improvements in safety and health.

Second, the key decision-makers in this field are firms and their managers, and their primary motivation is economic. By analyzing the structure of economic costs we can better understand the behavior of these firms, and we can also craft policies that intervene effectively in management decision-making.

Finally, while governments are called upon to respond to the ethical imperatives of safety, global competition has fixed their attention on the economics of safety as well.

The main goal of this paper is to take up the problem of identifying the economic cost of occupational disease and injury: not only the overall scale of these costs but also their structure, for, as will become apparent, different types of cost have important implications for safety and health at work.

There is increasing interest in measuring these costs, but no agreement about what to measure or how. According to economic theory, the costs that financially motivate firms to improve working conditions are economic, variable, direct, and internal.

It is sometimes hard to convince employers of the economic return on actions designed to make corporate working conditions healthier. And yet, occupational diseases have a cost: first of all a human and social cost for the victims and their relations, but also a financial cost for enterprises or even for society as a whole.

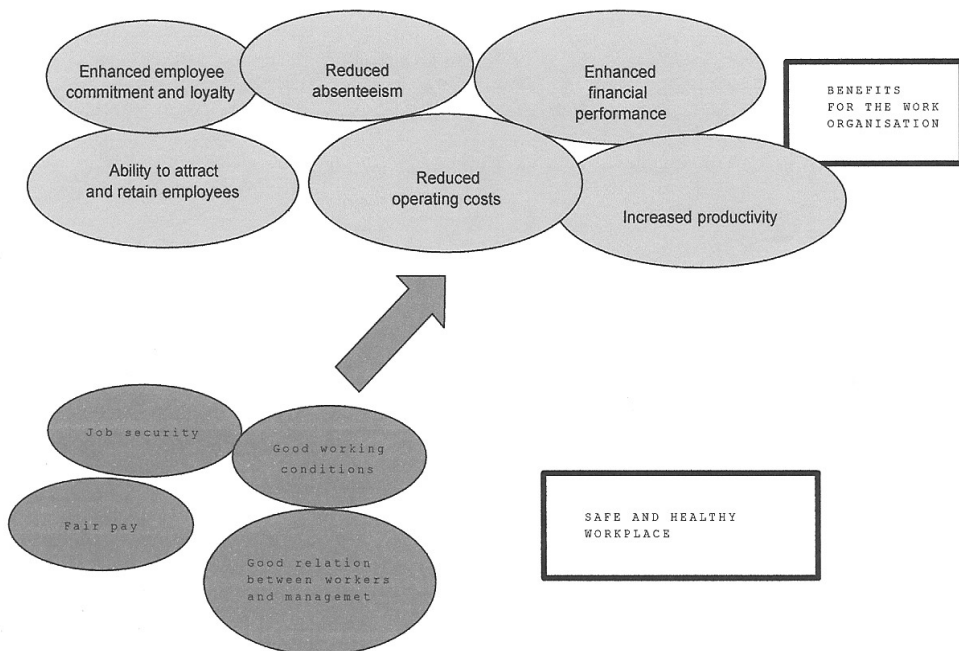
A senior health official has warned that occupational illnesses and injuries are costing China 100 billion yuan (US\$ 12.5 billion) in direct losses every year. And indirect costs could double figure to US\$25 billion, said Li Tao, head of the Occupational Health and Poisons Control Institute under China's Center for Disease Control and Prevention. The increasing incidence of occupational diseases had become a serious public health issue affecting social stability.

Clearly, occupational diseases represent a cost item for enterprises, which can legitimately be expected to increase further over the coming years in most countries. Some costs are admittedly hard to quantify. Thus, the productivity losses due to absenteeism (interruption of the production process) and where applicable to the temporary or permanent replacement of the victim constitute an undoubted loss of earnings; the decline in attractiveness for any customers and for new personnel also has an economic impact that the company must allow for.

The benefits of good and healthy working conditions

Competition requires enterprises to foster innovative, diverse, and flexible workplaces. In addition, consumer and investor groups are increasingly holding companies accountable for creating fair, productive, and empowering workplaces. Companies are crafting innovative workplace policies and practices that closely reflect and respect the needs of all employees in order to meet core business objectives.

Several studies demonstrate a positive relationship between company workplace practices and business success. These studies highlight workplace policies that demonstrate respect for employees basic requirements: good external working conditions, job security, good relations between management and workers and fair pay and employee motivation. When these basic requirements are met, the company can focus on improving factors like **productivity** and **operational efficiency**. First step towards improving these aspects is to create an open and innovative working climate, where sharing responsibilities and showing confidence in employees is essential.



Picture 1. Safe workplace and its benefits for the work organisation - ILO

Recognition and feedback for work results and opportunities for learning and personal growth have strong influence on an employee's job performance and workplace commitment. If the company can encourage employees to create and share their knowledge, it can result in cost savings and improved performance. Contrary to

traditional management styles, which rely on "line of sight" to maintain productivity, a work culture based on motivation encourages employees to take responsibility in their decision making. Companies with these kind of policies are actually experiencing increase in the safety level, productivity and business performance.

The economic impact of occupational accidents & ill health

• The global picture

The ILO recently estimated¹ that, globally, about 2.2. million people die every year from occupational accidents and diseases, while some 270 million suffer serious non-fatal injuries and another 160 million fall ill for shorter or longer periods from work-related causes. This represents an enormous toll of suffering for workers and their families.

Furthermore, the ILO has estimated that the total costs of such accidents and ill health amount to approximately 4 per cent of the world's GDP – a colossal figure that is over 20 times greater than official development assistance. Other organizations have estimated that about 5 per cent of the burden of *all* diseases and injury in established market economies is attributable to work² which corresponds roughly to the ILO's figure. It is also worth mentioning a recent study by the European Commission which estimates that the costs of occupational accidents in the EU 15 (15 European Union Member States) in the year 2000 was €55 billion a year.³

While the vast majority of accidents go unreported, a major catastrophe has a devastating effect on the enterprise itself, its workers and the community.

Following the Bhopal accident (1984), a total of over 20.000 people have died as a result of the injuries they received and the accident has so far cost the owners about US\$500 million in compensation. Thankfully, such incidents are rare, but for every similar major incident there are literally millions of smaller accidents that, taken together, have an equally devastating social and economic impact, locally and nationally.

• Impact at the enterprise level

The most important costs of accidents and diseases are non economic. These include the direct physical cost to the victim, the emotional cost to the victim's family and community, and damage to social values like justice and solidarity. Attempts have been made to place monetary values on some of these, but in the end no number can capture the losses which money cannot recompense (Dorman, 1996). By definition, however, economic costs are those that can be calculated, at least in principle. They encompass the loss of goods or services that either have a price in the market or that could be assigned an approximate price by an informed observer. These include financial costs to the worker, the loss of household services that have or can be given a market value, losses

incurred by the firm, and lost productive capacity available to society.

In computing these costs it is important to avoid double-counting: if, for instance, an insurance company pays for the medical costs of injured workers but the employer pays insurance premiums, the cost must be charged to only one payer—generally the ultimate payer, in this case the firm. On the other hand, it is not quite correct to say that all economic costs ultimately represent lost production.

This is because there is generally slack both at the level of the firm (what economists call "x-inefficiency") and at the level of the whole economy (unemployed resources). But slack can hardly absorb most of the costs of injuries and illnesses, nor can the demands or replacing incapacitated workers be credited with any significant diminution of slack, so most of the costs to members of society will eventually show up in the form of reduced output.

Related to the fixed /variable distinction but also somewhat different is the distinction between direct and indirect costs. In the literature on cost analysis there is a tendency for each author to draw this distinction somewhat differently.

H.W. Heinrich developed in the 1920's a so called iceberg theory. According to this theory he divided a company's accident costs into direct and indirect cost.

Box 1 shows some of the so-called "**direct**" and "**indirect**" costs of accidents and ill health. Although enterprises may not have to bear all these costs immediately, the costs will have to be borne by others, which produces an inflated value for the productivity of the enterprises that are spared the costs, and degrades the performance of the economy as a whole.

Box 1. *Examples of direct and indirect cost of occupational accidents and ill health at enterprise level*

Direct Costs

- ❖ Disruption to business and ongoing lost production from worker absence
- ❖ Worker's lost wages and possible costs of retraining for a different job
- ❖ First aid, medical and rehabilitation costs
- ❖ Insurance costs and possibly higher future premiums
- ❖ Costs of compensation
- ❖ Any fines or legal proceedings following the accident / case of ill health
- ❖ Replacing or repairing any damaged equipment

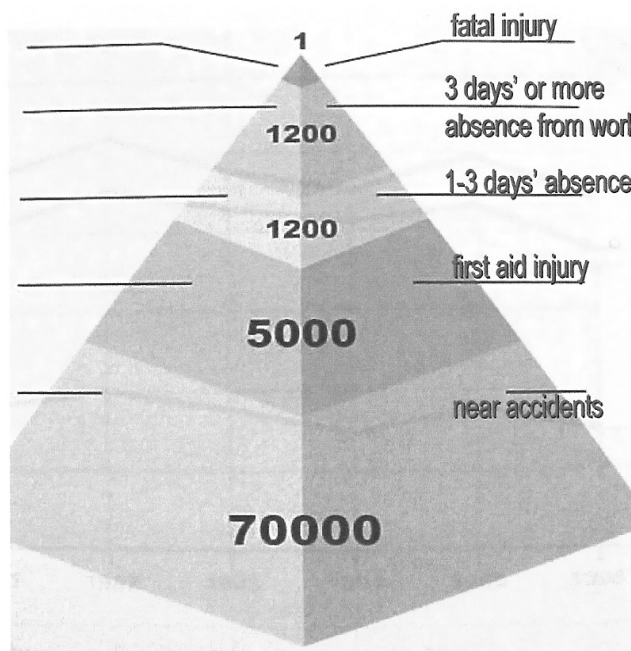
Indirect Costs

- ❖ Management time in subsequent investigation, perhaps jointly with the enforcing authority (e.g. labour inspectorate) and other administrations
- ❖ Costs of retraining someone else for the job, and possible recruitment of replacement worker
- ❖ Poorer long-term worker employability because of injury
- ❖ "Human costs" – loss of quality of life and general welfare
- ❖ Lower motivation to work and workforce morale, increased absenteeism
- ❖ Poorer enterprise reputation and client and public relations
- ❖ Damage to the environment (e.g. from chemical accidents)

The total cost of an accident or case of ill health is often underestimated because some of the costs are external to the enterprise where the victim was employed, and because some internal costs may be difficult to quantify or go unrecognized⁵.

The **indirect costs** especially can be very significant and, although some are very hard to quantify, such as loss of reputation after a poor safety record, they are certainly very real.

Heinrich paid attention to the fact that a lot of accidents in companies do not cause losses of health. He invented the so-called accident triangle theory according to which a lot of minor accidents happen per one accident causing disability to work. His calculation model, however, did not take into account sheer material damages. The accident triangle theory is still in common use. The theory is based on study, which indicated that towards each over 3-day injury accident occur great amount of minor injuries and non-injury accidents. The following picture 1. outlines the current situation in Germany.



Picture 2. Distribution of the accidents according to consequences in Germany
(Steinbruchberufsgenossenschaft 1997)

Analysing the impact of sick days on costs is an important issue. Usually the most obviously measurable costs i.e. wages during absence can be monitored in companies. However, these costs do not give the right picture of the level of costs during absence. A lot of **indirect costs** are related to **absenteeism**.

Absenteeism from accidents or ill health is of growing concern, because of psychosocial factors such as work-related stress as well as other forms of ill health or accidents. It is now estimated that an average of 5 per cent of the workforce is absent from work every day, though this may range from 2-10 per cent depending on the sector, type of work and management culture.⁶

How serious the impact of absenteeism is, depends largely on the production capacity's degree of use and the way the production is organized in the company. If only a part of the capacity is in use, making use of more capacity i.e. by reassigning work to other employees can compensate absenteeism. The way that production is organized also affects the costs.

It is not always possible or practical to develop exact systems for cost estimates, because the impact of absenteeism on costs varies from case to case. It is more reasonable to estimate figures that describe the average situation of the organization (e.g. the price of a sick day) and use these as calculation parameters for measuring costs.

Costs due to absenteeism can be estimated as follows:

Box 2. Costs of Absenteeism due to sickness from the company point of view

COST OF ABSENTEEISM			
	Hours	\$/Hours	Total \$
DIRECT COSTS			
Wages paid during sick leave			
INDIRECT COSTS			
• Additional production costs			
Quality losses			
Loss of production			
• Additional payroll costs			
Replacements			
Overtime work			
• Administrative costs			
Work re-organisation			
Recruitment of replacements			
• Other costs			
Disruptions of production and cost of downtime			
DEDUCTIBLE			
Compensation by the social insurance			
GROSS COST OF ABSENTEEISM			
- Wages without absenteeism			
NET COST OF ABSENTEEISM			

Source: Ministry of Social Affairs and Health (1997) *Economics of the working environment*, Tampere, Finland

Formula for calculating costs:

Take the salary and add employer costs @ 30%

- Divide by 240 days
- Multiply by the number of days absent
- Total = cost of days absent

Work –related infectious diseases, such as **HIV/AIDS**, can also have an enormous impact on an enterprise’s productive labour force, through lost skills and experience and a reduced supply of labour⁷.

The spread of HIV/AIDS in world-wide makes it very likely that few, if any, companies will escape its impact. As the epidemic progresses, an ever-wider sphere of business operations is being affected. Emerging signs of long-term, negative economic effects of HIV/AIDS suggest that business opportunities for growth in many areas of the world may be constrained if steps to harness the epidemic are not taken.

Company – sponsored HIV/AIDS prevention programs in their workplaces and local communities help reduce the accumulated costs and extent of the epidemic.

• **Impact at the national level**

The same factors affect national economic development and productivity. Although governments may pay for some medical services or for sickness benefits, the cost to public health budgets and insurance is ultimately borne by society as a whole, and high rates of accidents and cases of ill health eventually have an impact on national productivity. The United States National Safety Council estimates that, for every work-related death that occurs, many non-fatal injuries are suffered, so that the cumulative cost of all the accidents that are implied by a single recorded fatality, including employers’ uninsured costs, is US\$28,700,000.⁸

Major environmental damage from industrial accidents also has an impact at the national level, as well as at the enterprise level, as several nuclear and more recent chemical incidents have shown.

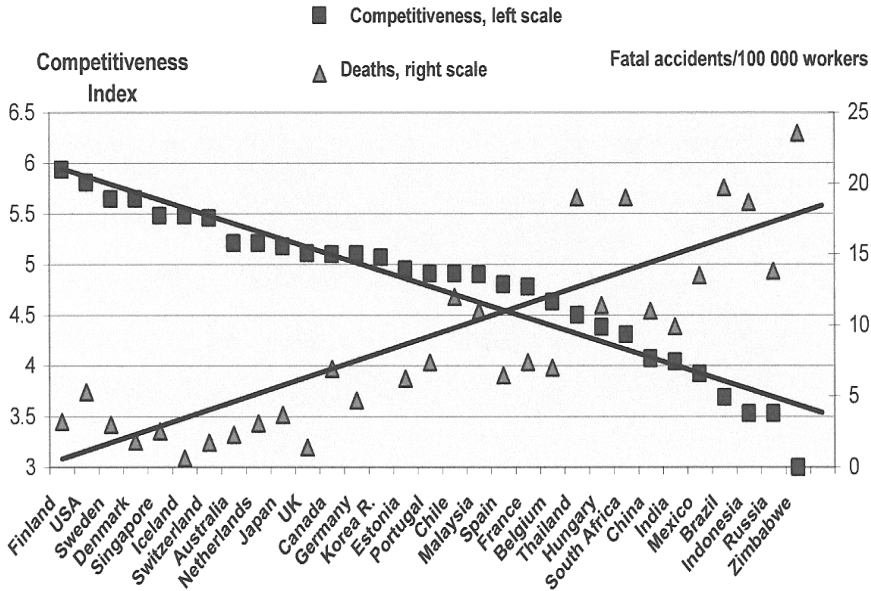
Several countries have estimated the overall costs of work-related accidents and ill health to their national economies.⁹ While these estimates vary, partly because of different national recording criteria, there is broad agreement with the ILO’s global estimate mentioned above.

In countries where there is less social protection and palliative medical care, the long-term effects on economic development are likely to be relatively worse than elsewhere, but little research has so far been carried out to confirm this.

Similar productivity benefits from good conditions of OSH accrue at the national and even regional levels. Data from the World Economic Forum and the Lausanne International Institute for Management Development (IMD), coupled with data from the

ILO, also indicate there is a strong correlation between national competitiveness and the national incidence rates of occupational accidents¹⁰, as the next figure 1. shows.

Fig. 1.: Competitiveness and Safety



Source: World Economic Forum; ILO/Safework

One of the most important impacts of economic integration and the liberalization of international trade is in the harmonization of standards. For example, product safety standards have been harmonized at regional and international levels so that new products placed on the market provide high levels of protection for users. Similarly, the international classification and labeling of chemicals has helped to promote high standards of OSH¹¹.

Conclusion

The World Health Organization (WHO) and the International Labour Office (ILO) today called for immediate, "ethically correct and economically sound" measures to improve the working conditions of the world's labour force of some 2500 million people. Unless working conditions are improved. Governments would face serious and costly consequences, warned the two agencies.

According to WHO and ILO, the global burden of occupational diseases and injuries may increase considerably. Contributing factors include the ever greater transfer of industrial processes to developing countries and improved reporting of occupational injuries and illnesses worldwide.

Occupational accidents and diseases claim two million lives around the world every year. More than 160 million workers suffer each year from occupational hazards. Women, children and migrants in developing countries comprise the most affected class of workers. Identification of workplace hazards subsequent control will provide the best economic solution to a healthy workplace.

Also, each year millions of occupational illnesses and injuries occur in the United States. Individuals affected by these health problems often become unable to work, or their ability to work is limited by physical impairment. The costs of work-related illness and disability (both in human and economic terms) justify devoting substantial resources to the control of workplace hazards; yet surprisingly little attention has been paid to describing and measuring these costs. Between 1972 and 1993, employer costs for providing workers' compensation rose from \$6 billion to \$57 billion, an annual growth rate of 12.5%. A 1991 study found that only 60% of persons reimbursed for work injuries received workers' compensation. Thus, it appears that only a fraction of health care costs and earnings lost through work injuries and illnesses is covered by workers' compensation.

In addition to the direct costs of lost earnings and health care costs related to occupational injury and disease, there are numerous indirect economic costs. Employers sustain some of these, including additional hiring and training costs, disruption of work processes by workplace mishaps, and the effects of workplace injuries or exposures on the productivity of coworkers who feel at heightened risk. In 1992, total direct and indirect costs associated with work – related injuries and diseases in the USA were assessed to be US\$ 17.1000 million, surpassing those of AIDS and on a par with those of cancer and heart disease. In 1994, the overall cost health to the British economy of all work accidents and work – related illnesses was estimated between £6.000 million and £12.000 million.

Other indirect costs are borne by the injured workers and their families – for example, reduced income, depletion of savings, and loss of homes; increased expenditures for professional counseling and purchased caregiver services in the home; home modification and equipment related to disability; and deferral or loss of education for family members.

Other costs may fall on the community in the form of increased use of social service programs.

The existing trends in occupational health need and must be changed in the interests of both workers and employers. It will be done if the quest for higher productivity and cost-effectiveness go hand in hand with considerations of safety and health at work.

Notes

- ¹ "Decent work – Safe work", Introductory report to the XVIIth World Congress on Safety and Health at Work, 2005.
- ² C. Murray and A. Lopez: "Global burden of disease (WHO/ Harvard School of Public Health, 1996)
- ³ "Statistical analysis of socio-economic costs of accidents at work in the European Union, Final Report". European Commission. Luxembourg, July 2004.
- ⁴ Bhopal Information Center.
- ⁵ P. Dorman: "The economics of safety, health and well-being at work: An overview" (Geneva, ILO, 2000).
- ⁶ "Decent work – Safe work", Introductory report to the XVIIth World Congress on Safety and Health at Work 2005".
- ⁷ ILO: HIV/AIDS and work; Global estimates, impact and response , Geneva, 2004.
- ⁸ <http://www.nsc.org/irs/statinfo/estcost.htm>.
- ⁹ See for example, Inventory of or socioeconomic costs of work accidents (2002) and Economic Impact of occupational safety and health in the Member States of the European Union (1998), both from the European Agency for Safety and Health at Work, Bilbao.
- ¹⁰ IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www02.imd.ch/wcc/yearbook/>.
- ¹¹ Globally Harmonised System of Classification and Labeling of Chemicals (GHS) – see http://www.unece.org/trans/danger/publi/ghs/ghs_welcome_e.html.

References

- Accidents at Work 1994: *Official Statistics of Finland (in Finnish, Swedish and partially English)*. Helsinki: Statistics Finland, Ministry of Labour, 1997.
- Annan KA. Occupational health and Safety: a high priority on the global, international and national agenda (Editorial). *Afr Newslett Occup Health Safety* 1997;7:51 (also published in *Asian-Pacific Newslett Occup Health Safety* 1997;4:59) Geneva: International Labour Office; Helsinki; Institute of Occupational Health.
- Appelbaum, Eileen and Rosemary Batt (1994) *The New American Workplace: Transforming Work Systems in the United States*. Cornell (NY):ILR Press.
- Berenthal, P., Wellins, R. (2000) *Retaining Talent: A Benchmarking Study*, DDI Development Dimensions International, in <http://www.ddiworld.com/hiring/hireresearch.asp>
- BSR The Business for Social Responsibility Education Fund (2000) *HIV/AIDS at the Workplace* in <http://www.bsr.org/resourcecenter>
- Cooper, G. L., Liukkonen, P., & Cartwright, S. (1996) *Stress Prevention in the Workplace: Assessing the Costs and Benefits for Organisations*, Dublin, Ireland: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Dorman, Peter (1996) *Markets and Mortality: Economics, Dangerous Work and the Value of Human Life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hopkins, Andrew (1995) *Making Safety Work: Getting Management Commitment to Occupational Safety and Health*. Sydney: Allen & Unwin.
- ILO (2000) *Safework Infocus Programme on Safety, Health and the Environment, What is workplace stress?* in <http://www.ilo.org/public/english/protection/safework/stress/whatis.htm>
- Jansco, Anna (1996) *Hungary: Safety at Work Takes Second Place to Keeping A Job*. Inter-Press Service, August 19.
- Johanson, U., Johrén, a. (1993), *Personalekokomi ("Human resource costing and accounting")*, *Tjänstemännens Bildningverksamhet*, Stockholm, Sweden.
- Jurvansuu, S., Tuuli P., & Nykyri E. (2000) *Personnel well-being and company performance*. In Tuomi, K. *Company Performance and well-being of personnel. Study in metal industry and retail trade*, Finnish Institute of Occupational Health, Helsinki Finland.
- Leigh, J. Paul, Steven Markowitz, Marianne Fahs, Chonggak Shin, and Philip Landrgan

(1996) *Costs of Occupational Injuries and illnesses. NIOSH Report U60/CCU902886.*

Ministry of Social Affairs and Health (1997) *Economics of the working environment, Tampere, Finland.*

National Safety Council (2000) *Case Studies in Safety and Productivity, Itasca, IL, USA.*

Steinbruchberufsgenossenschaft (1997) *Anlehnung an Reinhold Skiba, Taschenbuch Arbeitssicherheit, 9 aufl. S. 38.*

Van der Merwe, R. Miller, S. (1988) *Measuring absence and labour turnover. Johannesburg. Lexicon Publishers.*

.

Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων

Ειρήνη Σαμαντά-Ρούντη
ΑΤΕΙ Πειραιά
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων
Εργαστήριο Marketing

Περίληψη

Η παρούσα μελέτη εξετάζει την επίδραση των εξαγωγών στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των μεσαίων μεγέθους επιχειρήσεων (ΜΕ) προκειμένου να αποκομίσουν οφέλη από την ανάπτυξη της εξαγωγικής τους δραστηριότητας. Συνεπώς καθίσταται αναγκαία η διαμόρφωση ενός χαρτοφυλακίου δραστηριοτήτων που θα βοηθήσει τις Ελληνικές επιχειρήσεις να προχωρήσουν στην επιτυχή προώθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό. Η μελέτη προχωρεί στη δημιουργία ενός μοντέλου για την βελτίωση της στρατηγικών προώθησης των προϊόντων, και περιλαμβάνει μία σειρά διαδικασιών τις οποίες θα πρέπει να εφαρμόσουν οι ΜΜΕ προκειμένου να επιτύχουν τα επιθυμητά οφέλη. Επίσης ελήφθησαν υπόψη διάφορα εμπόδια τα οποία επηρεάζουν την επιχείρηση καθώς και την έκταση της ανασταλτικότητας που προκαλούν στις εξαγωγικές δραστηριότητες.

Το πλήθος των μεσαίων μεγέθους επιχειρήσεων (ΜΕ) στην Ελλάδα με απασχολούμενους 50 έως 150 εργαζόμενους είναι 1525 επιχειρήσεις σύμφωνα με έρευνα της ICAP (2004).

Το δείγμα που επιλέχθηκε στην συγκεκριμένη έρευνα περιλάμβανε 153 επιχειρήσεις οι οποίες ανήκουν σε επτά διαφορετικούς κλάδους. Αυτές που ανταποκρίθηκαν στην έρευνα ήταν 78 επιχειρήσεις με ποσοστό συμμετοχής 69%.

Για την στατιστική ανάλυση των δεδομένων χρησιμοποιήθηκε η παραγοντική ανάλυση (factor analysis). Συγκεκριμένα χρησιμοποιήθηκε το μοντέλο των ορθογώνιων παραγόντων, με τη μέθοδο των κυρίων συνιστωσών. Στην θεωρητική προσέγγιση αναλύονται οι εξαγωγικές στρατηγικές η σημαντικότητα των οποίων είναι έκδηλη αφού η ένταση του ανταγωνισμού σε παγκόσμια κλίμακα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων που αναζητούν ευκαιρίες σε διεθνείς αγορές. Επιπλέον περιγράφεται η πορεία των Ελληνικών εξαγωγών την τελευταία δεκαετία.

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι η λειτουργική αποδοτικότητα της επιχείρησης εξαρτάται από την δημιουργία ικανοποιητικών σχέσεων με πελάτες και προμηθευτές, ενώ η επιλογή προβλέψιμων αγορών με χαμηλό βαθμό επιχειρηματικού κινδύνου τις βοηθά να διασφαλίσουν την θέση τους στην διεθνή αγορά. Η εφαρμογή αποτελεσματικού marketing με την δημιουργία ισχυρής επωνυμίας με έμφαση στην ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών με την ανάπτυξη καινοτομιών και με κατάλληλες στρατηγικές προώθησης είναι θέματα που απασχολούν τους περισσότερους εξαγωγείς.

Λέξεις κλειδιά: Στρατηγικές εξαγωγικού marketing, ανταγωνιστικότητα

Abstract

During recent years firms have increasingly committed themselves to global markets. The intensification of competition on a global scale has led to an increasing number of firms seeking opportunities in international markets to achieve their objectives, as well as to safeguard their market position and survival. Globalisation of markets is no longer an abstraction but a stark reality that firms, large and small, have to face and in which the choice of participation is no longer an option. The growth of global business offers increased opportunities to firms such as: expanding their activities far beyond their domestic markets, potential to reduce costs by achieving economies of scale through an enlarged customer base, and the desire to diversify risks across a range of countries and product markets.

The focus of the present research is to examine role of management in the selection and implementation of the export marketing strategy. A selection of strategic marketing issues is examined in order to identify the level of importance of various successful strategic factors that is often dealt with by an exporting firm. A set of impediments and the extent of their negativity on the exporting activities have also been considered, the understanding of which may help a firm in achieving appropriate strategic and competitive direction.

For quantitative analysis of our data we used factor analysis. Conventionally, this method is implemented when dimension reduction of the problem is of our interest. Moreover, the factor model we used allows us to interpret the correlation patterns between variables in terms of a few uncorrelated, random quantities.

The survey data were collected from a sample size of 78 Greek medium sized exporting firms and the responders were export, sales and marketing managers.

The findings showed that the functional productivity of the firm depends primarily on the creation of a stable relationship between customers and firms, while the selection of predictable, low-risk markets help firms to ensure their position in the international market.

Key Words: Competitiveness, export marketing strategy

1. Introduction

Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός των επιχειρήσεων, σε παγκόσμιο επίπεδο, έχει οδηγήσει τις επιχειρήσεις στην αναζήτηση νέων ευκαιριών στις διεθνείς αγορές [Kitchell (1995)]. Σύμφωνα με τους Katsikea (1996) και Moen (1999), η διεθνοποίηση μίας επιχείρησης ιδιαίτερα όταν διαθέτει ικανοποιητική εμπειρία στον τομέα των εξαγωγών, προϋποθέτει διαδικασίες που την καθιστούν πραγματικά ανταγωνιστική, αφού μπορεί να της εξασφαλίσει αφενός την οικονομική της ακεραιότητα μέσα στην αγορά και αφετέρου την επιβίωση της, δεδομένων των συνεπειών που υφίστανται οι επιχειρήσεις από την παγκοσμιοποίηση της αγοράς.

Ουσιαστικό κίνητρο εισόδου μίας επιχείρησης στις ξένες αγορές είναι η ανάγκη απεγκλωβισμού της από τα στενά πλαίσια της εγχώριας και οικονομικά - για την επιχείρηση - επιζήμιας αγοράς [O'Ferrell et al (1996)]. Η διαδικασία διεθνοποίησης αποτελεί ένα εκτενές ζήτημα για το οποίο έχουν διατυπωθεί ποικίλες θεωρίες από αρκετούς ερευνητές, όπου η καθεμία καλύπτει μικρό τμήμα της συγκεκριμένης διαδικασίας. Ενδεικτικά θα μπορούσαν να αναφερθούν η θεωρία του πλεονεκτήματος του μονοπωλίου, η θεωρία επιλογής στρατηγικής και η θεωρία του δικτύου διεθνοποίησης [O'Ferrell et al (1996)] [Czinkota, & Ronkainen, (1995)]. Η επιλογή στρατηγικής, ιδιαίτερα όσον αφορά τις Ελληνικές μεσαίες επιχειρήσεις είναι το θέμα που διαπραγματεύεται η παρούσα έρευνα, με πάγιο στόχο την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος [Cavusgil & Zou (1994)].

Τα πλεονεκτήματα της διεθνοποίησης μέσω των εξαγωγών ωθούν την επιχείρηση στην βελτίωση του προσφερόμενου προϊόντος και των παρεχομένων υπηρεσιών, στον καθορισμό στρατηγικής marketing, καθώς και στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών. Οι παραπάνω παράγοντες δημιουργούν σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την επιχείρηση [Moen (1999)]. Επιπλέον οι θετικές συνέπειες των εξαγωγών, επεκτείνονται στη χώρα στην οποία η επιχείρηση εδρεύει. Είναι κοινώς αποδεκτό ότι η αύξηση των εξαγωγών μίας χώρας έχει άμεσα αποτελέσματα στην οικονομική της ανάπτυξη και την πολιτική της ισχυροποίηση.

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες, που αποθαρρύνουν τις επιχειρήσεις κυρίως εκείνες που διαθέτουν μικρό μέγεθος να επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους σε ξένες αγορές. Βασικά εμπόδια προς την κατεύθυνση αυτή είναι η έλλειψη πηγών χρηματοδότησης για την οικονομική μονάδα, προβλήματα ταμιακής ρευστότητας, και έλλειψη πληροφόρησης εμποδίζουν την εφαρμογή στρατηγικής, καθώς η οικονομική μονάδα αγνοεί τις δυνατότητες της αγοράς [Albaum (1994)].

Η παρούσα έρευνα, εξετάζει την εξαγωγική πολιτική των Ελληνικών μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων και την στρατηγική που αυτές εφαρμόζουν και η οποία κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική καθώς υποδεικνύει της αδυναμίες του ισχύοντος συστήματος και εντοπίζει τα πεδία βελτίωσης του, ώστε οι Ελληνικές επιχειρήσεις να καταστούν στο μέλλον περισσότερο ανταγωνιστικές στον τομέα των εξαγωγών.

2. Θεωρητική προσέγγιση

2.1. Η ανταγωνιστικότητα των Ελληνικών επιχειρήσεων

Οι συνθήκες της παγκοσμιοποίησης έχουν καταστήσει επιτακτικότερη όσο ποτέ την ανάγκη επίλυσης των προβλημάτων των εξαγωγικών επιχειρήσεων, οι οποίες αντιμετωπίζουν όχι μόνο τον διεθνή αλλά και τον ενδοκοινοτικό ανταγωνισμό, ανταγωνιζόμενες συχνά με άνισους σε σχέση με τις επιχειρήσεις άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης όρους.

Η πορεία των Ελληνικών εξαγωγών κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας δεν θα πρέπει να θεωρείται ιδιαίτερα ικανοποιητική. Σύμφωνα με έρευνα του ΣΕΒΕ (2002) διαπιστώνεται μία σαφή μείωση της ανταγωνιστικότητας στην πορεία των ελληνικών εξαγωγών η οποία οφείλεται στην αδυναμία προσαρμογής αρκετών προϊόντων στις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς. Η ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας επιτυγχάνεται με μείωση του κόστους συναλλαγών, με τη βελτίωση του δικτύου διανομής και με την απλούστευση των εξαγωγικών διαδικασιών. Οι δυνατότητες της εσωτερικής αγοράς αναπτύσσονται με την ανάπτυξη νέων προϊόντων με την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, με την κάθετη και οριζόντια δικτύωση των επιχειρήσεων, με τη στήριξη νέων εξαγωγέων και την ανάπτυξη των ανθρωπίνων πόρων.

Η ομοιόμορφη εφαρμογή και στην χώρα μας κανόνων και πρακτικών που ισχύουν στις χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η δημιουργία του αναγκαίου θεσμικού πλαισίου, η απλούστευση γραφειοκρατικών διαδικασιών, η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών, η κατάρτιση και επιμόρφωση των στελεχών αλλά και η αλλαγή της υφιστάμενης νοοτροπίας μπορούν να οδηγήσουν στην επίτευξη του επιδιωκόμενου στόχου: την άρση των υφιστάμενων αντικινήτρων και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των Ελληνικών επιχειρήσεων.

2.2 Απόδοση από τις εξαγωγές

Σχετική έρευνα η οποία διεξήχθη και αφορά τους παράγοντες επιτυχίας των εξαγωγών χρονολογείται από το 1964 και αποτελεί μία καινοτομική εργασία του Tookey ο οποίος πρώτος επιχείρησε να συνδέσει τους συντελεστές του μείγματος marketing με την απόδοση της επιχείρησης. Από τότε, αρκετές μελέτες αναγνωρίζουν το γεγονός ότι συγκεκριμένες μεταβλητές όπως το μέγεθος της επιχείρησης, η ελκυστικότητα των νέων αγορών, και τα εμπορικά εμπόδια επηρεάζουν την εξαγωγική απόδοση της επιχείρησης [Bonaccorsi (1992)].

• Το μέγεθος της επιχείρησης

Σύμφωνα με τον [Bonaccorsi (1992)] η προσοχή έχει εστιαστεί στην υπόδειξη ότι η απόδοση είναι θετικά συσχετισμένη με το μέγεθος της επιχείρησης. Η αιτιολογία συνί-

σταται στο ότι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις διαθέτουν περισσότερες πηγές, κατάλληλο προσωπικό, τεχνολογία, marketing, για να ανταγωνισθούν σε διεθνείς αγορές [Aaby and Slater (1989)]. Αν και η παραπάνω ερμηνεία φαίνεται λογική από την επισκόπηση της θεωρίας εμφανίζεται ότι στις περισσότερες μελέτες μεταξύ μεγέθους και απόδοσης έχει δημιουργηθεί διχογνωμία. Ο Axinn (1988) κατέληξε ότι το μέγεθος της επιχείρησης μετρείται από τον αριθμό των εργαζομένων και αυτό έχει επίδραση στον όγκο των πωλήσεων της επιχείρησης. Σύμφωνα με τον Reid (1983) το μέγεθος μιας επιχείρησης έχει θετική επίδραση στην απόφαση της επιχείρησης να εισέλθει σε νέες αγορές. Ενώ ο Baldauf et al. (2000) ανέφερε ότι η τάση για υψηλότερη απόδοση σχετίζεται με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

• Η Ελκυστικότητα των ξένων αγορών

Όταν μία επιχείρηση αποφασίζει να εισέλθει σε ένα νέο επιχειρηματικό περιβάλλον θα πρέπει να αναλύσει τις ευκαιρίες και τις απειλές που πιθανόν να αντιμετωπίσει. Σύμφωνα με τον Madsen (1987) η σχέση μεταξύ της ελκυστικότητας της ξένης αγοράς και της απόδοσης από τις εξαγωγές είναι θετική αλλά σε άλλες περιπτώσεις δεν βρέθηκε συνάφεια. Στην συγκεκριμένη μελέτη αναγνωρίζεται η σημασία για την αποφυγή υψηλών ανταγωνιστικών αγορών και προσδιορίζεται η επιλογή αναπτυσσόμενων αγορών. Παρόμοια αποτελέσματα βρέθηκαν από τους Cooper and Kleinschmidt (1985) οι οποίοι αναφέρουν ότι η σχέση μεταξύ των ενδεχόμενων ξένων αγορών και της εξαγωγικής απόδοσης είναι σημαντική.

Ο Madsen (1989) διαπίστωσε, αργότερα, ότι η ελκυστικότητα της ξένης αγοράς έχει έντονη επίδραση στις πωλήσεις σε ταχώς αναπτυσσόμενες αγορές και σε αγορές με μικρό τοπικό ανταγωνισμό. Οι Kaynak and Kuan (1993) ανέφεραν ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις θα πρέπει να εξάγουν τα προϊόντα τους σε βιομηχανοποιημένες περιοχές λόγω της ύπαρξης ευνοϊκών λειτουργικών συνθηκών σε αυτές τις χώρες. Ενδιαφέροντα αποτελέσματα παρουσιάστηκαν από τους Christensen et al. (1987) οι οποίοι συμπεραίνουν ότι οι επιτυχημένοι εξαγωγείς είναι πιθανόν να εξάγουν σε αναπτυσσόμενες χώρες. Σε μία παρόμοια έρευνα οι Dominguez and Sequeira (1993) αναγνωρίζουν τη θετική σχέση μεταξύ εξαγωγών σε αναπτυσσόμενες χώρες και απόδοσης εξαγωγών. Η αιτιολόγηση για αυτά τα ευρήματα φαίνεται να είναι ότι οι λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες είναι πιθανότερο να αντιμετωπίζουν πολιτική και οικονομική αστάθεια και να δημιουργούν δυσκολίες στις εξαγωγές [Christensen et al. (1987)]. Σύμφωνα με τους Sriram and Manu (1995) οι επιχειρήσεις που εξάγουν σε αναπτυσσόμενες χώρες έχουν καλύτερο επίπεδο απόδοσης, από αυτές που εξάγουν σε ανεπτυγμένες χώρες. Αυτό ερμηνεύεται από την ύπαρξη λιγότερου ανταγωνισμού σε αυτές τις χώρες.

• Εμπόδια εμπορικών εξαγωγών

Η μελέτη των εμπορικών εμποδίων είναι ένα ζήτημα εξαιρετικής σημαντικότητας

στην θεωρία του εξαγωγικού marketing, αφού συχνά αναγκάζει πολλές επιχειρήσεις να αναπτύξουν και να διατηρούν εξαγωγικές δραστηριότητες. Επιπλέον, η καθοριστική επίδραση των εμποδίων στην εξαγωγική απόδοση της επιχείρησης έχει προσελκύσει το ενδιαφέρον πολλών ερευνητών [Cavusgil and Nevin (1981), [Leonidou (1995)], [McGuinness and Little (1981)], [Shoham and Albaum (1995)].

Ο ρόλος των εμποδίων στα αρχικά στάδια της εμπλοκής της επιχείρησης σε εξαγωγές είναι ιδιαίτερου ενδιαφέροντος αφού οποιαδήποτε αποτυχία στα πρώιμα στάδια μπορεί να αναστείλει την πρόοδο της επιχείρησης για την διεθνοποίηση της [Leonidou (1995b)]. Επιπλέον, ο Leonidou (1995b) αναφέρει ότι οι επιχειρήσεις με μικρό μέγεθος και λίγα χρόνια εμπειρίας δίνουν μεγαλύτερη έμφαση σε ορισμένα εξωτερικά εμπόδια. Αντίθετα, οι Bilkey and Tesar (1977) αναφέρουν ότι όσο εξειδικευμένη είναι η επιχείρηση τόσο μεγαλύτερο το ποσοστό των επιχειρήσεων που αντιλαμβάνονται τις δυσκολίες στις ξένες αγορές. Τα εξαγωγικά εμπόδια ερευνήθηκαν και από τον Madsen (1987) ο οποίος αναφέρει την αρνητική σχέση μεταξύ εμπορικών εμποδίων και απόδοσης και ότι οι επιχειρήσεις θα πρέπει να αναζητούν αγορές με χαμηλά εμπορικά εμπόδια.

Η μελέτη των Cavusgil and Nevin (1981a), αναφέρει ότι τα μεγαλύτερα εμπόδια οφείλονται στην έλλειψη προσανατολισμού των εξαγωγών από την ανώτατη διοίκηση, έρευνα του Leonidou (1995a) αποδίδει τα εμπόδια στους κυβερνητικούς περιορισμούς και στον έντονο ανταγωνισμό των χωρών εξαγωγής ενώ οι Shoham and Albaum (1995) συμπεραίνουν ότι οι δασμοί και οι ποσοστώσεις είναι τα πιο σημαντικά εμπόδια εξαγωγών.

2.3 Η επίδραση της στρατηγικής Marketing στην επιτυχία των εξαγωγών

Η επίδραση της στρατηγικής marketing στην απόδοση των επιχειρήσεων θεωρείται καθοριστική από πολλούς ερευνητές [Aaby and Slater (1989)]; [Cavusgil and Zou (1994)]; [Cooper and Kleinschmidt (1985)]; [McGuinness and Little (1981)]; [Shoham (1999)]. Ο Κυριαζόπουλος, (2001) επισημαίνει, ότι η εφαρμογή μιας καλά σχεδιασμένης εξωτερικής στρατηγικής marketing είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την επιτυχία της επιχείρησης για την είσοδο της σε νέες αγορές. Επιπλέον η επιτυχία ή η αποτυχία των λειτουργιών της επιχείρησης στο εξωτερικό έχει άμεση σχέση με την εξαγωγική στρατηγική που επιλέγει. Όταν η στρατηγική προσαρμόζεται στα χαρακτηριστικά της αγοράς αναμένεται θετική απόδοση. [Cavusgil and Zou (1994)]. Η προσαρμογή των συντελεστών του μείγματος Marketing λαμβάνονται ως τα μέσα υλοποίησης της στρατηγικής της επιχείρησης.

Ο manager της επιχείρησης θα πρέπει να αποφασίσει εάν θα ακολουθήσει μία τυποποιημένη στρατηγική προώθησης σε όλες τις χώρες, ή θα προσαρμόσει την κατάλληλη στρατηγική σε αυτήν. Ιδιαίτερα, οι υποστηρικτές της διαδικασίας τυποποίησης, βασιζόμενοι στην άποψη του Levitt' (1983) περί των διεθνών αγορών αναφέρουν ως

αιτιολογίες ομοιότητες στη συμπεριφορά των αγοραστών. Αντίθετα, η μέθοδος της προσαρμογής συναντά δυσκολίες από νομικές ρυθμίσεις, ανταγωνιστικές πρακτικές, και επικοινωνιακή υποδομή. Επομένως δεν εντυπωσιάζει το γεγονός ότι αλληλοσυγκρουόμενες έρευνες που έχουν διεξαχθεί τονίζουν την επίδραση του βαθμού της προώθησης στην εξαγωγική επιτυχία της επιχείρησης. Σύμφωνα με τους Cavusgil and Zou (1994) εξετάζοντας την συνολική προώθηση σαν μία σύνθεση τριών μεταβλητών, στρατηγική προώθησης, στρατηγική τοποθέτησης προϊόντος και συσκευασίας, δεν βρίσκουν σημαντική συσχέτιση με την απόδοση της επιχείρησης. Παρομοίως, οι Zou et al. (1997) δεν βρίσκουν καμιά σημαντική σχέση μεταξύ της έντασης των εξαγωγών και της συνολικής προσαρμογής της προώθησης.

Στις περισσότερες περιπτώσεις, οπωσδήποτε, η σχέση μεταξύ της προσαρμογής της προώθησης και της απόδοσης είναι θετική [Clovin et al. (1980)]; [Dunn (1976)]; [Shoham (1999)]. Μία θετική συσχέτιση μεταξύ του περιεχομένου της προώθησης και της απόδοσης περιγράφεται επίσης από τον Shoham (1996) όπου όσο περισσότερο είναι προσαρμοσμένα τα στοιχεία της διαφήμισης και της προώθησης τόσο μεγαλύτερη είναι η απόδοση. Επιπλέον, αναμένεται ότι η επιχείρηση που είναι πρόθυμη να προσαρμόσει την στρατηγική της προώθησης και να τη ρυθμίσει στα χαρακτηριστικά της ξένης αγοράς θα το επιτελέσει καλύτερα. Αυτό μας οδηγεί στην ακόλουθη υπόθεση:

H1: *Ο βαθμός της προώθησης έχει θετική σχέση με την εξαγωγική απόδοση της επιχείρησης.*

Οι έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί και αφορούν την σχέση της στρατηγικής της διανομής και της εξαγωγικής απόδοσης της επιχείρησης αναφέρουν ότι μεταξύ τους υπάρχει θετική σχέση. Οι συγκεκριμένες έρευνες είναι περιορισμένες [Shoham and Albaum (1994)], [Walters (1989)]. Οι περισσότεροι εξαγωγείς, για παράδειγμα, προσαρμόζουν τις στρατηγικές διανομής [Leonidou et al. (2002)] στην χώρα εξαγωγής και αναφέρεται μία θετική διασύνδεση μεταξύ της προσαρμογής της διανομής και της απόδοσης. Μία ερμηνεία αυτής της σχέσης είναι ότι η τυποποιημένη διανομή μπορεί να εμποδίζει την απόδοση της επιχείρησης διότι βρίσκεται μέσα σε ένα εξαρτημένο πλαίσιο. Γι' αυτό το λόγο εξετάζεται η ακόλουθη υπόθεση:

H2: *Ο βαθμός της διανομής έχει θετική σχέση με την εξαγωγική απόδοση της επιχείρησης.*

3. Μεθοδολογία της έρευνας

3.1 Σχεδιασμός ερωτηματολογίου

Προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι της έρευνας, αναπτύχθηκε ερωτηματολόγιο το οποίο βασίστηκε στους Doyle και Shaw (1986). Πραγματοποιήθηκαν οι απαραίτη-

τες τροποποιήσεις περιλαμβάνοντας σημαντικές αλλαγές, που εξυπηρετούν τις ανάγκες της μελέτης της Ελληνικής οικονομίας του 2005. Το ερωτηματολόγιο περιλάμβανε 35 διατακτικές και 43 κατηγορικές ερωτήσεις. [Bagozzi, (1982)], [Bagozzi, (1994)]

Τα θέματα του ερωτηματολογίου αναπτύχθηκαν σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου 1=συμφωνώ απόλυτα, έως 5=διαφωνώ απόλυτα. Το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε περιέχει θέματα τα οποία θεωρούνται απαραίτητα για την καταγραφή των απόψεων των αποκρινόμενων και αποτελείται από τα παρακάτω θέματα.

- Δημογραφικά στοιχεία των ΜΕ
- Το στρατηγικό - λειτουργικό μοντέλο της επιχείρησης
- Οι συνθήκες που επικρατούν στο περιβάλλον της επιχείρησης
- Γενικές ικανότητες Marketing
- Παράγοντες για επιτυχημένες εξαγωγές
- Εμπόδια εξαγωγών

Τα ερωτηματολόγια εστάλησαν σε γενικούς διευθυντές, διευθυντές marketing, οικονομικούς διευθυντές. Το δείγμα που επιλέχθηκε για να συμμετάσχει στην έρευνα θεωρήθηκε ότι κατέχει την απαραίτητη γνώση και εμπειρία προκειμένου να γίνουν πιο ξεκάθαρα τα ληφθέντα στοιχεία που στην συνέχεια θα χρησιμοποιηθούν για περαιτέρω ανάλυση (Πίνακας 1).

Πίνακας 1: Δείγμα που ανταποκρίθηκε στην έρευνα

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sales Manager	11	14.1	17.5	17.5
	Export Manager	12	15.4	19.0	36.5
	Financial Manager	6	7.7	9.5	46.0
	Managing Director	7	9.0	11.1	57.1
	Marketing Manager	12	15.4	19.0	76.2
	Commercial Manager	7	9.0	11.1	87.3
	Personnel Manager	2	2.6	3.2	90.5
	General Director	6	7.7	9.5	100.0
	Total	63	80.8	100.0	
Missing	System	15	19.2		
Total		78	100.0		

3.2 Δείγμα έρευνας

Για τις ανάγκες της παρούσας έρευνας χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος των προσωπικών συνεντεύξεων. Το πλήθος των Μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων, με αριθμό απασχολούμενων 50 έως 150 στην περιοχή της Αττικής είναι 1525 επιχειρήσεις σύμφωνα με έρευνα της ICAP (2004). Το δείγμα που επιλέχθηκε ήταν το 10% του συνολικού πλη-

θυσμού ή 153 επιχειρήσεις. Από αυτές ανταποκρίθηκαν στην έρευνα 80 επιχειρήσεις ή 69%. Μετά από εξαιρέσεις ερωτηματολογίων λόγω ύπαρξης ελλειπουσών τιμών (missing values), στην τελική ανάλυση χρησιμοποιήθηκαν δεδομένα από 78 επιχειρήσεις. Ο (Πίνακας 2) δείχνει την σύνθεση του δείγματος των επιχειρήσεων που ανταποκρίθηκε στην έρευνα.

Πίνακας 2: Μεσαίου Μεγέθους επιχειρήσεις στην Ελλάδα

Σύνολο	Εμπορικές	Βιομηχανικές	Υπηρεσίες	A/O(Άλλες)
2.342	534	984	742	82
Περιοχή Αττικής				
1.525	414	483	579	49

Η έρευνα έλαβε χώρα μεταξύ 15/1/2005 και 20/3/05.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα έχουν ιδρυθεί πρόσφατα ειδικότερα το 57,3% ιδρύθηκε μετά το 1980, ενώ το 27,9% μετά το 1990. (Πίνακας 3)

Πίνακας 3: Έτος ίδρυσης επιχειρήσεων

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1888-1900	1	1.3	1.4	1.4
1901-1925	2	2.6	2.8	4.2
1926-1950	3	3.8	4.2	8.5
1961-1975	16	20.5	22.5	31.0
1976-1999	49	62.8	69.0	100.0
Total	71	91.0	100.0	
Missing System	7	9.0		
Total	78	100.0		

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της κλαδικής ανάλυσης του δείγματος των εξαγωγικών επιχειρήσεων της Αττικής διαπιστώνεται ότι το 14,7% δραστηριοποιείται στα τρόφιμα και ποτά, το 24% στην κλωστοϋφαντουργία και την ένδυση, το 17,3% στον εμπορικό κλάδο, το 26,7% στην βιομηχανία (μέταλλα, γυαλί, χημικά ελαστικά) το 5,3% στις υπηρεσίες, στον κλάδο πληροφορικής 6,7% και στον κλάδο μεταποίησης 5,3% (Πίνακας 4).

Πίνακας 4: Κλαδική ανάλυση του δείγματος

Κλαδική ανάλυση του δείγματος των Μεσαίων Επιχειρήσεων		
Τρόφιμα και ποτά	14,7%	
Κλωστοϋφαντουργία / ένδυση	24%	
Βιομηχανία	26,7%	
Πληροφορικής	6,7%	
Μεταποίησης	5,3%	
Εμπορικός κλάδος	17,3%	

3.3 Στατιστική επεξεργασία

Το στάδιο της επεξεργασίας των δεδομένων έχει στόχο τη διερεύνηση και τον έλεγχο των δεδομένων, έτσι ώστε να συγκεντρωθεί γνώση σχετικά με τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων. Σε αυτό το στάδιο της επεξεργασίας, χρησιμοποιήθηκαν δύο διαφορετικές προσεγγίσεις:

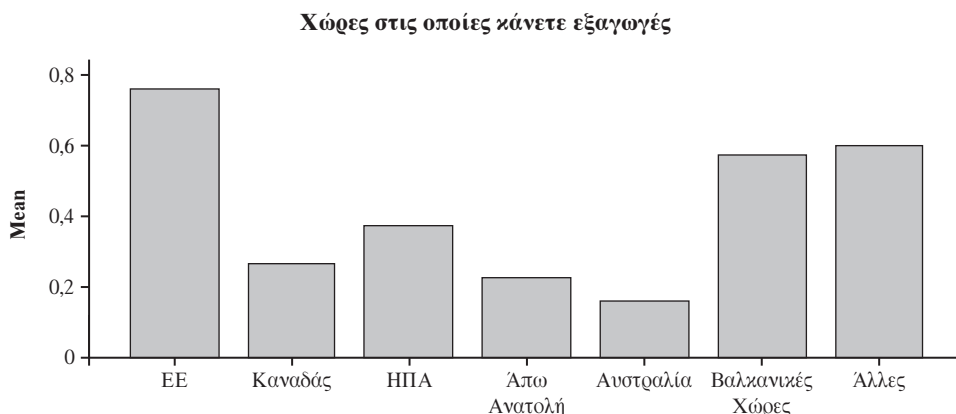
Αρχικά χρησιμοποιήθηκε τυπική στατιστική ανάλυση, όπως ανάλυση περιγραφικών χαρακτηριστικών και ανάλυση σε πίνακες συνάφειας, έτσι ώστε να σκιαγραφήσει τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων αναφορικά με τις εξεταζόμενες απόψεις. Οι παραπάνω περιγραφικές μέθοδοι μας παρέχουν ένα μέσο σκιαγράφησης των γενικών τάσεων συμπεριφοράς του δείγματος, οδηγώντας στην θέσπιση πιο πολύπλοκων ερωτημάτων.

Η δεύτερη προσέγγιση είναι η παραγοντική ανάλυση (Factor Analysis) η οποία δίνει χρήσιμα αποτελέσματα όταν οι μεταβλητές έχουν α) μεγάλες συσχετίσεις και β) μικρές μερικές συσχετίσεις. Για να ελέγξουμε το πρώτο χαρακτηριστικό (α) εάν μπορούμε να την εφαρμόσουμε, χρησιμοποιήθηκε το Bartlett's Test of Sphericity, το οποίο πραγματοποιεί τον έλεγχο (ο πίνακας συσχετίσεων ισούται με το μοναδιαίο πίνακα). Το test δίνει p-value = 0 γεγονός που σημαίνει ότι οι μεταβλητές είναι στατιστικά σημαντικά συσχετισμένες μεταξύ τους. Με τα αποτελέσματα αυτά ικανοποιείται η πρώτη προϋπόθεση. Για να διαπιστώσουμε το δεύτερο χαρακτηριστικό (β), ελέγχθηκε το Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy, το οποίο πρέπει να τείνει στη μονάδα, ώστε οι μερικοί συντελεστές συσχέτισης να είναι μικροί σε μέγεθος. Στη παρούσα ανάλυση ευρέθη $KMO = 0.413$. Συνήθως, για $KMO < 0.5$ δεν εφαρμόζουμε Ανάλυση Παραγόντων. Παρ'όλα αυτά λόγω του ότι το Bartlett's test είναι θετικό για Ανάλυση Παραγόντων και το $KMO \approx 0,5$ προχωρήσαμε στην ανάλυση.

3.4 Δημογραφικά στοιχεία της έρευνας

Αναφορικά με την επιλογή της χώρας για τη πραγματοποίηση εξαγωγών, από το σύνολο των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα το μεγαλύτερο ποσοστό επικεντρώνει το ενδιαφέρον στις χώρες - μέλη της Ε.Ε. (76%), και ακολουθούν ο Καναδάς (26.7%), ΗΠΑ (37.3%), Άπω Ανατολή (22.7%), Αυστραλία (16%), Βαλκανικές χώρες (57.3%) και άλλες (60%) (Διάγραμμα 1).

Διάγραμμα 1: Χώρες εξαγωγής



4. Στατιστική Ανάλυση

4.1 Περιγραφική Ανάλυση

Χάραξη στρατηγικής management

Οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα στις εξαγωγές τους, γεγονός που δεν τους επιτρέπει να αποκομίσουν τα μέγιστα δυνατά οφέλη από την ανάπτυξη της εξαγωγικής τους δραστηριότητας.

Προϊπόθεση για την επίτευξη του στόχου όπως φαίνεται από τα αποτελέσματα της έρευνας είναι η υιοθέτηση βασικών συστατικών στοιχείων νέας οργάνωσης και καινοτομίας όπως:

- η αναζήτηση και αξιοποίηση της κατάλληλης πληροφορίας που αφορά στις αγορές, τον ανταγωνισμό, τις νέες μεθόδους παραγωγής, την εκμετάλλευση νέων τεχνολογιών, την ανταλλαγή εμπειριών και τη διεθνή συνεργασία.
- ο σχεδιασμός νέων, υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών, και καινοτομίας.

- η τυποποίηση και πιστοποίηση διαδικασιών παραγωγής και προδιαγραφών
- η χρησιμοποίηση σύγχρονων μεθόδων διοίκησης και προώθησης - διάθεσης προϊόντων με τη στρατολόγηση ικανών managers που θα επιτύχουν με τις γνώσεις και τις ικανότητες τους τον καθορισμό της εξαγωγικής στρατηγικής.
- η αναζήτηση μορφών συνεργασίας σε εθνικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο, δηλαδή η αναζήτηση εταιρών για ισχυρή και επιτυχή δραστηριοποίηση στο πεδίο του ελεύθερου ανταγωνισμού και της ενιαίας αγοράς.

Στον (Πίνακα 5) συγκρίνεται η ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης ανά κλάδο δραστηριότητας επιχειρήσεων. Παρατηρούμε από την μέση τιμή των απαντήσεων ότι όλοι οι κλάδοι θεωρούν ότι η βελτίωση των τεχνολογιών και η ικανοποίηση του πελάτη θα βοηθήσουν την επιχείρηση να ενισχύσει το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα. Ακολουθεί η ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων/ υπηρεσιών η βελτίωση της διαδικασίας της παραγωγής και τελευταία η εμπορική επωνυμία.

Πίνακας 5: Σύγκριση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης κατά κλάδο.

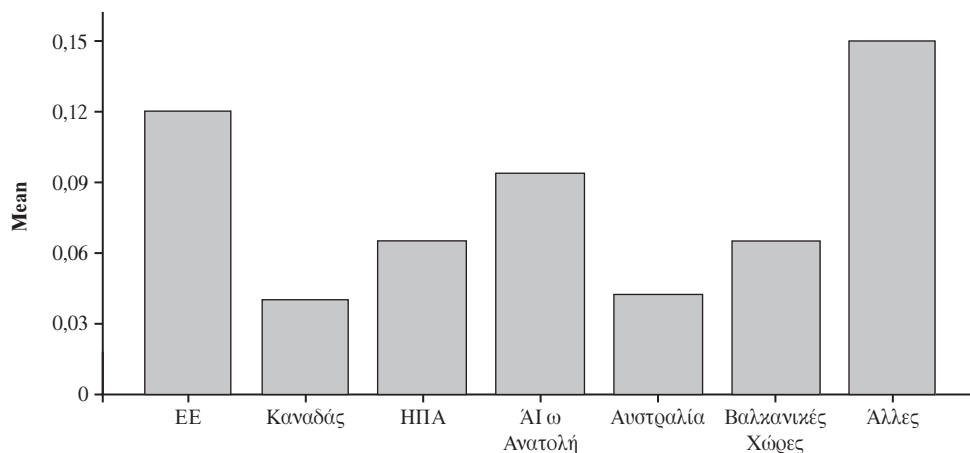
ΚΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ	1. Κλινοϊψαντουργία	2. Εμπορικές	3. Τρόφιμα	4. Βιομηχανία	5. Υπηρεσίες	6. Πληροφορική	7. Πρώτες ύλες
Η βελτίωση της διαδικασίας παραγωγής οδηγεί σε μείωση του κόστους προϊόντος	3.78 4.00	4.08 4.00	4.64 5.00	3.90 4.00	4.50 5.00	4.40 4.00	4.25 5.00
Οι νέες τεχνολογίες βελτιώνουν την ικανότητα της επιχείρησης	4.33 4.00	4.08 4.00	4.55 5.00	4.40 4.50	5.00 5.00	4.40 4.00	4.25 4.00
Η επιχείρηση ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών	4.44 4.00	4.46 4.00	4.45 4.00	4.21 4.00	4.67 5.00	4.40 4.00	4.25 4.00
Η ανταγωνιστικότητα βασίζεται στην ποιότητα	4.56 5.00	4.38 4.00	4.55 5.00	4.47 5.00	4.67 5.00	3.80 4.00	3.75 4.00
Η ανταγωνιστικότητα βασίζεται στην επωνυμία	3.76 4.00	3.85 4.00	4.00 4.00	3.74 4.00	3.33 3.00	3.80 4.00	3.25 3.00

Η πρώτη τιμή αφορά τη μέση τιμή της μεταβλητής (κατά κλάδο) και η δεύτερη είναι η διάμεσος¹.

Λόγοι διακοπής των εξαγωγών

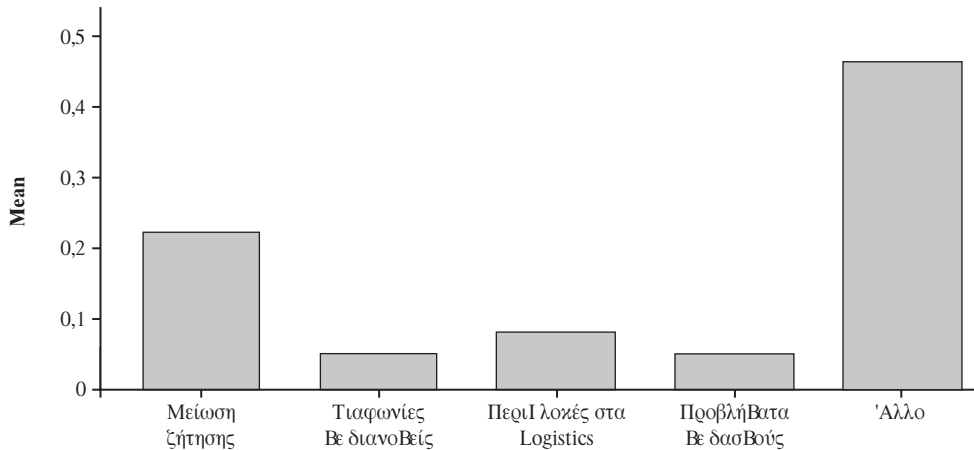
Αξιοσημείωτο είναι σύμφωνα με τα στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα ένας αριθμός μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων παρουσιάζεται να έχουν διακόψει την εξαγωγική τους δραστηριότητα ακόμη και σε αγορές που συγκέντρωναν το μεγαλύτερο ποσοστό ενδιαφέροντος (Διάγραμμα 2). Φαίνεται ότι αρκετές επιχειρήσεις έχουν διακόψει δραστηριότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, Άπω Ανατολή και Βαλκανικές χώρες.

Διάγραμμα 2: Χώρες εξαγωγικής δραστηριότητας (τα τελευταία 5 χρόνια) αλλά πλέον έχει σταματήσει



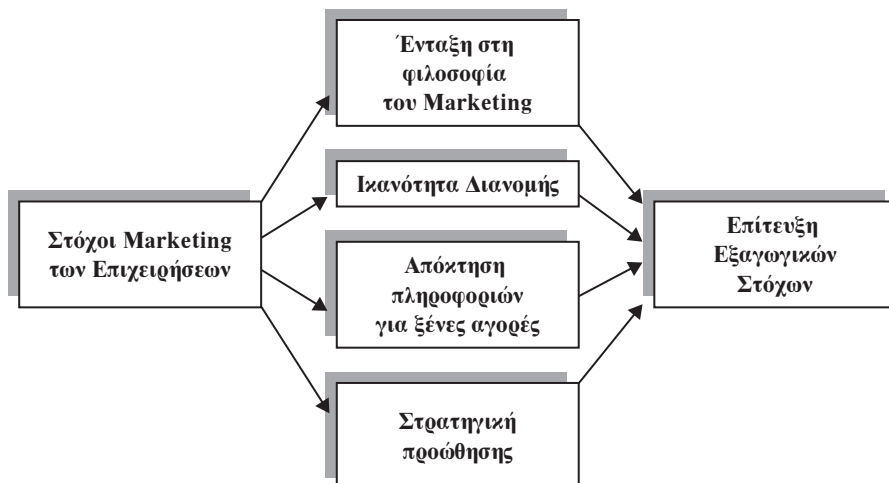
Οι λόγοι για τους οποίους οι ΜΕ διέκοψαν την εξαγωγική τους δραστηριότητα συνοψίζονται στην μείωση της ζήτησης, ενώ πιθανές διαφωνίες με τους διανομείς και προβλήματα στα Logistics και στους δασμούς δεν παρουσιάζονται ως σημαντικοί λόγοι διακοπής της εξαγωγικής δραστηριότητας (Διάγραμμα 3).

¹ Διάμεσος είναι η τιμή πάνω και κάτω από την οποία παρατηρείται το 50% των παρατηρήσεων. Π.χ. η διάμεσος για τη πρώτη μεταβλητή για τον πρώτο κλάδο είναι 4. Αυτό σημαίνει ότι οι μισές από τις επιχειρήσεις που ανήκουν στον πρώτο κλάδο έχουν απαντήσει με βαθμό μικρότερο ή ίσο του 4 και οι άλλες μισές με βαθμό μεγαλύτερο του 4, δηλαδή 5.

Διάγραμμα 3: Λόγοι διακοπής εξαγωγικής δραστηριότητα

Στόχοι Marketing των Επιχειρήσεων

Οι Στόχοι Marketing των μεσαίων μεγέθους επιχειρήσεων όπως καθορίζονται στην παρούσα έρευνα περιλαμβάνουν ανεπτυγμένες ικανότητες και εμπειρία τις οποίες πρέπει να διαθέτει το management της επιχείρησης. Το δίκτυο διανομής, η ανάπτυξη επαφών και κατ' επέκταση καλών σχέσεων με τις χώρες εξαγωγής μέσω των προμηθευτών και πελατών, η απόκτηση πληροφοριών για τις ξένες αγορές είναι ορισμένα από τα θέματα Marketing που θα πρέπει να απασχολήσουν τις επιχειρήσεις (Διάγραμμα 4) (Πίνακας 6).

Διάγραμμα 4: Η επίδραση των στρατηγικών Marketing στην επίτευξη εξαγωγικών στόχων

Ένταξη στη φιλοσοφία του marketing

Το 83% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι εφαρμόζει συγκεκριμένη στρατηγική marketing όμως η απουσία εξειδικευμένου προσωπικού δυσκολεύει τις διαδικασίες των εξαγωγών. Το 46,7% των επιχειρήσεων αναγνωρίζουν ότι οι αμοιβαίες σχέσεις εμπιστοσύνης της επιχείρησης με τους συνεργάτες της στο εξωτερικό είναι σημαντική για την εφαρμογή μιας επιτυχημένης εξαγωγικής στρατηγικής.

Όσον αφορά τις ικανότητες των επιχειρήσεων ως προς το δίκτυο διανομής το 48,6% θεωρούν ότι τα υψηλά έξοδα μεταφορών και ασφάλειας λειτουργούν ως ένα σημαντικό εμπόδιο προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι marketing της επιχείρησης. Το 56% των αποκρινόμενων επιχειρήσεων ισχυρίζονται ότι η λειτουργική αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα των έγκυρων παραδόσεων (just in time) παραδόσεων είναι πολύ σημαντική για την μακροπρόθεσμη απόδοση ενώ το 92% δεν θεωρεί ότι οι περιπλοκές στα logistics είναι λόγος ώστε να μην συνεχίσουν την εξαγωγική τους δραστηριότητα.

Πίνακας 6 : Στόχοι Marketing των Επιχειρήσεων

Ένταξη στη φιλοσοφία του Marketing	Ναι	Όχι	Mean	S.D.
Ακολουθεί ο οργανισμός σας μια συγκεκριμένη στρατηγική Marketing	82.7%	17.3%		
Σας επηρεάζει η απουσία Εξειδικευμένου Προσωπικού;			3.41	1.025
Αμοιβαία εμπιστοσύνη της επιχείρησης μας με τους συνεργάτες στο εξωτερικό			4.32	0.782
Ικανότητες Διανομής				
Επηρεάζουν οι υψηλές δαπάνες μεταφορών και ασφάλειας			3.59	0.950
Λειτουργική αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα (παραδόσεις στην ώρα τους, κύκλος παραγωγής)			4.52	0.601
Περιπλοκές στα Logistics	8%	92%		
Απόκτηση πληροφοριών για τις ξένες αγορές				
Η επιχείρηση χρησιμοποιεί πληροφορίες για την αγορά έτσι ώστε να αναγνωριστούν οι ανάγκες εξαγωγής	93%	7%		
Η πληροφορία συλλέγεται από εξωτερικό οργανισμό (εμπορικά επιμελητήρια, επιχειρήσεις ερευνών)	46%	54%		
Στρατηγική Προώθησης				
Διεθνείς Εκθέσεις			0.64	
Online marketing			0.29	
Διαφήμιση στα MME			0.42	
Τηλεόραση			0.23	
Εφημερίδα			0.32	
Direct marketing			0.26	
Ραδιόφωνο			0.19	
Περιοδικά			0.77	

Οι στρατηγικές marketing που υιοθετεί ο οργανισμός για την προώθηση των εξαγωγών είναι τα events και οι διεθνείς εκθέσεις με 64%. Η διαφήμιση στον τύπο είναι μία στρατηγική προώθησης που χρησιμοποιεί το 42% των επιχειρήσεων. Το online marketing το χρησιμοποιεί το 29% των επιχειρήσεων παρουσιάζοντας τα προϊόντα του στο διαδίκτυο. Η χρήση όμως της τεχνολογίας δεν φαίνεται να είναι η ίδια και για πωλήσεις μέσω του Internet (B2B-B2C). Για παράδειγμα ο αριθμός των εταιριών στις οποίες και οι πελάτες και οι προμηθευτές μπορούν να αγοράσουν τα προϊόντα της εταιρίας μέσω της ιστοσελίδας είναι μόνο επτά. Τα μέσα προώθησης που χρησιμοποιούνται για διαφήμιση κυρίως είναι τα εμπορικά και τα κλαδικά περιοδικά 77%, ακολουθεί ο τύπος με το 32% των επιχειρήσεων να το χρησιμοποιούν, direct marketing το 26%, τα τηλεοπτικά μέσα με 23% και τέλος το ραδιόφωνο με 19%. Ένας από τους τρόπους συλλογής πληροφοριών προέρχεται από εξωτερικούς οργανισμούς που χρησιμοποιεί το 46% των επιχειρήσεων. Ενώ η συντριπτική πλειοψηφία 93% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι έχει ανάγκη πληροφόρησης για την αγορά προκειμένου να αναγνωριστούν οι ανάγκες εξαγωγής.

Παράγοντες επιτυχημένης εξαγωγικής δραστηριότητας

Εξετάστηκε επίσης ένας αριθμός παραγόντων που ευνοούν μια επιτυχημένη εξαγωγική δραστηριότητα. Στην συγκριτική τους πλειοψηφία οι αντιπρόσωποι των επιχειρήσεων συμφωνούν πως τα θέματα που τίθενται στο ερωτηματολόγιο αποτελούν ευνοϊκούς εξαγωγικούς παράγοντες. Έτσι η ποιότητα του προϊόντος, η αξιοπιστία των υπηρεσιών, η συλλογή πληροφορίας της αγοράς, οι δημόσιες σχέσεις, η αμοιβαία εμπιστοσύνη της επιχείρησης με τους συνεργάτες στο εξωτερικό, το brand name της επιχείρησης, η διαφοροποίηση του προϊόντος και τέλος οι δεξιότητες Marketing και πώλησης θεωρούνται ως σημαντικά θέματα για μια επιτυχημένη εξαγωγική δραστηριότητα. Ο Πίνακας 7 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων στις συγκεκριμένες ερωτήσεις του ερωτηματολογίου.

Πίνακας 7 : Παράγοντες επιτυχίας

	Παράγοντες	Mean	Μεγάλη Σημασία	Κρίσιμη Σημασία	Αθροιστικό Ποσοστό
1	Αξιοπιστία Υπηρεσιών	4,49	38,5	56,4	94,9
2	Ποιότητα προϊόντος	4,46	39,7	55,1	94,8
3	Αμοιβαία εμπιστοσύνη με τους συνεργάτες	4,33	46,2	47,4	93,6
4	Συλλογή πληροφοριών αγοράς	4,17	55,1	30,8	85,9
5	Δεξιότητες Marketing και πώλησης	4,04	57,7	26,9	84,6
6	Η ισχυρή επωνυμία	4,01	44,9	34,6	79,5
7	Δημόσιες σχέσεις	4,03	48,7	28,2	76,9
8	Διαφοροποίηση του προϊόντος	3,47	52,6	11,5	64,1

Συμπερασματικά από τον παραπάνω πίνακα προκύπτει ότι είναι απαραίτητο μία οικονομική μονάδα προκειμένου να θεωρηθεί επιτυχής στις εξαγωγές της να διαθέτει αξιοπιστία στις υπηρεσίες που παρέχει να διασφαλίσει την ποιότητα των προϊόντων που προσφέρει και οι συνεργασίες να στηρίζονται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη.

Εμπόδια εξαγωγών

Οι μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις (Πίνακας 8) αντιμετωπίζουν μία σειρά αντικινήτρων, τα οποία επηρεάζουν αρνητικά τη δραστηριότητα και ανάπτυξή τους. Για τα εμπόδια που συναντούν οι επιχειρήσεις κατά την διάρκεια της εξαγωγικής δραστηριότητας καθώς και το πόσο σημαντικά θεωρούν αυτά τα εμπόδια, περιελήφθησαν στο ερωτηματολόγιο εφτά σχετικές ερωτήσεις με τα ακόλουθα συμπεράσματα. Για λόγους καλλίτερης χρήσης των απαντήσεων πραγματοποιήθηκε σύμπτυξη των περιοχών 4 και 5 της κλίμακας Likert στις ερωτήσεις που αφορούν τα εμπόδια των εξαγωγών για τις ερωτήσεις από 1-8. Με βάση αυτήν την παραδοχή καταλήγουμε ότι 72,8% των ερωτώμενων θεωρεί ότι ο ισχυρός διεθνής ανταγωνισμός επηρεάζει την αγορά που σκοπεύουν να εξάγουν, και αποτελεί ένα σοβαρό εμπόδιο για την εξαγωγική δραστηριότητα.

Επίσης ένα ποσοστό της τάξης του 61,5% θα σκεφτεί σοβαρά να κάνει εξαγωγές όταν υπάρχουν υψηλές δαπάνες μεταφορών και ασφαλείας. Λίγο παραπάνω από τις μισές επιχειρήσεις (54,7%) αντιμετωπίζουν ως εμπόδιο την ύπαρξη ή μη εξειδικευμένου προσωπικού και μόλις το 48,7% την ύπαρξη γραφειοκρατικών εμποδίων. Υπόψη θα πρέπει να ληφθεί και η θεώρηση των επιχειρήσεων της έλλειψης εξαγωγικής πολιτικής από το κράτος σαν ένα σοβαρό εμπόδιο για την εξαγωγική δραστηριότητά τους (65,4%). Τέλος η έλλειψη πόρων-πηγών της επιχείρησης καθώς και το μικρό μερίδιο αγοράς στην εγχώρια αγορά, δεν φαίνονται να θεωρούνται σοβαρότατα εμπόδια για τις επιχειρήσεις στο να κάνουν εξαγωγές.

Πίνακας 8: Εμπόδια εξαγωγών

Εμπόδια εξαγωγών			
	Παράγοντες	Μέσος	%
1	Ισχυρός διεθνής Ανταγωνισμός στην χώρα εξαγωγής	3,83	72,8%
2	Έλλειψη εξωτερικής πολιτικής	3,78	66,3%
3	Υψηλές δαπάνες μεταφορών	3,62	63,2%
4	Απουσία εξειδικευμένου προσωπικού	3,41	57,9%
5	Γραφειοκρατικά εμπόδια	3,40	49,4%
6	Έλλειψη πόρων πηγών της επιχείρησης	3,19	44,9%
7	Μικρό μερίδιο αγοράς	2,83	38,1%

Ανασταλτικοί παράγοντες εισόδου των ελληνικών μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων στον τομέα των εξαγωγών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που προέκυψαν από την παρούσα έρευνα, οι ελληνικές επιχειρήσεις υστερούν σημαντικά στο θέμα της προσαρμοσίας του περιβάλλοντος δεν έχουν κατορθώσει ακόμη να προσαρμοστούν στις σχετικές νομοθετικές επιταγές της Ε.Ε. Επίσης λαμβάνουν ως ανασταλτικό παράγοντα για την πραγματοποίηση εξαγωγών σε τρίτες χώρες, εκτός της Ε.Ε., το θέμα των δασμών, της φορολογικής δηλαδή επιβάρυνσης.

Οι Ελληνικές επιχειρήσεις είναι επιφυλακτικές στην ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου, την επέκτασή τους σε νέες αγορές που θεωρούν απρόβλεπτες. Το γεγονός αυτό οφείλεται προφανώς στην έλλειψη επαρκούς ενημέρωσης, κυρίως όμως στην έλλειψη στρατηγικής management, η οποία θα μπορούσε να εξασφαλίσει τη σωστή αναζήτηση και αξιοποίηση της κατάλληλης πληροφορίας. Με τις υπάρχουσες συνθήκες στην παγκόσμια αγορά η υψηλή ανταγωνιστικότητα καθιστά κάθε αγορά απρόβλεπτη. Επομένως η αποδοτική στρατηγική μπορεί να μειώσει τον επιχειρηματικό κίνδυνο και να εξασφαλίσει το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Οι Ελληνικές μεσαίες επιχειρήσεις, με την εισαγωγή τους σε νέες αγορές, αντιμετωπίζουν πρόβλημα γραφειοκρατικών διαδικασιών. Θεωρούν ότι δε διαθέτουν επαρκή χρηματοδότηση και βοήθεια από αρμόδιους φορείς, ώστε να αμφισβητούν την ευρύτερη εξαγωγική πολιτική της Ελλάδας, ενώ πιστεύουν τέλος ότι υστερούν στο θέμα της οικονομικής τους ακεραιότητας, προκειμένου να κινηθούν στη διεθνή αγορά, μία ασφαλής λύση είναι η δημιουργία συνεργασιών, τόσο σε εθνικό, όσο και σε διεθνές επίπεδο με επιχειρήσεις του ίδιου επιχειρηματικού δικτύου ώστε να εξασφαλίζεται μία ισχυρότερη οικονομικά παρουσία στο ανταγωνιστικό περιβάλλον της διεθνούς αγοράς.

4.2 Ανάλυση Παραγόντων (Factor Analysis)

Για τη παραγοντική ανάλυση χρησιμοποιήθηκε το μοντέλο των ορθογώνιων παραγόντων, με τη μέθοδο Principal Components και τον πίνακα των συσχετίσεων. Επίσης, χρησιμοποιήθηκε η Varimax μέθοδος περιστροφής των παραγόντων, για την καλύτερη ερμηνεία των αποτελεσμάτων.

Η στατιστική ανάλυση προσδιόρισε τη διατήρηση 13 παραγόντων. Επομένως, από ένα πρόβλημα με 35 συσχετισμένες μεταβλητές μετέβημεν σε ένα πρόβλημα με 13 ασυσχέτιστες μεταβλητές (Πίνακας 11). Εντός των παρενθέσεων δίνονται τα φορτία (loading) ℓ_{ij} της i μεταβλητής στον j παράγοντα. Ενώ θεωρείται μερική η αυτοσυσχέτιση της i μεταβλητής με τον j περιστραμένο παράγοντα. Θετικό πρόσημο στο φορτίο σημαίνει θετική μερική αυτοσυσχέτιση μεταξύ της μεταβλητής και του παράγοντα και αρνητικό πρόσημο σημαίνει αρνητική μερική αυτοσυσχέτιση.

Όταν ο παράγοντας λαμβάνει τιμές άνω του μέσου όρου των τιμών που μπορεί να λάβει τότε οι μεταβλητές με θετικό φορτίο τείνουν να λαμβάνουν τιμές άνω της μέσης τιμής τους, ενώ οι μεταβλητές με αρνητικό φορτίο τείνουν να λαμβάνουν τιμές κάτω της μέσης τιμής τους. Επομένως, όταν για κάποιο παράγοντα παρατηρούμε ταυτόχρονα μεταβλητές που εμφανίζουν υψηλά φορτία αντίθετου σημείου (πρόσημου), τότε συμπεραίνουμε ότι αυτές είναι αρνητικά συσχετισμένες μεταξύ τους, δηλαδή όταν η μία παίρνει υψηλές τιμές στη διατακτική κλίμακα (1-6), τότε η άλλη τείνει να παίρνει χαμηλές τιμές στην ίδια κλίμακα. Αν για κάποιο παράγοντα υπάρχουν μεταβλητές με υψηλό φορτίο του ίδιου σημείου, τότε αυτές είναι θετικά συσχετισμένες και όταν η μία λαμβάνει υψηλές τιμές, τότε και η άλλη τείνει σε υψηλές τιμές και αντίστροφα.

Πίνακας 9: Ανάλυση Παραγόντων

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΖΟΜΕΝΕΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	Load
1. «Σχέσεις μεταξύ προμηθευτών και πελατών»	Q1D: Λειτουργική αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα (παραδόσεις στην ώρα τους, κύκλος παραγωγής)	0.884
	Q1E: Η ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών (επιστροφές, ελαττωματικά προϊόντα, βραβεία ποιότητας)	0.636
	Q1G: Αναπτύσσεται σχέσεις με τους προμηθευτές	0.585
2. «Πληροφορές επιζωνιότητας Marketing»	Q25: Δεξιότητες Marketing και πώλησης	0.729
	Q26: Δημόσιες σχέσεις	0.692
	Q30: Συλλογή πληροφοριών αγοράς	0.522
3. «Ικανότητα προβλέψεων»	Q31C: Είναι εύκολο να προβλέψει κανείς πως επιδρούν οι κινήσεις του ανταγωνισμού στην επιχείρησή μας	0.517
	Q31D: Λειτουργούμε σε αγορές όπου η ζήτηση για τα προϊόντα/υπηρεσίες είναι πολύ προβλέψιμη	-0.598
	Q31E: Είναι πολύ δύσκολο να προβλέψουμε τις αλλαγές στις απαιτήσεις των πελατών μας σε ότι αφορά υπηρεσίες και προϊόντα.	0.817
4. «Δέσμευση της Διοίκησης της επιχείρησης»	Q24: Αμοιβαία εμπιστοσύνη της επιχείρησής μας με τους συνεργάτες στο εξωτερικό	0.641
	Q27: Αξιοπιστία υπηρεσιών	0.787
5. «Εξαγωγική στρατηγική marketing»	Q28: Διαφοροποίηση του προϊόντος	0.853
	Q29: Η ισχυρή επωνυμία της επιχείρησής μας	0.782
6. «Ανίχνευση Περιβάλλοντος»	Q20: Ανταγωνιζόμαστε σε μια ασφαλή, σταθερή και εξειδικευμένη αγορά	0.764
	Q31A: Έλλειψη εξαγωγικής πολιτικής εκ μέρους της πολιτείας	-0.738
7. «Ανάπτυξη καινοτομιών»	Q1H: Εφαρμόζεται καινοτομίες σε θέματα προϊόντων / υπηρεσιών (ανάπτυξη νέων προϊόντων);	0.774
	Q1I: Έλλειψη εξαγωγικής πολιτικής εκ μέρους της πολιτείας	0.662

8. «Εμπόδια εξαγωγής»	Q19: Υπάρχουν γραφειοκρατικά εμπόδια	0.583
	Q21: Μικρό μερίδιο αγοράς στην εγχώρια αγορά	0.458
	Q22: Έλλειψη πόρων πηγών της επιχείρησης	0.859
9. «Ικανοποίηση πελατών»	Q1B: Ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες (αφοσίωση πελατών)	0.590
	Q1C: Η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων βασίζεται κυρίως στην επωνυμία	0.430
	Q32D: Η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων βασίζεται κυρίως στην υψηλή ποιότητα	0.736
	Q32E: Εμπειρία και κατάρτιση του προσωπικού της επιχείρησης	0.736
10. «Είσοδος σε ξένες αγορές»	Q16: Τα περιθώρια της εγχώριας αγοράς είναι πολύ περιορισμένα	0.511
	Q31B: Σας επηρεάζει ο ισχυρός διεθνής ανταγωνισμός στην αγορά που σκοπεύετε να εξάγετε	0.798
11. «Συνεργασία σε κοινά επιχειρησιακά προγράμματα»	Q1A: Να υπάρχουν βραχυπρόθεσμα οικονομικά αποτελέσματα	0.819
	Q1F: Συνεργάζεστε με άλλους οργανισμούς; (κοινές δράσεις Marketing, ερευνητικά δίκτυα, σχεδιασμός προϊόντων)	0.596
12. «Νέες Τεχνολογίες»	Q32B: Η εφαρμογή νέων τεχνολογιών βελτιώνουν την ικανότητα της επιχείρησης	0.799
13. «Ποιότητα προϊόντων /υπηρεσιών»	Q23: Ποιότητα προϊόντων	-0.412
	Q32A: Η βελτίωση της διαδικασίας παραγωγής οδηγεί σε μείωση του κόστους του προϊόντος	0.751

Εντός των παρενθέσεων δίνονται τα φορτία (loading) ℓ_{ij} της i μεταβλητής στον j παράγοντα. Ενώ θεωρείται μερική η αυτοσυσχέτιση της i μεταβλητής με τον j περιστεραμένο παράγοντα. Θετικό πρόσημο στο φορτίο σημαίνει θετική μερική αυτοσυσχέτιση μεταξύ της μεταβλητής και του παράγοντα και αρνητικό πρόσημο σημαίνει αρνητική μερική αυτοσυσχέτιση. Όταν ο παράγοντας λαμβάνει τιμές άνω του μέσου όρου των τιμών που μπορεί να λάβει τότε οι μεταβλητές με θετικό φορτίο τείνουν να λαμβάνουν τιμές άνω της μέσης τιμής τους, ενώ οι μεταβλητές με αρνητικό φορτίο τείνουν να λαμβάνουν τιμές κάτω της μέσης τιμής τους. Επομένως, όταν για κάποιο παράγοντα παρατηρούμε ταυτόχρονα μεταβλητές που εμφανίζουν υψηλά φορτία αντίθετου σημείου

(πρόσχημο), τότε συμπεραίνουμε ότι αυτές είναι αρνητικά συσχετισμένες μεταξύ τους, δηλαδή όταν η μία παίρνει υψηλές τιμές στη διατακτική κλίμακα (1-6), τότε η άλλη τείνει να παίρνει χαμηλές τιμές στην ίδια κλίμακα. Αν για κάποιο παράγοντα υπάρχουν μεταβλητές με υψηλό φορτίο του ίδιου σημείου, τότε αυτές είναι θετικά συσχετισμένες και όταν η μία λαμβάνει υψηλές τιμές, τότε και η άλλη τείνει σε υψηλές τιμές και αντίστροφα. Προκειμένου να διαπιστωθεί πόσο αξιόπιστο είναι το παραγοντικό μοντέλο εξηγούνται οι εταιρικότητες, δηλαδή οι διακυμάνσεις που αναφέρουν πως προσαρμόστηκαν οι παράγοντες. Αυτό είναι αναγκαστικά ένας αριθμός από 0 έως 1 και είναι το ποσοστό της διακύμανσης κάθε μεταβλητής που εξηγείται από τον αριθμό των παραγόντων που προσαρμόστηκαν. Η πρώτη στήλη (initial) είναι 1 αν έχει χρησιμοποιηθεί η μέθοδος των κυρίων συνιστωσών. Παρατηρείται επομένως πως το μοντέλο που προσαρμόστηκε ερμηνεύει το 77.9% της διακύμανσης της μεταβλητής Q1A, το 76.5% της διακύμανσης της μεταβλητής Q1B. Γενικά είναι ικανοποιητικό το ποσοστό ερμηνείας της διακύμανσης των μεταβλητών από το παραγοντικό μοντέλο. Ένα ακόμα μέτρο του πόσο καλό είναι το μοντέλο που προσαρμόστηκε είναι η σύγκριση των διακυμάνσεων ανάμεσα στις αρχικές μεταβλητές. Αν το μοντέλο ήταν τέλειο δεν θα έπρεπε να υπάρχουν διαφορές (κατάλοιπα) ανάμεσα στον πραγματικό πίνακα και στον εκτιμημένο πίνακα. Δεν υπάρχει σαφές κριτήριο με βάση το οποίο να αποφασιστεί αν οι εκτιμήσεις ήταν καλές. Παρόλα αυτά ανάμεσα σε δύο διαφορετικά μοντέλα μπορεί ληφθεί σοβαρά υπόψη κάποια συνάρτηση των καταλοίπων (π.χ. άθροισμα τετραγώνων) και να κρίνει ποιο από τα δύο μοντέλα ήταν καλύτερο. Για το μοντέλο που προσαρμόστηκε υπάρχουν 197 (33.0%) κατάλοιπα με απόλυτη τιμή μεγαλύτερη από 0.05 και 77.0% με απόλυτη τιμή μικρότερη από 0.05 τα οποία κρίνονται ως ικανοποιητικά αποτελέσματα.

Αποτελέσματα της Ανάλυσης Παραγόντων

Ο πρώτος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται «Σχέσεις» (*Relationship*) μεταξύ προμηθευτών και πελατών με eigenvalue 2.331 εξηγεί το 6.659% της συνολικής variance. Η υψηλή λειτουργική αποδοτικότητα μιας επιχείρησης συνδέεται άμεσα τόσο με τις υπηρεσίες όσο και γενικότερα με την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων και συγχρόνως αναπτύσσεται ισχυρή σχέση με τους προμηθευτές προκειμένου να υλοποιηθεί η υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών.

Ο δεύτερος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Πληροφορές επικοινωνίας Marketing* και περιλαμβάνει θέματα που αφορούν την συλλογή πληροφοριών, δημόσιες σχέσεις ικανότητες marketing και πωλήσεων με ένα eigenvalue 2.173 εξηγεί το 6.209% της συνολικής variance. Αξιολογώντας το παραπάνω αποτέλεσμα παρατηρούμε ότι οι υψηλού επιπέδου δεξιότητες όσον αφορά τη φιλοσοφία Marketing καθώς και τα «εργαλεία» του Marketing και της πώλησης εξαρτώνται από την σωστή συλλογή πληροφοριών για την αγορά και τις Δημόσιες σχέσεις που θ' αναπτυχθούν προς αυτήν.

Ο τρίτος παράγοντας ο οποίος παρουσιάζεται ως *Ικανότητα προβλέψεων* με eigenvalue 2.154 εξηγεί το 6.155% της συνολικής variance. Η σημερινή επιχείρηση προκειμένου να μπορέσει να επιβιώσει στο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον προσπαθεί να λειτουργήσει σε αγορές όπου η ζήτηση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της είναι προβλέψιμη ενώ λόγω του υψηλού ανταγωνισμού οι απαιτήσεις των πελατών διαφοροποιούνται πολύ γρήγορα με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να προβλεφθούν οι απαιτήσεις αυτές. Λόγω αυτής της αδυναμίας προσπαθεί η σημερινή επιχείρηση να προβλέψει πως επιδρούν οι κινήσεις του ανταγωνισμού στους πελάτες και κατ' επέκταση στην ίδια την επιχείρηση τους.

Ο τέταρτος παράγοντας ο οποίος παρουσιάζεται ως «Εμπιστοσύνη» (*Trust*) με ένα eigenvalue 2.109 εξηγεί το 6.026% της συνολικής variance. Η φερεγγυότητα της σημερινής επιχείρησης εξαρτάται από την αξιοπιστία των παρεχόμενων υπηρεσιών τους που εκδηλώνεται με αμοιβαία εμπιστοσύνη των συνεργατών της στο εξωτερικό.

Ο πέμπτος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Εξαγωγική στρατηγική marketing και διαφοροποίηση προϊόντος*, με ένα eigenvalue 2.064 εξηγεί 5.897% της συνολικής variance. Η έρευνα μας έδειξε ότι οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα θεωρούν ότι το μέλλον ανήκει στις ισχυρές επωνυμίες καθώς και στην διαφοροποίηση των προϊόντων μεταξύ τους μέσω καινοτόμων μεθόδων. Η ένταση της ανάπτυξης του Franchising μέσω ισχυρών επωνυμιών.

Ο έκτος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Ανίχνευση Περιβάλλοντος* and με ένα eigenvalue 2.039 εξηγεί το 5.826% της συνολικής variance. Η σημερινή επιχείρηση ακολουθώντας την μέχρι τώρα πορεία της προτιμά να ανταγωνίζεται σε μία ασφαλή εξειδικευμένη και σταθερή αγορά ενώ θεωρεί ότι υπάρχει παντελής έλλειψη βοήθειας και υποστήριξης για εξαγωγική πολιτική.

Ο έβδομος παράγοντας ο οποίος παρουσιάζεται ως "Ανάπτυξη Καινοτομίας" (*Innovation development*) με ένα eigenvalue of 2.012 εξηγεί το 5.748% της συνολικής variance. Στην έννοια της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας έχουν αναπτυχθεί δυνάμεις «πίεσης - αντίστασης» όσον αφορά την βιομηχανοποίηση των προϊόντων και την ευαισθησία των επιχειρήσεων σε θέματα προστασίας του περιβάλλοντος. Η έρευνα έδειξε ότι οι επιχειρήσεις προκειμένου να υλοποιήσουν τις καινοτόμες μεθόδους εφαρμόζουν συστηματικά έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων και συγχρόνως δημιουργείται «φιλοσοφία» ευαισθησίας σε θέματα προστασίας του περιβάλλοντος.

Ο όγδοος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Εμπόδια εξόδου* με ένα eigenvalue 1.998 εξηγεί το 5.708% της συνολικής variance. Η επεκτατικότητα της επιχείρησης προς το εξωτερικό πιθανόν να κυριαρχείται από το ότι η επιχείρηση διαθέτει μικρό μερίδιο στην εγχώρια αγορά που πιθανόν συνοδεύεται από έλλειψη πόρων για διεθνή επέκταση.

Ο ένατος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Ικανοποίηση Πελατών* με ένα eigenvalue 1.893 εξηγεί το 5.410 της συνολικής variance. Προκειμένου να αναπτυχθεί η έννοια της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων είναι απαραίτητο να επενδύουν στην

υψηλή ποιότητα των προϊόντων, να καλλιεργούν και να διατηρούν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες και αφοσίωσης αυτών και να στοχεύουν στην πολιτική δημιουργίας ισχυρής επωνυμίας της επιχείρησης. Ακρογωνιαίος λίθος στην υλοποίηση της πολιτικής αυτής αποτελεί η εμπειρία και η κατάρτιση του προσωπικού της επιχείρησης.

Ο δέκατος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Είσοδος σε ξένες αγορές* με ένα eigenvalue 1.643 εξηγεί το 4.695% της συνολικής variance. Στον συγκεκριμένο παράγοντα παρουσιάζονται τα αίτια δραστηριοποίησης σε αλλοδαπές αγορές, ότι τα περιθώρια της εγχώριας αγοράς (κέρδους) είναι πολύ περιορισμένα ενώ ο ισχυρός διεθνής ανταγωνισμός στην αγορά στόχο αποτελεί πρόκληση εισαγωγής στην αγορά αυτή και όχι περιοριστικό λόγο.

Ο ενδέκατος παράγοντας ο οποίος ονομάζεται *Συνεργασία σε κοινά επιχειρησιακά προγράμματα* με ένα eigenvalue 1.616 εξηγεί το 4.616% της συνολικής variance. Προκειμένου να επιτευχθούν τα παραπάνω αποτελέσματα θα πρέπει να υπάρχουν βραχυπρόθεσμα οικονομικά αποτελέσματα και συνεργασία με άλλους οργανισμούς (outsourcing) σε κοινές δράσεις Marketing, ερευνητικά δίκτυα.

Ο παράγοντας 12 και 13 ο οποίος ονομάζεται *Νέες Τεχνολογίες και Ποιότητα Προϊόντων και υπηρεσιών* με ένα eigenvalue 1.544 και 1.402 αντίστοιχα εξηγεί το 4.412% και 4.004% της συνολικής variance. Η εφαρμογή των Νέων Τεχνολογιών θα βελτιώσουν τόσο την ικανότητα της επιχείρησης και συγχρόνως θα την οδηγήσουν στην μείωση του κόστους παραγωγής των προϊόντων.

5. Συμπεράσματα

Η εξαγωγική δραστηριότητα των Ελληνικών μεσαίων επιχειρήσεων είναι μέχρι στιγμής ικανοποιητική, αν και εκτιμάται ως περιορισμένη σε σχέση με τις πραγματικές δυνατότητες που διαθέτουν. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα μας, ο βασικός λόγος που ωθεί μία επιχείρηση στην αναζήτηση ξένης αγοράς είναι ο κορεσμός της εγχώριας αγοράς ή η έλλειψη κατάλληλων πόρων για την αντιμετώπιση μίας πολυέξοδης, μικρού μεγέθους αγοράς.

Οι Ελληνικές επιχειρήσεις εκτιμούν ως απαραίτητες προϋποθέσεις - χωρίς αυτό να συνεπάγεται ότι τις εφαρμόζουν- μιας επιτυχημένης εξαγωγικής στρατηγικής, την υψηλή ποιότητα του προϊόντος και των υπηρεσιών που παρέχονται, τις υψηλές ικανότητες του Marketing, της προώθησης, καθώς και τη σωστή αναζήτηση και συλλογή πληροφοριών για την αγορά που τους ενδιαφέρει και τέλος την ανάπτυξη σχέσης εμπιστοσύνης ανάμεσα στον εξαγωγέα και τον προμηθευτή. Είναι γεγονός ότι η επιτυχία της εξαγωγικής στρατηγικής μίας επιχείρησης στηρίζεται κυρίως στην εκτίμηση των οικονομικών δυνατοτήτων της επιχείρησης και της ευρύτερης ισχύουσας ανταγωνι-

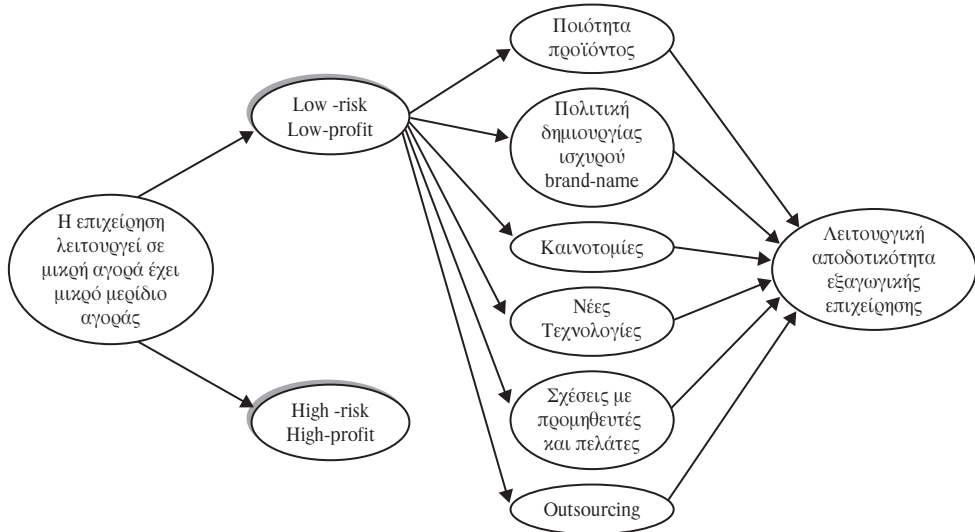
στικής πραγματικότητας. Η επίτευξη του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι αποτέλεσμα της κατοχής ενός καινοτομικού προϊόντος άριστης ποιότητας. Επίσης το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα καθορίζεται από την ιδιαίτερη ικανότητα της διοίκησης να προωθεί το συγκεκριμένο προϊόν, μέσω της αναζήτησης, εύρεσης και ανάπτυξης των κατάλληλων δικτύων - σχέσεων, ώστε η οικονομική μονάδα να απολαμβάνει τα ανάλογα οφέλη.

Ο manager έχοντας πρόσβαση στη γνώση της κάθε αγοράς, μέσω εσωτερικών ή εξωτερικών πηγών, και τις ικανότητες αλλά και την τεχνογνωσία της καλύτερης διαχείρισης της, δημιουργεί τα μέσα που θα οδηγήσουν την οικονομική μονάδα του να καταστεί ανταγωνιστική στη διεθνή αγορά. Γίνεται σαφές ότι η ικανότητα και η γνώση του manager, σε συνδυασμό με την ύπαρξη των απαραίτητων δημοσίων σχέσεων και σωστών πληροφοριών αγοράς, αποτελούν κύριες προϋποθέσεις για την επιτυχία της εξαγωγικής στρατηγικής μίας επιχείρησης. Ιδιαίτερη έμφαση στη σημασία της σωστής αναζήτησης και επεξεργασίας της κατάλληλης πληροφορίας στη διαμόρφωση της εξαγωγικής στρατηγικής, δίνουν οι Penrose (1959). Αντίθετα οι ελληνικές μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, υστερούν στον τομέα της καινοτομίας, των νέων τεχνολογιών, της κατάρτισης και γενικότερα της στρατηγικής management, και κατά συνέπεια και στην ανάδειξη των προϊόντων τους ως ανταγωνιστικά στη διεθνή αγορά.

Τα στοιχεία που εκτέθηκαν στη συγκεκριμένη μελέτη έδειξαν τις βασικές μορφές διαμόρφωσης της στρατηγικής management στον τομέα των εξαγωγών. Τα θέματα που μας απασχόλησαν ήταν τα χαρακτηριστικά της εξαγωγικής πολιτικής που εφαρμόζουν σήμερα οι ελληνικές επιχειρήσεις, οι παράγοντες που τις εμποδίζουν να προχωρήσουν στον τομέα των εξαγωγών, ενώ παρουσιάστηκαν συγκεκριμένες προτάσεις για την καλύτερη χάραξη εξαγωγικής στρατηγικής από τις επιχειρήσεις αυτές, προκειμένου να καταστούν ανταγωνιστικές στο περιβάλλον της διεθνούς αγοράς. Επομένως, η μελέτη αυτή θα μπορούσε να βοηθήσει στην εκτίμηση από τις Ελληνικές επιχειρήσεις στην αναθεώρηση της στρατηγικής του management που ήδη εφαρμόζουν, ώστε να οδηγηθούν σε μία επιτυχή εξαγωγική υπεροχή.

Το παρακάτω (Διάγραμμα 5) περιγράφει τις διαδικασίες για μία επιτυχημένη εξαγωγική δραστηριότητα και μπορεί να εφαρμοσθεί από τις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις.

Διάγραμμα 5: Το τελικό μοντέλο



Βιβλιογραφία

- Albaum, Ferald and David K Tse (2001), "Adaptation of International Marketing Strategy Components, Competitive Advantage, and Firm Performance: A study of Hong Kong Exporters," *Journal of International Marketing*, 9 (4), 59-81.
- Andersen, Otto (1993), "On the internationalization process of firms: A critical analysis", *Journal of International Business Studies*, 24 2), 209-31
- Cadogan et al (2002), "Export Market – oriented Activities: Their Antecedents and Performance Consequences". *Journal of International Business Studies*, 33 (3), 615-26.
- Cavusgil, S.T., Zou, S., 1994, "Marketing strategy-performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures", *Journal of Marketing*, 58, January, 1-21.
- Czinkota, M.R., Ronkainen, I.A., 1995, *International Marketing*, Dryden, Fort Worth, TX.
- Das, Mallika (1994), "Successful and Unsuccessful Exporters from Developing Countries: Some preliminary Findings," *European Journal of Marketing*, 28 (12), 19-33.
- Ferrell, O.C., Ingram, T.N., LaForge, R.W., 2000, "Initiating structure for legal and ethical decisions in a global sales organisation", *Industrial Marketing Management*, 29, 6, 555-64.
- Howard, D. & Borgia, D. 1991. "Exporting and Firm Size: Do Small Exporters Have Special Hyman, M.R., Yang, Z., 2001, "International marketing serials", *International Marketing Review*, 18, 6. Investigation. *Management International Review*, 24 (4):33– 43.
- Katsikea, E.S., 2000, "Factors influencing export sales organisation effectiveness: an empirical investigation", Cardiff University, Cardiff.
- Kedia, B. & Chhokar, J. 1986. *Factors Inhibiting Export Performance of Firms: An Empirical Study*. Keegan, Warren J(1999), *Global Marketing Management*. London: Prentice Hall.
- Kyriazopoulos, Panagiotis (2001), "Apply Marketing", *Synchroni Ekdotiki*.
- Lages, Luis Filipe (2000), "A Conceptual Framework of the Determinants of Export Performance: Reorganizing Key Variables and Shifting Strategy Adaptation: Evidence from Small and Medium Sized Exporters", *European Journal of Marketing*.
- Levit, Theodore (1983), "The Globalization of Markets" *Harvard Business Review*,

- 61(May-June), 92-102.
- Moen, A (1999), "The relationship between firm size, competitive advantages export performance revisited", *International Small Business Journal*, 18 (1), 53-72.
- O' Cass, Aron and Craig Julian (2003), "Examining Firm and Environmental Influences on Export Marketing Mix Strategy and Export Performance of Australian Exporters", *European Journal of Marketing*, 37 (3/4), 366-84.
- Piercy et al 1997b, "Examining the role of buyer-seller relationships in export performance", *Journal of World Business*, 32, 2, 73-111.
- Robertson, Christofer and Sylvie K, Chetty (2000), "A Contingency-Based Approach to Understanding Export Performance", *International Business Review*, 9(2), 211-35.
- Zou, S., Stan, S., 1998, "The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997", *International Marketing Review*, 15, 5, 333-56.
- Aaby, Nils-Erik and Stanley F. Slater (1989), "Management influences on export performance: A review of the empirical literature 1978-1988", *International Marketing Review*, 6 (4), 7-26.
- Bagozzi, Richard P (1994), "Measurement in Marketing Research: Basic Principles of Questionnaire Design", in *Principles of Marketing Research*, Richard P Bagozzi, Ed. Cambridge, Massachusetts: Blackwell Publishers.
- Bagozzi, Richard P and Hans Baumgartner (1994), "The Evaluation of Structural Equation Models and Hypothesis Testing", in *Principles of Marketing Research*,
- Bonaccorsi, Andrea (1992), "On the relationship between firm size and export intensity", *Journal of International Business Studies*, 23 (4), 605-35.
- Reid, Stan D (1985), "Exporting: Does Sales Volume Make a Difference? - Comment", *Journal of International Business Studies*, 16 (2), 153-55.
- Martenson, Rita (1987), "Is Standardisation of Marketing Feasible in Culturebound Industries? A European Case Study", *International Marketing Review*, 4 (Autumn), 7-17.
- Christensen, Carl H, Angela da Rocha, and Rosane Kerbel Gertner (1987), "An Empirical Investigation of the Factors Influencing the Export Success of Brazilian Firms", *Journal of International Business Studies*, 18 (Fall), 61-77.
- Churchill, Gilbert A (1999), *Marketing Research: Methodological Foundations*
- Dominguez, Luis V and Carlos G Sequeira (1993), "Determinants of LDC Exporters' Performance: A Cross-National Study", *Journal of International Business Studies*, 24 (First Quarter), 19-40.
- Sriram, Ven and Franklyn A Manu (1995), "Country-of-destination and Export Marketing Strategy: A Study of US Exporters", *Journal of Global Marketing*, 8 (3/4), 171-90.

- McGuinness, Norman W and Blair Little (1981), "The Influence of Product Characteristics on the Export Performance of New Industrial Products", *Journal of Marketing*, 45 (Spring), 110-22.
- Leonidou, Leonidas C (1995a), "Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis", *Journal of International Marketing*, 3 (1), 29-43.
- Shoham, Aviv (1999), "Bounded Rationality, Planning, Standardization of International Strategy, and Export Performance: A Structural Model Examination", *Journal of International Marketing*, 7 (2), 24-50.
- Leonidou, Leonidas C, Constantine S Katsikeas, and Saeed Samiee (2002), "Marketing Strategy Determinants of Export performance: A Meta-Analysis", *Journal of Business Research*, 55 (1), 51-67.
- Clovin, Michael, Roger Heeler, and Jim Thorpe (1980), "Developing International Advertising Strategy", *Journal of Marketing*, 44 (Fall), 73-79.
- Dunn, S Watson (1976), "Effects of National Identity on Multinational Promotional Strategy in Europe", *Journal of Marketing*, 17 (October), 50-57.
- Shoham, Aviv and Gerald Albaum (1994), "The Effects of Transfer of Marketing Methods on Export Performance: An Empirical Examination", *International Business Review*, 3 (3), 219-41.
- Walters, Peter G P (1989), "A Framework for Export Pricing Decisions", *Journal of Global Marketing*, 2 (3), 95-111.
- Σύνδεσμος Ελλήνων εξαγωγών Βορείου Ελλάδος, 2002, "Η πορεία των Ελληνικών εξαγωγών".

La femme et l' enfant face au V.I.H.

*Ekaterina P. Kikilia
Technological Education Institute
of Piraeus*

Abstract

The following paper studies the different aspects of pregnant women and newborns contaminated by the virus of AIDS (HIV). Statistical elements are analyzed, concerning the rates and the possibilities of contamination, as well as the social consequences of the problem. Finally, several proposals are made for psychological, economic and social support to children whose parents passed away, due to the virus, facilitating their integration to school and to society in general.

Περίληψη

Στη μελέτη αυτή ερευνάται η έκταση του ιού του "AIDS" που έχει προσβάλει τις εγκύους γυναίκες και τα νεογέννητα. Δίνονται στατιστικά στοιχεία για το ποσοστό των νοσούντων και την αντιμετώπιση του κοινωνικού αυτού προβλήματος. Προτείνονται μέτρα ψυχολογικής, οικονομικής και κοινωνικής υποστήριξης των παιδιών που χάνουν τη μητέρα τους για την ένταξή τους στο σχολείο και γενικότερα στην κοινωνία.

Keywords: SIDA, V.I.H.

1. Introduction

1.1 La contamination des femmes et des enfants: données européennes et françaises.

Près de la moitié des adultes qui sont contaminés aujourd'hui par le virus du SIDA sont des femmes. À mesure que le nombre de femmes infectées augmente, celui des

enfants susceptibles d'être contaminés à la naissance croît en proportion. L'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) estime que plus d'un million d'enfants sont d'ores et déjà infectés et la moitié déjà malade. Beaucoup de ceux qui n'ont pas été contaminés à la naissance sont ou seront orphelins entre cinq et dix ans (près de 80% à 90% de ces enfants sont originaires d'Afrique). L'OMS estime que, d'ici à l'an 2010 plus de 10 millions d'enfants âgés de moins de 10 ans seront orphelins du SIDA.

Ce sont les enfants qui payent le plus lourd tribut au SIDA, soit parce qu'ils seront malades, soit parce qu'ils verront disparaître leurs parents.

1.2 Séroprévalence des femmes enceintes et des nouveau-nés en Europe

En France l'enquête (Prevagest) a été menée dans deux régions, l'île de France (IDF) et la région Alpes – Provence – Côte d'Azur (PACA), dans tous les établissements publics et privés prenant en charge des femmes enceintes. En 1996-1997 la séroprévalence des femmes ayant accouché était de l'ordre de 6.835: en IDF=2.5/ 1000 en PACA=2.2/1000

En Suède un programme national a été lancé et les résultats ont montré que la séroprévalence était de 1.8/1000 (108.000 femmes).

En Grande Bretagne, une étude réalisée à Londres en 1995-1997 fait état d'une séroprévalence de 2.1/1000. On estime qu'il y aurait en Grande Bretagne près de 1.900 femmes entre 20 et 34 ans séropositives.

Enfin, en Italie, une enquête nationale révèle une séroprévalence de 1,37/1000.

Les séroprévalences observées chez les nouveaux-nés ou les femmes qui accouchent dans les capitales européennes occidentales sont, donc, comparables et de l'ordre de 2 à 2.5/1000. Si la séroprévalence en Italie est plus faible, c'est parce qu'il s'agit d'une enquête nationale incluant des régions moins touchées par l'infection que les grandes métropoles.

Cettes données confirment ainsi le fait que les populations urbaines sont significativement plus touchées, près de 4 fois plus que les populations rurales.

1.3 Les cas de SIDA pédiatrique

Au 31 mars 1996, 4679 cas de SIDA pédiatriques ont été recensés par le Centre Européen de Surveillance du SIDA, regroupant 44 pays de la région Europe de l'OMS. Près de 87% des cas sont déclarés par les 4 pays suivants, dans un ordre décroissant: la Roumanie (2.547), l'Espagne (546), la France (505), l'Italie (422).

Cependant, si l'on ne tient pas compte des cas déclarés par la Roumanie (où l'on sait qu'il s'est produit de nombreux cas de contaminations nosocomiales et par transfusion dans des maternités et des hôpitaux pour enfants du temps de Ceausescu), l'Espagne, la France et l'Italie recensent près de 70% de l'ensemble des cas pédiatriques: la

transmission materno-foetale est le mode de contamination prédominant et le facteur de risque de la mère le plus fréquent est l'usage de drogue.

L'évolution du nombre annuel des cas, en tenant compte des données redressées, reste stable depuis 1991.

1.4 Données épidémiologiques Françaises

Le nombre total des femmes infectées par le VIH en France est relativement inquiétant. Deux méthodes de calcul ont été utilisées:

1. L'une indirecte évalue l'incidence cumulée chez les femmes aux alentours de 10.000 et 20.000
2. L'autre directe (qui consiste à décomposer la population général en sous -groupes). Le nombre de femmes infectées se situait entre 17.600 et 32.000.

Des études mettent en évidence la nette prédominance du groupe originaire d'Afrique ou des Antilles chez les femmes séropositives enceintes ou qui ont accouché:

Pour les femmes originaires de France métropolitaine la séroprévalence est de 1.7/1000, elle s'élève à 10.4/1000 pour les femmes africaines et à 5.12/1000 pour celles qui sont originaires des Antilles Françaises. Le recensement des cas de SIDA en France est obligatoire chez les enfants, connu chez les adultes depuis Juin 1986.

Lé 31 mars 1996: 526 cas de SIDA pédiatrique ont été déclarés depuis le début de l'épidémie.

La transmission M-7 reste le mode de contamination prédominant en France, avec 77% (403) des cas recensés depuis le début de l'épidémie; 74 enfants ont été contaminés par transfusion (14%) et on observe 42 cas chez des hémophiles (8%).

Dans la quasi-totalité des cas liés à la transmission M-7, on dispose des informations sur les facteurs de risque de la contamination de la mère:

- 42% du total des cas cumulés sont nés des mères contaminées par voie sexuelle.
- 28% des mères toxicomanes
- 2,5% des mères contaminées par transfusion et
- 4,5% des mères à risque inconnu.

2. Le suivi médical de la femme enceinte

Sur un millier de femmes séropositives enceintes chaque année, en France

- 2/3 (deux tiers) connaissent leur sérologie avant leur grossesse (souvent depuis une précédente grossesse)
- 1/3 (un tiers) la découvre à l'occasion d'un examen prénatal.

L'intérêt de ne pas ignorer une sérologie positive est indiscutable chez une femme enceinte pour de nombreuses raisons.

1. D'abord la femme peut obtenir une information sur les risques,
 - le principal étant la transmission mère – enfant, mais aussi
 - le risque d'aggravation de l'infection par le VIH.
2. Elle peut, ensuite, décider librement de poursuivre ou d'interrompre cette grossesse. L'évaluation de l'état immunitaire permet d'apprécier les risques, de proposer un suivi médical, gynécologique et obstétrical, voire une prophylaxie appropriée.
3. Si la femme décide de poursuivre la grossesse, l'enfant peut bénéficier d'une prise en charge spécifique (surveillance, traitement, vaccinations).
4. Enfin, on sait maintenant que l'on peut diminuer le risque de transmission du virus à l'enfant, notamment grâce à l'azidothymidine (AZT).

2.1 Apprécier les risques pour la mère et l'enfant.

Tout d'abord il faut confirmer la sérologie positive. Le premier examen clinique et biologique apprécie le risque de complication chez la femme et éventuellement le risque de transmission. Les principaux risques chez une femme séropositive sont:

- l'aggravation de son état de santé,
- les complications au cours ou au décours de la grossesse et
- la transmission du virus à l'enfant.

Les risques sont variables selon les situations personnelles. Sans pouvoir prédire l'avenir, les examens permettent d'établir un pronostic.

2.2 Surveillance de la femme enceinte

Femmes asymptomatiques:

- La grossesse ne paraît pas aggraver l'évolution naturelle de l'infection par le VIH chez les patients asymptomatiques, sans déficit immunitaire marqué celui est le cas de figure le plus fréquemment rencontré. Mais il reste vrai, que des femmes asymptomatiques risquent de développer des complications au cours ou au décours de la grossesse.

Femmes avec des signes cliniques:

- Chez les femmes qui présentent des signes cliniques d'infection par le VIH, le risque d'aggravation au cours et au décours d'une grossesse est considérable, sans que l'on sache si la grossesse est en cause.

2.3 Risque pour la grossesse

Le VIH n'augmente pas le taux de malformation. En France, la séropositivité ne semble entraîner aucune augmentation de taux des fausses couches, d'accouchement prématuré ou d'hypotrophie fœtale.

Toutefois la grossesse chez une femme séropositive doit être considérée comme étant à haut risque en raison de la marginalité sociale ou du moins psychologique, dans laquelle vivent beaucoup de ces femmes, en particulier lorsqu'il s'agit d'immigrées africaines ou de toxicomanes par voie intra – veineuse.

2.4 La transmission en enfant

- Le taux de transmission mère – enfant du VIH se situe entre 15% et 25% et ce chiffre paraît relativement constant au cours du temps.
- Il est probable que la transmission verticale du VIH survienne à différents moments.

Les résultats des études relevant que l'ensemble des enfants nés des mères séropositives a été infecté soit tardivement in utero (35%) dans les 2 derniers mois de grossesse, soit au moment de l'accouchement pour environ 65% cas.

Il est actuellement impossible de prévoir pour une femme enceinte si son enfant sera ou non infecté. Ce qui est possible de faire d'évaluer l'importance du risque de transmission, car il est différent selon l'état de la mère.

L'état d'avancement de la maladie de la mère avait un rôle évident dans la transmission du virus.

Il est maintenant reconnu que la forme clinique de la mère pouvait influencer la forme clinique observée chez l'enfant. De fait, la forme grave de l'enfant rapidement évolutive est observée plus fréquemment chez les enfants nés des mères ayant déjà un déficit immunitaire avancé.

2.5 Un suivi pluridisciplinaire

- Un soutien psychologique peut être adapté à chaque femme, à chaque famille, avec la possibilité de faire appel à un psychologue.
- Dans le cas particulier des femmes toxicomanes, le sevrage est souvent évoqué, mais il faut tenir compte des motivations individuelles.
- L'aide des services sociaux est le plus souvent utile, qu'il agisse simplement d'obtenir la prise en charge à 100% des assurées sociales ou de faire face à des situations de marginalité.
- Même si la séropositivité était déjà connue, la grossesse est une occasion pour connaître la sérologie du partenaire et encourager la prévention par les préservatifs.
- Si la femme a déjà des enfants, il faut s'assurer qu'ils ont eu un test VIH et une prise en charge appropriée.

2.6 Diagnostic anténatal et traitements préventifs

Un diagnostic prénatal invasif peut être réalisé par

- 1 amniocentèse
- 2 prélèvement de villosités chorioniques ou surtout
- 3 prélèvement du sang foetal

En fait pour le diagnostic prénatal on a les problèmes suivants:

- a. sensibilité et spécificité de la technique utilisée pour la mise en évidence du virus,
- b. contamination possible du prélèvement par le sang maternel,
- c. transmission iatrogène d'un fœtus sain par de sang maternel lors de la ponction

2.7 Traitements préventifs

1. Il est possible que l'application vaginale systématique d'un topique antiviral puisse réduire le taux de transmission, mais ceci reste à demander.
2. On note une tendance pour un rôle protecteur de la césarienne, mais non significative au plan statistique (2 études récentes montrent un rôle protecteur de la césarienne).
3. Les données les plus nombreuses sur le traitement durant la grossesse concernent l'azidothymidine (AZT) – L' AZT n'empêche pas que le risque de transmission à l'enfant reste élevé.

2.8 Discuter l'interruption de la grossesse

Puisqu' on ne peut pas faire de diagnostic prénatal de l'infection, la décision doit être prise sur une notion de risque, ce qui est ressenti de façon différente par chaque individu.

Le désir d'enfant dépasse souvent les considérations statistiques sur les risques et représente pour certaines femmes un véritable défi à la maladie.

En France, environ la moitié de femmes séropositives enceintes choisissent de poursuivre leur grossesse.

Quelles caractéristiques pouvaient influencer le choix de poursuivre ou d' interrompre la grossesse?

(Etude de 350 femmes enceintes suivie à Port-Royal).

En fait, leur choix apparaît relativement indépendant de l'information médicale.

Les femmes ayant des symptômes cliniques et/ou un déficit immunitaire grave choisissent aussi souvent que les autres de poursuivre la grossesse.

La décision n'a varié ni selon l'âge ou la situation sociale, ni selon qu' il y avait ou non une toxicomanie associée, ni selon l'origine géographique (européenne ou africaine).

Les femmes célibataires ont choisit plus souvent l'interruption de grossesse que les femmes mariées.

Les femmes qui connaissaient leur séropositivité et avaient déjà accouché auparavant ont choisi l'interruption dans 50% des cas.

À l'inverse la majorité des femmes qui avaient déjà une interruption de grossesse depuis qu'elles connaissaient leur séropositivité ont choisi cette fois-ci d'accoucher. Le 2/3 des femmes qui connaissaient déjà leurs séropositivité avant cette grossesse ont choisit de l'interrompre.

On constate que la décision de mettre en route une grossesse, puis éventuellement de la poursuivre, répond à des motivations personnelles complexes, qui sont certainement liées au problème de séropositivité, mais le dépasse largement.

2.9 De la grossesse à l'accouchement

L'évaluation clinique et biologique de l'infection par le VIH est trimestrielle. La surveillance sera plus rapprochée lorsqu'il existe des signes cliniques ou paracliniques. Un traitement par AZT impose une surveillance attentive. Pendant la grossesse il ne faut pas perdre de vue les problèmes gynécologiques.

Mise en route des traitements adaptés

Aucune mesure obstétricale ne peut supprimer les risques de contamination mère – enfant.

L'AZT pour la prévention de la transmission

Actuellement, le seul moyen pour éviter complètement le risque de transmission de VIH d'une femme séropositive à un enfant est d'éviter la grossesse. L'AZT peut diminuer, sans toutefois supprimer, le risque de transmission

Précautions lors de l'accouchement

1. Accouchement par voie césarienne

La période de suite de couches

La transmission par l'allaitement est établi.

3. Aspect Psychologique

3.1 Fréquence et circonstances de la séparation mère enfant

A partir de données recueillies dans la cohorte pédiatrique française, une étude analyse la situation sociale et familiale des enfants nés des mères infectées par le V.I.H. entre 1986 et 1996. Dans cette étude 1758 couples mère-enfant ont été retenus et 1470

étaient analysables à l'âge de 9 mois. De façon globale, le pourcentage d'enfants séparés de leur mère, quelle qu'en soit la raison, augmente régulièrement selon l'âge de l'enfant: 10% à 9 mois, 21% à 31 mois et 37% à 60 mois.

3.2 Risque de séparation mère-enfant selon le mode de contamination de la mère.

Effectivement, dans la population retenue, on note chez les mères 43% de contamination par toxicomanie, 3% de contamination par transfusion et 54% par voie hétérosexuelle. L'analyse du risque de séparation, selon le mode de contamination de la mère, montre que le risque est plus important lorsque la mère a été contaminée par toxicomanie. Le risque augmente encore dans le cas d'utilisation de drogues pendant la grossesse, avec le syndrome de servage à la naissance.

3.3 Situation de l'enfant après la séparation.

Globalement l'enquête montre que 43% des enfants sont en famille, contre 57% qui dépendent de l'aide sociale à l'enfance.

On note pourtant que le pourcentage d'enfants pris en charge par leur famille à l'âge de 9 mois, alors qu'il y a séparation avec la mère, augmente de façon importante (38% entre 91-93).

En conclusion, cette étude révèle que le risque de séparation précoce est très nettement accru en cas de toxicomanie de la mère, mais ce risque, dans le contexte du VIH, diminue dans le temps (19% pour les années 86-88, 8% 91-93). En plus, les familles s'impliquent, de plus en plus, dans la prise en charge d'un enfant lorsque sa mère n'est pas en mesure de le faire et ce d'autant plus quand l'enfant est âgé.

3.4 Les conditions pratiques d'accueil de la crèche à l'école.

L'enfant séropositif est accepté ou non pas la société?

Les recommandations relatives à l'infection par le VIH dans la vie en collectivité, de la crèche jusqu'à l'école, se fondent sur les connaissances acquises en matière de prévention. Elles doivent répondre à l'intérêt de l'enfant, en conjurant les angoisses des professionnels et des parents.

Divers types de réflexes psychologiques peuvent expliquer les craintes, fondées en particulier sur une mauvaise appréciation du danger «épidémique» sans pour autant les justifier.

Les recommandations en matière de vie en collectivité sont de nature différentes, selon que l'on se situe dans le milieu scolaire ou dans des lieux d'accueil pour enfants en bas âge ou pour nouveau-nés, plus vulnérables sur le plan social et sanitaire.

En ce qui concerne le milieu scolaire:

L'arrêté du 3 mai, relatif aux durées et condition d'éviction, mesures de prophylaxie à prendre à l'égard d'élèves et du personnel dans les établissements d'enseignement et d'éducation publics et privés, en cas de maladies contagieuses, stipule qu'il ne peut y avoir d'éviction ni de sujets atteints ni de sujets au contact dans le cas de l'infection par le VIH, du fait de l'absence de tout risque de transmission dans la vie quotidienne à l'école.

Par la suite, une circulaire du 29 Juin 1992 est venu épréciser les conditions d'accueil des enfants porteurs du VIH dans les établissements d'enseignement publics et privés sous contrat de premier et second degré.

Dans tous les cas, le strict respect de la confidentialité est demandé à tous. Ces dispositions, qui font d'ailleurs l'objet des débats entre le corps enseignant et les parents d'élèves, sont destinées à sensibiliser les jeunes et les adultes, en vue de faire de l'école un milieu accueillant pour les personnes concernées par le VIH, parce qu'une scolarité normale et non discriminante est indispensable à une intégration sociale réussie.

De la part de parents concernés il existe une crainte de «marquage social» lié e de modes d'accueil spécifiquement conçus pour les enfants séropositifs.

En plus, la problématique de la séparation mère – enfant influe de manière assez complexe sur le besoin exprimé d'un mode d'accueil. Une moitié de 17 familles, interrogées dans l'étude, expriment à priori le besoin d'un mode d'accueil régulier hors du foyer, l'autre moitié s'y refusant.

On peut également noter que toutes les familles interrogées ont des craintes relatives au rejet des enfants par les structures d'accueil. Sur cette question du rejet par les institutions, on retrouve un profil familial similaire à celui que l'on observe sur celle de la séparation mère-enfant.

3.5 Professionnels de l'enfance: de la formation à la spécialisation.

L'accueil d'un enfant séropositif reste souvent perçu et fantasme autour de la maladie. (Les centres de PMI (Protection maternelle et infantile) et de ASE (Aide sociale à l'enfance)).

Par exemple la ville de Saint-Denis, qui gère 13 structures d'accueil, se trouve à confronter un problème: «Si certains établissements ont une réflexion et ont pu prendre du recul, d'autres en sont encore aux réactions épidermiques. Chacun avance, plus ou moins vite, par rapport à l'accueil d'un enfant séropositif.

3.6 Formation «hors les murs»

Trois démarches de formation se sont succédées à Saint-Denis pour les personnels de crèches. La première s'est mise en place dans les prérogatives du médecin de crèche.

La seconde démarche mélange l'ensemble du personnel de service et se déroule en

dehors des murs de établissements; elle est toujours confiée aux médecins, auxquels se sont joints les psychologues.

La dernière est de confier la formation du personnel à des formateurs totalement extérieurs.

4. Soutien Social

4.1 Entre urgence et cohérence la spécificité des lieux de vie en question

L'urgence et les insuffisances du système traditionnel sont souvent les raisons invoquées pour la création de lieux de vie spécifiques. Mais la voie est étroite pour que les lieux de séjour réservés exclusivement aux séropositifs ne se transforment en ghetto.

Dans une enquête menée en 1998 auprès de 15 familles dont les enfants sont contaminés, 10 se disent plutôt défavorables à une solution de halte-garderie associative exprimant leur souci d'éviter la mise en place des ghettos pour enfants séropositifs et seulement 4 sont favorables à une structure spécifique d'accueil des enfants séropositifs pour servir de «dépannage». Une famille qui met son enfant dans la halte-garderie de Sol En Si regrette malgré la qualité de l'accueil, «le caractère traumatisant du rappel permanent de la maladie et le sentiment de marquage social attaché à la fréquentation d'une structure spécifique».

Donc, si leur problème est avant tout social, pourquoi faire des lieux spécifiques pour les familles touchées par le SIDA?

4.2 Les mécanismes de soutien aux enfants et aux familles

En renforçant des mécanismes de solidarité familiale et communautaire ou en leur en substituant de nouveaux, des ONG ont mis en place des programmes de soutien aux familles et aux enfants infectés ou affectés.

Pour la première fois une conférence réunie à l'initiative du Centre International de l'Enfance (CIE) a rassemblé des acteurs de terrain. Ils ont réfléchi aux diverses solutions possibles et ont tenté d'identifier des programmes de soutien adaptés aux besoins des personnes affectées par l'épidémie, à travers d'une véritable réflexion critique sur leur travail.

Les propositions les plus importants de leur conclusion étaient :

- Une aide maternelle financière directe (positive et négative),
- Soutien et prise en charge à domicile,
- Les relations d'entraide communautaire (impliquant les proches et voisins) existent

souvent, mais il convient de les renforcer et de les soutenir avant qu'elles n'arrivent à la saturation.

- Transfert des compétences de survie. Le processus de transfert des compétences doit être soutenu et facilité, afin de léguer aux enfants en âge de les acquérir de savoir-faire minimaux qui leur permettront de survivre à la mort de leurs parents.
- Education. Des organisations ont mis en place des programmes visant à prendre en charge les frais de scolarisation des enfants accueillis.
- Formation professionnelle.

Bibliographie

Arcat-sida, *Le Sida, s'informer pour mieux lutter*, Milan, 1995.

Centre québécois de coordination sur le sida, *Stratégie québécoise de lutte contre le SIDA et de prévention des maladies transmissibles sexuellement*, Gouvernement du Québec, Ministère de la santé et des services sociaux, Centre québécois de coordination sur le SIDA, 1992.

Barnett T., Whiteside A., *AIDS in the Twenty-First Century: Disease and Globalization*.

Guest E., *Children of AIDS: Africa's Orphan Crisis*.

Smith R. A. (Editor), *Encyclopedia of AIDS: A Social, Political, Cultural, and Scientific Record of the HIV Epidemic*.

Ghosh J., et al., *HIV & AIDS in Africa: Beyond Epidemiology*.

Ward D., *The Amfar AIDS Handbook: The Complete Guide to understanding HIV and AIDS*.

Τάσεις γυναικείας απασχόλησης και ανεργίας στην Ελλάδα: η περίπτωση του Νομού Μεσσηνίας¹

Μαυρέας Κωνσταντίνος
Καθηγητής Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας

Οικονόμου Χαράλαμπος
Λέκτορας Παντείου Πανεπιστημίου

Σταυρουλάκης Δημήτρης
Αναπληρωτής Καθηγητής
Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας

Περίληψη

Η εργασία εξετάζει τις τάσεις της γυναικείας απασχόλησης και ανεργίας που διαμορφώνονται τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, με αφορμή τη μελέτη του Νομού Μεσσηνίας, ενός νομού με παράδοση στην ανάπτυξη του αγροτικού τομέα αλλά και των μεταποιητικών επιχειρήσεων. Στηριζόμενη σε επίσημα δεδομένα της ΕΣΥΕ, η εργασία καταλήγει στη διαπίστωση ότι στη Μεσσηνία εμφανίζονται σήμερα μειονεκτήματα, όπως η δημογραφική γήρανση, η χαμηλή πληθυσμιακή πυκνότητα, το χαμηλό επίπεδο δεξιοτήτων του ενεργού πληθυσμού, ένα παραγωγικό σύστημα με μειωμένα επίπεδα παραγωγικότητας και περιορισμένες αγορές, η έλλειψη επιχειρηματικής δυναμικότητας, το χαμηλό επίπεδο στην παροχή βασικών υπηρεσιών και η απομόνωση και δυσκολία πρόσβασης από και προς μεγάλα αστικά κέντρα. Μέσα στο πλαίσιο αυτό η αγορά εργασίας διαμορφώνεται δυσμενώς για τις γυναίκες και χαρακτηρίζεται από χαμηλό ποσοστό συμμετοχής και υψηλή ανεργία, ιδιαίτερα στις νεαρές ηλικίες.

Abstract

This paper studies the tendencies of women's employment and unemployment that

have been shaped in Greece in the last few years, using as an example the study that was carried out in the prefecture of Messinia, a prefecture with a tradition in the development of the agricultural sector and many enterprises that belong to the secondary sector. Based on the official data of the National Statistical Service of Greece, this paper comes to the conclusion that in Messinia a lot of flaws are apparent nowadays such as demographic aging, the low level of the population density, the low level of skills that the active population displays, a production system with decreasing productivity levels, the lack of business potential, the low level in the provision of basic services and the isolation as well as difficulty of access to and from the major urban centers. Within this framework the labour market is shaped unfavourably for women and is characterized by a low percent of participation and a high level of unemployment, particularly among the young.

Λέξεις Κλειδιά: Απασχόληση, ανεργία, γυναίκες, Μεσσηνία

1. Εισαγωγή

Είναι γνωστό ότι, ήδη από τη δεκαετία του '70, η γυναικεία απασχόληση παρουσιάζει στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες αυξητικές τάσεις. Ωστόσο, ακόμη και σήμερα, το ποσοστό της υπολείπεται εκείνου των ανδρών.² Το γεγονός αυτό αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στην απόκτηση των παιδιών και στις αυξημένες ανάγκες μητρικής συνδρομής και εποπτείας. Στις χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης το ποσοστό της γυναικείας απασχόλησης είναι σήμερα 55% κατά μέσο όρο. Φαίνεται να υπάρχουν δηλαδή αρκετά περιθώρια περαιτέρω αύξησής του. Για την επίτευξη ενός τέτοιου στόχου όμως, απαιτούνται από τις χώρες-μέλη πολιτικές για την αύξηση της γυναικείας απασχόλησης, μέτρα για την «ευέλικτη απασχόληση» των αγορών εργασίας αλλά και μέτρα που θα αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά τις πρόσφατες δημογραφικές εξελίξεις. Η ανάπτυξη της γυναικείας απασχόλησης θεωρείται σήμερα αναγκαίο μέτρο για α) την αυξανόμενη ζήτηση εξειδικευμένης και «ευέλικτης» χειρονακτικής εργασίας, β) την εξισορρόπηση εργαζομένων και ανέργων, η οποία απειλείται από τη δημογραφική γήρανση και γ) την αντιμετώπιση της φτώχειας που δημιουργείται εξ αιτίας της ανεργίας μακράς διάρκειας. Σε γενικές γραμμές η γυναικεία απασχόληση τροφοδοτείται από την αλλαγή της στάσης των γυναικών απέναντι στην αγορά εργασίας και από τη διακηρυγμένη θέση των ευρωπαϊκών κοινωνιών να προωθήσουν την ισότητα των δύο φύλων (Thévenon, 2004, σ. 380).

Η οικονομική ύφεση, η οποία εκδηλώθηκε έντονα στην Ελλάδα κατά την δεκαετία του '80, είναι γνωστό ότι συνοδεύτηκε από σημαντικές αλλαγές που επήλθαν στις δομές της παραγωγής. Στον πρωτογενή τομέα της οικονομίας μειώθηκαν οι απασχολούμενοι, ενώ σημαντική ήταν έκτοτε η άνοδος του τριτογενούς τομέα ιδιαίτερα σε κλά-

δους, όπως ο τουρισμός, οι τράπεζες και οι ασφάλειες, όπου υπήρξε σημαντική αύξηση της προσφοράς εργασίας. Επίσης, μεγάλη είναι και στη χώρα μας κατά το ίδιο διάστημα η αύξηση της συμμετοχής των γυναικών στην αγορά εργασίας, κυρίως στον τομέα των υπηρεσιών (εμπόριο, τράπεζες, λοιπές υπηρεσίες παροχής υπηρεσιών). Η αλλαγή αυτή είναι σημαντική, διότι αφενός η γυναικεία απασχόληση δεν έχει (όπως στο παρελθόν) ευκαιριακό χαρακτήρα (έως ότου δηλαδή οι γυναίκες αποκτήσουν οικογενειακές υποχρεώσεις), και αφετέρου, ακόμη και οι ώριμες γυναίκες εισέρχονται στην αγορά εργασίας και σε σημαντικό ποσοστό παραμένουν εκεί για μεγάλο διάστημα. Στο ζήτημα αυτό η Ελλάδα προσεγγίζει έκτοτε τάσεις που, όπως προαναφέρθηκε, είχαν ήδη αναπτυχθεί στις περισσότερες χώρες της κεντρικής και της βόρειας Ευρώπης. Τέλος, κατά την τελευταία δεκαετία παρατηρείται και στην Ελλάδα μεγάλη αύξηση των λεγόμενων ευέλικτων μορφών απασχόλησης, και ιδιαίτερα της μερικής και της εποχιακής απασχόλησης.

Οι σημαντικότερες μεταβολές στη σύνθεση του εργατικού δυναμικού της χώρας τα τελευταία χρόνια, εκτός βέβαια από τη γενικευμένη άνοδο του εκπαιδευτικού επιπέδου του πληθυσμού, σχετίζονται ακριβώς με τη μαζική είσοδο των γυναικών στην αγορά εργασίας. Η είσοδος αυτή, η οποία συνεχίζεται με γοργούς ρυθμούς, μπορεί να αποδοθεί στις αυξημένες καταναλωτικές ανάγκες των νοικοκυριών, στη συγκράτηση των μισθών και στην τάση εξισορρόπησης των ρόλων των δύο φύλων (ΕΠΑ, 2000). Αξίζει ωστόσο να σημειωθεί ότι παρά τη μαζική είσοδό τους στην αγορά εργασίας τα τελευταία χρόνια, οι θέσεις που καταλαμβάνουν οι γυναίκες είναι συνήθως χαμηλού κύρους και ευθύνης. Επίσης, ταυτόχρονα με την απασχόληση αυξάνει και η γυναικεία ανεργία. Το 1988 το ποσοστό των ανέργων γυναικών ανερχόταν σε 59,3% επί του συνολικού αριθμού ανέργων, ενώ το 2004 το ποσοστό αυτό ήταν 61,7%, εμφανίζοντας συνεχή αυξητική τάση στο ενδιάμεσο χρονικό διάστημα.

Η παρούσα μελέτη εξετάζει τις τάσεις της γυναικείας απασχόλησης και ανεργίας, όπως αυτές διαμορφώνονται τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα. Για το σκοπό αυτό επικεντρώνεται στη μελέτη του φαινομένου σε ένα τυπικό περιφερειακό νομό, όπως ο Νομός Μεσσηνίας, με παράδοση στον αγροτικό τομέα αλλά και στην ανάπτυξη μεταποιητικών επιχειρήσεων. Με αφορμή το παραπάνω παράδειγμα, η μελέτη στοχεύει στην ανάδειξη προβλημάτων σχετικών με την απασχόληση, τα οποία συνοδεύουν τις παραδοσιακές αγροτικές περιφέρειες στη χώρα μας.

2. Οι γενικότερες τάσεις της απασχόλησης και της ανεργίας σήμερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελλάδα

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει θέσει ως στόχο για τις χώρες-μέλη της την αύξηση του ποσοστού της γυναικείας απασχόλησης στο 60% κατά μέσο όρο για το 2010. Πρόκει-

ται για μια θέση, η οποία εξελίχθηκε και διαμορφώθηκε διαδοχικά κατά το διάστημα 1997-2000 μέσα από τρία στάδια: α) τη συμφωνία από τη Σύνοδο Κορυφής του Λουξεμβούργου (1997), η οποία συμπεριελάμβανε την ισότητα των ευκαιριών στην απασχόληση, όπως αυτή θα προσδιοριζόταν από κάθε χώρα-μέλος χωριστά, και οδήγησε στα Εθνικά Σχέδια Δράσης για την Απασχόληση, β) τη συμφωνία από τη Σύνοδο Κορυφής της Βιέννης (1998) με την οποία ασκείται παραίτηση στις χώρες-μέλη να αναλάβουν πρωτοβουλίες σε θέματα ισότητας των φύλων. Συγκεκριμένα, τα κράτη-μέλη καλούνται να ενσωματώσουν στα Εθνικά Σχέδια για την Απασχόληση δράσεις που αφορούν την καθιέρωση συγκριτικών προτύπων για την ισότητα (benchmarking), την εφαρμογή της δια βίου κατάρτισης και την παροχή κινήτρων στις μειονεκτούσες κοινωνικές ομάδες για την έναρξη επαγγελματικής δραστηριότητας και, γ) τη συμφωνία από τη Σύνοδο Κορυφής της Λισαβόνας (2000), η οποία θέτει ποσοτικούς στόχους σχετικά με την απασχόληση του πληθυσμού έως το 2010 (70% για τους άνδρες ηλικίας 15-64 ετών και 60% για τις γυναίκες). Σύμφωνα με αυτή τη συμφωνία, κάθε χώρα-μέλος είναι ελεύθερη να ιεραρχήσει τους στόχους και τα μέσα για την πραγματοποίηση του παραπάνω σκοπού. Είναι ελεύθερη δηλαδή να αποφασίσει εάν επιθυμεί να υιοθετήσει νέα μέτρα και πολιτικές απασχόλησης, μεταρρύθμιση της κοινωνικής πολιτικής, διαφορετικές πολιτικές για τη στήριξη της οικογένειας ή συνδυασμό των παραπάνω μέτρων (Thévenon, 2004, σ. 397). Στη Σύνοδο της Λισαβόνας ιδιαίτερη μνεία έγινε στην προώθηση της ισότητας ευκαιριών με έμφαση στην άμβλυνση του επαγγελματικού διαχωρισμού (occupational segregation) και στην εξισορρόπηση επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής, διαμέσου της ενίσχυσης των κοινωνικών μηχανισμών για τη φροντίδα των παιδιών.

Επιπρόσθετα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει απευθύνει συγκεκριμένες Οδηγίες προς τα κράτη-μέλη με σκοπό την προώθηση της ισότητας. Στο άρθρο 119 της Συνθήκης της Ρώμης (1957) για πρώτη φορά αναφέρθηκε ότι οι αμοιβές των γυναικών πρέπει να είναι ίσες με εκείνες των ανδρών για εργασία ίσης αξίας. Το άρθρο αυτό συμπληρώθηκε με τη Συνθήκη του Άμστερνταμ (1994), όπου νομιμοποιήθηκαν οι θετικές δράσεις υπέρ των γυναικών και απέκτησαν νομική βάση τα κοινοτικά προγράμματα δράσης για την καταπολέμηση των διακρίσεων με βάση το φύλο. Στη Συνθήκη του Άμστερνταμ για πρώτη φορά διατυπώθηκε σαφώς ότι η ισότητα των δύο φύλων εντάσσεται μέσα στην αποστολή της Κοινότητας (Στρατηγάκη, 2003). Σε γενικές γραμμές οι νομοθετικές πρωτοβουλίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε θέματα ισότητας των δυο φύλων θεωρούνται πρωτοποριακές και είναι συγκρίσιμες μόνο με το αντίστοιχο νομικό πλαίσιο των Σκανδιναβικών χωρών (Walby, 2003).

Με τη Συνθήκη του Άμστερνταμ η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εγκαινίασε μια νέα στρατηγική που αποβλέπει στην ενσωμάτωση της διάστασης της ισότητας ευκαιριών σε όλες τις κοινοτικές πολιτικές και δραστηριότητες. Η στρατηγική αυτή αποδίδεται με τον όρο *mainstreaming* και περιλαμβάνει τον εμπλουτισμό, τη βελτίωση και τη μετεξέλιξη των υπαρχουσών διαδικασιών προκειμένου να ενσωματώσουν το στοιχείο της

ισότητας ευκαιριών. Πρόκειται δηλαδή για προσέγγιση που απαιτεί τη συνδυασμένη χρήση πολιτικών, μεθόδων και τεχνικών προκειμένου να ενισχυθεί η συμμετοχή των γυναικών στο κοινωνικό γίγνεσθαι (Γιαννακούρου, 1999). Οι παλαιότερες πολιτικές, αποσκοπούσαν στην προσαρμογή των γυναικών στα πλαίσια του υπάρχουσας ανδροκρατούμενης αγοράς εργασίας. Αντίθετα, με τις στρατηγικές *mainstreaming* επιδιώκεται η ισότιμη συμμετοχή των γυναικών στη διαμόρφωση των όρων εργασίας.

Στα πλαίσια του συνδικαλιστικού κινήματος οι στρατηγικές *mainstreaming* μπορεί να περιλαμβάνουν τη σύσταση επιτροπών ισότητας, τον εμπλουτισμό των συλλογικών συμβάσεων με θέματα ισότητας και την ισότιμη συμμετοχή συνδικαλιστριών σε όργανα διαπραγματεύσεων. Η Συνομοσπονδία Συνδικάτων της Δανίας (LO) έχει αναλάβει πρωτοβουλία για τη μετατροπή του εργασιακού περιβάλλοντος σε χώρο «φιλικό προς την οικογένεια» (EIRO). Σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες οι στρατηγικές *mainstreaming* περιλαμβάνουν επίσης τη διεύρυνση της μερικής απασχόλησης για τη διευκόλυνση των εργαζομένων μητέρων, κάτι που ωστόσο που δεν έχει γίνει αποδεκτό από τη ΓΣΕΕ. Από την άλλη πλευρά, σε επίπεδο εργοδοτών οι στρατηγικές *mainstreaming* περιλαμβάνουν την παροχή ίσων ευκαιριών σε γυναίκες επιχειρηματίες, την ισότιμη αντιπροσώπευση των γυναικών στα επιμελητήρια και τους συνδέσμους εργοδοτών και την κατάρτιση του προσωπικού σε θέματα ισότητας.³

Παρά τις πρόσφατες ανοδικές τάσεις, η γυναικεία απασχόληση στην Ελλάδα εξακολουθεί να υπολείπεται σημαντικά τόσο της συμμετοχής των ανδρών, όσο και της αντίστοιχης γυναικείας συμμετοχής στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Από στοιχεία του ΠΑΕΠ (2002) προκύπτει ότι κατά τη δεκαετία 1992-2002 το ποσοστό συμμετοχής αυξήθηκε από 58,8% σε 64,5%. Το 1992 οι γυναίκες αποτελούσαν το 37% του εργατικού δυναμικού και το 34,8% του συνόλου των απασχολούμενων, ενώ το 2002 τα ποσοστά αυτά ήταν 40,4% και 38,1% αντίστοιχα. Στο ίδιο χρονικό διάστημα η συνολική απασχόληση αυξήθηκε κατά 282.487 άτομα (άνδρες: 50.103, γυναίκες: 232.385). Άλλη σημαντική μεταβολή αφορά την αύξηση του ποσοστού των μισθωτών από 52,7% σε 60,2% και την παράλληλη μείωση τόσο των αυτοαπασχολούμενων, όσο και των βοηθών στην οικογενειακή επιχείρηση. Το ποσοστό ανεργίας αυξήθηκε από 8,7% σε 9,6%. Η αύξηση αυτή προέρχεται κυρίως από την αύξηση του ποσοστού ανεργίας των γυναικών από 8% σε 14,6%. Αξιοσημείωτη είναι η στασιμότητα της μερικής απασχόλησης, η οποία κυμαίνεται στα επίπεδα του 8,2%, όταν στην Ευρώπη το ποσοστό αυτό έχει εμφανίσει σημαντική αύξηση.

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του Παρατηρητηρίου Απασχόλησης (ΠΑΕΠ, 2004), η απασχόληση ανά τομέα της οικονομίας σε σχέση με το φύλο έχει ως εξής: στον *Πρωτογενή* τομέα απασχολείται περίπου το 16,3% του εργατικού δυναμικού, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ανερχόταν σε 21,3% και το 1981 σε 40,6% (ΠΑΕΠ, 2004). Παρότι η απασχόληση στον πρωτογενή τομέα έχει μειωθεί σε μεγάλο βαθμό, το ποσοστό απασχόλησης στην Ελλάδα είναι πολύ υψηλότερο από το μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EE-15: 4%, EE-25: 5,3%). Στο σύνολο του γυναικείου εργατικού δυναμικού

το ποσοστό απασχόλησης ανέρχεται σε 14,8%, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ήταν 25,3% και το 1981 ήταν 41,6%. Ιδιαίτερα υψηλό εμφανίζεται το ποσοστό των γυναικών που απασχολούνται ως βοηθοί στην οικογενειακή εκμετάλλευση (6,4% του γυναικείου εργατικού δυναμικού έναντι 1,3% του ανδρικού).

Στον *Δευτερογενή τομέα* απασχολείται το 22,9% του εργατικού δυναμικού, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ανερχόταν σε 20,4% και το 1981 σε 29,3%. Παρόλο που η βιομηχανική δραστηριότητα έχει περιοριστεί σημαντικά (απασχολείται μόνο το 12,7% του εργατικού δυναμικού), η απασχόληση στον τομέα αυτό παραμένει σε υψηλά επίπεδα λόγω του κατασκευαστικού κλάδου που απασχολεί το 10,2% του εργατικού δυναμικού. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση το ποσοστό απασχόλησης στο δευτερογενή τομέα ανέρχεται σε 27,6% (EE-15) και σε 28,3% (EE-25). Στο σύνολο του γυναικείου εργατικού δυναμικού το ποσοστό απασχόλησης ανέρχεται σε 10,5%, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ήταν 14% και το 1981 ήταν 18,2%. Οι γυναίκες στρέφονται κυρίως στους χαμηλά αμειβόμενους κλάδους της κλωστοϋφαντουργίας και της βιομηχανίας τροφίμων.

Ο *Τριτογενής τομέας* συνιστά τον πολυπληθέστερο κλάδο της ελληνικής οικονομίας, με έμφαση στο εμπόριο, τον τουρισμό και τις δημόσιες υπηρεσίες. Απασχολεί το 61,2% του εργατικού δυναμικού, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ανερχόταν σε 57,7% και το 1981 σε 33%. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση το αντίστοιχο ποσοστό ανέρχεται σε 68,3% (EE-15) και σε 66,4% (EE-25). Στο σύνολο του γυναικείου εργατικού δυναμικού το ποσοστό απασχόλησης στις υπηρεσίες ανέρχεται σε 74,7%, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ήταν 59,7% και το 1981 ήταν 40%. Οι γυναίκες απασχολούνται κατά κύριο λόγο στην εκπαίδευση (11,7% του γυναικείου εργατικού δυναμικού έναντι 4,6% του ανδρικού), την υγεία και κοινωνική μέριμνα (8,7% του γυναικείου εργατικού δυναμικού έναντι 3% του ανδρικού) και στον τουρισμό (6,5% του γυναικείου εργατικού δυναμικού έναντι 5% του ανδρικού).

Εις ό,τι αφορά τη διασύνδεση του εκπαιδευτικού επιπέδου με την αγορά εργασίας, κατά το διάστημα 1992-2002 το ποσοστό των αποφοίτων ΑΕΙ ανήλθε από 11,9% σε 15,5%, των πτυχιούχων ανώτατης τεχνικής και επαγγελματικής εκπαίδευσης από 5,5% σε 11,8% και των αποφοίτων λυκείου από 23,8% σε 30,3%. Αντίστοιχα το ποσοστό των αποφοίτων Δημοτικού κατά το ίδιο διάστημα μειώθηκε από 42,6% σε 28,7% (ΠΑΕΠ, 2002). Ειδικότερα για τις γυναίκες και σε διάστημα μικρότερο της δεκαετίας (1993-2000) παρατηρούνται σημαντικές μεταβολές στο επίπεδο εκπαίδευσης και ιδιαίτερα, στις υψηλές εκπαιδευτικές βαθμίδες. Η μεγαλύτερη μεταβολή (κατά 304%) εμφανίζεται στην κατηγορία των γυναικών κατόχων μεταπτυχιακού διπλώματος, ενώ σημαντικά αυξάνεται και η κατηγορία των πτυχιούχων ανώτερης εκπαίδευσης (κατά 150%). Ακολουθούν οι πτυχιούχοι ανώτατης εκπαίδευσης (κατά 32%) και οι απόφοιτες Λυκείου (κατά 23%). Αντίθετα, μειώνεται η κατηγορία των οικονομικά ενεργών γυναικών που έχουν απολυτήριο Δημοτικού ή δεν έχουν πάει καθόλου σχολείο (κατά 18% και 24% αντίστοιχα). Ανάλογες είναι βέβαια και οι μεταβολές στα εκπαιδευτικά επίπεδα των αντρών (Κετσετζοπούλου, 2001, σ. 125-126).

Σημαντικό ενδιαφέρον παρουσιάζει η εξέταση της ανεργίας σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο. Φαίνεται ότι τα χαμηλότερα ποσοστά ανεργίας απαντώνται σε άτομα με χαμηλή μόρφωση (κάτω του Δημοτικού), στους κατόχους μεταπτυχιακών τίτλων, καθώς και σε όσους διέκοψαν τις σπουδές τους σε οποιοδήποτε επίπεδο.⁴ Από στοιχεία του ΠΑΕΠ (2004) προκύπτει ότι η ανεργία στους πτυχιούχους ανώτατης εκπαίδευσης προσεγγίζει το 6,8% (γυναίκες: 9,2%, άνδρες: 4,6%), ενώ τα αντίστοιχα ποσοστά το 1994 ήταν 5,5%, 7,6% και 4% (ΕΠΑ, 2000). Ο παραδοσιακός διαχωρισμός «ανδρικών» (πρακτικών) και «γυναικείων» (θεωρητικών) σχολών, με ανάλογη απορροφητικότητα από την αγορά εργασίας, ή η απόρριψη από γυναίκες πτυχιούχους εργασιών με πρόσθετες απαιτήσεις (υπερωρίες, ταξίδια κλπ.) είναι ενδεχομένως δύο υποθέσεις που θα μπορούσαν να ερμηνεύσουν την εν λόγω ανισότητα. Από όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες το 2004, το υψηλότερο ποσοστό ανεργίας (14,8%) απαντάται στους αποφοίτους Μέσης Εκπαίδευσης (γυναίκες: 20,2%, άνδρες: 7,8%).⁵ Σημαντική είναι η αύξηση της ανεργίας στην κατηγορία της ανώτερης τεχνικής εκπαίδευσης (από 10,9% το 1994 σε 13,7% το 2004). Στην κατηγορία αυτή τα ποσοστά ανέργων γυναικών και ανδρών κινούνται παράλληλα για το διάστημα 1994-2004 (γυναίκες: από 16,3 % σε 19,3%, άνδρες: από 6,6% σε 8,4%).

Η διαφορά στα ποσοστά ανεργίας των δύο φύλων είναι αισθητή σε όλες τις ηλικιακές ομάδες. Σύμφωνα με στοιχεία του ΠΑΕΠ (2004), τα χαμηλότερα ποσοστά ανεργίας εμφανίζονται στις μεγαλύτερες ηλικίες (άνω των 45), όπου η ανεργία των γυναικών ανέρχεται σε 9,4% και των ανδρών σε 5,5%. Μεγάλο χάσμα διαπιστώνεται επίσης στην παραγωγική ηλικία των 30-44 ετών. Στην κατηγορία αυτή η ανεργία αγγίζει κατά μέσο όρο το 10,1% με τις άνεργες γυναίκες να αποτελούν το 16,1% και τους άνδρες το 5,4%. Αισθητά υψηλότερη εμφανίζεται η ανεργία των νέων.⁶ Είναι γνωστό ότι η ανεργία πλήττει κυρίως τις νεότερες ηλικίες και ότι συνεχίζει να ισχύει η «θεωρία της ουράς», κατά την οποία οι νέοι χρειάζονται αρκετό χρόνο μέχρι την επαγγελματική τους αποκατάσταση. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το φαινόμενο της σχετικά χαμηλής ανεργίας στις μεγαλύτερες ηλικίες, προϋδεάζει για μια «κλειστή» αγορά εργασίας, όπου η ηλικιακή προτεραιότητα (seniority) δύσκολα μπορεί να υπερκερασθεί από τις όποιες δεξιότητες ή το μορφωτικό επίπεδο των νεωτέρων.⁷

Σήμερα, ενόψει του δημόσιου διαλόγου για την Παιδεία, πολλοί υποστηρίζουν ότι η ανεργία των νέων πτυχιούχων οφείλεται μεταξύ άλλων και στη «μαζική παραγωγή» πτυχίων που παρατηρείται έπειτα από τη δημιουργία ποικίλων νέων σχολών και τμημάτων που δεν έχουν ζήτηση στην αγορά εργασίας, σε συνδυασμό με την κατακόρυφη αύξηση του αριθμού των εισακτέων μετά το 1996. Το ζήτημα της ποιότητας της εκπαιδευτικής διαδικασίας και της έλλειψης επαφής μεταξύ εκπαίδευσης και εργασίας δεν θα μας απασχολήσει περισσότερο στα πλαίσια αυτού του άρθρου. Αρκεί να σημειώσουμε ότι παλαιότερα το πτυχίο αποτελούσε το κατ' εξοχήν εφόδιο με το οποίο οι νέοι μπορούσαν να ελπίζουν σε επαγγελματική αποκατάσταση και κοινωνική ανέλιξη. Σήμερα με τον πληθωρισμό πτυχίων και την ένταση του ανταγωνισμού για την κατά-

κτηση μιας επιθυμητής θέσης εργασίας έχει χαθεί σε μεγάλο βαθμό η ανταλλακτική τους αξία. Σε πρόσφατη δημοσκόπηση της ICAP (Καθημερινή, 28.5.1956) οι μισοί περίπου απόφοιτοι ανώτατης εκπαίδευσης απάντησαν ότι αυτή δεν συμβάλει ιδιαίτερα στην επαγγελματική τους αποκατάσταση.

Φαίνεται ότι η κατάκτηση της αγοράς εργασίας, η οποία επιβεβαιώθηκε και σε παλαιότερη έρευνα του ΕΠΑ (Ιωακείμογλου κ.α., 1998), έχει διαχρονική ισχύ. Στο ανώτερο τμήμα (ή στον πυρήνα του εργατικού δυναμικού) συμμετέχουν άνδρες ηλικίας 30-64 ετών ανεξαρτήτως εκπαιδευτικού επιπέδου, που η εργασιακή τους σχέση προσδιορίζεται από σαφές θεσμικό πλαίσιο, καθώς και γυναίκες άνω των 30 ετών πτυχιούχοι ανώτατης εκπαίδευσης. Κατά συνέπεια, η συμμετοχή των ανδρών διασφαλίζεται μέσω του φύλου, ενώ για τις γυναίκες απαιτείται υψηλό ακαδημαϊκό επίπεδο. Στο κατώτερο τμήμα της αγοράς εργασίας βρίσκονται γυναίκες και νέοι (σήμερα και μετανάστες) των οποίων η εργασία στηρίζεται σε σχέση ορισμένου χρόνου, το θεσμικό πλαίσιο είναι στην ουσία ανύπαρκτο, ενώ οι μισθοί κυμαίνονται κάτω από το μέσο όρο αντιβαίνοντας τις δεσμεύσεις που προβλέπονται από τις συλλογικές συμβάσεις εργασίας.

Η αγορά εργασίας στην Ελλάδα δεν φαίνεται να ακολουθεί το κλασικό μοντέλο προσφοράς και ζήτησης (Χλέτσος, 1998), ενώ οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας δεν συνοδεύονται από αύξηση των θέσεων εργασίας (jobless growth) (Μουζέλης, 2006). Η ανεύρεση εργασίας παραδοσιακά ήταν αντικείμενο «πελατειακών σχέσεων» και τα όποια τυπικά προσόντα συχνά είχαν μικρότερη σημασία από τις γνωριμίες και το κοινωνικό περιβάλλον της οικογένειας.⁸ Η αντιμετώπιση της ανεργίας από το κράτος συχνά έχει πυροσβεστικό χαρακτήρα και εμφανίζεται υπό τη μορφή κοινωνικής παροχής, όπως π.χ. στην περίπτωση της πρόωρης συνταξιοδότησης των ανέργων στην περιοχή της Νάουσας. Αντίθετα, παραμένουν ζητούμενα τα όσα αναφέρονται σχετικά με τους στόχους του Εθνικού Προγράμματος Μεταρρυθμίσεων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση 2005-2008 (ΥΠΟ, 2005), όπως η επένδυση στο ανθρώπινο κεφάλαιο, η έρευνα και η καινοτομία, η επανίδρυση της δημόσιας διοίκησης και η περιφερειακή ανάπτυξη.

Οι ιδιομορφίες της ελληνικής αγοράς εργασίας αποτυπώνονται μέσα από σειρά στρεβλώσεων (Patiniotis & Stavroulakis, 1997). Αυτές είναι: α) η *ετεροαπασχόληση*, αφού συχνά οι απόφοιτοι απασχολούνται σε εντελώς διαφορετικό αντικείμενο από εκείνο των σπουδών τους, φαινόμενο που αποδίδεται τόσο στον πληθωρισμό ειδικοτήτων που δεν ζητούνται από την αγορά εργασίας, όσο και στην αγωνία των νέων να καταλάβουν επειγόντως μία θέση εργασίας,⁹ β) η *αδιαστρωμάτωση απασχόληση*, το γεγονός δηλαδή ότι απασχολούνται στο ίδιο αντικείμενο ακριβώς άτομα που σπούδασαν μεν στο ίδιο γνωστικό πεδίο, προέρχονται όμως από διαφορετικά εκπαιδευτικά επίπεδα, με αποτέλεσμα να επικρατεί ασάφεια όσον αφορά τα επαγγελματικά δικαιώματα κάθε εκπαιδευτικού επιπέδου,¹⁰ γ) η *πολυαπασχόληση*, ένα φαινόμενο που πρώτος ο Τσουκαλάς (1986) χαρακτήρισε ως «πολυσθένεια», με την έννοια ότι ένα άτομο απασχολείται σε δύο ή περισσότερα επαγγέλματα, τα οποία συχνά δεν έχουν συνάφεια με-

ταξύ τους. Με αυτά τα δεδομένα, η επαγγελματική ταυτότητα των Ελλήνων εργαζομένων είναι ενδεχομένως ασθενέστερη από την αντίστοιχη των συναδέλφων τους των βιομηχανικά ανεπτυγμένων χωρών της Δυτικής Ευρώπης (Patiniotis & Spiliopoulou, 2000).

3. Απασχόληση και ανεργία στο Νομό Μεσσηνίας

Μια σειρά μελετών (Κέντρο Μελετών Οικονομικής Πολιτικής Παντείου Πανεπιστημίου 1992, Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Μεσσηνίας 1997, ΤΕΙ Καλαμάτας - Τμήμα Τοπικής Αυτοδιοίκησης 1999, ΤΕΙ Καλαμάτας - Γραφείο Διασύνδεσης 2001, Π.Α.Ε.Π. 2005), οι οποίες διενεργήθηκαν κατά την τελευταία δεκαπενταετία και αναφέρονται στις δυνατότητες απασχόλησης σε σχέση με την οικονομική ανάπτυξη του νομού Μεσσηνίας, αναδεικνύουν τη συνάρτηση ποικίλων παραγόντων που σχετίζονται με το πρόβλημα της ανεργίας στην περιοχή. Από τις μελέτες αυτές προκύπτει ότι η τοπική οικονομία στην ευρύτερη περιοχή του νομού Μεσσηνίας χαρακτηρίζεται από την εγκατάσταση μονοπρόσωπων επιχειρήσεων οικογενειακού κυρίως χαρακτήρα με αντικείμενο στην πλειοψηφία τους, δραστηριότητες του τριτογενή τομέα της οικονομίας. Οι επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα διατηρήθηκαν σε ακμή μέχρι το τέλος της δεκαετίας του '70. Έκτοτε, παρότι ο χαρακτήρας τους εξακολουθεί να είναι μονοπρόσωπος, εντάσσονται στην πλειοψηφία τους στον τομέα των υπηρεσιών.

Μια δεύτερη βασική διαπίστωση είναι ότι σημαντικό στοιχείο στις δυνατότητες προσφοράς εργασίας στο νομό απετέλεσαν οι μεταβολές της οικονομικής ανάπτυξης της περιοχής. Ο νομός Μεσσηνίας εμφανίζεται αρχικά ως η κατ' εξοχήν περιοχή, όπου αναπτύσσεται ο πρωτογενής τομέας της οικονομίας, ενώ ο δευτερογενής και ο τριτογενής τομέας συμπληρώνουν την απασχόληση και συνεπώς την οικονομική της ανάπτυξη. Αντικειμενικοί παράγοντες, όπως η είσοδος της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση και η συνακόλουθη μεταβολή της παραγωγής των οικονομικών μονάδων του πρωτογενούς τομέα, συνετέλεσαν στη μεταβολή της ταυτότητας της οικονομικής ανάπτυξης της περιοχής. Οι αντικειμενικοί παράγοντες συνδυάστηκαν σε μεγάλο βαθμό με τις υποκειμενικές επιλογές των παραγωγικών μονάδων του νομού Μεσσηνίας. Η οικογενειακή μορφή των επιχειρήσεων μετά την μεταβολή του τομέα παραγωγής εξαιτίας των προαναφερομένων αντικειμενικών παραγόντων, είτε μεταβάλλει μορφή και προσαρμόζεται στις νέες συνθήκες παραγωγής, είτε παύει να λειτουργεί.

Η μεταβολή των τομέων της οικονομίας και η ανάδειξη μονάδων, κυρίως, του τριτογενούς τομέα της οικονομίας, είχε ως αποτέλεσμα οι οικονομικές μονάδες να αδυνατούν να απορροφήσουν την υφιστάμενη προσφορά επαγγελματιών, δεδομένου ότι μετεβλήθησαν οι ανάγκες και η ζήτηση, πλέον, στράφηκε σε εξειδικευμένες ειδικότητες και σε επαγγέλματα, τα οποία προσιδιάζαν στις νέες συνθήκες παραγωγής, οι οποίες

διαμορφώθηκαν εξαιτίας των ανωτέρω μεταβολών. Οι τάσεις αυτές κατέστησαν αναγκαία την παροχή προτεραιότητας στην επαγγελματική κατάρτιση και εκπαίδευση του εργατικού δυναμικού, ώστε να είναι σε θέση να καλύψει κενές θέσεις εργασίας αλλά και θέσεις οι οποίες απαιτούσαν αυξημένα τυπικά προσόντα. Όμως, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα των ερευνών που προαναφέρθηκαν, η ανταπόκριση του εργατικού δυναμικού, αλλά και των επιχειρήσεων στην επαγγελματική κατάρτιση και την εκπαίδευση δεν ήταν ενθαρρυντική. Η εκφρασμένη βούληση του εργατικού δυναμικού να παραμείνει στα παραδοσιακά επαγγέλματα, απετέλεσε ανασταλτικό παράγοντα στην προσαρμογή στις νέες συνθήκες της οικονομίας της περιοχής του νομού Μεσσηνίας σε αντίθεση με άλλες περιοχές της επικρατείας, όπου το εργατικό δυναμικό δε δίστασε να αποκτήσει νέα εξειδίκευση, ώστε να καταλάβει κενές θέσεις εργασίας.

Ποιες είναι όμως οι εξελίξεις και οι τάσεις που χαρακτηρίζουν τον οικονομικά ενεργό πληθυσμό, καθώς και τη δομή της απασχόλησης και της ανεργίας του Ν. Μεσσηνίας; Σύμφωνα με την απογραφή της ΕΣΥΕ (2001), ο πληθυσμός του Νομού Μεσσηνίας ανέρχεται σε 166.566 κατοίκους (Πίνακας 1). Από πλευράς πληθυσμιακού δυναμικού, κατατάσσεται στην πρώτη θέση μεταξύ των Νομών της διοικητικής Περιφέρειας Πελοποννήσου, αποτελώντας το 27,87% του συνολικού της πληθυσμού. Η πληθυσμιακή εξέλιξη του Νομού σε όλη σχεδόν τη μεταπολεμική περίοδο υπήρξε εξαιρετικά δυσμενής. Στις δεκαετίες του '50, του '60 και του '70 η Μεσσηνία χάνει πληθυσμό με σταθερούς ρυθμούς, με δυσμενέστερη τη δεκαετία του '60, κατά τη διάρκεια της οποίας η μείωση έφθασε στα επίπεδα του 18,3%. Συνολικά, από 227.871 κατοίκους το 1951 ο πληθυσμός του Νομού έφθασε, το 1981, στους 159.818, μειώθηκε δηλαδή σε μια τριακονταετία κατά 32%. Η απογραφή πληθυσμού του 1991 κατέγραψε για πρώτη φορά,¹¹ μετά από τρεις δεκαετίες, αύξηση του πληθυσμού του Νομού της τάξης του 4,5%. Η αύξηση αυτή είναι βέβαια σαφώς χαμηλότερη τόσο από το σύνολο της Περιφέρειας (5,3%) όσο και από το σύνολο της χώρας (5,5%), η οποία εμφανίζει σημαντική κάμψη του ρυθμού πληθυσμιακής αύξησης σε σχέση με τη δεκαετία του '70. Για τη Μεσσηνία πάντως, η αντιστροφή της δυναμικής της πληθυσμιακής συρρίκνωσης αποτελεί μια πρώτη ενθαρρυντική ένδειξη επανάκαμψης του Νομού σε τροχιά ανάπτυξης. Ο πληθυσμός, σύμφωνα με την απογραφή του 2001, παρέμεινε στα επίπεδα της απογραφής του 1991 (μικρή μείωση -0,24%). Η ένδειξη αυτή πρέπει βέβαια να αξιολογηθεί μέσα στο γενικότερο πλαίσιο τόσο των μέχρι σήμερα δημογραφικών, οικονομικών και χωροταξικών εξελίξεων όσο και των σημερινών αλλά και μελλοντικών δυνατοτήτων οικονομικής ανάπτυξης.

Πίνακας 1: Εξέλιξη πληθυσμού 1961-2001

	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ					ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ			
	1961	1971	1981	1991	2001	61-71	71-81	81-91	91-2001
Ν. Μεσσηνίας	211.970	173.077	159.818	166.964	166.566	-18,35%	-7,66%	4,47%	-0,24%
Ν. Αργολίδος	90.145	88.698	93.020	97.636	102.392	-1,61%	4,87%	4,96%	4,87%
Ν. Αρκαδίας	135.042	111.263	107.932	105.309	91.326	-17,61%	-2,99%	-2,43%	-13,28%
Ν. Κορινθίας	112.505	113.115	123.042	141.823	144.527	0,54%	8,78%	15,26%	1,91%
Ν. Λακωνίας	118.661	96.844	93.218	95.696	92.811	-18,39%	-3,74%	2,66%	-3,01%
Περ. Πελοποννήσου	688.323	582.997	577.030	607.428	597.622	-15,30%	-1,02%	5,27%	-1,61%
Σύνολο Χώρας	8.338.553	8.768.641	9.740.417	10.259.900	10.934.097	5,16%	11,08%	5,33%	6,57%

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001)

Η αστικοποίηση του πληθυσμού του Νομού βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα σε σύγκριση με το σύνολο της χώρας και εξελίχθηκε με βραδείς ρυθμούς τις τελευταίες δεκαετίες. Το 1961 το ποσοστό του αστικού πληθυσμού ήταν 19%, του ημιαστικού 16,1% και του αγροτικού 64,9%. Στο διάστημα των επόμενων σαράντα χρόνων (έως το 2001) ο αστικός πληθυσμός αυξήθηκε στα επίπεδα του 28,5% εις βάρος του αγροτικού πληθυσμού, ο οποίος μειώθηκε στα επίπεδα του 55,5%. Ο ημιαστικός πληθυσμός παρέμεινε ουσιαστικά στάσιμος. Η εξέλιξη της αστικοποίησης δεν παρακολούθησε την αντίστοιχη εξέλιξη σε εθνικό επίπεδο (όπου από το 1971 ο αστικός πληθυσμός ξεπέρασε το 50%), λόγω του αγροτικού (έως και σήμερα) χαρακτήρα του Νομού και της διάθρωσης του οικιστικού του δικτύου, το οποίο χαρακτηρίζεται από μεγάλο αριθμό μικρών αγροτικών οικισμών και ένα μόνο αστικό κέντρο άνω των 10.000 κατοίκων.

Η δομή του πληθυσμού ως προς το φύλο και την ηλικία αποτελεί σημαντικό παράγοντα της εξέλιξης του εργατικού δυναμικού. Η Μεσσηνία εμφανίζει σαφή εικόνα «γηρασμένου» πληθυσμού, με δυσμενές ηλικιακό ισοζύγιο σε βάρος των νεαρών και μεσαίων ηλικιών (Πίνακας 2). Το έλλειμμα των νεαρών ηλικιών, δεδομένου ότι αυτές αποτελούν κατά κανόνα τις ηλικίες σχηματισμού νέων νοικοκυριών και τεκνοποίησης, δε δημιουργεί προϋποθέσεις αύξησης των γεννήσεων στο άμεσο ή μεσοπρόθεσμο μέλλον.

Ως προς την δομή κατά φύλο, παρατηρείται μία ελαφρά υπεροχή των ανδρών έναντι των γυναικών κατά μία περίπου ποσοστιαία μονάδα, αντίθετα προς ό,τι συμβαίνει στο σύνολο της χώρας (υπεροχή γυναικών). Η υπεροχή των ανδρών παρατηρείται σε όλες τις ηλικίες έως τα 54 χρόνια, ενώ αντίθετα στις ηλικίες από 55 ετών και άνω οι γυναίκες υπερτερούν των ανδρών (Πίνακας 2).

Πίνακας 2: Κατανομή του πληθυσμού κατά φύλο και ηλικία 2001

	ΣΥΝΟΛΟ		ΑΝΔΡΕΣ		ΓΥΝΑΙΚΕΣ	
N. ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ						
ΣΥΝΟΛΟ	166.566	100,00%	84.010	100,00%	82.566	100,00%
0-14	24.564	14,75%	12.583	14,98%	11.981	14,51%
15-24	21.344	12,81%	11.153	13,28%	10.191	12,34%
25-39	34.123	20,49%	17.712	21,08%	16.411	19,88%
40-54	31.102	18,67%	16.291	19,39%	14.811	17,94%
55-64	18.306	10,99%	9.121	10,86%	9.185	11,12%
65-79	29.342	17,62%	13.741	16,36%	15.601	18,90%
80+	7.785	4,67%	3.409	4,06%	4.376	5,30%

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001)

Η προσφορά εργασίας εκφράζεται μέσα από τη συμμετοχή του πληθυσμού στο εργατικό δυναμικό. Το 2001 οι οικονομικά ενεργοί¹² (απασχολούμενοι και άνεργοι) στη Μεσσηνία ήταν 66.743 άτομα (39,91% του συνολικού πληθυσμού), εκ των οποίων 42.886 άνδρες και 23.857 γυναίκες (Πίνακας 3). Το ποσοστό αυτό είναι μικρότερο τόσο σε σχέση με την Περιφέρεια Πελοποννήσου (41,27%) όσο και σε σχέση με το σύνολο της χώρας (42,21%). Σε σύγκριση με τους υπόλοιπους Νομούς της περιφέρειας, το ποσοστό των οικονομικά ενεργών είναι υψηλότερο μόνο από αυτό του Νομού Αρκαδίας. Το ποσοστό των οικονομικά ενεργών μειώνεται συνεχώς από το 1961 (42,7%) μέχρι και το 1991, παρά τη μικρή πληθυσμιακή αύξηση που καταγράφηκε την δεκαετία του '80, αλλά παρουσιάζει αυξητική τάση κατά την δεκαετία 1991-2001.

Πίνακας 3: Εξέλιξη του οικονομικά ενεργού πληθυσμού την περίοδο 1961-2001

	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ				
	1961	1971	1981	1991	2001
N. ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	211.970	173.080	159.818	166.694	166.566
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	42,70%	41,90%	40,70%	38,20%	39,91%
N. ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	90.145	88.698	93.020	97.636	102.392
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	47,20%	42,20%	40%	40,90%	44%
N. ΑΡΚΑΔΙΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	135.042	111.263	107.932	105.309	91.326
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	47,60%	41,20%	41,90%	37,80%	36,14%
N. ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	112.505	113.115	123.042	141.823	144.527

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	44,90%	38,80%	38,70%	38,10%	43,56%
Ν. ΛΑΚΩΝΙΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	118.661	96.844	93.218	95.696	92.811
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	47,40%	43,80%	39,20%	39,40%	41,91%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	688.323	582.997	577.030	607.428	597.622
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	44,20%	41,50%	40,10%	38,70%	41,27%
ΣΥΝΟΛΟ ΧΩΡΑΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ	8.388.553	8.768.641	9.740.417	10.259.900	10.934.097
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΙ	42,40%	37,00%	36,40%	37,90%	42,21%

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001)

Αξίζει να επισημανθεί ότι η συμμετοχή των ανδρών στον οικονομικά ενεργό πληθυσμό του Νομού είναι σχεδόν διπλάσια της αντίστοιχης συμμετοχής των γυναικών (Πίνακας 4). Πιο συγκεκριμένα, στο σύνολο των οικονομικά ενεργών, οι γυναίκες αποτελούσαν το 2001 το 35,89%, ποσοστό ελαφρώς χαμηλότερο από το αντίστοιχο για το σύνολο της χώρας (37,66%).

Πίνακας 4: Οικονομικώς ενεργός πληθυσμός κατά φύλο και ομάδες ηλικιών στο Ν. Μεσσηνίας (2001)

Ηλικία	Σύνολο	Άνδρες	Γυναίκες
10-14	107	77	30
15-19	1870	1278	602
20-24	6756	4268	2488
25-29	8343	5164	3179
30-34	9378	5827	3551
35-39	8843	5597	3246
40-44	8679	5496	3183
45-49	7220	4720	2500
50-54	6207	4126	2081
55-59	3972	2669	1303
60-64	3235	2180	1055
65-69	1318	922	396
70-74	669	466	203
75+	146	106	40
Σύνολο	66743	42886	23857

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001)

Αν εξετάσουμε την κατανομή του γυναικείου οικονομικά ενεργού πληθυσμού κατά ομάδες οικονομικής δραστηριότητας και θέση στο επάγγελμα, διαπιστώνουμε ότι στην πλειοψηφία του καταλαμβάνει θέσεις μισθωτών στον τριτογενή τομέα και ιδιαίτερα στο εμπόριο, τη δημόσια διοίκηση, την κοινωνική προστασία και την εκπαίδευση (Πίνακας 5).

Πίνακας 5: ΚΓυναικείος οικονομικός ενεργός πληθυσμός κατά ομάδες οικονομικής δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ – 91) και θέση στο επάγγελμα

ΣΤΑΚΟΔ-91	Σύνολο	Θέση στο επάγγελμα				
		Εργο- δότες	Εργαζόμενοι για δικό τους λογαριασμό	Μισθωτοί	Συμβοηθούντα, μη αμειβόμενα μέλη	Δε δήλωσαν
Σύνολο	23857	1826	4469	11781	4151	1630
Γεωργία, κτηνοτροφία, θήρα, δασοκομία	8180	146	3323	1065	3646	0
Αλιεία	75	1	6	3	65	0
Ορυχεία, λατομεία	5	1	0	4	0	0
Μεταποιητικές βιομηχανίες	1009	92	86	762	69	0
Παροχή ηλεκ. ρεύματος, φυσ. αερίου, νερού	69	0	0	67	2	0
Εμπόριο, επισκευές	2670	829	175	1507	159	0
Ξενοδοχεία, εστιατόρια	1289	305	56	825	103	0
Μεταφορές, αποθήκευση, επικοινωνίες	256	26	13	215	2	0
Ενδιάμεσοι χρηματο- πιστωτικοί οργανισμοί	538	8	27	500	3	0
Διαχείριση ακίνητης περιουσίας, εκμισθώσεις	1192	109	260	793	30	0
Δημ. διοίκηση και άμυνα, υποχρεωτ. κοινων. ασφάλιση	1287	8	23	1248	8	0
Εκπαίδευση	2029	108	114	1803	4	0
Υγεία, κοινωνική μέριμνα	1385	38	100	1243	4	0
Δραστηρ. παροχής υπηρεσιών	623	88	146	373	16	0
Οικιακό προσωπικό	723	4	33	684	2	0
Ετεροόδιοι οργανισμοί και όργανα	2	0	0	2	0	0
Κατασκευές	103	9	9	79	6	0
Νέοι άνεργοι	1630	0	0	0	0	1630
Δε δήλωσαν	792	54	98	608	32	0

Η αποτύπωση του ποσοστού ανεργίας στο Ν. Μεσσηνίας δείχνει μια τάση επιδεινώσεως, ιδιαίτερα μετά το 1991, ακολουθώντας τις γενικότερες εξελίξεις που σημειώθηκαν στο σύνολο της χώρας. Έτσι, με βάση τα δεδομένα της απογραφής του 2001, η ανεργία στο Νομό ανέρχεται σε 10,6% (Πίνακας 6), ποσοστό που πλησιάζει, αλλά παραμένει μικρότερο σε σχέση με το αντίστοιχο του συνόλου της χώρας.

Πίνακας 6: Η εξέλιξη της ανεργίας στην Ελλάδα και το Ν. Μεσσηνίας

	Οικονομικός ενεργός πληθυσμός		Απασχολούμενοι		Άνεργοι		% Ανεργίας	
	Ελλάδα	Μεσσηνία	Ελλάδα	Μεσσηνία	Ελλάδα	Μεσσηνία	Ελλάδα	Μεσσηνία
1971	3243394	72464	3141684	71188	101372	1276	3,1	1,8
1981	3543269	65001	3387990	63108	155274	1893	4,4	2,9
1991	3885623	63817	3571426	59072	314197	4745	8,1	7,4
2001	4615470	66743	4102091	59663	513379	7080	11,1	10,6

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001)

Ιδιαίτερη σημασία όμως έχει η δομή της ανεργίας κατά φύλο και ηλικία. Από την ανάγνωση του Πίνακα 7 προκύπτουν δύο βασικά συμπεράσματα. Πρώτον, η ανεργία φαίνεται να πλήττει περισσότερο τα νεαρά άτομα και κυρίως τις ηλικίες 15-29 ετών. Δεύτερον, οι γυναίκες εμφανίζουν σε όλες τις ηλικιακές ομάδες υψηλότερα ποσοστά ανεργίας σε σύγκριση με τους άνδρες.

Πίνακας 7: Οικονομικός ενεργός πληθυσμός, απασχολούμενοι και ποσοστό ανεργίας κατά φύλο και ομάδες ηλικιών στο Ν. Μεσσηνίας (2001)

Ηλικία	Οικονομικός ενεργός πληθυσμός			Απασχολούμενοι			% Ανεργίας		
	Σύνολο	Άνδρες	Γυναίκες	Σύνολο	Άνδρες	Γυναίκες	Σύνολο	Άνδρες	Γυναίκες
10-14	107	77	30	1	1	0	99,0	99,0	100,0
15-19	1870	1278	602	1026	742	284	45,1	41,9	52,8
20-24	6756	4268	2488	4830	3105	1725	28,5	27,2	30,7
25-29	8343	5164	3179	7001	4372	2629	16,1	15,3	17,3
30-34	9378	5827	3551	8557	5347	3210	8,8	8,2	9,6
35-39	8843	5597	3246	8262	5240	3022	6,6	6,4	6,9
40-44	8679	5496	3183	8207	5233	2974	5,4	4,8	6,6
45-49	7220	4720	2500	6867	4519	2348	4,9	4,3	6,1
50-54	6207	4126	2081	5889	3933	1956	5,1	4,7	6,0
55-59	3972	2669	1303	3738	2515	1223	5,9	5,8	6,1
60-64	3235	2180	1055	3152	2180	972	2,6	0,0	7,9
Σύνολο	66743	42886	23857	59663	38681	20982	10,6	9,8	12,0

Πηγή: ΕΣΥΕ (2001), ίδιοι υπολογισμοί

4. Η ανάπτυξη του Νομού Μεσσηνίας και οι υποδομές του για την απασχόληση

Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι η Μεσσηνία υστερεί μεταπολεμικά σε ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης σε σχέση με άλλους νομούς της χώρας. Παρά τα αναπτυξιακά μέτρα που κατά καιρούς εφαρμόστηκαν, ο νομός εξακολουθεί να παρουσιάζει προβληματικό χαρακτήρα, γεγονός που αποδίδεται στην έλλειψη ολοκληρωμένου σχεδιασμού και στρατηγικών παρεμβάσεων στην τοπική αναπτυξιακή διαδικασία.

Η ανάπτυξη του νομού Μεσσηνίας βασίστηκε στην εκμετάλλευση των φυσικών πόρων, ιδίως του εύφορου εδάφους, του ήπιου κλίματος και της σχετικά καλής υδροφορίας. Ακόμη και σήμερα, ο νομός παρουσιάζει σαφή αγροτικό προσανατολισμό, δεδομένου ότι η αναλογία απασχολούμενων στον πρωτογενή τομέα είναι διπλάσια από την αντίστοιχη της χώρας. Σταδιακά, εκτός από τον αγροτικό τομέα, αναπτύχθηκε μια σειρά βιοτεχνικών ή βιομηχανικών μονάδων τυποποίησης των βασικών αγροτικών προϊόντων, δηλαδή της σταφίδας, του ελαιόλαδου, των σύκων κ.ά. Με την εξαίρεση μερικών μικρών μεταποιητικών μονάδων που δραστηριοποιούνταν σε άλλους κλάδους και κάλυπταν κυρίως τοπικές και περιφερειακές ανάγκες, η τοπική βιομηχανική παραγωγή στηρίχθηκε κατά κύριο λόγο στην αξιοποίηση της αγροτικής παραγωγής. Έτσι, δημιουργήθηκαν μερικές αξιόλογες βιομηχανικές μονάδες με εξαγωγική δραστηριότητα. Παράλληλα, εγκαταστάθηκαν στη Μεσσηνία και κάποιες μεγάλες κατά βάση παραδοσιακές βιομηχανικές μονάδες που δεν συνδέονταν με τον αγροτικό τομέα, αλλά με την καπνοβιομηχανία και την ένδυση. Ωστόσο, η εμφάνιση των βιομηχανιών αυτών στην περιοχή δεν εντάχθηκε σε κάποιο οργανωμένο σχέδιο προσέλκυσης επενδυτικών σχεδίων, αλλά οφείλεται στην εξέλιξη των παραγωγικών δομών και σχέσεων στα πλαίσια της αγοράς.

Συνολικά, το μοντέλο ανάπτυξης της περιοχής δεν άφησε περιθώρια αντίδρασης και ευελιξίας της οικονομίας της περιοχής σε περίπτωση κρίσης. Ακόμη περισσότερο, δεν ήταν σε θέση να στηρίξει μια αυτοτροφοδοτούμενη διαδικασία ανάπτυξης, αλλά αντίθετα ενέκλειε μέσα του τον οικονομικό μαρασμό. Καταρχήν, ο αγροτικός τομέας, ο οποίος αποτελούσε το υπόβαθρο της αναπτυξιακής διαδικασίας, χαρακτηριζόταν από τα γνωστά διαρθρωτικά προβλήματα του μικρού γεωργικού κλήρου, του κατακερματισμού των αγροτικών εκμεταλλεύσεων και της ανεπαρκούς υποδομής διακίνησης, αγορών, έρευνας, εκπαίδευσης και εφαρμογής. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τις επικρατούσες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες, περιορίσε σημαντικά τις δυνατότητες οργάνωσής του με βάση σύγχρονες επιχειρηματικές αρχές και αναδιάρθρωσής του. Αλλά και η μεταποίηση εμφάνιζε σημαντικά διαρθρωτικά προβλήματα, το κυριότερο από τα οποία ήταν η κυριαρχία παραδοσιακών κλάδων. Οι κλάδοι αυτοί, όταν κάποια στιγμή αναγκάστηκαν να λειτουργήσουν υπό συνθήκες έντονου ανταγωνισμού, αντιμετώπισαν προβλήματα επιβίωσης. Ο προστατευτισμός που απολάμβανε η ελληνική

βιομηχανία δεν είχε αφήσει πολλά περιθώρια για εκσυγχρονισμό και αναδιάρθρωση. Η παραγωγή των μεταποιητικών κλάδων, προκειμένου να διατηρήσει τη θέση της στην εγχώρια αγορά ανταγωνιζόμενη τις εισαγωγές, προσπάθησε να προσαρμοστεί στις νέες καταναλωτικές απαιτήσεις με την προσφυγή σε άμεση εισαγωγή και χρησιμοποίηση τεχνολογίας, χωρίς όμως την ουσιαστική αφομοίωσή της. Η εισαγόμενη αυτή τεχνολογία ήταν, σε μεγάλο βαθμό, ενσωματωμένη σε ενδιάμεσα προϊόντα ή κεφαλαιουχικά αγαθά. Έτσι, η μεταποιητική δραστηριότητα οδηγήθηκε σε μια οριζόντια μεγέθυνση χωρίς σταθερό υπόβαθρο και δίχως κάποια κάθετη δικτύωση. Σαν αποτέλεσμα, μετά την ένταξη της χώρας στην ΕΟΚ (1981) και τη λειτουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς (1992), οι τοπικές βιομηχανίες έμειναν έκθετες στο διεθνή ανταγωνισμό και τα μερίδιά τους στη διεθνή και εσωτερική αγορά άρχισαν να συρρικνώνονται.

Κατά τη διάρκεια της κρίσης έκλεισαν οι περισσότερες μεγάλες επιχειρήσεις του νομού, συμπαράσφοντας μια σειρά μικρότερων επιχειρήσεων που βρισκόνταν σε άμεση εξάρτηση από αυτές. Οι απώλειες σε παραγωγικές θέσεις εργασίας ξεπέρασαν τις 2.000. Η αδυναμία αποδέσμευσης της αναπτυξιακής διαδικασίας από τον αγροτικό τομέα και τις παραδοσιακές μεταποιητικές δραστηριότητες ήταν ο βασικός παράγοντας που συμπαρέσυρε όλο το νομό σε κρίση. Η ύπαρξη ισχυρών αντικινήτρων για την προσέλκυση επενδύσεων, όπως η δυσμενής γεωγραφική θέση και η συγκοινωνιακή απομόνωση της περιοχής, επιδείνωσαν την κατάσταση. Ακόμη και μετά την απόφαση ένταξης του νομού στις «φθίνουσες περιοχές», το επενδυτικό ενδιαφέρον είναι περιορισμένο με αποτέλεσμα να παρουσιάζεται σήμερα έλλειψη ακόμη και τοπικών γεωργικών βιομηχανιών μεταποίησης γεωργικών προϊόντων.

Στο πλαίσιο της σημερινής κρίσης, καθίσταται σημαντικός ο ρόλος των αναπτυξιακών προγραμμάτων που λαμβάνουν χώρα στο Νομό μέσα από φορείς όπως η Αναπτυξιακή Μεσσηνίας ΑΕ, ο Οργανισμός Πολιτισμού και Αθλητισμού Ν.Α. Μεσσηνίας (Ο.Π.Α.Ν.Α.Μ.) και η Α.Δ.Ε.Κ. Πιο συγκεκριμένα:

Α) Η Αναπτυξιακή Μεσσηνίας Α.Ε., ιδρύθηκε το 1996 ως Ανώνυμη Εταιρία. Είναι Ν.Π.Ι.Δ., εδρεύει στην Καλαμάτα και έχει ως μετόχους τη Ν.Α. Μεσσηνίας, την Τοπική Ένωση Δήμων και Κοινοτήτων Ν. Μεσσηνίας, το Επιμελητήριο, την Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών, το Εργατικό Κέντρο, την Ένωση Ξενοδόχων και την Αναπτυξιακή Εταιρία Δυτικής Μεσσηνίας. Κύριος σκοπός της είναι η τεχνική, επιστημονική και μελετητική υποστήριξη του έργου της Ν.Α. Μεσσηνίας με στόχο την ανάπτυξη του νομού μέσα από την τεχνική, επιστημονική και μελετητική υποστήριξη για την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας του Νομού Μεσσηνίας, τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των τοπικών επιχειρήσεων, την επιχειρηματική προσαρμογή στις βιομηχανικές - βιοτεχνικές αλλαγές και την προσέλκυση νέων επενδύσεων στο νομό. Η εταιρία έχει δραστηριοποιηθεί και στον ιδιωτικό τομέα (όπως για παράδειγμα, η υποστήριξη ιδιωτικών επενδυτών στον αγροτουριστικό τομέα).

Β) Ο «Οργανισμός Πολιτισμού και Αθλητισμού Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Μεσση-

νίας (Ο.Π.Α.Ν.Α.Μ.)» συστάθηκε ως ΝΠΔΔ με απόφαση του Νομαρχιακού Συμβουλίου της Ν.Α. Μεσσηνίας και άρχισε τη λειτουργία του το 2000 με έδρα την Καλαμάτα. Σκοπός του είναι η αποτελεσματικότερη ικανοποίηση τοπικών αναγκών νομαρχιακού ενδιαφέροντος με βάση τις αρχές του Δημοκρατικού Προγραμματισμού, και η ανάπτυξη δράσεων και πρωτοβουλιών πολιτιστικού και αθλητικού περιεχομένου. Ο Οργανισμός συνεργάζεται με δήμους ή συλλόγους, σε όλο το Νομό Μεσσηνίας, με σκοπό τη διάχυση του Πολιτιστικού Προγράμματος και των Αθλητικών Δραστηριοτήτων της Ν.Α. Μεσσηνίας σε όλους τους Δήμους του Νομού.

Γ) Η ΑΔΕΚ συμμετέχει σε διάφορα αναπτυξιακά σχήματα και συμπράξεις, καθώς και επιδοτούμενες Κοινοτικές και Εθνικές Πρωτοβουλίες, οι οποίες αφορούν την άμεση υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της περιοχής. Ενδεικτικά θα μπορούσαν να αναφερθούν α) το πρόγραμμα SPEC, που αφορούσε τη διασυνοριακή συνεργασία και την εκπόνηση μελέτης και την μεταφορά τεχνογνωσίας στις επιχειρήσεις του κλάδου Τρόφιμα – Ποτά, β) το χρηματοδοτούμενο από την Ευρωπαϊκή Ένωση πρόγραμμα TELEMATIQUE, που αφορούσε την δημιουργία Τράπεζας Πληροφοριών και αποσκοπούσε στην πληροφόρηση με σύγχρονες μεθόδους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της ευρύτερης περιοχής, γ) η Δράση LEI ILE, που αφορούσε οικονομική υποστήριξη (χρηματικό βραβείο) από την Ευρωπαϊκή Ένωση σε γυναίκες επιχειρηματίες, ως επιβράβευση της επιχειρηματικής τους προσπάθειας, δ) το διασυνοριακό πρόγραμμα MED URBS - Δίκτυο ΖΗΝΩΝ, που σχετιζόταν με την στήριξη της ανταγωνιστικότητας και της απασχόλησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, με την ανταλλαγή εμπειρίας για την αποκέντρωση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και με την αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των πόλεων μέσω της δημιουργίας καλύτερου αστικού περιβάλλοντος, ε) η προώθηση εξαγωγών τοπικών προϊόντων σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης (1995-99), στ) η Ανάπτυξη Ολοκληρωμένου Συστήματος MULTIMEDIA παρουσίασης του Νομού Μεσσηνίας με την προβολή στοιχείων τουριστικού και πολιτιστικού ενδιαφέροντος. Επιπρόσθετα, η ΑΔΕΚ διοργανώνει ημερίδες και συνέδρια, συμμετέχει στην εκπόνηση ειδικών αναπτυξιακών μελετών και ενημερώνει τους τοπικούς φορείς για τα τεκταινόμενα σε ένα συνεχώς και περισσότερο αναπτυσσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον.

5. Επίλογος

Παραδοσιακά αγροτικός νομός, η Μεσσηνία παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια συρρίκνωση στον αγροτικό τομέα. Άμεσο παρεπόμενο της συρρίκνωσης αυτής είναι η ανεργία, η υποαπασχόληση και η δημογραφική γήρανση που χαρακτηρίζουν σήμερα το νομό. Η ανεργία κυμαίνεται σήμερα στα επίπεδα του 10% περίπου, είναι ελαφρώς μικρότερη από τον εθνικό μέσο όρο και πλήττει κυρίως τους νέους και τις γυναίκες. Τα

προβλήματα αυτά παραμένουν, παρότι η Μεσσηνία διατηρεί ακόμη και σήμερα υψηλά ποσοστά απασχόλησης στον αγροτικό τομέα συγκριτικά με το μέσο όρο σε εθνικό επίπεδο.

Στο νομό κυριαρχούν σήμερα οι μικρές μονοπρόσωπες επιχειρήσεις του τριτογενούς τομέα, οι οποίες φαίνεται να συμβάλουν ελάχιστα στη μείωση της ανεργίας. Ο τριτογενής τομέας αδυνατεί να απορροφήσει το ήδη υπάρχον εργατικό δυναμικό, ενώ και αυτό, από την πλευρά του, εμφανίζει σαφείς αδυναμίες προσαρμογής στις νέες συνθήκες παραγωγής και απασχόλησης, καθώς αδυνατεί να αποκτήσει τα κατάλληλα προσόντα.

Οι γυναίκες φαίνεται να βρίσκονται σε αρκετά μειονεκτικότερη θέση συγκριτικά με τους άνδρες. Η συμμετοχή των ανδρών στον ενεργό πληθυσμό είναι διπλάσια από εκείνη των γυναικών. Οι γυναίκες καταλαμβάνουν στην πλειοψηφία τους θέσεις μισθωτών στον τριτογενή τομέα της παραγωγής και ιδιαίτερα στο εμπόριο, τη δημόσια διοίκηση, την εκπαίδευση και την κοινωνική προστασία.

Η συρρίκνωση του αγροτικού τομέα και η αποβιομηχάνιση ενίσχυσαν την απασχόληση στον τομέα των υπηρεσιών και του εμπορίου. Κατά τη δεκαετία του 1980 σημειώνεται η μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση της απασχόλησης του τριτογενή τομέα, ενώ η παραγωγή αυξήθηκε σε σταθερές τιμές κατά 25%. Όμως, η τουριστική ανάπτυξη του νομού αφέθηκε στη μη σχεδιασμένη εκμετάλλευση των τουριστικών πόρων. Η μείωση της αξίας διακοπών και οι χαμηλότερες τιμές ως προς τις άλλες περιοχές της χώρας, σε συσχετισμό με τη μεγαλύτερη διείσδυση των *tour-operators*, αποτέλεσαν αιτίες επικέντρωσης στη δημιουργία νέων καταλυμάτων και όχι στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Η αναπτυξιακή καθυστέρηση αποτυπώνεται και στην υφιστάμενη χωροταξική οργάνωση του νομού, ενώ εκφράζεται από τις έντονες ενδονομαρχιακές ανισότητες, όπως αυτές προσδιορίζονται σε όρους εισοδήματος, απασχόλησης και πρόσβασης του πληθυσμού σε αστικές εξυπηρετήσεις. Υπάρχει μόνον ένα μεγάλο αστικό κέντρο, η Καλαμάτα, που ουσιαστικά εξυπηρετεί όλη την ενδοχώρα. Η παρουσία οικιστικών ενοτήτων ακόμη και μεσαίου μεγέθους είναι περιορισμένη. Η περιοχή μελέτης χαρακτηρίζεται από πολύ μεγάλο αριθμό μικρών αγροτικών οικισμών, οι οποίοι στερούνται κατά κανόνα εξυπηρετήσεων και παροχών.

Ανάλογη τάση γεωγραφικής συγκέντρωσης παρατηρείται και στην κατανομή της βιομηχανίας. Παρόλο που έχουν γίνει προσπάθειες ορθολογικής και οργανωμένης χωροθέτησης της μεταποίησης με τη δημιουργία δύο ΒΙ.ΠΕ. στο νομό, οι εγκατεστημένες σε αυτές επιχειρήσεις είναι πολύ λίγες. Έτσι, οι περισσότερες από τις υπάρχουσες μεταποιητικές επιχειρήσεις είναι συγκεντρωμένες γύρω από την Καλαμάτα, ώστε να έχουν καλύτερη πρόσβαση α) στη μεγαλύτερη αγορά εργασίας του νομού, όπου βρίσκουν το αναγκαίο για τη λειτουργία τους εργατικό δυναμικό, β) στη μεγαλύτερη αγορά προϊόντων και υπηρεσιών του νομού, όπου μπορούν να προωθήσουν τα προϊόντα τους ή να εξασφαλίσουν τις απαραίτητες παραγωγικές εισροές και γ) στο κύριο δια-

μετακομιστικό κέντρο του νομού με πλήρη ανάπτυξη υπηρεσιών αστικής συγκέντρωσης, όπως μεταφορές, επικοινωνίες κ.ά.

Συνοψίζοντας, θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε ότι στο νομό Μεσσηνίας εμφανίζονται σήμερα όλα τα μειονεκτήματα που χαρακτηρίζουν τις παραδοσιακές αγροτικές περιφέρειες. Τα μειονεκτήματα αυτά σχετίζονται με τη χαμηλή πληθυσμιακή πυκνότητα, τον γηρασμένο πληθυσμό, το χαμηλό επίπεδο δεξιοτήτων του ενεργού πληθυσμού, ένα παραγωγικό σύστημα με μειωμένα επίπεδα παραγωγικότητας και περιορισμένες αγορές, την έλλειψη επιχειρηματικής δυναμικότητας, το χαμηλό επίπεδο στην παροχή βασικών υπηρεσιών και την απομόνωση και δυσκολία πρόσβασης από και προς μεγάλα αστικά κέντρα.

Σημειώσεις

- ¹ Η μελέτη αποτελεί μέρος ευρύτερης έρευνας με θέμα: «Διερεύνηση της γυναικείας απασχόλησης στον Ν. Μεσσηνίας και σχεδιασμός μοντέλου ένταξης – επανένταξης των γυναικών στην αγορά εργασίας», η οποία διεξάγεται από το ΤΕΙ Καλαμάτας στα πλαίσια του ερευνητικού προγράμματος ΑΡΧΙΜΗΔΗΣ που χρηματοδοτείται από το ΕΠΕΑΕΚ.
- ² Στη Γαλλία, για παράδειγμα, η απασχόληση των γυναικών είναι κατά 15% χαμηλότερη από αυτή των ανδρών.
- ³ Στην Αυστρία υπάρχει χωριστή αντιπροσώπευση γυναικών στο Οικονομικό Επιμελητήριο. Το 2003 το Νορβηγικό κοινοβούλιο ψήφισε διάταξη για τη συμμετοχή κατά 40% των γυναικών σε Διοικητικά Συμβούλια επιχειρήσεων. Στην Ολλανδία ο Σύνδεσμος Εργοδοτών έχει θεσπίσει βραβεία για τις επιχειρήσεις με μεγάλη αναλογία γυναικείων στελεχών. Στη Σλοβακία από το 2001 καθιερώθηκε από το Σύνδεσμο Εργοδοτών βραβείο σε επιχειρήσεις «φιλικές προς την οικογένεια» (EIRO).
- ⁴ Ωστόσο είναι σαφές ότι παρόλο που αρκετά άτομα εγκαταλείπουν τις σπουδές για να ασχοληθούν με την εργασία τους, οι εκπαιδευτικοί τίτλοι συνεχίζουν ως ένα βαθμό να αποτελούν ανάχωμα κατά της ανεργίας. Από πρόσφατη έρευνα της ΕΣΥΕ σε 6.555 νοικοκυριά προέκυψε ότι η συντριπτική πλειοψηφία των φτωχών (83,7%) έχει τελειώσει μόνο την υποχρεωτική εκπαίδευση (Γυμνάσιο). Επίσης, ενώ στον γενικό πληθυσμό το ποσοστό των φτωχών ανέρχεται σε 21%, μεταξύ των αναλφάβητων οι φτωχοί αποτελούν το 54,2% (Νέα, 21.3.2006). Βεβαίως αξίζει να επισημανθεί ότι δεν ισχύει το αντίστροφο, δηλαδή ότι το υψηλό μορφωτικό επίπεδο δεν συνεπάγεται κατ' ανάγκη την απουσία φτώχειας.
- ⁵ Το 1994 τα αντίστοιχα ποσοστά ήταν 13,6%, 21,1% και 8,9% (ΕΠΑ, 2000).
- ⁶ Στην ηλικιακή ομάδα 15-19 ετών η ανεργία αγγίζει το 39,1% (γυναίκες: 53,6%, άνδρες: 28,5%). Μεταξύ των ατόμων 20-24 ετών η ανεργία ανέρχεται σε 26,4% (γυναίκες: 34,8%, άνδρες: 19,5%), ενώ μεταξύ εκείνων των 25-29 ετών το συνολικό ποσοστό είναι 20,6% (γυναίκες: 20,6%, άνδρες: 12,1%). Σύμφωνα με παλαιότερη έρευνα του ΙΝΕ-ΓΣΕΕ (1988), οι νέοι άνεργοι (15-29 ετών) ανέρχονταν σε 188.334, από τους οποίους οι απόφοιτοι πανεπιστημίων ήσαν 19.187 (10,2%) και οι απόφοιτοι ΤΕΙ 16.193 (8,6%). Το 2005 οι νέοι άνεργοι έφθασαν τους 204.371, εκ των οποίων οι 27.532 (13,4%) ήταν απόφοιτοι πανεπιστημίων και οι 48.324 (23,6%) απόφοιτοι ΤΕΙ (Καθημερινή, 26.3.2006).
- ⁷ Η υπόθεση αυτή επιβεβαιώνεται έμμεσα από πρόσφατη έρευνα, όπου επισημάνθηκε

ότι η επαγγελματική κινητικότητα των Ελλήνων εργαζομένων είναι ιδιαίτερα χαμηλή (Επενδυτής, 11.6.2006). Συγκεκριμένα, το ποσοστό των εργαζομένων που απασχολούνται πάνω από 10 χρόνια στην ίδια επιχείρηση φθάνει το 40,8%, ενώ το μέσο ποσοστό στην ΕΕ-15 είναι 38,8% και στην ΕΕ-25 είναι 38,3%.

- ⁸ Σε πρόσφατη πανελλαδική έρευνα της Adecco σε 2.317 άνεργους 18-35 ετών (58% γυναίκες και 42% άνδρες), το 49% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι βρήκε την πρώτη εργασία μέσα από το δίκτυο των γνωριμιών (Κέρδος, 1.6.2006).
- ⁹ Οι αρχικές θέσεις εργασίας είναι κατά κανόνα κατώτερου επιπέδου από το αντικείμενο των σπουδών, αλλά συχνά οι νέοι προσκολλώνται σε αυτές για μεγάλα χρονικά διαστήματα (π.χ. νέοι απόφοιτοι είναι δυνατόν να εργάζονται σαν σερβιτόροι, οδηγοί ταξί κλπ). Σε πρόσφατη έρευνα της Adecco (Κέρδος, 1.6.2006) διαπιστώθηκε ότι πάνω από τα δύο τρίτα των νεοεισερχομένων στην αγορά εργασίας απασχολούνται σε διαφορετικό αντικείμενο από εκείνο των σπουδών τους.
- ¹⁰ Παρεπόμενο τέτοιας ασάφειας είναι η δημιουργία συγχύσεων εις ό,τι αφορά τις αρμοδιότητες των αποφοίτων ΤΕΙ, ΙΕΚ και σχολών ΟΑΕΔ. Η επέκταση της αδιαστρομάτωσης απασχόλησης ενδεχομένως εξηγεί το ζήλο ορισμένων επαγγελματιών κλάδων, όπως οι μηχανικοί και οι λογιστές, να περιφρουρήσουν τα δικαιώματά τους.
- ¹¹ Η αύξηση αυτή πιθανόν να είναι σε κάποιο βαθμό πλασματική, λόγω των σημαντικών μετακινήσεων πληθυσμού (προκειμένου να απογραφούν στον τόπο καταγωγής τους) που παρατηρήθηκαν κατά την απογραφή του 1991. Κατά συνέπεια η παρατηρηθείσα πληθυσμιακή αύξηση, η οποία, ως σημειωθεί, αφορά περίοδο κατά την οποία ανατράπηκε πλήρως και το φυσικό ισοζύγιο, πρέπει να αντιμετωπίζεται με κάποια επιφύλαξη.
- ¹² Ως «οικονομικά ενεργοί» λαμβάνονται εδώ τα άτομα ηλικίας 10 ετών και άνω τα οποία εργάζονται ή αναζητούν εργασία. Η ΕΣΥΕ, μετά και την Έρευνα εργατικού δυναμικού του 1983, εναρμονιζόμενη με την Ευρωπαϊκή νομοθεσία αύξησε το όριο ηλικίας στα 14 έτη, συνεχίζει όμως να δημοσιεύει στοιχεία και για την ομάδα ηλικιών 10-14 ετών.

Βιβλιογραφία

- Γιαννακούρου, Μ. (1999), «Η ισότητα ευκαιριών μεταξύ ανδρών και γυναικών ως αντικείμενο συλλογικής διαπραγμάτευσης και των συλλογικών συμβάσεων εργασίας», *Επιθεώρηση Εργασιακών Σχέσεων*, 16, σ. 50-72.
- Εθνικό Παρατηρητήριο Απασχόλησης (2000), *Διαρθρωτική Εικόνα και Εξελίξεις στην Αγορά Εργασίας*. Αθήνα: ΕΠΑ.
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος (2001), *Αποτελέσματα απογραφής του πληθυσμού*, www.statistics.gr.
- EIRO, *Gender mainstreaming in industrial relations*, www.eiro.eurofound.eu.int
- Ιωακείμογλου, Ηλ., Καμινιώτη, Ολ., Κωστάκη, Αν. και Σκοπελίτου, Θ. (1998), «Εκπαίδευση, φύλο και τρόπος ένταξης στην αγορά εργασίας της Ελλάδας», στο: Μαράτου-Αλιμπράντη, Λ. & Χατζηγιάννη Α., (επιμ.) *Ανεργία, Εργασία, Εκπαίδευση-Κατάρτιση στην Ελλάδα και τη Γαλλία*, Αθήνα: ΕΚΚΕ, σ. 91-107.
- Κέντρο Μελετών Οικονομικής Πολιτικής Παντείου Πανεπιστημίου (1992), *Έρευνες της τοπικής αγοράς εργασίας στη Νέα Ιωνία και στην Καλαμάτα*, Αθήνα: Πάντειο Πανεπιστήμιο.
- Κετσετζοπούλου, Μ. (2001), «Γυναικεία απασχόληση», στο Μουρίκη, Α., Ναούμη, Μ. & Παπαλέτρου, Γ. (επιμ.), *Το κοινωνικό πορτραίτο της Ελλάδας 2001*, Αθήνα: Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών, σ. 125-128.
- Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Μεσσηνίας (1997), *Αναπτυξιακή Μελέτη Μεσσηνίας*, Καλαμάτα.
- Παρατηρητήριο Απασχόλησης Ερευνητική - Πληροφορική (2003), «Η αγορά εργασίας στην Ελλάδα την περίοδο 1992-2002», Κείμενο Εργασίας Νο 7. Αθήνα: ΠΑΕΠ.
- Παρατηρητήριο Απασχόλησης Ερευνητική - Πληροφορική (2004), *Επετηρίδα Αγοράς Εργασίας 2004*. Αθήνα: ΠΑΕΠ.
- Παρατηρητήριο Απασχόλησης - Ερευνητική Πληροφορική (2005), *Ζήτηση ειδικοτήτων και δεξιοτήτων στο Νομό Μεσσηνίας*. Αθήνα: ΠΑΕΠ.
- Στρατηγάκη, Δ. (2003), «Πολιτικές για την ισότητα των δύο φύλων στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Συμπτώσεις και αντιφάσεις στην πορεία της Ευρωπαϊκής ενοποίησης», στο: Παναγιωτοπούλου, Ρ., Κονιόρδος, Σ. και Μαράτου-Αλιμπράντη, Λ., (επιμ.): *Παγκοσμιοποίηση και Σύγχρονη Κοινωνία*. Αθήνα: ΕΚΚΕ.
- Patiniotis, N. & Spiliopoulou, K. (2000), «Improving Relations between The Educational and The Economic Field in Greece», στο: Stenstrom, M.J. & Lasonen, J., (eds): *Strategies for Improving Initial Vocational Training in Europe*. Jyvaskyla

- (Finland): Institute for Educational Research, σ. 210-221.
- Patiniotis, N. & Stavroulakis, D. (1997), «The Development of Vocational Education Policy in Greece: A Critical Approach», *Journal of European Industrial Training*, Vol 21, 6-7, 192-202
- ΤΕΙ Καλαμάτας – Τμήμα Τοπικής Αυτοδιοίκησης (1999), *Μελέτη Αγοράς Εργασίας Νομού Μεσσηνίας*. Καλαμάτα.
- ΤΕΙ Καλαμάτας – Γραφείο Διασύνδεσης (2001), *Μελέτη Αγοράς Εργασίας Νομού Μεσσηνίας*. Καλαμάτα.
- Thévenon, O. (2004), «Les enjeux pour l'emploi féminin de la stratégie européenne pour l'emploi», *Revue de l'OFCE*, 90, p. 379-417.
- Τσουκαλάς, Κ. (1986), *Κράτος, κοινωνία και εργασία στην Ελλάδα μετά την μεταπολίτευση του 1974*. Αθήνα: Θεμέλιο.
- Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (2005), *Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση 2005-2008*. Αθήνα ΥΠΟΟ.
- Walby, S. (2003), «The European Union and gender equality: Emergent varieties of gender regime», Paper presented at the International Conference: *National Feminisms in a Transnational Arena*. University of Wisconsin (Madison).

Application of marketing communications in the promotion of English language teaching books. How does it work for British and Greek publishing houses?

*Androniki Kavoura (Ba, MSc, PhD)
Technological Educational Institute
of Athens, Greece*

Abstract

This paper explores marketing communications used by marketing managers working in publishing houses to promote English language teaching books in Greece. An important theme that emerged in the findings that the qualitative research inquiry highlighted, is the significance of adaptation of the strategic communication policies to the needs and characteristics of Greek society. The empirical work succeeds in making both a practical and theoretical contribution of the importance of cultural adaptation when implementing marketing strategies in the major specialism of book publishing and of advertising of English language teaching books which is of primary significance in Greece. Comparisons are also made between marketing communications of multinational companies and national companies operating in the same environment.

Περίληψη

Το άρθρο αυτό μελετά τις επικοινωνιακές πρακτικές μάρκετινγκ που χρησιμοποιούνται από τους διεθνείς μάρκετινγκ που εργάζονται σε εκδοτικούς οίκους για να προωθήσουν ξενόγλωσσα βιβλία διδασκαλίας της Αγγλικής γλώσσας στην Ελλάδα. Ένα σημαντικό εύρημα που η ποιοτική έρευνα ανέδειξε, είναι η σημαντικότητα της προσαρμογής των επικοινωνιακών στρατηγικών στις ανάγκες και τα χαρακτηριστικά

της Ελληνικής κοινωνίας. Η εμπειρική έρευνα πευχαίνει μία πρακτική και θεωρητική συμβολή στην σημασία της πολιτιστικής προσαρμογής όταν υιοθετούνται στρατηγικές μάρκετινγκ στον εξειδικευμένο χώρο της έκδοσης και διαφήμισης βιβλίων που διδάσκουν την Αγγλική γλώσσα και που είναι ιδιαίτερης σημασίας στην Ελλάδα. Συγκρίσεις επίσης γίνονται ανάμεσα στις επικοινωνιακές πολιτικές των πολυεθνικών εταιρειών και των εθνικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στο ίδιο περιβάλλον.

Keywords: Advertising of English language teaching books; marketing communications and book publishing; cross-cultural research

1. Introduction

Greece is a small country of around 10,500,000 population. Since the creation of the single European market and the spread of English as a very popular common language, Greek students should learn to speak English and obtain a diploma or certificate demonstrating their level of competence. Greek educational publishers run independent publishing houses trying to cater solely for the needs of English language teaching [ELT] market in Greece. British publishing houses on the other hand are multinationals with offices worldwide. They "produce special promotion materials for ELT for the overseas market" (Baverstock, 1997: 30).

"Under Article 30 of the Treaty of Rome, there is free movement of goods within the EC single European market and an item lawfully sold in one EC state can be sold in any other; Article 85 prevents the division of the community into separate rights areas". This means that the concept of exclusive territorial rights can no longer be used to prevent the importation of books lawfully sold elsewhere in the EC (McGowan quoted in Altbach & Hoshino, 1995: 571; Danos, 2005), not to mention the mobility that exists among different Universities (Getimis and Zondiros, 2000). The United Kingdom has long dominated publishing in many countries (Basandis, 1993: 28) and this is particularly true for educational publishing. Greece is a "main market" where ELT books are widely exported (Clark, 1994: 41).

Greece in its value to British book exports was ranked 15th among 225 countries in 1994 despite being a relatively small market (Book Trade Year Book, 1995: 67-72). According to the facts presented in the annual compendium of Book Facts (1996: 106) Greece counted for 1% of UK worldwide book exports in 1995 and the trend rises (Book Facts, 2001). Thus, Greece has been a rapidly expanding export market and still offers UK publishers potential for further growth.

Publishing houses employ approaches addressed for communicating information to specific markets, in the specific context the owners and the teachers of private language

schools, which may contribute to the successful promotion of books. There is lack of related material on marketing as far as publishing is concerned. Altbach (quoted in Altbach & Hoshino, 1995: xiii) also emphasised the limited academic research about publishing worldwide, -not to mention educational publishing- although there is a large volume of books written concerning the marketing in general. In Greece, limited research has taken place mainly due to the competitive nature of the industry.

Publishing houses have had to develop a variety of marketing communications with the lucrative Greek market. Due to the highly competitive nature of the publishing industry in Greece (Leandros, 1992: 213), both marketing strategies employed by British and Greek publishing houses can frequently change mid-campaign. Skills in this educational sector in Greece need therefore to be developed from those typically found in other sectors to suit this type of fast-changing environment.

There are some distinctive characteristics in the Greek educational environment. According to the Panhellenic Association of Language School Owners there are approximately seven thousand fee-paying private language schools [frontistiria] which teach English as a foreign language with 1517 located in Athens (in 2003, personal communication with the secretary of the Panhellenic Association of Language School Owners Federation on 23/1/2004). These schools accept both children and adults. They supplement and do not replace the legal educational requirement. These schools work with the British Council so that students can sit for English language examinations which are recognised by the British Council. English is the most popular spoken foreign language in Greece.

Both the language curriculum and textbooks used in the Greek state primary and secondary schools where English is compulsory, are subject to approval by the Educational Institute and the Ministry of National Education and Religious Affairs¹. These institutions have no jurisdiction however over private language schools². Thus, the owners and the teachers of private language schools are free to make their own judgements about which ELT books to use. It is worth mentioning that the number of private language schools in Greece is big enough to consist of a significant part of the Greek educational system. The educational system is a social institution as Giddens argues (2002), and in order to continue to function, one should consider that it may not only influence but also reflect the culture in which it functions. In doing so, "the tools" an educational institution may use (for examples text books) should respect the symbols and elements of the related culture. Elements of culture are considered to be the national symbols, language, values, in other words, the way of life (Himstreet, Baty, Lehman, 2001: 85-86) and, even the way people perceive familial bonds (Kiriakidis, 2006) which

¹ Newspaper of the Government, Force Law 1566/1985, FEK 167, Structure and Operation of Primary and Secondary Education, Vol. (1), Ch: VIII: *The Educational Institute*, Article 24§1, §2, Article 60§2, §6.

² Newspaper of the Government, Force Law 2545/1940, FEK 287, Criteria for the Operation of Schools, Vol. (1), Ch: VII: *Private Language Institutes*, Article 63§2.

differ from country to country (Kiriakidis, 2006).

As such, when speaking of businesses that operate at a cross cultural level, the key for successful communication is to learn the culture of other civilisations, the way of life and to have the capacity to adjust and be incorporated to the specific environment (Himstreet, Baty, Lehman, 2001: 81-83; Bitsani, 2004). A multinational company may benefit when it makes the effort to explore and take into account these elements of culture when entering a market environment.

Kitchen & Wheeler's comment (1996: 11) in regard to "the need to recognise homogeneous segments among heterogeneous global markets...differentiation rather than standardisation of promotion would appear to be the norm" should be associated with ELT books as well. Studies, though, in marketing communications (Low, 2000) do not usually examine it as an important part for successful communication.

The procedure of marketing communications is becoming more complicated than it used to be and it has to take into consideration the demographic variables and lifestyle characteristics of the consumers. Since schools for teaching ELT books operate for more than 3 decades in Greece, the owners of the schools come from different generations and thus, customer service needs to be provided accommodating the needs for different ages (target groups).

The Greek houses are family run businesses -the publishers are usually managers of the firm- with a smaller budget available for the marketing communications strategies. This is explained if one considers that not all Greek publishing houses were founded in Greece at the same period (1970s-1990s) -as is the case with the British ones (1970s)-, thereby there is need for those recently established to break into the market by employing as many marketing communications strategies as possible.

Society expects from marketers to protect environment so that a better life with higher standards will be provided for consumers and the generations to come. This is translated as more concern and awareness from the consumers who would prefer to consume products up to a certain amount so that "sustainability" can be ensured (Peattie: 1995, 33). Both the Greek and British publishing houses do not seem to put emphasis on the material they use (ecological or not) for their publications.

The goals and aims of a publishing house must be achievable and a series of targets should be developed to implement the strategy. As such, managers need to be cautious of the methods utilised in the marketing communications plan (Kremer, 1991; Dessauer, 1993). The questions this article poses and aims to answer are associated with a) the fact that differences and similarities are expected to emerge among and between Greek and British publishing houses, b) the inquiry on the dimensions that need to be taken into consideration concerning the Greek environment in order for the marketing strategies to be adopted and c) whether or not integrated marketing communications is only adopted by the British publishing houses.

2. Review of the literature

A program of communications is necessary to express the organisation's purposes that aims at reaching customers. Marketing communications, is a term which represents the collection of elements in a brand that contributes the establishment of relations with the brand's customers (Smith, 1993; Shimp, 1997: 10).

A brand name enhancing the company's reputation, together with advertising on mass media, personal selling, mailing, telemarketing, exhibitions and the Internet are considered to be important communications practices. Chernatony and McDonald (1992: 42) stated that "when the trademark has been effectively registered, the brand name of the product establishes a unique identity and good brands keep on building a corporate image"; thus, customers associate the good reputation of the company with its products. A multinational company may have a competitive advantage because of the familiar and established brand name of its products (Papageorgiou, 2000: 107; Patrinos, 2002: 227).

Advertising through media is another approach very popular with companies in transmitting messages to the audiences. Advertising is a procedure by which a company may communicate with existing and potential customers in order to provide them with information about the characteristics of a specific product. The messages can reach many customers at the same time; nevertheless the costs to advertise through a mass medium may be prohibitive for the company because the cost is big both for the creation of advertisement and the cost of the mass media which are employed to advertise the messages (Tomaras, 2000: 143; Dibb et al., 1994: 386-387).

Sales representatives can influence the outcome of the discussion with customers and long-term relations can be achieved when interactive communication is achieved between the parts involved. Sales staff provide the communication of the company with the customers and they represent it (Linton & Morley, 1995). That is why Kist (1992: 155) suggested that publishing houses should "pay close attention to customer service". The companies should understand and communicate with their customers who can suggest and recommend new ideas essential for improvements concerning the product (Slack et al., 1995: 160-161). In particular, publishers need to follow and listen to the market to be successful (Croom, 1996; Moseley, 1996; Baverstock, 1997).

Dessauer (1993) and Clark (1994) shared the view that mailing is considered to be among the most influential communications methods used when the company aims at communicating with its customers and inform them about books. It is worth mentioning that the publishing houses may "join and send their promotional material cooperatively" so that mailing expenses are less (Baverstock, 1997: 257). The catalogues include a "request for an examination copy" (Kremer, 1991: 302). The request form enables teachers to ask the publishing house to send them books that they may adopt in schools and after teachers examine the books they either buy or return them to publishers (Clark, 1994).

Telesales may contribute to "update mailing lists", to "generate sales", or it may enable "representatives to set appointments" with teachers (Baverstock, 1997: 159). This is of great importance for the educational publishing house since the appointments are arranged at a convenient date for teachers who are usually very busy. A factor that should be taken into consideration for the generation of orders is the "installation of toll-free numbers" (Huenefeld, 1993: 294). Nevertheless, Patterson et al. (1996: 201) discussed some ethical problems associated with such a way of communication that emerged in an empirical study in some cities in the United Kingdom.

The survey showed that "consumers viewed direct marketing to be an invasion of their physical privacy" (ibid: 209) and "they worried about the access to the information that firms have about them" (ibid: 208). In the specific context of the publishing industry, this issue is reasonable since the firms are many, and when the managers of firms employ telemarketing as a communications strategy, there is possibility that they may intrude in people's lives (Huenefeld, 1993: 271). Additionally, Clark (1994) and Shimp (1997) emphasised the fact that telemarketing should be used in coordination with face-to-face selling or direct mail in order to be effective.

Kremer (1991: 300) pointed out that exhibitions are a place where publishers may make contact with customers and create relations with them which helps the house to have a good business profile in the market. Therefore, it is worthwhile for publishers to attend major book fairs because information can be collected for other publishers' books. As Derricourt (1996: 84) argued "the book should be compared with the competition".

In a similar way, a manager in the publishing industry needs to develop good public relations, -specifically in the educational sector with teachers- so that the business profile of the publishing house is reflected (Clark, 1994: 102).

Apart from the conventional ways used by companies to communicate with the public and promote their products, people can get in touch with the company through the Internet. It is a main form of interactive media and the user can get in touch with the company and enables him or her to become aware about the characteristics of the products in digital form (Shimp, 1997; Baverstock, 1997;). However, opinions differ regarding the new medium.

Berthon et al. (1996: 295) pointed out that the important merit of the World Wide Web, "the ongoing dialogue with customers, may contribute to the development and improvement of the company's products" since there is an exchange of suggestions from the customers' point of view. Nevertheless, attention should be paid to the protection of the public interest when the Internet is used and especially for the promotion of cultural products (Gantzias, 2004). Similarly, in the publishing sector, the effectiveness offered through the Internet was emphasised, as a medium or a tool used for the communication of customers and suppliers and it was presented as "the most important innovation in communication and dissemination" (Strangelove, 1994: 203). Hymers (1996: 370) also believed that the Internet will "complement and add to existing distribution and communication strategies rather than

replace them". On the other side, time is needed till the medium is fully utilised by companies and customers (Powell, 1996; Vlachopoulou, 2003).

Relations with bookshops is an effective procedure in the presentation of books because if managers of the publishing firm do not take into consideration the communication with the distribution channels, which act as intermediate channels between the publisher and smaller outlets, they may not be successful. Efficient wholesaling contributes so that books reach shops promptly; wholesalers may supply bookshops in different districts and save time for the publishing house. As a consequence, customers do not encounter difficulties at periods when there is demand for prompt distribution of books (Dessauer, 1993: 151).

The manager in the publishing industry should recognise the crucial importance of those communication approaches for the presentation of educational books to the existing or potential customers which contribute to the adoption of the books. Companies should need to take into consideration the type of product market: business good companies spend on personal selling, sales promotion, advertising and public relations in that order. In addition, the implementation of push versus pull strategies (push strategies involve sales force aimed at channel intermediaries and pull strategies involve advertising aimed at end users) influence the way marketing communications is implemented (Kotler, 1997: 626-627).

Another critical point about the way marketing communications may be used is associated with the fact that customer comprehension is primarily affected by advertising and personal selling while conviction is influenced by personal selling and less by advertising; closing the sale is influenced by personal selling and sales promotion. Thus, advertising and publicity is most cost effective at the early stages of the buyer decision process. It also should be considered that top ranking brands derive more benefit from advertising than sales promotions and the marketing communications' influence differs depending on the product-life-cycle stage (Kotler, 1997: 626-628).

3. Methodological Considerations: the Approach to Qualitative Analysis

In-depth interviews with managers in Greek and British publishing houses are used as a technique which offered ground for explanation of the purposes and reasons for the implementation of decisions. In addition, promotional material such as specimen books and inserts to newsletters and magazines associated with educational purposes was examined. Observation in the marketing departments of the publishing houses, that provided the researcher with access, was also adopted as another technique. 'Triangulation' provides a mixture of sources for gaining a better assessment of the

validity of the explanations where several sources reach the same conclusions (Decrop, 1999; Maxwell, 1996: 75-76).

The sample interviewed included the managers of the main Greek and British publishing houses in order of economic activity and dominance in the Greek marketplace according to the Panhellenic Association of Language School Owners' Federation (PALSO, 2004) with both theoretical and practical knowledge on the marketing of books; thus, the sample was a "judgement sample" (Burgess, 1995: 55). The managers that were interviewed were eight. At the time the research took place, there were 12 publishing houses in Greece which produced and distributed books for English language teaching schools. One publishing house out of the 12 was the Hellenic American Association which was not chosen to be included in the sample since the research focused on the comparison of marketing communications between Greek and British publishing houses. The other three publishing houses, they had not been chosen on the basis that they had either not written books for all grades of the English language teaching schools in order for the books to be advertised or they did not focus only on the writing of English books but their writing activities included the writing of Greek books as well. The position in the publishing houses is as follows:

Figure 1: Greek and British publishing houses

GREEK PUBLISHING HOUSES	BRITISH PUBLISHING HOUSES
Owners of the Greek Publishing Houses – General Managers	Managers in the top hierarchy of the Departments of the British Publishing Houses in Greece

The small total number of the publishing houses with active presence on the Greek ELT market led the way to the use of qualitative methodology for an in-depth examination of the managers' activities. Thus, the sample of eight is sufficient to justify the conclusions and generalise results for the Greek market strengthening in that way "external validity" (Tilikidou, 1996: 146- 147; Tashakkori & Teddlie, 1998).

A pilot study test took place before the actual interviews so that inaccuracies in the questions of the interviews could be found. The pilot study raised the issue of the new media and their little use in the environment of Greece and marketing of ELT books. This was an issue not initially among the main themes. The test contributed to the validity of research (Chrisovitsiotis, Stavropoulos, 2001: 779) which was also verified with the use of multiple sources (documents, personal observation, interviews).

Different data sources were divided into segments and they were sorted into groups in order to create an organising system of categories which were small parts that shared common themes and were grouped together. Categories were associated with elements of

marketing communications such as advertising, public relations or exhibitions. In regard to the theme of the cultural adjustment to the Greek environment, the research inquiry sought to investigate the dimensions that need to be taken into consideration concerning the Greek environment for the marketing strategies adopted.

Coding in qualitative research attempts to "fracture the data and rearrange it into categories that facilitate the comparison within and between these categories" (Maxwell, 1996: 78). This process of indexing the data or coding was applied to the sets of data (interviews with managers, documents, promotional material, observations). Categories were drawn from theory and developed inductively.

Issues that emerge in the data and are repeated create patterns (Yin, 1989; Forster, 1994: 150-152; Maykut & Morehouse, 1994; May, 1997). It is the credibility that is searched in qualitative research; convergence of a major theme or pattern provides credibility to the findings (Maykut & Morehouse, 1994: 146; Robson, 1993: 404).

The role of the researcher is to ensure that the different points of view and perspectives which emerge are presented in the next section that follows where quotes from the data provide a way to the researcher to show the perspectives that exist and how results are discussed. The researcher had no vested political or partisan interest in the organisations; the researcher does not work for the organisations that are under investigation sharing the assumptions of these organisations. The researcher is aware that the results will not be easy to generalise for other countries since processes are explored for the specific case of Greece. Nevertheless, generalisation in case studies is about theoretical propositions not about populations (Yin, 1989:38).

There was also a search for information that was different from or was contrary to the themes that most commonly appeared; the disparate, contrasting themes and exceptions were then connected to the central set of concepts (for example when only one of the respondents mentioned a specific issue that was not reported from the other managers).

The data are put into the socio-political context related to Greece. "A purely literal reading is not possible, ... because the social world is always already interpreted" (Mason, 1996: 109). The researcher sought the broader implications and considerations keeping in mind to explore the socio-political context within which the process of the implementation of marketing communications takes place.

4. Approaches of publishing houses towards an integrated marketing communications model. How far - how close are they?

According to the interviewees, the Greek market is "mature and saturated because the existing Greek and British educational publishing houses are more than enough to supply

the demand for ELT books. Thus, the market is very competitive. This also creates barriers to entry to new publishing houses wishing to compete" (personal communication).

There is a competitive advantage for ELT books published by Greek houses; books published by Greek publishers are addressed only for the Greek market; they are market specific and "books are not just a panacea suitable for many countries", as the Greek publisher stated (personal communication). Therefore, the books can be more easily adopted by private language schools in Greece. The Greek publishers interviewed at a percentage 100% argued that they know what teachers need and they are able to provide books that suit to the requirements of the Greek environment and the market's needs.

Cultural issues could often have a significant impact and needed to be taken into consideration as was found. A characteristic example is the avoidance of reference to certain areas or countries, "sensitive" for the Greek environment -such as Macedonia or Turkey- in ELT books which are aimed at the Greek market in order not to offend it [disputes that have emerged with the state of the Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM), the name with which this state was admitted to the United Nations (Danforth, 1994: 41) and controversial issues over the historicity of Macedonia exist (Danforth, 1994; Mouliou, 1996)]. Disputes also exist between Greece and Turkey in the South-Eastern borders of the Aegean (Clogg, 1992: 174; Mouliou, 1996). Another example, is the adaptation of English grammar rules for books aimed at teaching children so that they are in sympathy with the level of grammatical complexity that the children are taught at state schools. It is easier for the Greek publishers to take these issues for granted because they are native speakers and have a better cultural understanding of the Greek market.

The British subsidiaries had devised a set of guidelines to help them adjust their books to the Greek environment. British publishing houses have a globalised appeal and, since they are multinational companies, they cater for ELT needs in many countries. There may however be problems with supplying standard books that cater for many countries without taking into account the specific requirements and differing language learning needs of those countries as was found by all the interviewees at the British publishing houses.

The British houses' effort to adjust their books to suit Greek learners is one of their primary aims. Thus, the British houses have organised a team of editors responsible for the creation of a number of ELT books which are researched in the Greek language. At this point, we should consider Himstreet, Baty and Lehman's comment on the significant role for communication of becoming accustomed to cultural differences.

Both Greek and British houses were in accord over the importance of company reputation and branding. The British publishing houses emphasised that "...the name and business profile of the publishing house may well facilitate the company's first approach to the school and open the way" (personal communication). In addition, the Greek publishing houses stated, that "...reputation is an important variable which enhances the success of books" (personal communication). Both British and Greek publishing houses

were in accord over the importance of company reputation and branding. The reputation of a company, the quality of the educational books and the need to adjust books to suit the specific needs of the Greek market are factors which play an important role in marketing communications.

The most influential marketing communications strategy employed by British publishing houses is personal selling. All of the publishing houses that adopt such a technique (percentage 100% of British and 25% of the Greek publishing houses) preferred to call their sales representatives "consultants" since their educational sales force do not only promote the books but also give seminars to advise the teachers on the use of books in class. Interviewees felt strongly that consultants should have in-depth knowledge on the educational areas they covered in order to be able to answer and anticipate questions raised by the teachers.

An publisher from the British publishing houses mentioned an issue which represented the views of all the interviewees at the British houses, "...multinational companies publish hundred of titles and there are many different books for each level; thus, it is cost effective for a publishing firm to employ consultants since they discuss the students' needs with the teachers" (personal communication). There are many different titles of books to discuss with the teachers. With their specialist product knowledge, consultants are in a position to be able to advise teachers, thereby allowing them to make an informed choice.

For this reason, all interviewees from British publishing houses agreed that professional qualifications are sought when recruiting representatives and go hand in hand with personal characteristics of the consultants. Thus, a sociable and pleasant personality may put teachers at ease which helps them express their views about the books. Concerning motivation of sales force, the two important factors mentioned are motivational seminars -which raise sales enthusiasm- and generous expense allowances. The managers at British publishing houses believe that the consultant's nationality is of key importance in building relations with teachers. There was a general consensus that Greek consultants establish better social relations with teachers who feel more relaxed when they are dealing with Greek native speakers.

In contrast, personal selling was not popular amongst the Greek publishing houses under study at a ratio of 75% percent of the interviewees. Such a strategy is very time and resource intensive since it requires a very big financial budget for team recruitment and support. A Greek publishing house stated that "since there are many titles available from a publishing house, the representative is not able to have in-depth product knowledge, thus the representation of books to teachers is limited. Furthermore, representatives will not have the same level of commitment to support the marketing communications procedure as a publisher himself will have" (personal communication). They do not make enough use of this strategy due to financial restrictions as was mentioned although they would be willing to employ it as a strategy at a more intense level. It is only recently that the smaller Greek publishing houses employ the strategy at a more intensified level since

there is need to break into the market.

Personal selling can be either employed through appointments with teachers or through door-to-door selling where representatives go to private language schools and ask to meet teachers without arranging appointments. The British publishing houses consider personal selling to be the most effective method and they believe that consultants are the most important assets of the company. Whilst differing in financial emphasis, they can afford the expenses of recruiting consultants and organising motivational seminars for their sales force. Because they have many titles, it is only through a consultant that teachers would be able to have an understanding of which books best suit their needs. The key strategy of these multinationals is therefore to get out and meet the market. The ELT publishing industry should acquire feedback regarding educational titles from the market through the sales representatives.

A reply card is included in the catalogues sent out to private language schools enabling teachers to ask for free samples of ELT books. However, British publishing houses noted that they are conservative in mailing free samples to the private language schools. At this point, there is a difference from the literature review (Kremer, 1991; Godber et al, 1992; Clark, 1994) worth mentioning; the authors referred to "inspection copies" that should be either bought or returned to the publishing houses after examination. In this specific context however, it is common sense in the Greek environment that once teachers receive samples, they are entitled to keep them free of charge.

The fact that British publishers are multinational companies with hundreds of titles published, accounts for not sending the books published by the company free. The strategy of free samples is better employed when consultants meet teachers because the discussion with teachers enables the consultants to suggest which books are the most appropriate to be offered according with the teachers' needs. The British publishing houses mentioned that "the consultant is able to realise whether teachers are willing to adopt the books of the company, thus the consultants may hesitate to offer free samples when this is not the case; when mailing copies to teachers, the house cannot be sure whether teachers are willing to adopt the books or they have already decided that they will adopt a competing title" (personal communication). Furthermore, another reason causing managers at the British publishing houses to hesitate to send free samples to teachers and they send catalogues, is attributed to the fact that teachers receive many books from the publishing houses annually and they just store them in the school libraries. "Direct mailing's power effect decreases since it is a strategy employed by the majority of publishers", a British publisher mentioned.

On the contrary, the interviewees from Greek publishing houses adopt the strategy of mailing to a larger extent than the British publishing houses. It was striking to find that the most popular publishing house in Greece did not adopt mailing. Nevertheless, the negative consequence of communicating with their customers through direct mailing, according to the managers at Greek publishing houses is that teachers become demanding

regarding free samples. Moreover, it was interesting to find that is not a rare phenomenon for a publishing house to raise prices once or even twice annually in order to cover the expenses of the free samples. A Greek publishing house stated emphatically that "...the idea of sending free samples started from Greek publishers in order to attract teachers' interest and gain a portion of the market since British publishers had reputation and a big share in the Greek market" (personal communication). Two Greek publishing houses suggested characteristically that they would be very willing to avoid sending samples but pressures from teachers who ask for free copies, result in complying with the rules of the market.

It is obvious that British and Greek publishing houses do not seem to have the same attitude towards mailing as a marketing communications strategy. The titles published by Greek houses are not as many as the British ones and in combination with the fact that Greek publishers do not meet customers as often as British publishers do -through personal selling-, may explain why British publishers send catalogues and give free samples when they actually meet customers whereas Greek publishers mail free samples to teachers.

Furthermore, the managers at the British and Greek publishing houses stated that it is such a competitive market that they do not consider to send catalogues or samples cooperatively with other publishing houses as it was noted by Baverstock (1997) an issue that was also cross validated from the examination of educational material sent by the publishing houses to teachers (observation in the marketing departments of the publishing houses was adopted as a technique).

With regard to the production of multimedia products sent to owners and teachers of private language schools as supplementary material to ELT titles, British and Greek publishing houses do not share the same views. The British publishing houses produce multimedia products such as CD-ROMS and their content may be based on the educational books they are marketing. Multimedia refers to "the combination of publishing text, graphics, images, sound, video, on one medium" (Blunden, 1994: 8) and enable the user to have interaction with the medium. The combination of ELT books and multimedia products is considered by the British publishing houses to be a very effective way of getting across their messages and communicating the company's profile to their customers.

There was a general conservative consensus from the managers at the Greek publishing houses regarding multimedia in contrast with the managers of the British houses. They believe that it is not very applicable to use interactive media especially in the early stages of teaching English because children are not able to speak English, thus they cannot interact with the computer in order to do the exercises. In addition, it was stated by the Greek publishing house that "multimedia products are expensive and the owners and teachers of private language schools hesitate to adopt them because they have to take into consideration that parents may not be willing to pay". The adjustment to the rules and needs of the Greek market and Greek society was an issue that once more

emerged.

It is clear that the British publishing houses are innovative in the Greek environment and they try to adopt to new technologies. The British managers use multimedia as supplementary material for ELT books. Managers at the Greek houses on the other side believe that the implementation of such a strategy is not very applicable in the Greek market owing to the fact that English is students' second language thereby, difficulties arise.

Phone calls to the owners and teachers of the private language schools were found that usually follow up personal selling. The consultants may phone the teachers to ask them whether they would like teachers' resource material and provide them with customer service. The British publishing houses which adopt the method of personal selling which is associated with telephone calls also said that telephone calls could be a useful tool in finding out about the activities of rival houses. A British publisher house put emphasis on the fact that "...teachers may unwittingly give out information regarding competing publishing houses". They may, for example, refuse an appointment with house A, giving as a reason that house B has already called. House A is now aware what the competition is doing and is in a position to work upon this information. With regard to the influence that free-phone may have on customers in order to get in touch with the company (Huenefeld, 1993), it was found that both British and Greek publishing houses that were interviewed do not apply it in the marketing strategic plan.

A theoretical reflection on the boundaries of marketing emerged from the respondent of one Greek publishing house in relation to marketing who touched a very sensitive subject regarding intrusiveness. It was stated that "...it is considered very aggressive marketing when the publishing house puts pressure on the teachers by calling and asking them whether or not they had in fact adopted the book".

In regard to exhibitions as a way of getting in touch and communicating with the customers, all interviewees of the British publishing houses mentioned that exhibitions are a good point of contact with teachers although they do not consider it to be among the most important ways of communication. The publishing house has a presence in exhibitions and the company can keep up with the market trends; yet, attendance in exhibitions might not generate sales. A publisher from a British publishing house presented exhibitions as "the baptism by the fire, the maintenance of the good reputation of the firm" concerning relations with school owners and teachers. The managers at the British publishing houses also implied that not all the teachers attend the exhibitions in districts, a negative factor for the publishing houses since the main purpose of the exhibitions, which is to meet customers and show a good business profile, may not be fulfilled. It was suggested by the British publishing house that "...there is no value to get a very big space in exhibitions because the expenses are excessive and it is not the place where teachers usually decide the books they will adopt. It is more cost effective to arrange appointments with teachers at different areas and inform them about the titles of

the publishing house".

Opinions regarding exhibitions differ for managers at Greek publishing houses. Those Greek publishing houses that do not employ personal selling in their marketing communications approaches to reach teachers agreed that the exhibition is a very good place to observe what teachers of different districts think regarding ELT books and get in touch with existing and potential customers. The Greek publishing houses that have consultants as sales representatives, admitted that although exhibitions are important for the prestige of the company, yet, exhibitions are not the most cost effective method for promoting ELT books expressing the same views with the British publishing houses.

It is clear, that those interviewees who employ personal selling -even to different extents- both from Greek and British publishing houses, use exhibitions as an alternative, complementary approach to reach customers whereas, the Greek publishing houses that do not employ personal selling at all, meet teachers and show a good business profile through exhibitions. It is of interest to note that the number of meters allocated for each stand of the British publishing houses ranged from 3 to 5 in the 23rd exhibition of books for ELT while the space of the Greek publishing houses' stands was 15 meters for the same exhibition (PALSO, 2004: 1-2).

Another significant finding from the interviews was that the British publishing houses have a Public Relations office in order to deal the co-ordination of publicity. All the interviewees of the British publishing houses stated that a Public Relations office is essential in order to take care of the maintenance of the good reputation of the company. On the other hand, the interviewees of the Greek publishing houses do not have a branch specifically oriented to the good profile of the publishing house. In the small businesses, the owner is also the manager, the sales representative and the Public Relations person of the company in the mean time.

Both British and Greek publishing houses shared the view that advertising through mass media may add to the company's prestige but it is expensive and not a cost effective marketing communications tool; teachers would prefer to examine a copy of the book rather than just watch the advertisement on television. Advertising is a way of investing the least in the educational publishing industry for ELT books. ELT books are not consumerist products which are amenable to commercialisation; this was the core of the discussion with all the interviewees regarding mass media. This is an issue that may show how relations between a business and the customer are created according to the product and the market.

Nevertheless, it was found that there are specific newspapers and magazines published by the Panhellenic Association of Language School Owners, which are sent to the owners and the teachers of private language schools. ELT books are advertised at these magazines and all managers were positive about advertising in these newspapers since they were more target specific. Nevertheless, it was pointed out that even in that way advertising may not have an appeal and publishers do not depend on those newspapers

and magazines to generate sales because not all teachers subscribe. The purpose advertising fulfils is that it promotes the name of the company. There are economic constraints which limit the possibility of advertising campaigns on an annual basis. Contrary to what would be expected for advertising, communicating with the teachers through such a way is not considered as an effective approach.

Regarding advertising on the Internet, all the interviewees from Greek and British publishing houses stated that there are certain implications which limit publishing houses in advertising on the Internet. There is a question of access that teachers in Greece have to the Internet. It is not widely employed in Greece and therefore, few teachers will actually browse and search the site. Thus, the Internet is not of importance for the marketing communications procedure related to ELT books in Greece.

The British publishing houses have a UK based home page on the Internet advertising the titles of the company. This means that teachers may search and browse the company's titles if they are connected with the Internet (The British publishing houses specify the search on the web site in the catalogues sent to the owners and the teachers of private language schools). However, the managers agreed that advertising on the Internet is employed to add to the reputation of the firm especially if that firm is a multinational one. In terms of sales though, the interviewees argued that the Internet is not a good way to generate profits, since teachers in Greece do not employ it as a way to search for titles. Internet communications and direct response is not integrated in the marketing communications approach in the Greek environment and online competition on publishers' sale to ELT books was an issue that the managers of the publishing houses did not seem to be interested in measuring -at least for the Greek environment- since penetration of Internets into Greek households is low as they mentioned.

In the most recent Greek panhellenic research of family accounts that took place from the Greek National Statistical Service, was found that Greek families own personal computers at a 12.1% percent (an increase of 4.1% percent from 1993-1994) (Greek Statistical Yearbook, 2002). Still it is a very small percent which illustrates that computer devices have not yet entered Greek lifestyle. Decision- makers and purchasers in the private language schools are not accustomed to use the Internet as part of their purchase decisions.

Finally, it should be mentioned that there are not monopolies in the field which would offer the opportunity to the distribution system to decide which books they would distribute. It was interesting to find that the British publishing houses showed a greater desire to create good relations with wholesalers and retailers than the Greek publishing houses where managers aim to set aside the distribution system and supply school teachers with books.

The following Table presents the themes that emerged from the data for the Greek and British publishing houses.

Table I: Themes emerged for those marketing communications approaches adopted by the Greek & British publishing houses in Greece

THEMES-CATEGORIES EMERGED FROM THE DATA	GREEK PUBLISHING HOUSES	BRITISH PUBLISHING HOUSES
Adjustment to the Greek environment	Context specific	Cater for many countries - Use of corporate identity
Personal selling (Consultants)	Limited due to financial restrictions but is used when possible	Cost effective because of the variety of book titles
Mailing free samples	Main way of presenting the books	Conservative because of the hundreds of titles published
Use of new technologies (educational multimedia, discs, cd-roms)	Hesitation a) Big cost b) Difficult for the student to interact with the computer since English is students' second language	Innovative in the Greek environment
Exhibitions	a) Observation of what teachers of different districts think b) Preference of personal selling as a communication way	A good point of contact with teachers although it might not be the first approach adopted to generate sales
Public Relations office	There is not a separate a branch specifically oriented to Public relations	Essential
Advertising	It is not considered to be a cost effective marketing communications tool	It is not considered to be a cost effective marketing communications tool
Internet	Not a good way to generate sales -not yet part of Greek way of life	UK based home page on the Internet
Distribution	Aim to set aside the distribution system and supply school teachers with books	Desire to create good relations with wholesalers and retailers

5. Conclusion and implications for management

Differences among the publishing houses exist since publishing is such a competitive area and publishing houses evaluate different criteria for communicating with customers. The British publishing houses are subsidiaries of multinational companies with a big budget which can be spent on different strategies in order to communicate with the public. That is why personal selling, the most expensive but also most effective technique, is employed by British houses since they can afford to do so.

Nevertheless, British publishing houses lack knowledge regarding the Greek market and its needs. Their weakness lies in producing ELT books that are directed to overseas markets although the specific requirements and differing language learning needs of those countries should be extensively taken into consideration. British houses have a strong reputation regarding the books they publish and this opens the way to reach the markets. Thus, they try to be involved in the Greek market as much as possible through social events (such as participation in inauguration of new English language teaching schools) so as to establish and maintain a presence and a good business profile. On the other hand, Greek publishing houses are more target specific since they are native speakers and because they have a better cultural understanding of the Greek market and its needs.

The Greek houses consider every contact with the customers to be very important in order to reinforce the reputation they may have and maintain long-term relations in the Greek market.

It is worth mentioning that the British publishing houses do not have many differences among themselves regarding the approach towards marketing communications. They work in many overseas markets and, thus have the experience to realise the effective marketing communications that should be employed. Yet, the needs of the market need to be taken care of whichever the market is for the British publishing houses.

On the other hand, basic differences emerged among the Greek publishing houses regarding which techniques are considered to be the most important ones. This is explained if one considers that not all Greek publishing houses were founded in Greece at the same period. The empirical study outlined in this paper extends theoretical propositions about environments with similarities to the Greek environment about marketing communications operationalised by publishing houses for ELT books by both national and multinational companies. English is a popular language and similar studies may contribute to our knowledge about the marketing elements adopted by the publishing business.

The key trends that became apparent in the cross-cultural study are associated with the use of free samples in order to attract the decision makers in the private language schools, a practice that has been continuously employed by the Greek managers. Personal selling is the "successful recipe" the British publishing houses employ since it is evaluated by the managers to be a practice that brings the customer closer to the publishing house. This

strategy has only recently been employed at a more intensified level by the smaller Greek publishing houses since there is need to break into the market.

Another significant trend that emerged in the data is the Greek lifestyle and culture and the way it is evaluated to influence decision-making by the British and Greek publishing houses. Among the main findings that are associated with the significance paid to the role of cultural adjustment are the following aspects: a) the consultants' nationality is chosen to be Greek because there is proximity with school teachers who are Greek; b) online competition is not expanded because it is not a medium fully employed by the purchasers in the private language schools; c) adjustment of the content material of the books to the Greek environment and history takes place by not referring to sensitive national issues as is Turkey or FYROM. Taking the discussion a step further, this empirical work succeeds in also making a theoretical contribution to the development of marketing communication theory arguing for the role of culture and the need that emerges for the cultural adjustment to the society's lifestyle and characteristics -in the specific study the Greek environment- in the major specialism of book publishing.

Internet communications and direct response is not integrated in the marketing communications approach in the Greek environment and thus, emphasis should be put on online competition on publishers' sale to ELT books. This is a point where marketing communication theory should put emphasis on in the major specialism of book publishing English language teaching books, especially for countries, such as Greece, where e-commerce has not been integrated, in the life of the community.

In the specific case of the publishing houses, the Greek publishing houses infrequently adopt integrated marketing communication activities -which co-ordinate their activities (Linton & Morley, 1995: 1)-; the allocation of the budget depends on the amount each time they can afford. British publishing houses' activities should take into consideration "regionalisation" (Himstreet et al., 2001; Giddens, 2002; Adamopoulou, 2004) and more fully adjust to the trends and the demands of the customers before using communication activities. Thus, contrary to the research hypotheses, neither British nor Greek publishing houses fully adopt integrated marketing communications. Among the dimensions that need to be taken into consideration concerning the Greek environment in order for the marketing strategies to be adopted, is the emphasis that should be put upon the role of culture of the specific environment before marketing communications are implemented. Sales promotion plays a rather important role, rather, the most important one, both for the British and the Greek publishing houses in regard to the marketing communications process for the promotion of ELT books.

The implementation of a marketing communications plan that would consider the point of view of owners and teachers of private language schools themselves based on a study and not on the publishing houses' personal evaluative judgements might be useful.

References

- Adamopoulou A. (2004). Synchronh kallitexnikh dhmioyrgia sto kentro kai thn periferia. Me aformh to ergo tou Xrhstou Mpouronikou, [Contemporary artistic creation in the centre and the periphery. The creation of Christos Bouronikos], in *Grevena: History-Art-Culture* (eds) Papanikolaou M., 349-354, Parathrhths: Thessaloniki (in Greek).
- Altbach G. P. and Hoshino S.E. (1995). *International Book Publishing, An Encyclopaedia*, Fitzroy Dearborn Publishers: London and Chicago.
- Basandis D. (1993). *Vivlio kai Epikoinonia, [Book and Communication]*, Odysseas: Athens (in Greek).
- Baverstock A. (1997). *How to Market Books*, Kogan Page: London.
- Berthon P. Pitt L. and Watson T. R. (1996). Re-surfing WWW: Research Perspectives on Marketing Communication and Buyer Behaviour on the Worldwide Web. *International Journal of Advertising*, **15** /4, 287-301.
- Bitsani E. (2004) *Cultural Management and Peripheral Development. Policy Design and Design of Cultural Product, [Politistiki periferiaki anaptyksi. Sxediasmos politistikis politikis kai polistikou proiontos]* (Dionikos: Athens.
- Blunden B. (1994). Introduction and EP business overview, in *The electronic publishing business and its market*, IEPRC/ Pira International: London.
- Book Facts (1996). *An annual compendium*, Book Marketing Limited: London.
- Book Facts (2001). *An annual compendium*, Book Marketing Limited: London.
- Book Trade Year Book (1995). *A summary of Statistics from 1985 to 1994 compiled by Dr Francis Fishwick*, The Publishers Association: London.
- Burgess G. R. (1995). *In the field: An Introduction to Field Research*, Routledge: London and New York.
- Chernatony de Leslie. and McDonald H.B. M. (1992). *Creating powerful Brands*, Butterworth-Heinemann: Oxford.
- Chrisovitsiotis I. and Stavrakopoulos I. (2001). Lexiko Emporikon-Trapezikon kai Chrimatooikononikon oron, [Dictionary of Commercial-Banking and Economic Terms] Papazissis: Athens (in Greek).
- Clark G. (1994). *Inside Book Publishing* (2nd ed), Blueprint Chapman & Hall: London.
- Clogg R. (1992). *A Concise History of Greece*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Collier P. Neale D. and Toogood K. (1988). *English in Publishing: Book 3, Marketing in*

- Publishing: A Handbook for Publishing Managers*, Pangbourne English Centre: Berkshire.
- Croom D. (1996). Academic and Textbook Publishing in *Publishing Now*, (ed) P. Owen, Peter Owen: London & Chester Springs.
- Danforth L. M. (1994). Nationalism and Pluralism in the Heart of the Balkans, The Republic of Macedonia, *Cultural Survival Quarterly*, **2/3**, 40-43.
- Danos. A. (2005). The Ethical and Legislative dimension of the consumers' protection according to the Maastricht Treaty, *Archives of Economic History*, **XVII/1**, 153-165.
- Decrop A. (1999). Triangulation in qualitative tourism research, *Tourism Management*, **20/1**, 157-161.
- Derricourt R. (1996). *An Author's Guide to Scholarly Publishing*, Princeton University Press: Princeton New Jersey.
- Dessauer P.J. (1993). *Book Publishing. The Basic Introduction*, Continuum: New York.
- Dibb S. Simkin L. Pride M. W. and Ferrell C. O. (1994). *Marketing, Concepts and Strategies*, (2nd European ed), Houghton Mifflin: London.
- Duxbury N. (1994). A University Press Enters Cyberspace: Developing an On-line Catalogue, *Journal of Scholarly Publishing*, **26/1**, 15-26.
- Ely M. Anzlu M. Friedman T. Garner, D. and McCormack-Steinmetz A. (1991). *Doing Qualitative Research: Circles within Circles*, The Falmer Press: London.
- Gantzias G. (2004). Cultural Policy and Regulation in the info-communication industry, in *Cultural Industries. Procedures, Services and Products*, (eds) N. Vernicos, S. Daskalopoulou, et al. 277-303, Kritiki: Athens (in Greek).
- Getimis P. and Zondiros, D. (2000). The Mobility of Universities: The Greek and International Experience, *Panepistimio*, **2**, 25-58.
- Giddens A. (2002). *Sociology*, Gutenberg: Athens.
- Greek Statistical Yearbook (2002). *Parameters of Way of life*, Greek Statistical Service: Athens (in Greek).
- Forster N. (1994). The Analysis of Company Documentation, in C. Cassell & Symon, G. (Eds.) *Qualitative Methods in Organizational Research: A Practical Guide*, Sage: London.
- Himstreet W. Baty W. and Lehman C. (2001). *Epixeirhsiales Epikoinonies*, Business Communications, (10th ed), Ellhn: Athens (in Greek).
- Huenefeld J. (1993). *The Huenefeld Guide to Book Publishing*, (5th ed), Mills & Sanderson, Publishers: Bedford.
- Hymers J. (1996). Integrating the Internet into Marketing Strategy, *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, **4/4**, 363-371.
- Kiriakidis S. (2006). The extent and associations of perceived parental attachment with the emotional well-being and social competence of one year full-time postgraduate students: A cross-cultural perspective, *Journal of Applied Research Review*, **XI**, 205-229.

- Kist J. (1992). The publishing house of the future: Nine emerging principles, *Logos*, 3/3, 153-158.
- Kitchen P. J. (1997). *Public Relations: Principles and Practice*, ITP: London.
- Kitchen P. J. and Wheeler C. (1996). *Developments in marketing communications: a global perspective*, Paper held in The International Marketing and Corporate Communications Conference, Keele, 1996.
- Kotler P. (1997). *Marketing Management, Analysis, Planning, Implementation and Control*, (9th ed), Prentice Hall: N.Jersey.
- Kremer J. (1991). *Book Marketing Made Easier* (3rd ed), Jay Frederick Editions: Iowa.
- Leandros N. (1992). *Entypa mesa epikoinonias sthn Ellada, [Mass Print Media of Communication in Greece]*, Delfini: Athens (in Greek).
- Linton I. and Morley K. (1995). *Integrated Marketing Communications*, Butterworth-Heinemann: Oxford.
- Low G. (2000). Correlates of International Marketing Communications, *Journal of Advertising Research*, 23/2 Jan-Feb, 27-39.
- Mason J. (1996). *Qualitative Researching*, Sage: London.
- Maxwell J. (1996). *Qualitative Research Design: An Interactive Approach*, Sage: London.
- May T. (1997). *Social Research, Issues, Methods and Process*, (2nd ed.), Open University Press: Buckingham, Philadelphia.
- Maykut P. and Morehouse R. (1994). *Beginning Qualitative Research. A Philosophic and Practical Guide*, The Falmer Press: London.
- Moseley S. C. (1996). US school publishing: From Webster and McGuffey to the Internet, *Logos*, 7/1, 18-25.
- Mouliou M. (1996) Ancient Greece, its classical heritage and the modern Greeks: aspects of nationalism in museum exhibitions in *Nationalism and archaeology*, (ed) J. A. Atkinson, I. Banks, & J. O'Sullivan, Ch:17, 174-199, Scottish Archaeological Forum: Gruithne Press.
- Newspaper of the Government, Force Law 1566/1985, FEK 167, Structure and Operation of Primary and Secondary Education, Vol. (1), Ch: VIII: *The Educational Institute*, Article 24§1,§2, Article 60§2, §6.
- Papageorgiou P. (2000). *Eisagogh sto Diethnes Manatzment, [Introduction to International Management]*, Stamoulis: Athens (in Greek).
- PALSO (2004) *Panhellenic Association of Language School Owners' Federation*, PALSO: Athens.
- Patterson M. Evans M. and O' Malley L. (1996). The Growth of Direct Marketing and Consumer Attitudinal Response to the Privacy Issue, *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 4/3, 201-213.
- Patrinou D. (2002). *Diethnes kai Eksagogiko Marketing sta plaisia thw pagkosmiopoihsis, [International Marketing in the framework of globalisation]*, Papazissis: Athens (in Greek).

- Powell A. (1996). Setting up a presence on the World Wide Web, *Learned Publishing*, **9/2**, 59-66.
- Robson C. (1993). *Real World Research, A Resource for Social Scientists and Practitioner-Researchers*, Blackwell: Oxford.
- Shimp A.T. (1997). *Advertising, Promotion, and Supplemental Aspects of Integrated Marketing Communications*, (4th ed), The Dryden Press: USA.
- Slack N. Chambers S. Harland C. Harrison A. and Johnston R. (1995). *Operations Management*, Pitman-Publishing: London.
- Smith R.P. (1993). *Marketing Communications. An Integrated Approach*, Kogan Page: London.
- Siomkos G. and Tsiamis É. (2004). *Strathgiko E-commerce*, Stamouli: Athhna (in Greek).
- Strangelove M. (1994). Using the Internet for Marketing: A Publisher's Secrets, *Journal of Scholarly Publishing*, **25/4**, 203-211.
- Tashakkori A. Teddlie C. (1998). *Mixed Methodology- Combining Qualitative and Quantitative Approaches*, Sage: Thousand Oaks, CA.
- Tilikidou E. (1996). *Ereyna Marketing [Marketing Research]*, Global EITE: Thessaloniki.
- Tomaras P. (2000). *Introduction to Marketing and Marketing Research*, Tomaras: Athens (in Greek).
- Vlachopoulou M. (2003). *e-Marketing, Diadiktyako Marketing*, Rosili: Athens (in Greek).
- Yin R. K. (1989). *Case Study Research, Design and Methods*, Sage: California.

The extent and associations of perceived parental attachment with the emotional well-being and social competence of one year full-time postgraduate students: A cross-cultural perspective

Stavros P. Kiriakidis

A.T.E.I. of Piraeus

Department of Accounting

Abstract

The perceptions of parental attachment measured by the Parental Attachment Questionnaire (Kenny, 1987) were obtained for three cultural groups English (15 males, 15 females), Asian (15 males, 15 females) and Greek (15 males, 15 females) post-graduate students between the age of 23 to 26 in the University of Stirling, Scotland. The results overall revealed a positive description of the students' parental relationships. Most of them viewed their parents as available, encouraging independence and providing support when needed. Yet some differences were reported between the groups with the Asians tending to view their parents as less encouraging their independence, the Greeks reporting more positive affect towards their parents and the English tending to rely less on their parents for help. Overall close parental relationships were found to be negatively associated with self-reports of loneliness, anxiety and depression.

Keywords: Attachment; College Students; Cross-Cultural

Περίληψη

Στο άρθρο αναφέρονται οι γνωστικές αναπαραστάσεις των γονεϊκών δεσμών,

όπως μετρήθηκαν από το Parental Attachment Questionnaire (Kenny, 1987), για τρεις διαφορετικές πολιτιστικές-εθνικές ομάδες μεταπτυχιακών φοιτητών, Άγγλων, Ασιατών και Ελλήνων, ηλικίας από 23 έως 26 στο πανεπιστήμιο του Stirling, Σκωτία. Τα αποτελέσματα συνολικά δείχνουν μια θετική περιγραφή στις σχέσεις των φοιτητών και των γονέων τους. Οι περισσότεροι θεωρούν τους γονείς τους ως υποστηρικτικούς, ενθαρρύνοντας την αυτονομία των παιδιών τους και με διάθεση να προσφέρουν υποστήριξη όταν υπάρχει η ανάγκη. Συνολικά οι καλές σχέσεις με τους γονείς συσχετίζονταν αρνητικά με αναφορές για μοναχικότητα, άγχος και κατάθλιψη. Παρόλα αυτά υπήρχαν και κάποιες διαφορές: οι Ασιάτες θεωρούσαν ότι οι γονείς τους ενθάρρυναν λιγότερο την αυτονομία τους σε σχέση με τα άλλες δύο ομάδες, οι Έλληνες εκδήλωναν περισσότερο θετικά συναισθήματα προς τους γονείς τους σε σχέση με τις άλλες δύο ομάδες και οι Άγγλοι έτειναν να βασίζονται λιγότερο στους γονείς τους για βοήθεια σε σχέση με τις άλλες δύο ομάδες.

Λέξεις κλειδιά: Προσκόλληση, Φοιτητές, Διαπολιτισμικές διαφορές.

1. Introduction

A theoretical framework that was very influential and has its roots in ethology was conceptualised by Bowlby as an alternative possible explanation to previous theories about the aetiology of emotional disorders emphasising the significant role that early interactions with parents can have in the development of a child's personality but in contrast to psychoanalytic theory it created testable hypotheses (Ainsworth, 1992). "Attachment theory is a way of conceptualising the propensity of human beings to make strong affectional bonds to particular others and of explaining the many forms of emotional distress and personality disturbance, including anxiety, anger, depression and emotional detachment to which unwilling separation and loss give rise" (Bowlby, 1977: 201); it incorporates principles of psychodynamic thinking, ethology, control theory, cognitive psychology, neurophysiology and developmental psychology (Bowlby, 1977) so it is regarded as an eclectic approach (Ainsworth, 1992).

According to Bowlby (1977), attachment behaviour is any form of behaviour in which a person is engaged in order to attain or retain proximity to another differentiated and preferred individual who is usually perceived as stronger and/or wiser, and in early childhood it includes crying, calling, following, clinging and protesting if the child is left alone with strangers, while the frequency and intensity such a behaviour is exhibited gradually diminishes while a person is getting older, yet it never disappears and is especially evident when someone is distressed, ill, or afraid (p: 203).

Attachment behaviour is considered to be a class of behaviour distinct from feeding

and sexual behaviour and with vital importance in human life as it is naturally selected because it serves survival needs of the infants, and it should be noted that it differs a lot from the concept of dependence which is not related to maintenance of proximity, is not directed towards a particular person, it is not necessarily an enduring bond, it is not always related with strong feeling and no biological function is attributed to it (Bowlby, 1977: 204).

Bowlby claimed that infants and children construct inner working models of themselves and their major social-interaction partners and argues that the models of self and of others an individual creates during his childhood and adolescence within the context of a more or less stable family setting tend to be more or less unchanged in adulthood and he tends to assimilate any new person and experience to an existing model and he proposes that the vaguely way such issues were dealt in the traditional theory can be more precise by framing the processes in terms of cognitive psychology and hypotheses can be formulated in testable form about the causative role of different sorts of childhood experiences through the persistence of representational models of attachment figures and self (Bowlby, 1977, p: 209).

Bowlby's major purpose was to describe and explain how infants become emotionally attached to their caregivers and emotionally distressed when separated from them, yet he argued that attachment behaviour, in different forms and under different circumstances characterises human beings till their death and, as the propositions of attachment theory are researchable, research into attachments in late childhood, adolescence and adulthood has been triggered (Ainsworth, 1989).

1.1. Continuity of attachment

Although it is controversial whether there is a cross-age continuity for these models (Fox, 1995), there is evidence from a number of longitudinal studies that there is continuity from infancy through the early elementary school years (Wartner et al, 1994; Dantas et al, 1985). Although differences between infant and adult attachments do occur, according to Hazan and Shaver (1994) the attachment behavioural system is hypothesised to be almost the same across the life span as the neural foundation of the attachment system remains mainly unchanged (p:7). Although intergenerational continuity in attachment styles of adult parents and their children has been explored by retrospective methods (Lopez, 1995), attachment theory provides a coherent framework for conceptualisation of adult close relationships in general including affectional bonds between parents and children beyond infancy, friendships and kinship bonds (Ainsworth, 1989).

Main, Kaplan and Cassidy (1985) identified continuity in attachment organisation from 12 months to 6 years which was specified as coherence among rules that guide behaviour, attention and memory. Such coherence was seen in children who have been

classified as avoidant at 12 months had a tendency when they were 6 years old, during reunion with a parent to attend to toys and responded with difficulty in discussing feelings or coping strategies when pictured separations were presented to them. The authors argued that "...these children are following rules by which access to distress-related affects associated with attachment behaviours and problem solving is restricted....[while] children with secure working models of attachment were seen as having free-ranging access to affect, memory and plans relevant to attachment" (Main et al., 1985).

1.2. Attachment and adult relationships

Based on these assumptions made by Bowlby and Ainsworth, and on evidence for continuity of inner working models, Hazan and Shaver (1987) presumed that attachment history can affect a person's adult style of romantic attachment and from their two studies they concluded that the proportions of the attachment styles in adults are very much the same as the proportions identified by researchers trying to classify infants. Additionally they identified different kinds of love experiences in the three attachment styles emphasising the advantages that attachment theory offer to the explanation of individual differences in that domain in comparison with other formulations of love (Shaver & Hazan, 1988).

A study by Feeney and Noller (1990) based on self report measures, as well, of attachment style, attachment history, beliefs about relationships, self-esteem, limerence, loving, love addiction and love styles from 374 undergraduate students, tried to replicate the previous study and provided results similar to Hazan and Shaver's (1987) about the proportions of subjects categorised in each attachment style and the attachment history and mental models reported by each attachment style. In addition " the mental model statements dealing with general views of the self and of human relationships discriminated among the three attachment styles much more powerfully than did those items dealing specifically with beliefs about romantic love. This suggests that attachment style is likely to exert a very pervasive influence on the individual's relationships with others, because it reflects general views about the rewards and dangers of interpersonal relationships" (p: 287). According to the intensity and stability of these attachment styles derived from early interactions in the extreme of the continuum it is possible to meet pathological attachments that contribute to maladaptive personality disorders (West, 1988).

Their findings, although based on self-report measures, apart from giving extra support to the findings of Hazan and Shaver (1987) about the utility of the attachment theory as a framework of explaining romantic adult relationships, they also emphasise the crucial contribution early child-parental interactions may have in the way an individual's personality will be formulated with respect to self-esteem and general views about other people and the formulation of relationships in general.

Pistole (1989), based on a sample of 137 undergraduate psychology students highlights

the differences between the three attachment styles with respect to conflict resolution and relationship satisfaction, with the securely attached to report higher satisfaction with relationships and more competence in resolving a conflict in a "win-win" way in comparison to the other two groups; and also provides a classification of attachment styles similar to the distributions reported by other studies (Hazan & Shaver, 1987; Feeney & Noller, 1990).

1.3. Attachment and adolescence

An aspect of adolescence that was emphasised by traditional theories (e.g. Erikson, 1968) was the significance of individuation and separation of the adolescent from his/her parents for successful development and adjustment (c.f. Kenny & Rice, 1995). According to attachment theory interdependence, close relationships and support from parents not only they do not prevent individuation and autonomy but they provide a secure base from which the adolescent is more able to explore and engage in new activities, making the phase of individuation from parents and the move towards autonomy a smoother process (Kenny & Rice, 1995).

Separation from parents and adjustment to college was examined by several researchers. The results are controversial; Lopez et al (1986) found that increased separation is related to lower college adjustment, especially for women, Lapsley et al (1989) concluded that separation did not predict adjustment to college and Rice et al (1990) emphasised that positive feelings about separation predict adjustment to college while individuation had little to do with adjustment. In a latter study Rice (1992), claimed that college adjustment is positively associated with psychological separation. Schultheiss and Blustein (1994) report that attitudinal dependence was positively associated with development, both personal and academic, however that relation was significant only for the female sample and they continue arguing that their hypothesis of the importance of the conjoint relationship of psychological separation and parental attachment was supported only for women in college student development but not in college student adjustment while for men the most important factor in college student adjustment was conflictual independence. While Hoffman (1984) reports that attitudinal independence from both parents was positively correlated with problems in romantic relationships for males, the issue of specific relations of different kind of independence from parents for males and females is open to further research (Schultheiss & Blustein, 1994, p: 253).

Kenny's (1987) findings support the importance of parental ties during late adolescence and emphasise that when the parental-adolescent relationship has the quality of the secure attachment, as described in the theoretical framework of attachment theory (Bowlby, 1977), the separation-individuation process can be smooth, without loosening of the family ties and the young adults to demonstrate social competence; in the study only assertion for women was highly associated with close parental attachment and

support of individuation. Further Kenny and Donaldson (1991), found that insecure attachment was also associated with psychological symptoms and difficulties in social interactions, while again these associations were particularly strong for the female sample; yet the small number of males participating in the study may have resulted in that pattern. In addition close parental relationships and facilitation of independence were positively associated with career maturity by college seniors (Kenny, 1990). O'Brien, (1996) investigating the contribution of psychological separation and parental attachment to the career development of 282 adolescent women found that those women who were attached to their mothers, did not report attitudinal independence from them, were emotionally independent from their fathers and experienced conflictual feelings towards their mothers, regarded as an index of moving towards independence, showed strong career self-efficacy and moderate career orientation and realism (p: 269-271) although the results are based on a sample that represents middle to upper social class groups and the Inventory of Parent and Peer Attachment used in the study, although it is a measure that claims adequate reliability and validity it is not clear whether it assesses emotional autonomy or emotional detachment from parents (Lopez & Gover, 1993). Blustein (1995) in a review of the contribution of attachment styles to career development points out that it seems that the feeling of security promotes progress in career development (p: 429).

The relationship of the secure, dismissing of attachment and preoccupied with attachment working models with affective and representational variables were examined by Kobac and Sceery, (1988) in a sample of 53 first-year college students. The results reported by the authors, although based on a relatively small sample, they are not based only on self report data, are indicative of the significance of the inner working models of attachment for the psychological well being and social competence of the adolescent, a period that is considered to be crucial for the smooth psychological separation from the parents and the adolescent needs to be able to formulate relationships outside his or her family and deal with the unpredictable and often aversive experiences of the "real" world.

According to the authors' findings the secure group was rated the most ego-resilient, the dismissing as the most hostile and the preoccupied as the most anxious by peers. The preoccupied group reported no symptoms on the SCL-90 and perceived themselves less socially competent. Finally, the dismissing group described their relationship as less supportive than the other groups and reported more loneliness (Kobac & Sceery, p: 140-142).

Generally both a secure attachment to parents and the ability for a movement towards autonomy from them seem to be important elements for the successful functioning and psychological well-being of the adolescents and the young adults, being closely related to their adjustment to college, their ability to form close relationships outside of their families and their adjustment at work.

1.4. Differences of perceptions of attachment across diverse cultural groups.

Kenny and Rice (1995), point to the need for "assessing the validity of attachment model for culturally diverse college students" as although it is suggested that attachment theory has universal applicability due to the evolutionary advantages it claims (Ainsworth, 1989; van Ijzendoorn, 1990) research in children has provided different classifications across cultures and the cross-cultural validity of parental sensitivity has not been resolved (Bretherton, 1995).

1.5. Purpose of the study.

The present study aims to examine whether there are any differences in perceptions of parental attachment among three different cultural groups namely, Asian, English and Greek students at the University of Stirling in Scotland as, although culture is not a very clearly and well defined concept and we can expect that differences may arise within cultures as well, cultures can be differentiated along meaningful dimensions as collectivism versus individualism and may affect the formation of relationships between people according to the dominant dimension present in a culture (e.g. Sprecher et al, 1994) who found that attitudes towards love differ in various cultures as well as attachment styles. The cultural dimension of individualism-collectivism was examined by Triandis et al, (1988) and various differences emerged among different cultures with respect to self-in-group relations; in collectivistic cultures there is more emotional dependence on organisations and institutions and a belief in the superiority of group over individual decisions whereas in individualistic societies personal autonomy, individual initiative and the superiority of individual decisions are emphasised (p: 324) although it is not clear what effects these differences may have on family ties as, while individualism has been criticised of competition, atomistic self- containment and alienation it has been also argued that it is beneficial for close relationships (Waterman, 1981). While family is considered as an important in-group determining the parental attachment of the children and their independence, it is expected that there will be cultural differences with respect to students perceptions. It is expected that there will be differences between the three groups in their reports of their perceived parental role in fostering autonomy, with the English students as coming from an individualistic culture to score higher on that factor, the Asian students less and the Greek students in the middle. It is also expected that the English students will score less on their perceived parental role in providing support in comparison to the other two groups. Finally it is expected that overall there are going to be negative associations between the reported perceived quality of parental attachment and scores on loneliness in social relationships and experienced anxiety and depression.

2. Methodology

2.1. Participants

The subjects of the study were 30 English¹, 30 Asian and 30 Greek (15 males and 15 females in each group) post-graduate residential students attending a variety of post-graduate courses offered by the University of Stirling, Scotland. The subjects' age ranged from 23 to 26 years. An age limitation for participating in the study was imposed in order to examine this particular age range that lies between late adolescence and early adulthood. While a number of studies have explored the adaptive value of parental attachment in younger ages, mainly freshmen or senior students, it was decided in the present study to investigate the function and contributions of parental attachment in post-graduate students attending one year full-time Masters courses away from their home country. The sample can only be regarded as representative of the three cultural groups of post-graduate students between the age range of 23 to 26 in the University of Stirling. Only students from intact families, meaning that their natural parents were married and living together were used as subjects of the study. This limitation allowed to control for the possible effects that death of a parent or divorce might have on the quality of the relationship between the subjects and their parents. Furthermore, the subjects were selected only if they were unmarried and living separately from their parents while attending the University and only if the subjects' family stayed at their country of origin. The students were included in the study only when they met all the above mentioned criteria and limitations for participating which was ensured by first asking them whether they fulfilled the criteria one by one and then they were asked whether they would like to participate in the study. This approach was selected as it was thought to be both time-saving for the subjects (inappropriate subjects did not fill in the questionnaires) and money-saving as we did not need to distribute unlimited questionnaires to students that later had to be excluded.

2.2. Procedure

Subjects were recruited from three major residential areas run by the University. A set of questionnaires was administered by personal contact with the subjects so as to ensure that the subjects met the criteria for entering the study and they were informed that by filling in the questionnaires they provided consent for entering the study. All the subjects completed the questionnaires at home. The questionnaires remained in English for both the Greek and Asian sample as the subjects in both these groups were postgraduate students at the University of Stirling which presupposes that they have already had a good

¹ Students from Scotland, N.Ireland or Wales were not included, as the aim of the study was to explore the adaptive value of the parental attachment in post-graduate students studying away from their home country.

command of the English language; in any case the subjects were told to use a dictionary if they found it necessary which in subsequent contact with the subjects they reported that they did not find necessary. The subjects were told that the information would be dealt confidentially and the analysis of the results would be anonymous thereby encouraging to honest responses. All the questionnaires were distributed and gathered in June 1997. The distribution started from the second week of June and onwards so as the subjects were not under the stress of their final examinations of their second semester and the self-report measures of anxiety, depression and loneliness were not affected by the relatively high stress experienced during or the previous days of their examinations (Mantas & Danos, 1994).

2.3. Measures

2.3.1. Parental attachment questionnaire.

The Parental Attachment Questionnaire consists of three scales derived from a factor analysis of an original pool of 55 items, namely Affective Quality of Relationships (27 items), Parental Fostering of Autonomy (14 items) and Parental Role in Providing Emotional Support (14 items) (Kenny, 1987), and was "designed to adapt Ainsworth et al's conceptualisation of attachment for use with adolescents and young adults" (Kenny and Donaldson, 1991). The questionnaire measures the following: perceived parental availability, understanding, acceptance, respect and facilitation of autonomy, interest in interaction with parents and affect towards parents during visits, help seeking behaviour and satisfaction with help obtained from parents (Kenny & Donaldson, 1991). It measures the above aspects of the relationship between the adolescent and both his or her father and mother overall, without providing separate ratings for each parent (Lopez & Gover, 1993, p: 562), emphasising the overall function of family relationships. Kenny (1987) reports Parental Attachment Questionnaire full-scale internal consistency (Cronbach alpha) coefficients of .93 and .95 for first year college men and women. In a later report examining Parental Attachment Questionnaire scores in a sample of first year and senior college students Kenny (1990), reported alpha coefficients of .96, .88, and .88 for the relationship quality, emotional support, and fostering autonomy scales and two-week test-retest stability coefficients ranging from .82 to .91 (Lopez & Gover, 1993, p: 562). Thirty items are positive (e.g. "in general, my parents are persons I can count on to provide emotional support when I feel troubled") and twenty-five items are negative ("e.g. following time spent together, I leave my family feeling let down and disappointed by my family"). The overall score for each factor is calculated by reversing the negative statements, so that the higher the overall score for each factor, the more positive the perceptions of the parental attachments.

2.3.2. The UCLA Loneliness Scale-R.

The scale was developed for use with students and it consists of twenty items measuring perceived loneliness in social relationships (Russell et al., 1980). Subjects report on a four-point scale ranging from "never" to "often" how often they feel the way described in each statement. Russell et al., (1980) report high internal consistency ($\alpha = .94$) and concurrent validity is supported by limited social activity on the part of individuals who received high scores on the scale. All items are counterbalanced for Social Desirability; ten items are positive (e.g. "there are people I feel close to"), and ten are negative (e.g. "my social relationships are superficial"). The overall score is calculated by adding each item's scores after reversing the positive items, so that the higher the overall score, the higher the degree of the experienced loneliness.

2.3.3. The Hospital Anxiety and Depression Scale (HADS).

The Hospital Anxiety and Depression Scale (HADS) consists of fourteen items; seven measuring anxiety and seven measuring depression and was designed for use in medical outpatients (Zigmond & Snaith, 1983). Respondents are asked to answer each of the fourteen items by rating the extent to which each symptom has bothered them in the past week on a four-point scale ranging from 0 to 3 so total scores range from 0 to 21 for the anxiety subscale and also for the depression subscale. Higher scores indicate greater anxiety or depression. Moorey et al (1991), report high internal consistency as calculated by Cronbach's coefficient alpha of .93 for the anxiety subscale and .90 for the depression subscale. A number of studies indicate good concurrent and construct validity (Moorey et al, 1991; Zigmond & Snaith, 1983).

2.3.4. Demographics.

Further information was collected regarding several demographic characteristics of the subjects, namely, gender, age and nationality.

3. Results

Each group's descriptions of their parental attachments was obtained by examining means for each of the factor scales (Table 1). The range of possible item ratings was from 1=not at all to 5=very much. Accordingly each groups experienced loneliness was obtained by examining means for the loneliness scale (range of possible item rating from 1="never" to 4="often"), anxiety by examining means for the anxiety subscale of the HADS (range of possible item rating from 0 to 3) and depression by examining means for the depression subscale of the HADS (range of possible item rating from 0 to 3).

The mean scores for each group on the three factors reported by Kenny (1987) and

measures of loneliness, anxiety and depression and the results of one-way ANOVAS run in order to detect any statistical significant differences between the three groups are reported in Table 2.

The results of the post-hoc Sheffe test which were obtained so as to shed more light on the data, did not reveal any statistical significant differences between any of the groups for Factor 1, Affective Quality of Relationships neither for Loneliness although the one-way ANOVAS revealed a cultural effect overall for these scales .

An interesting finding is that most of the students either taken as a whole or after splitting the three cultural groups reported higher levels of experienced anxiety which reached the cut-off score of 8 reported by (Moorey et al, 1991) or scored higher than that indicating a possible clinical disorder [see Table 1 and 2]. The chi-square did not reveal any statistical significant differences of more students with scores on anxiety higher than 8 or less than the cut-off point in any particular group. The period of the year that the questionnaires were distributed and filled in, one week after the end of the exams, does not explain these high scores (66% of the students scored equally or above the cut-off point). A possible explanation might be that in general the requirements of an one-year full-time MSc degree is itself rather anxiety provoking.

One-way ANOVAS were run so as to detect any statistical significant differences between the three groups for each item of the first factor. Table 3 summarises the items of the first factor for which there were found a significant difference overall and which groups differ significantly according to a post-hoc Sheffe test at a .05 level of significance.

Although we did not obtain statistical significant cultural differences for Factor 2 namely Parental Role in Fostering Autonomy, the level of significance of .07 indicates a trend which might have been revealed by a larger sample size. However significant differences were revealed by one-way ANOVAS between the three groups for specific items of that factor which are summarised in Table 4. It is also indicated which pairs of groups differ significantly according to the results of a post-hoc Sheffe test at a .05 level of significance.

Although no statistical significant differences were obtained between the three groups for Factor 3 from the one-way ANOVA, namely Parental Role in Providing Emotional Support, significant differences were obtained for specific items of that factor which are summarised in Table 5 with the pairs of groups that were found to differ significantly for each item according to a post-hoc Sheffe test at a .05 level of significance.

In order to investigate the relationships between aspects of parental attachment and experienced loneliness, anxiety and depression among the subjects we computed Pearsons' correlations coefficients between Factor 1, Affective Quality of Relationships, Factor 2, Parental role in Fostering Autonomy, Factor 3, Parents as Source of Support and self-reports of loneliness, anxiety and depression. For the whole sample overall there was found statistical significant yet moderate negative associations between the two Factors mentioned above and measures of anxiety, depression and perceived loneliness in

social interactions. Pearson's correlation coefficients are presented in Table 6 for the whole sample, in Table 7 for the English sample, in Table 8 for the Greek sample and in Table 9 for the Asian sample.

An interesting finding is that Factor 1 of the Parental Attachment Questionnaire, namely Affective Quality of Relationships was found to be significantly and highly correlated with the other two Factors, Parental Fostering of Autonomy and Parental Role in Providing Support for the total subjects as a whole and for each cultural group separately while Factor 2 and Factor 3 did not correlate neither for the total subjects nor for each group separately suggesting that for that specific sample of the study Factor 2 and 3 are measuring different and separate aspects of the parental attachment while Factor 1 seems to overlap significantly with both Factor 2 and 3 and maybe the different age groups of first year college students from which the three factors were originally derived (Kenny, 1987) in comparison to the post-graduate students with age range from 23 to 26 of this study contribute to the difference.

Gender comparisons within each culture did not reveal any statistical significant differences on scores on the three Factors of the Parental Attachment Questionnaire and measures of Loneliness, Anxiety and Depression [Table, 10].

Gender comparisons for the sample overall revealed a difference on loneliness scores with the males reporting more experienced loneliness than the females [Table, 11].

Testing the obtained correlation coefficients in order to investigate whether there were any statistically different associations between the scores on three factors of parental attachments and scores on measures of anxiety, depression and loneliness between the three cultural groups by transforming the obtained r to r' and testing the differences at .05 level of significance no statistical significant differences were obtained. The procedure that was followed for testing the difference between the correlations is described in Howell (1992: 251-252).

From the correlations coefficients we can see that there was not any statistical significant associations between the students' perceptions of their parents as a source of support and self reports of anxiety, depression and loneliness in any one of the cultural groups.

For the English sample anxiety was moderately and negatively yet significantly correlated with their perceptions of affective quality of relationships with parents and with parents as facilitators of independence while for the other two groups anxiety was not correlated with neither of these two factors. Depression and loneliness was also associated negatively and moderately yet statistical significant with the English students' descriptions of their affective quality of their parental relationships and their perceptions of their parents as facilitating their independence.

For the Greek sample depression was moderately and negatively however significantly correlated with their perceptions of the affective quality of parental relationships and their descriptions of their parents as facilitating their independence. That last description

was moderately and negatively although significantly correlated with experienced loneliness in the Greek students' social relationships.

The correlations for the Asian group were negative and moderate yet significant for experienced loneliness in their social relationships and the affective quality of their parental relationships as well as their descriptions of their parents as facilitators of their independence. The affective quality of parental relationships was also negatively, moderately and significantly correlated with depression in the Asian group.

Gender comparisons within culture did not reveal great differences, apart from that Greek females reported greater affection towards parents and English males more loneliness. These differences however were only significant at .06 level of significance. Overall gender comparisons revealed a difference on scores on loneliness with the males reporting more loneliness than females in their social relationships [Table 11].

4. Discussion

All the cultural groups described their relationships with their parents in a positive way overall and in addition, all the subjects reported that they considered their parents as providing them with emotional support when in need for that, while they perceived their parents as facilitating their independence. Although the one-way ANOVA run to detect possible cultural effects on the first Factor, Affective Quality of Relationships with parents reached statistical significance with the Greek sample scoring higher, the differences according to the post-hoc Sheffe test did not reveal any significant differences between any of the groups. The Greek sample reported the higher positive affect of their parental relationships while the Asian sample the less. An explanation for that trend may be due to the fact that Greek culture is family orientated encouraging a great deal of family interactions (Die Tril & Holland, 1993). Another explanation could be that the Asians generally, due to their collectivistic orientation, are not very keen on self disclosure at people or situations that are outside their in-group of social relationships (Wheeler et al, 1989) and maybe that factor influenced their way of response to the questions regarding affect towards their family which could be regarded as a limitation of the study in general. The strong collectivistic orientation found generally in Asian cultures, where there is usually one stable in-group, emphasises duties and responsibilities over the in-group and the penetration to the individual's private live from the in-group with the right of the in-group members to control the live of the individual whose status in the in-group is formed according to features like age or sex (Triandis et al, 1988). This unquestionable overinvolvement of the family members to the private life of the young adult and the obligations towards the family that are demanded may produce a dissatisfaction with the demands that are imposed on the individual and with the family life

in general and have an impact on the quality of the young adults' parental relationships.

On the second factor concerning the subjects' view of their parents as facilitators of their independence the Asian group scored lower than the other two groups; yet that difference did not reach statistical significance. With respect to the collectivistic orientation that Asian cultures share this trend is not surprising as independence from the in-group -in this case the family which is regarded as the most important in-group in a collectivistic culture - is not encouraged and with respect to family "interdependence is maximised between parent and child by frequent guidance, consultation, socialising in which the children are included, and penetration into the child's private life (Triandis et al, 1988).

The English sample reported that they perceived their parents as less supportive, although results for the third Factor, Parents as Source of Support, did not reach statistical significance there was a clear trend for that and in addition powerful statistical significant differences were obtained for specific items from the ANOVAS and the post-hoc Sheffe test (see Table 5) (e.g. in general my parents protect me from danger and difficulty) where the English sample scored significantly lower than the Greeks and the Asians and below the mean of the Likert type scale. That pattern can be viewed as a cultural difference due to the individualistic orientation that we meet in the Western Europe in general. In individualistic cultures independence is encouraged from the ingroups and the emphasis is not on duties or responsibilities over them and accordingly the ingroups facilitate independence and do not feel responsible for the individual members and their lives (Triandis et al, 1988). In addition, demands by ingroups on individual contributions and vice versa " are highly segmented, requiring contributions only at a certain time and place or of a certain kind" (Triandis et al, 1988: 324). It seems that the English young adults of the sample do not depend on their families for help as much as the other two groups and that they perceive their parents as less protective. The fact that autonomy is encouraged in Western countries by parents even for children (van Ijzendoorn, 1990) and that there a lot of in-groups an individual may belong to simultaneously in individualistic cultures (Triandis et al, 1988), implying that these could be possible sources of support for the person apart from the family of origin, does not make that trend surprising.

The correlation coefficients revealed negative associations between the perceptions of these young adults overall of the affective quality of their relationships with their parents and their parents as encouraging independence and self report measures of loneliness, anxiety and depression which in a way represent some aspects of the social competence and psychological well-being of these students [Table 6]. The results are consistent with previous research (Kenny, 1987; 1990; Kobac & Sceery, 1988; Kenny & Donaldson, 1991) that have found that there is a strong association between the quality of the parental attachments and the students' general emotional well-being.

Rice (1990) from a narrative and meta-analytic review of attachment in adolescence concludes that " ...quality attachment relationships seem to exert their adaptive functions

in realms of emotional and social development. Adolescents and young adults who report secure, trusting attachment relationships with their parents also report high levels of social competence, general life satisfaction, and somewhat higher levels of self-esteem." (p: 525). Furthermore the results are in agreement with the attachment conceptualisation of Bowlby (1977) and the secure-base hypothesis (Ainsworth et al, 1978 c.f. Bowlby, 1988) and resemble the experiences reported or observed from securely attached children. While secure attachment presupposes both positive affect between parents and children and encouragement of independence insecure attachment is both accompanied by negative affect during and after separation from the parents.

Bowlby (1977) argues that emotions like anxiety and depression often reflect the state of a person's affectional bonds and "the psychology... of emotion is found to be in large part the psychology... of affectional bonds" (p: 203). He also argues that there is a causal relationship between the successful fulfilment of the parental roles of a person's parents and among others in neurotic symptoms in the person which are more evident when a separation takes place. In the case of the students taking part in this study all of them were leaving separately from their family and they had to explore the new situation they were found in. This situation resembles Ainsworth's strange situation. Under these conditions there was found to be a negative relationship between the quality of affect with parents and their role in facilitating independence and perceived loneliness, anxiety and depression. While secure attachment should provide a secure base and encouragement from that base for exploring (Bowlby, 1977) students that do not perceive their parents as facilitating their independence and at the same time having a positive affective quality in their relationships report higher levels of distress and higher perceived loneliness in their social relationships.

An interesting finding is that for each sample of this study the first Factor of the Parental Attachment Questionnaire, Affective Quality of Relationships correlated significantly high and positively with the other two Factors, Parental Fostering of Autonomy and Parental Role in Providing Emotional Support, while the last did not. This finding prohibited a multiple regression analysis for each group in order to predict the amount of the variance of scores on anxiety, depression and loneliness from the scores on the subscales of the Parental Attachment Questionnaire. As an alternative the correlation coefficients were examined. As the three factors were derived originally from orthogonal analysis from first-year college students (Kenny, 1987) this might imply that for the sample of the present study consisting of post-graduate students between the age of 23 to 26 there is a shift of their perceptions of their parental attachment, which suggests that further research, of a longitudinal nature, could trace these changes over time if, as Rice, (1990:535) points out, "interests are in the stability and change of attachment bonds".

Although causal explanations can not be derived from correlational studies as it could be that less stable and well adjusted individuals report less positive attitudes towards their family (Rice, 1990) it has been shown that continuity in attachment organisation from 12

months to 6 years (Main, Kaplan & Cassidy, 1985) exists and we can expect that attachment remains relatively stable.

The findings of the study are an attempt to explore whether there are any differences in parental attachment in different cultures for young adults of the age of 23 to 26. The results can not powerfully reject the null hypothesis that there are not cultural differences between the three groups; however, there is a trend towards differences between the groups which is supported by statistically different scores on certain items of the Parental Attachment Questionnaire verified by the post-hoc Sheffe test at a level of significance of .05. This trend is consistent with previous research that tried to measure attachment in children (Bretherton, 1995) and in a way with a study measuring adult attachment, specifically adult love styles as derived from the attachment theory which found different attachment styles among three cultures Americans, Russians and Japanese (Sprecher et al, 1994). Bretherton, (1995) reviewing several studies on cross-cultural differences of children's attachment patterns concludes that "...attachment behaviour is heavily overlaid with cultural prescriptions...".

The findings also suggest that close parental attachment and autonomy and individuation are both equally important aspects for the adaptive functioning of the young adult (Grotevant & Cooper, 1986, c.f. Kenny & Donaldson, 1991).

Noteworthy differences were not revealed for gender comparisons within each culture. Taking into account the small sample size in each group of the study this is not surprising. A difference emerged only when the whole sample was analysed, with the males reporting more loneliness than the females. Further research with larger samples needs to be conducted so as to detect the adaptive value of parental attachment for the two genders as the results for gender comparisons in this area vary considerably (Kenny & Rice, 1995).

The small sample size in each group does not allow us to make any generalisations beyond the post-graduate students of the three cultural groups of the University of Stirling, Scotland. The exact meaning of the words and how it is perceived from the different cultural groups is another limitation of the study (Brislin et al, 1973). The study is of a correlational nature and the results simply indicate some associations between attachment and self-report measures of loneliness, anxiety and depression. Any causal explanations could not firmly be stated as although it seems that secure attachment has a causal role in the psychological well-being of the young adults of the study it maybe the reverse is also true; that is well adjusted and psychologically stable young adults experience a better quality in their relationships with their parents and consequently they report parental attachment that resembles the secure type noted by Ainsworth et al. (1972, c.f. Bowlby, 1988). Another limitation of the study is that we did not control for socio-economic status.

The three cultural groups may differ in the way they experienced and overcome the cultural shock from their transition from their own culture to a new one where they had

to deal with "...specific psychological, social, and cultural dynamics when new cultures are encountered and that these behavioural dynamics are... a function of perceptions of similarities and differences as well as changed emotional states" (Adler, 1975: 15). It is expected that this transitional process of realising, assimilating, incorporating and responding to the new stimuli of the Scottish environment was not the same for the three cultural groups. The English sample is suggested that more easily than the other two groups could be adjusted to the new environment due to the very similar cultural context of England and Scotland which after all are parts of the United Kingdom. The extent to which the groups have overcome the cultural shock and managed to adjust to the new environment and consequently self-reports of loneliness, anxiety and depression were not affected by that factor is not known. Yet, it is assumed that as the data was collected in early summer and the subjects have already spent at least nine months as registered students at the University of Stirling, they must have overcome the tension of change and adjusting to the new cultural stimuli.

Bretherton, (1995; p: 75) proposes that "to better explore such cultural variations in attachment organisation, attachment researchers need to develop ecologically valid, theory - driven measures, tailored to specific cultures and based on a deeper knowledge of parents' and children's culture specific folk theories about family relationships and attachment". The examination of the role of culture of each specific society is a key element that needs to be investigated for every piece of research (Kavoura, 2006; Bitsani, 2004). In addition, larger samples should be examined with trials to be more representative of both the modern and more traditional groups in each society regarding views and practises in child-rearing as well as diverse socio-economic groups may be examined as there may be differences in the parental attachment experienced by children that are raised under different socio-economic environments. Finally, as Lopez and Gover (1993) note, there is a need for better understanding the family dynamics not only to rely on the adolescents perceptions of their parents, but getting as well the parental views and possible changes of their views of the adolescent; in addition, observational research on the interactions of the adolescent with his/her family is desirable as it can reveal verbal and non-verbal patterns of communication that are associated with the adaptive functioning and development of late adolescence and young adulthood (p: 567).

The study was supported by the Greek State Scholarships Foundation.

Table 1: Means and standard deviations of the three subscales of the Parental Attachment Questionnaire and measures of Loneliness, Anxiety and Depression¹.

Measures	Means	Standard Deviations	Possible scores' range (1)
Affective Quality of Relationships	107.38	18.05	27-135
Parental Fostering of Autonomy	53.7	8.7	14-70
Parental Role in Providing Emotional Support	45.01	9.2	14-70
Loneliness	41.3	7.6	20-80
Anxiety	8.7	3.7	0-21
Depression	4.02	2.6	0-21

¹ The higher the scores for the three factors, Affective Quality of Relationships, Parental Fostering of Autonomy and Parental Role in Providing Support the more positive the perceptions of the parental attachments. The higher the score for the Loneliness scale the higher the experienced loneliness. Higher scores on the Anxiety and Depression scales indicate greater anxiety or depression; scores from 8-10 on each scale indicate possible clinical disorder and from 11-21 to indicate probable clinical disorder (Zigmond and Snaith, 1983). Cut-off score for both scales is 8 (Moorey et al, 1991).

Table 2: ANOVAS, Means and Standard Deviations of Greek, English and Asian post-graduate students on the three Factors of the Parental Attachment Questionnaire, Loneliness, Anxiety and Depression.

	GREEKS	ASIAN	ENGLISH		Possible scores' range. (1)
Affective Quality of Relationships	m=114.3 sd=11.7	m=103.2 sd=16.9	m=104.6 sd=22.3	F=3.5 P<.05	27-135
Parental Fostering of Autonomy	m=55.4 sd=7.5	m=50.8 sd=8.3	m=54.9 sd=9.6	F=2.63 P=.07	14-70
Parental Role in Providing Support	m=45.8 sd=8.7	m=47.06 sd=8.7	m=42.1 sd=9.9	F=2.31 P=.10	14-70
Loneliness	m=38.5 sd=7.7	m=42.1 sd=7.7	m=43.2 sd=7.5	F=3.23 P<.05	20-80
Anxiety	m= 7.9 sd= 3.2	m=8.9 sd=3.2	m=9.4 sd=4.4	F=1.2 P=.29	0-21
Depression	m=3.9 sd=2.7	m=4.5 sd=2.5	m=3.6 sd=2.8	F=.76 P=.46	0-21

¹ The higher the scores for the three factors , Affective Quality of Relationships, Parental Fostering of Autonomy and Parental Role in Providing Support the more positive the perceptions of the parental attachments. The higher the score for the Loneliness scale the higher the experienced loneliness. Higher scores on the Anxiety and Depression scales indicate greater anxiety or depression; scores from 8-10 on each scale indicate possible clinical disorder and from 11-21 to indicate probable clinical disorder (Zigmond and Snaith, 1983). A cut-off score of 8 is reported for both scales. (Moorey et al, 1991).

Table 3: ANOVAS, post-hoc Sheffe, Item Ratings and Culture Comparisons for Affective Quality of Relationships

<u>In general, my parents...</u>	GREEKS	ASIAN	ENGLISH		(a)
Are not busy or otherwise involved to help me	m=4.6 sd= .6	m=4 sd=1.08	m=4.2 sd=.99	F=3.29 p<.05	1-2
Do not ignore what I have to say	m=4.7 sd=.5	m=3.9 sd=1.1	m=4.3 sd=.9	F=7.11 p<.01	1-2
<u>During recent visits or time spent together, my parents were persons</u>					
With whom I felt relaxed and comfortable	m=4.2 sd=.8	m=3.8 sd=1.1	m=3.5 sd=1.3	F=3.01 p<.05	n.s.
I wanted to be with all the time	m=2.6 sd=1.2	m=3.3 sd=1.1	m=2.1 sd=1.08	F=8.18 p<.001	2-3
Who did not aroused feelings of guilt and anxiety	m=4.5 sd=.7	m=3.8 sd=1.1	m=4.4 sd=1.07	F=4.37 p<.05	1-2
For whom I felt feeling of love	m=4.5 sd=.8	m=3.8 sd=1	m=3.8 sd=1.1	F=4.4 p<.05	1-2 1-3
I did not try to ignore	m=4.8 sd=.3	m=4.4 sd=.8	m=4.8 sd=.5	F=5.28 p<.01	2-1 2-3
<u>Following time spent together, I leave my family</u>					
With warm and positive feelings	m=4.5 sd=.8	m=4.2 sd=.8	m=3.8 sd= 1.1	F=3.52 p<.05	1-3
Not feeling let down and disappointed by my family	m=4.8 sd=.4	m=4.3 sd=.9	m=4.4 sd=1	F=3.21 p<.05	n.s.
<u>When I go to my family for help</u>					
I feel that I would have obtained less understanding and comfort from a friend	m=4.1 sd=.8	m=3.2 sd=1	m=3.7 sd=1.2	F=5.35 p<.01	1-2

(a)1=GREEKS, 2=ASIANS, 3=ENGLISH. Groups separated by hyphen are found to differ significantly according to a post-hoc Sheffe test at .05 significance level.

Table 4: ANOVAS, post-hoc Sheffe, Item Ratings and Culture Comparisons for Parental Fostering of Autonomy

<u>In general, my parents...</u>	GREEKS	ASIAN	ENGLISH		(a)
Do not restrict my freedom or independence	m=4.4 sd=.8	m=3.7 sd=1.2	m=4.1 sd=1.2	F=2.97 p<.05	n.s.
Take my opinions seriously	m=4.3 sd=.8	m=3.8 sd=.9	m=3.7 sd=1	F=3.68 p<.05	n.s.
Do not impose their ideas and values on me	m=4.3 sd=.8	m=3.2 sd=1.3	m=3.8 sd=1.2	F=8.06 p<.01	1-2
Do not do things for me, which I could do for myself	m=3.2 sd=1.2	m=2.9 sd=1.3	m=3.8 sd=.8	F=5.16 p<.01	2-3

(a)1=GREEKS, 2=ASIANS, 3=ENGLISH. Groups separated by hyphen are found to differ significantly according to a post-hoc Sheffe test at .05 significance level.

Table 5: ANOVAS, post-hoc Sheffe, Item Ratings and Culture Comparisons for Parental Role in Providing Emotional Support

<u>In general, my parents...</u>	GREEKS	ASIAN	ENGLISH		(a)
Are available to give me advice or guidance when I want it	m=4.5 sd=.8	m=3.9 sd=1.1	m=3.9 sd=1	F=3.5 p<.05	n.s.
Protect me from danger and difficulty	m=3.8 sd=.9	m=3.8 sd=1.2	m=2.7 sd=1.2	F=9.44 p<.001	3-2 3-1
<u>During recent visits or time spent together, my parents were persons</u>					
To whom I confided my most personal thoughts and feeling	m=2.5 sd=1	m=3.4 sd=1	m=2.3 sd=1.3	F=7.25 p<.01	2-1 2-3
<u>When I go to my family for help</u>					
I feel more confident in my ability to handle the problems on my own	m=3.4 sd=1	m=3.5 sd=1.2	m=2.8 sd=1	F=3.52 p<.05	n.s.

(a)1=GREEKS, 2=ASIANS, 3=ENGLISH. Groups separated by hyphen are found to differ significantly according to a post-hoc Sheffe test at .05 significance level.

Table 6: Correlations between the Parental Attachment Questionnaire subscales and self-report measures of Loneliness, Anxiety and Depression for the three cultural groups together

Measure	1	2	3	4	5
1.Affective Quality of Relationships	–				
2.Parental Fostering of Autonomy	.67*	–			
3.Parental Role in Providing Support	.63*	.18	–		
4.Loneliness	-.39*	-.40*	-.15	–	
5.Anxiety	-.38*	-.39*	.01	.41*	–
6.Depression	-.46*	-.45*	-.04	.49*	.40*

*p<.001

Table 7: Correlations between the Parental Attachment Questionnaire subscales and self-report measures of Loneliness, Anxiety and Depression for the English sample

Measure	1	2	3	4	5
1.Affective Quality of Relationships	–				
2.Parental Fostering of Autonomy	.73***	–			
3.Parental Role in Providing Support	.69***	.26	–		
4.Loneliness	-.36*	-.37*	-.24	–	
5.Anxiety	-.48**	-.56***	-.07	.41*	–
6.Depression	-.50**	-.51**	-.15	.64***	.61***

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

Table 8: Correlations between the Parental Attachment Questionnaire subscales and self-report measures of Loneliness, Anxiety and Depression for the Greek sample.

Measure	1	2	3	4	5
1.Affective Quality of Relationships	–				
2.Parental Fostering of Autonomy	.58***	–			
3.Parental Role in Providing Support	.60***	.11	–		
4.Loneliness	-.21	-.41*	.14	–	
5.Anxiety	-.25	-.32	.22	.25	–
6.Depression	-.49**	-.48**	.15	.43*	.32

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

Table 9: Correlations between the Parental Attachment Questionnaire subscales and self-report measures of Loneliness, Anxiety and Depression for the Asian sample.

Measure	1	2	3	4	5
1.Affective Quality of Relationships	—				
2.Parental Fostering of Autonomy	.60***	—			
3.Parental Role in Providing Support	.73***	.29	—		
4.Loneliness	-.48**	-.42*	-.31	—	
5.Anxiety	-.27	-.20	.002	.50**	—
6.Depression	-.46**	-.28	-.23	.45*	.22

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

Table 10: Scores on the three Factors of the Parental Attachment Questionnaire and measures of Loneliness, Anxiety and Depression for males vs. females within the three cultures.

Measures	Greek sample		Asian Sample		English sample	
	Males	Females	Males	Females	Males	Females
Affective Quality of Relationships	m=110.6 sd=12.9	m=118* sd=9.5	m=105.1 sd=15.8	m=101.3 sd=18.3	m=102.5 sd=20.4	m=106.6 sd=24.4
Parental Fostering of Autonomy	m=55.4 sd=7.8	m=55.4 sd=7.5	m=51.4 sd=8.6	m=50.1 sd=8.4	m=53.1 sd=9.4	m=56.6 sd=9.7
Parents Role in Providing Emotional Support	m=44.2 sd=9.7	m=47.4 sd=7.6	m=48.4 sd=9	m=45.6 sd=8.4	m=40.6 sd=8.7	m=43.7 sd=8.7
Loneliness	m=41.1 sd=7.3	m=35.9 sd=7.4	m=40.6 sd=5.6	m=43.6 sd=8.4	m=43.4 sd=6.2	m=43.1* sd=8.8
Anxiety	m=7.9 sd=3.1	m=7.9 sd=3.5	m=9.4 sd=3	m=8.5 sd=3.5	m=8.4 sd=4.5	m=10.3 sd=4.2
Depression	m=4.7 sd=2.7	m=3 sd=2.5	m=4.8 sd=2.9	m=4.1 sd=2	m=3.6 sd=2.6	m=3.7 sd=3

*There was revealed a difference between genders within the same culture; yet at a level of .06 of significance.

Table 11: Scores on the three Factors of the Parental Attachment Questionnaire and measures of Loneliness, Anxiety and Depression for males vs. females.

(1)	AFQR	PFACIND	PARSUPP	LONEL	ANX	DEPR
Males	m=106 sd=16.6	m=53.3 sd=8.6	m=44.4 sd=9.5	m=41.7 sd=6.4	m=8.6 sd=3.6	m=4.4 sd=2.7
Females	m=108.6 sd=19.4	m=54 sd=8.8	m=45.6 sd=9	m=40.8* sd=8.8	m=8.9 sd=3.8	m=3.6 sd=2.5

*p=.014

References

- Adler, P. (1975) The transitional experience: an alternative view of culture shock. *Journal of Humanistic Psychology*, **15** (4), 13-23.
- Ainsworth, M. (1989). Attachments beyond infancy. *American Psychologist*, **44**, 709-716.
- Ainsworth, M. (1992). John Bowlby (1907 - 1990). *American Psychologist*, **47**, 668.
- Bitsani, E. (2004) *Cultural Management and Peripheral Development. Policy Design and Design of Cultural Product*, [Politistiki periferiaki anaptyksi. Sxedismos politistikis politikis kai politistikou proiontos], Dionikos: Athens.
- Blustein, D.L., Prezioso, M.S. and Schultheiss, D.P. (1995). Attachment theory and career development: Current status and future directions. *The Counseling Psychologist*, **23**(3), 416-432.
- Bowlby, J. (1988). *A secure base*. London: Routledge.
- Bowlby, J. (1977). The making and breaking of affectional bonds. Aetiology and psychopathology of affectional bonds. *British Journal of Psychiatry*, **130**, 201-210.
- Brislin, R.W., Lonner, W., J. & Thorndike, R. M. (1973). *Cross-cultural research methods*. USA: John Wiley and Sons.
- Bretherton, I. (1995). The origins of attachment theory. In *Attachment theory: Social, developmental and clinical perspectives*, edited by S., Goldberg, R. Muir, and J. Kerr, USA: The Analytic Press.
- Dontas, C., Maratos, O., Fafoutis, M., & Karangelis, A. (1985). Early social development in institutionally reared Greek infants: Attachment and peer interaction. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, **50**,(1-2), 136-146.
- Die-Trill, M.D. & Holland, J. (1993). Cross-cultural differences in the care of patients with cancer. A review. *General Hospital Psychiatry*, **15**, 21-31.
- Feeney, J.A. & Noller, P. (1990). Attachment style as a predictor of adult romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **58**, 281-291.
- Fox, N.A. (1995). Of the Way We Were: Adult memories about attachment experiences and their role in determining infant-parent relationships: A commentary on van Ijzendoorn (1995). *Psychological Bulletin*, **117**(3), 404-410.
- Hazan, C. & Shaver, P. (1994). Attachment as an organizational framework for research on close relationships. *Psychological Inquiry*, **5**, 1-22.
- Hazan, C. & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualised as an attachment process.

- Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 511-524.
- Hoffman, J.A. (1984). Psychological separation of late adolescents from their parents. *Journal of Counseling Psychology*, **2**, 170-178.
- Howell, D.C. (1992). *Statistical methods for psychology*. Belmont, California: Duxbury Press.
- Kavoura, A. (2006). Application of marketing communications in the promotion of English language teaching books. How does it work for British and Greek publishing houses? *Journal of Applied Research Review*, XI, 181-203.
- Kenny, M.E. & Rice, K.G. (1995). Attachment to parents and adjustment in late adolescent college students: Current status, applications, and future considerations. *The Counseling Psychologist*, **23** (3), 433-456.
- Kenny, M.E. & Donaldson, G.A. (1991) Contributions of parental attachment and family structure to the social and psychological functioning of first-year college students. *Journal of Counseling Psychology*, **38** (4), 479-486.
- Kenny, M.E. (1990). College seniors' perceptions of parental attachments: the value and stability of family ties. *Journal of College Student Development*, **31**, 39-46.
- Kenny, M.E. (1987). The extent and function of parental attachment among first year college students. *Journal of Youth and Adolescence*, **16**, 17-29.
- Kobak, R.R. & Sceery, A. (1988). Attachment in late adolescence: working models, affect regulation and representation of self and others. *Child Development*, **59**, 135-146.
- Lapsley, D.K., Rice, K.G., & Shadid, G.E. (1989). Psychological separation and adjustment to college. *Journal of Counseling Psychology*, **36** (3), 286-294.
- Lopez, F.G. (1995). contemporary attachment theory: An introduction with implications for counseling psychology. *The Counseling Psychologist*, **23**(3), 395-415.
- Lopez, F.G. & Gover, M.R. (1993). Self-report measures of parent-adolescent attachment and separation-individuation: a selective review. *Journal of Counseling and Development*, **71**, 560-569.
- Lopez, F.G. & Campell, V.L. (1986). Depression, psychological separation and college adjustment: An investigation of sex differences. *Journal of Counseling Psychology*, **33**(1), 52-56.
- Main, M., Kaplan, N., & Cassidy, J. (1985). Security in infancy, childhood and adulthood: A move to the level of representation. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, **50**, 66-104.
- Mantas, N., & Danos, A. (1994). *Guidelines for writing-up dissertations*. Athens: Syghroni Ekdotiki.
- Moorey, S., Greer, S., Watson, G., Gorman, C., Rowden, L., Tunmore, R., Robertson, B. & Bliss, J. (1991). The factor structure and factor stability of the Hospital Anxiety and Depression Scale in patients with cancer. *British Journal of Psychiatry*, **158**, 255-559.
- O'Brien, K.M. (1996). The influence of psychological separation and parental attachment

- on the career development of adolescent women. *Journal of Vocational Behavior*, **48**, 257-274.
- Pistole, C. (1989). Attachment in adult romantic relationships: style of conflict resolution and relationship satisfaction. *Journal of Social and Personal Relationships*, **6**, 505-510.
- Rice, K.G. (1992). Separation-Individuation and Adjustment to College: A longitudinal Study. *Journal of Counseling Psychology*, **39**(2), 203-213.
- Rice, K.G., Cole, D.A., & Lapsley D.K. (1990). Separation-individuation, family cohesion, and adjustment to college: Measurement validation and test of a theoretical model. *Journal of Counseling Psychology*, **37**(2), 195-202.
- Rice, K.G. (1990) Attachment in adolescence: a narrative and meta-analytic review. *Journal of Youth and Adolescence*, **19** (5), 511-538.
- Russell, D., Peplau, L., & Cutrona, C., (1980). The revised UCLA Loneliness Scale: Concurrent and discriminant validity evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, **39**, 472-480.
- Schultheiss, D.E.P. & Blustein, D.L. (1994). Role of adolescent-parent relationships in college student development and adjustment. *Journal of Counseling Psychology*, **2**, 248-255.
- Shaver, P. & Hazan, C. (1988). A biased overview of the study of love. *Journal of Social and Personal Relationships*, **5**, 473-501.
- Sprecher, S., Aron, A., Hatfield, E., Cortese, A., Potapova, E., & Letitsaya, A. (1994). Love: American style, Russian style and Japanese style. *Personal Relationships*, **1**, 349-369.
- Triandis, H.C., Bontempo, R., Villareal M.J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **54**, 323-338.
- van, Ijzendoorn, M.H. (1990). Developments in cross-cultural research on attachment: Some methodological notes. *Human Development*, **33**(3), 3-9.
- Wartner, U.G., Grossmann, K., Fremmer-Bombik, E. & Suess, G. (1994). Attachment patterns at age six in south germany: Predictability from infancy and implications for preschool behavior. *Child Development*, **65**, 1014-1027.
- Waterman, A.,S. (1981). Individualism and interdependence. *American Psychologist*, **36**, 762-773.
- Wheeler, L., Reis, H.T. & Bond, M.H. (1989). Collectivism-individualism in everyday social life: The middle kingdom and the melting pot. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**(1), 79-86.
- West, M. (1988). Classification of pathological attachment patterns in adults. *Journal of Personality Disorders*, **2**(2), 153-159.
- Zigmond, A.S. & Snaith, R.P. (1983). The hospital anxiety and depression scale. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, **67**, 361-370.

S.W.O.T. ανάλυση των επιδράσεων από την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στο μάνατζμεντ των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων

*Μαρία Ροδοσθένους
Τμήμα Λογιστικής
Τ.Ε.Ι. Πειραιά*

Περίληψη

Με την υποχρεωτική εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων /Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΛΠ/ΔΠΧΠ) για την παρουσίαση των Οικονομικών Καταστάσεων των εισηγμένων επιχειρήσεων στο Χρηματιστήριο από 1-1-2005, διαπιστώνεται ποικιλομορφία στην παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων των ελληνικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων που δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις. Οι ξενοδοχειακές εταιρείες των οποίων οι τίτλοι είναι εισηγμένοι στο Χρηματιστήριο προετοιμάζουν, συντάσσουν και παρουσιάζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις με βάση τα ΔΠΧΠ ενώ οι εκτός Χρηματιστηρίου, συντάσσουν τις δημοσιευόμενες οικονομικές τους καταστάσεις με βάση το ελληνικό φορολογιστικό πλαίσιο.

Με την παρούσα εργασία εντοπίζονται και αναλύονται οι χρηματολογιστικές αλλαγές που επιφέρουν τα ΔΠΧΠ, με αποτέλεσμα να μεταβάλλουν τη βαρύτητα των εργαλείων βάσει των οποίων λαμβάνονται οι επιχειρηματικές αποφάσεις από τη διοίκηση των επιχειρήσεων αυτών. Με S.W.O.T ανάλυση προσδιορίσαμε τα εγγενή πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που παρουσιάζονται στις ξενοδοχειακές εταιρείες όταν εφαρμόζουν τα ΔΠΧΠ και εντοπίσαμε και αξιολογήσαμε τις ευκαιρίες και τους κινδύνους που παρουσιάζονται στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον των επιχειρήσεων αυτών από την εφαρμογή των Προτύπων.

Από την μελέτη διαπιστώνεται η ανάγκη αλλαγής φιλοσοφίας κατά την προετοιμα-

σία των οικονομικών καταστάσεων ώστε να καταρτίζονται βάσει των κανόνων των ΔΠΧΠ για να προσεγγίζουν την οικονομική πραγματικότητα και η ανάγκη βελτίωσης του συστήματος λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων ώστε οι ελληνικές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που δημοσιεύουν τις οικονομικές τους καταστάσεις, να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις του ανταγωνιστικού τους περιβάλλοντος.

Abstract

With the obligatory implementation of the International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS) for the presentation of Financial Statements of the Listed Companies in the Stock Exchange as of 1.1.2005, a diversity of form has been ascertained in the presentation of the Financial Statements of the Greek Hotel Enterprises which publicise their Financial Statements.

The Hotel Enterprises whose stock is listed in the Stock Exchange, prepare, write and submit their Financial Statements based on the International Accounting Standards, whereas those Enterprises not listed in the Stock Exchange, prepare and submit their Financial Statements based on the framework of the Greek Revenue Income.

In the present study, the monetary accounting changes that the IAS incur have been pin-pointed and are being analysed, the result of which alters the importance of tools basis which business decisions, from the Management of these companies, are made. With the S.W.O.T. analysis we have determined the inherent advantages and disadvantages which arise in the Hotel Enterprises applying the IAS, and have pin-pointed and assessed the opportunities and risks arising in the greater financial environment of those companies applying the IAS.

From this study, the necessity of change of attitude with regards to the preparation of the financial statements has been ascertained, so that they can be made up based on the rules of the IAS in order to be closed to the financial reality and the necessity of improving the business decision-making system so that the Greek Hotel Enterprises publicising their Financial Statements meet the demands of the competitive environment.

Λέξεις Κλειδιά: Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ), Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ), ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, S.W.O.T Ανάλυση, Οικονομικές Καταστάσεις.

1. Εισαγωγή

Η βασικότερη και συστηματικότερη πηγή χρηματοοικονομικών πληροφοριών για χρήση από μελλοντικούς επενδυτές παραμένουν οι χρηματοοικονομικές (λογιστικές) καταστάσεις των επιχειρήσεων (Κάντζος, Κ.1994, Νιάρχος Ν. 1994).

Ο τρόπος κατά τον οποίο μετρούνται και παρουσιάζονται τα οικονομικά μεγέθη και οι δραστηριότητες των οικονομικών οργανισμών επηρεάζει όλους τους πιθανούς χρήστες των χρηματοοικονομικών καταστάσεων (Χρυσοκέρης Ι., 1979). Κρίνεται αναγκαίο, οι επιχειρήσεις για τη συγκρισιμότητα των λογιστικών πληροφοριακών στοιχείων, να εφαρμόζουν τις ίδιες λογιστικές αρχές, μεθόδους και διαδικασίες επεξεργασίας των αριθμητικών μεγεθών που εκφράζουν την οικονομική τους κατάσταση (Σακέλλης Εμ., 2000) Απαιτείται η τυποποίηση της λογιστικής διαδικασίας.

Τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (Δ.Λ.Π) και τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) είναι ενιαία δέσμη παγκόσμιων Λογιστικών Προτύπων, ένα σύνολο Λογιστικών Αρχών, Κανόνων, Μεθόδων και διαδικασιών για την καταγραφή και παρακολούθηση της δράσης της επιχείρησης (IASB., 2003, IASC 2000) γενικά αποδεκτών, που με την εφαρμογή τους από τις επιχειρήσεις επιτυγχάνεται η ακριβής, αληθής και ομοιόμορφη πληροφόρηση των χρηστών των Οικονομικών Καταστάσεων και αυξάνει ο βαθμός συγκρισιμότητας των στοιχείων τους.

Με την υιοθέτηση των ΔΛΠ από την Ευρωπαϊκή Ένωση, με τον υπ' αριθμ. 1606/2002 Κανονισμό του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Συμβουλίου (και μετέπειτα κανονισμούς) και από την Ελλάδα, με το Ν.2992/2002 και το νόμο πλαίσιο Ν.3229/2004 που ενσωματώνουν τις επιταγές των Κανονισμών της ΕΕ, καθιερώνεται η εφαρμογή των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ)-όπως μετονομάστηκαν τον Απρίλιο του 2001 τα ΔΛΠ- για όλες τις επιχειρήσεις των οποίων οι τίτλοι διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών(ΧΑΑ) και στις επίσημες διεθνείς και Ευρωπαϊκές χρηματαγορές. Διαπιστώνεται όμως ποικιλομορφία στην παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων των ελληνικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων. Οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις των οποίων οι τίτλοι είναι εισηγμένοι στο ΧΑΑ, προετοιμάζουν, συντάσσουν και παρουσιάζουν την οικονομική τους θέση και τα αποτελέσματα στις οικονομικές καταστάσεις που καταρτίζουν, με βάση τα ΔΛΠ και οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις ΑΕ εκτός ΧΑΑ, συντάσσουν τις δημοσιευόμενες λογιστικές τους καταστάσεις με βάση το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο (ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ, 1987) και άλλες διατάξεις της φορολογικής νομοθεσίας όπως ο καδ. Ν.2190/1920 (Λεβαντής Ε., 1995, Λεοντόρης Μ., 2006) και μετέπειτα τροποποιήσεις του, ο Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων (Παπαδέας Π., 2004) κ.ά.

Για την ομοιομορφία κατά την παρουσίαση των οικονομικών τους καταστάσεων ώστε αυτές να είναι συγκρίσιμες, τόσο σε εθνικό όσο και σε Κοινοτικό ή ακόμη και διεθνές επίπεδο και για να είναι αυτές χρήσιμες στον ευρύ κύκλο των χρηστών τους, οι

ελληνικές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις πρέπει να εφαρμόσουν τα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση των επιδράσεων από την εφαρμογή των ΔΛΠ στην οργάνωση των οικονομικών υπηρεσιών – λογιστηρίων των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων (εισηγμένων και μη) με στόχο τη δημιουργία κατάλληλου λογιστικού πληροφοριακού συστήματος που θα παρέχει αξιόπιστες πληροφορίες προς τη διοίκηση και τους εξωτερικούς ενδιαφερόμενους (Σούγιαννης Θ., 2004) και η αναγνώριση και αξιολόγηση των χαρακτηριστικών εκείνων που επιδρούν στη λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων (διοίκησης και τρίτων) όταν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις εφαρμόζουν τα ΔΛΠ.

2. Ανάλυση S.W.O.T.

Για τον προγραμματισμό, το σχεδιασμό, τη δράση των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και την οργάνωση των οικονομικών τους υπηρεσιών, όταν εφαρμόζουν τα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ, κρίνεται απαραίτητη η ανάλυση των εγγενών πλεονεκτημάτων αλλά και μειονεκτημάτων των εταιρειών αυτών από την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων που ουσιαστικά αποτελούν τις δυνατότητες αλλά και αδυναμίες τις οποίες θα επιφέρει η εφαρμογή τους.

Ακολούθως, γίνεται ο εντοπισμός και η αξιολόγηση των ευκαιριών και των κινδύνων που δημιουργήθηκαν στο ευρύτερο οικονομικό, εξωτερικό περιβάλλον των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων από την μέχρι τώρα εφαρμογή των ΔΛΠ/ΔΠΧΠ, ώστε οι ευκαιρίες να γίνουν προτάσεις και ίσως στρατηγικές επιλογές για τις διοικήσεις των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων αφού οι επιχειρήσεις αυτές, για να ανταποκριθούν στις μεταβαλλόμενες αγορές του σύγχρονου παγκοσμιοποιημένου περιβάλλοντος πρέπει να έχουν στρατηγική και να θέτουν στόχους προς επίτευξη, οι οποίοι καθορίζονται ύστερα από εμπειριστατωμένη ανάλυση της κατάστασης στην οποία βρίσκονται, των ευκαιριών και των πόρων που διαθέτουν (Kotler Ph., 2000).

Η S. W. O. T. ανάλυση έχει το βασικό πλεονέκτημα ότι, από τις καταστάσεις που προκύπτουν απορρέουν περισσότερο ή λιγότερο κατάλληλες στρατηγικές επιλογές για την επιχείρηση. (Σιώμος Γ., 1999) Εξυπηρετεί ουσιαστικά στον στρατηγικό σχεδιασμό των επιχειρήσεων (Kotler Ph., 1980) τόσο σε γενικό επίπεδο business plan όσο και σε ειδικότερα επίπεδα όπως στο marketing plan (Kotler Ph., et al., 1999) και το σχεδιασμό του εσωτερικού λογιστικού συστήματος αναφοράς – πληροφόρησης (Porter M., 1998).

Οι υπό εξέταση παράγοντες που αναλύονται στην παρούσα S.W.O.T ανάλυση και οι οποίοι επιδρούν στην εφαρμογή των ΔΛΠ από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις ώστε να σταθμιστούν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα από την εφαρμογή τους, είναι: ο ανταγωνισμός (διεθνής και από το εσωτερικό), το θεσμικό πλαίσιο, οι οικονομικές

συνθήκες και κυρίως η επενδυτική δραστηριότητα, η πληροφόρηση – γνώση και οι νέες τεχνολογίες.

Σχετικά με τον **ανταγωνισμό**, τα **πλεονεκτήματα** για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ είναι:

- η «εύκολη ανάγνωση», ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, των Οικονομικών Καταστάσεων από τους διεθνείς χρήστες τους έναντι των αντίστοιχων καταστάσεων των Τούρκικων, Κροατικών και Αιγυπτιακών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων (γείτονες ανταγωνιστές) οι οποίες δεν εφαρμόζουν τα ΔΛΠ.
- Η μεγαλύτερη συγκρισιμότητα που θα παρουσιάζουν οι Οικονομικές Καταστάσεις που θα συντάσσονται βάσει των ΔΛΠ με τις ομοειδείς των άλλων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.
- Η πρόσθετη πληροφόρηση που θα παρέχεται μέσω των Οικονομικών Καταστάσεων αυτών.
- Η ανέγερση νέων σύγχρονων μονάδων και ο εκσυγχρονισμός / ανακαίνιση των ήδη υφιστάμενων που θα πραγματοποιηθεί με δανειοδότηση, το κόστος της οποίας θα είναι μειωμένο έναντι του αντίστοιχου των ανταγωνιστών, εξ αιτίας της εύκολης πρόσβασης στην πληροφόρηση και των τεχνικών αξιολόγησης που θα χρησιμοποιούν πλέον οι Τράπεζες, προσαρμοσμένων στο πνεύμα των ΔΛΠ.

Όμως απορρέουν **μειονεκτήματα** από την εφαρμογή των ΔΛΠ για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που οφείλονται:

- στις περισσότερες πληροφορίες και την διαφάνεια μέσω των Οικονομικών Καταστάσεων που επιβάλλουν τα ΔΛΠ και που πιθανόν οι διοικήσεις να επιθυμούν να αποφύγουν, για ειδικούς λόγους
- στην αύξηση του λογιστικού κόστους η οποία οφείλεται στο υψηλό κόστος εφαρμογής των ΔΛΠ (προσαρμογή λογιστηρίου), με αποτέλεσμα την μετακύλισή του στις τιμές των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών και
- η δυσκολία αξιολόγησης και ελέγχου των περιβαλλοντικών επιδόσεων των επιχειρήσεων αυτών

Οι **ευκαιρίες** που παρουσιάζονται για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις από την διαμόρφωση του εξωτερικού περιβάλλοντος με τα νέα δεδομένα από την εφαρμογή των ΔΛΠ στις Ευρωπαϊκές χώρες και σε πάρα πολλές διεθνώς -παρότι και αυτές είχαν τα δικά τους λογιστικά πρότυπα (Roberts C. et al. 2002, The Institute of Chartered Accounting in England and Wales, 1998)- αλλά και από την προσπάθεια σύγκλισης αυτών με τα Αμερικάνικα Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) που καθορίζονται μέσα από Εκθέσεις, τα περίφημα Statements of Financial Accounting Concepts – SFACs- μέχρι το 1980 και τα Statements of Financial Accounting Standards –SFAS του Financial Accounting Standards Board (FASB), είναι:

- η ευκολότερη είσοδος στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (για τις μη εισηγμένες) αλλά και τα διεθνή χρηματιστήρια
- η προσφορά για επιλογές στρατηγικών ανάπτυξης σε επιχειρηματικές συμμαχίες, εξαγορές – συγχωνεύσεις, ή κοινοπραξίες ακόμη και με ανταγωνιστές τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό
- η ένταξη, ουσιαστικά, στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον.

Οι απειλές που παρουσιάζονται για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ σε σχέση με τον ανταγωνισμό είναι:

- η προσέλκυση νέων ανταγωνιστών στον κλάδο που μπορεί να προκύψει από την απώλεια του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος εξ αιτίας της επί πλέον πληροφόρησης που επιβάλλουν τα ΔΛΠ
- η αποφυγή από το IASB καθορισμού ενιαίου τρόπου διαχείρισης των περιβαλλοντικών θεμάτων, μέσω ενός Προτύπου, αφαιρεί από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις το επί πλέον ανταγωνιστικό αυτό πλεονέκτημα και απειλεί την αποτελεσματικότητά τους.

Σχετικά με το **θεσμικό πλαίσιο**, τα πλεονεκτήματα για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ και οι επιδράσεις στο μάντζεμντ είναι:

- η τυποποίηση - ομοιομορφία της λογιστικής διαδικασίας με τρόπους, κανόνες και μεθόδους (αποτελέσματα της σύγχρονης ακαδημαϊκής σκέψης και πρακτικής) που υπερβαίνουν το έως το 2005 εθνικό πλαίσιο και ακολουθούνται σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο
- η δυνατότητα αποτίμησης των παγίων, και όχι μόνον, περιουσιακών στοιχείων στην πραγματική τους αξία
- η ενίσχυση της Καθαρής Θέσης από την αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων και της εσωτερικής αξίας των μετοχών
- η εισαγωγή από τα ΔΛΠ της αρχής της «οικονομικής ουσίας πάνω από το νομικό τύπο» που αποδεσμεύει το λογιστή κατά την καταχώρηση της συναλλαγής από δεσμεύσεις νομικής υφής (Grand Thornton, 2004) και θεωρείται καινοτομία για την ελληνική λογιστική πρακτική
- η οσονούπω δημιουργία από το IASB, αποκλειστικά για τις Μικρομεσαίες (και μη εισηγμένες) επιχειρήσεις ενός ΔΠΧΠ, για το οποίο, θα αποφασίζει η κάθε χώρα ποιες επιχειρήσεις δεν θα το εφαρμόζουν.

Τα μειονεκτήματα που απορρέουν από την υιοθέτηση των ΔΛΠ και γίνονται ορατά εξ αιτίας του θεσμικού πλαισίου τόσο του εθνικού όσο και του ευρωπαϊκού είναι:

- η τροποποίηση του ΚΒΣ (Ν.3301/2004 και ερμηνευτικές ΠΟΛ.1025 και 1016) που υποχρεώνει τους επιτηδευματίες που τηρούν τα λογιστικά τους βιβλία και συ-

ντάσουν τις οικονομικές τους καταστάσεις με βάση τα ΔΛΠ να συντάξουν Πίνακα Συμφωνίας Λογιστικής –Φορολογικής Βάσης (ΠΣΛΦΒ), Φορολογικό Μητρώο Πάγιων Περιουσιακών Στοιχείων, Πίνακα Φορολογικών Αποτελεσμάτων Χρήσης, Πίνακα Σχηματισμού Φορολογικών Αποθεματικών και Ανακεφαλαιωτικό Πίνακα Φορολογικών Αποθεματικών

- η τήρηση δύο αυτοτελών λογιστικών συστημάτων και
- η διαμόρφωση, βάσει του παραπάνω νόμου, του λογαριασμού των φορολογικών αποτελεσμάτων χρήσης, αυξάνουν το λογιστικό κόστος
- η υποχρέωση σύνταξης της Κατάστασης Ταμιακών Ροών (Πρωτοψάλτης Ν., 1999) και παρουσίασης των οικονομικών πληροφοριών κατά τομέα που απορρέουν από τη νομική δέσμευση της επιχείρησης να τηρεί πλήρως τα ΔΛΠ, αυξάνουν το λογιστικό κόστος των μικρότερου μεγέθους ξενοδοχειακών επιχειρήσεων.

Οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται για τις ελληνικές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις τόσο εξ αιτίας του διαμορφωμένου προς τα ΔΛΠ ελληνικού θεσμικού πλαισίου, όσο και του Κοινοτικού είναι:

- η εφαρμογή του ΔΠΧΠ 1 «Πρώτη εφαρμογή των ΔΛΠ» και η χρησιμοποίηση «των παρεκκλίσεων» που επιτρέπει αυτό κατά το στάδιο της μετάβασης από τα εθνικά πρότυπα στα διεθνή (Φίλος Ι., 2003) για την επιμέτρηση και παρουσίαση των περιουσιακών στοιχείων
- οι πληροφορίες που προσφέρθηκαν μέσω των διευρυνμένων γνωστοποιήσεων που ζητεί το ΔΠΧΠ 1, από τις εισηγμένες επιχειρήσεις, για τις εξυγιαντικές λογιστικές κινήσεις κατά τη μετάβασή τους από τα εθνικά στα ΔΛΠ
- η ένταξη των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων κάτω από την ομπρέλα νομικής προστασίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι απειλές για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι:

- η συνεχής αναπροσαρμογή - τροποποίηση της ελληνικής φορολογιστικής νομοθεσίας και
- οι αναθεωρήσεις από το IASB μερικών ΔΛΠ καθώς και η υποχρέωση προσαρμογής προς τα Πρότυπα που θα δημιουργηθούν.

Σχετικά με την **επενδυτική δραστηριότητα** των επιχειρήσεων του κλάδου τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, παρουσιάζονται **πλεονεκτήματα** από την εφαρμογή των ΔΛΠ που είναι:

- η ισχυροποίηση της διαπραγματευτικής τους δύναμης έναντι των Τραπεζών, που απορρέει από την εμφάνιση των πραγματικών αξιών των παγίων στους Ισολογισμούς και την αξιόπιστη πληροφόρηση που παρέχουν μέσω των Οικονομικών Καταστάσεων

- η ενίσχυση της Καθαρής θέσης που ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική τους ικανότητα σε περιπτώσεις συνάψεων συμβάσεων μάλιστα μιντ, εξαγορών και επιχειρηματικών συμμαχιών

Τα μειονεκτήματα από την εφαρμογή των ΔΛΠ σχετικά με την επενδυτική δραστηριότητα είναι:

- η αδυναμία των διοικήσεων, κυρίως των μικρότερων ελληνικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα των ΔΛΠ για να προβούν σε επιχειρηματικές κινήσεις
- το αυξημένο λογιστικό κόστος που δημιουργείται από την ανάθεση σε εξωτερικούς εκτιμητές της αποτίμησης περιουσιακών στοιχείων και τον έλεγχο σε εξωτερικούς ελεγκτές, ώστε η παρουσίαση της χρηματοοικονομικής κατάστασης, των αποδόσεων και επιδόσεων της επιχείρησης να θεωρείται αξιόπιστη από τους πιθανούς επενδυτές

Οι ενκαιρίες που παρουσιάζονται για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που θα εφαρμόσουν τα ΔΛΠ εξ αιτίας των οικονομικών συνθηκών, κυρίως της επενδυτικής δραστηριότητας που είναι εμφανής τα τελευταία χρόνια και στον κλάδο των ξενοδοχείων, είναι:

- η διεθνοποίηση των Κεφαλαιαγορών. Η σύνταξη των Οικονομικών Καταστάσεων με βάση τα ΔΛΠ (τα λογιστικά Πρότυπα δηλαδή που είναι αποδεκτά ή εφαρμόζονται από τις περισσότερες χώρες διεθνώς) ενθαρρύνει τους ιδιώτες επενδυτές ή τους διαχειριστές συλλογικών κεφαλαίων σε εναλλακτική τοποθέτηση επενδυτικών κεφαλαίων σε μετοχικούς και άλλους τίτλους διαφορετικών χωρών
- η αυξημένη διεθνής ρευστότητα που αναζητεί καλές επενδυτικές ευκαιρίες
- η προσπάθεια διαφοροποίησης των πηγών χρηματοδότησης των επιχειρηματικών επενδυτικών σχεδίων.

Απειλές για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που σχετίζονται με την επενδυτική δραστηριότητα και την εφαρμογή των ΔΛΠ είναι:

- η ανάληψη της διαχείρισης ελληνικών ξενοδοχειακών μονάδων υψηλών κατηγοριών από διεθνείς αλυσίδες (ο φόβος να χάσουν τον ελληνικό τους χαρακτήρα)
- η ενδεχόμενη περαιτέρω ανάπτυξη ορισμένων κατηγοριών ξενοδοχείων σε γεωγραφικές περιοχές που εμφανίζουν δείγματα κορεσμού, να αποφέρει αρνητικά αποτελέσματα
- ο πιθανός ενεχυριασμός μερικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Σχετικά με την **πληροφόρηση και τις νέες τεχνολογίες**, τα **πλεονεκτήματα** που προκύπτουν για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που εφαρμόζουν ή θα εφαρμόσουν τα ΔΛΠ, είναι:

- το περιεχόμενο των γνωστοποιούμενων πληροφοριών είναι αξιόπιστο, αφού αυτές συντάσσονται βάσει κανόνων, μεθόδων και νομικών δεσμεύσεων διεθνώς αποδεκτών, και ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος της παραπληροφόρησης
- ο περιορισμός του προβλήματος της ασυμμετρίας στην παροχή των πληροφοριών προς κάθε ενδιαφερόμενο και
- η ενδιάμεση χρηματοοικονομική πληροφόρηση (ΔΛΠ 34), η πρόσθετη πληροφόρηση (επί πλέον πληροφόρηση από εκείνη που παρέχεται βάσει των εθνικών λογιστικών προτύπων), και η πληροφόρηση κατά τομέα δραστηριότητας της επιχείρησης (ΔΛΠ 14 «Οικονομικές πληροφορίες κατά τομέα»), διευκολύνουν τη συναλλακτική και επενδυτική δραστηριότητα (Η λογιστική αποτελεί μία από τις σημαντικότερες πηγές πληροφόρησης και για όσους ασχολούνται με τις κεφαλαιαγορές και χρηματαγορές- S.P.Kothari, 2001) και επιφέρουν μείωση του τμήματος του κόστους άντλησης κεφαλαίων
- ο υψηλός βαθμός ικανοποίησης της διοίκησης για έγκαιρη και εξειδικευμένη πληροφόρηση που επιτυγχάνεται από το νέο εσωτερικό λογιστικό σύστημα.

Τα μειονεκτήματα που παρουσιάζονται είναι:

- η έλλειψη γνώσεων του προσωπικού των λογιστηρίων επί των ΔΛΠ και η έλλειψη εμπειρίας πάνω σε αυτά
- οι πρόσθετες υποχρεώσεις των επιχειρήσεων αυτών που απορρέουν από την τροποποίηση του φορολογιστικού νόμου με συνέπεια την ανάγκη αναδιοργάνωσης ολόκληρου του λογιστικού συστήματος (αύξηση του λογιστικού κόστους)
- η αδυναμία των έως τώρα χρησιμοποιούμενων λογισμικών προγραμμάτων να καλύψουν τις νέες ανάγκες
- ο βαθμός ωριμότητας για αποδοχή από τη διοίκηση των αλλαγών που είναι απαραίτητο να γίνουν στα λογιστήρια (υιοθέτηση ΔΛΠ, εγκατάσταση σύγχρονων πληροφορικών συστημάτων).

Οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται από το εξωτερικό περιβάλλον είναι:

- η παροχή πληροφοριών -γνώσης από τις εισηγμένες επιχειρήσεις και τις ομοειδείς του εξωτερικού που εφαρμόζουν τα ΔΛΠ, για τρόπους λογιστικής αντιμετώπισης πλείστων σχετικών προβλημάτων εφαρμογής και για οργανωτικά και λογιστικά συστήματα συμβατά με τη φιλοσοφία των ΔΛΠ
- οι προσφορές των εταιριών κατασκευής λογισμικού για εγκατάσταση προγραμμάτων που θα εξυπηρετούν τις νέες ανάγκες των επιχειρήσεων ή αναβάθμισης των παλαιών.

Απειλές για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που σχετίζονται με την πληροφόρηση και τις νέες τεχνολογίες είναι:

- η εξάρτηση των επιχειρήσεων αυτών από τις μεγάλες εταιρείες κατασκευής λογισμικών προγραμμάτων ανοικτής αρχιτεκτονικής
- η υπέρ πληροφόρηση που είναι πιθανό να συμβεί.

Από τη συνθετική προσέγγιση των παραγόντων της S.W.O.T ανάλυσης προκύπτουν:

Δυνατά σημεία. Η υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις δημιουργεί πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από:

- την τυποποίηση της λογιστικής διαδικασίας. Τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα είναι στην ουσία, σύστημα λογιστικής διαδικασίας για την εφαρμογή του οποίου απαιτείται η τήρηση συγκεκριμένων κανόνων, μεθόδων, αρχών και λογιστικών πρακτικών. Η υιοθέτηση του εν λόγω συστήματος οδηγεί σε ομοιομορφία της λογιστικής διαδικασίας και τυποποίησή της. Η τυποποίηση της λογιστικής διαδικασίας σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο εξυπηρετεί τους λογιστές κάθε ξενοδοχειακής μονάδας διότι θα ομιλούν την «ίδια γλώσσα» («ενιαία γλώσσα των επιχειρήσεων» - Meiggs et al, 1996 και 1997).
- Την αύξηση του βαθμού συγκρισιμότητας των στοιχείων τους με τα στοιχεία ομοειδών επιχειρήσεων τόσο σε περιφερειακό όσο και σε εθνικό ή και ευρωπαϊκό επίπεδο αφού οι Οικονομικές τους Καταστάσεις είναι συγκεκριμένες και παρουσιάζονται με τον ίδιο τρόπο. Η σύγκριση των επιδόσεών τους επίσης, μπορεί να γίνει άμεσα.
- Την εμφάνιση των πραγματικών αξιών των παγίων στους Ισολογισμούς τους. Με τον τρόπο αυτόν ισχυροποιείται η διαπραγματευτική ισχύς τους έναντι χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ενώ εάν πετυχαίνουν καλύτερες επιδόσεις θα εξασφαλίσουν εύκολα «φθινό χρήμα» αλλά και δυνατότητες ταχείας εξαγοράς ή συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιό τους στρατηγικών επενδυτών. (Έχει καταστεί επίσης κατανοητό, τόσο στους επαγγελματίες του τουρισμού όσο και στους μάντζεο και τους ερευνητές ότι η στρατηγική ανάπτυξης με επιχειρηματικές συμμαχίες είναι πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος (Prakash Ch., Olsen M., 2003).
- Την ενίσχυση της Καθαρής τους Θέσης από την αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων (είτε κατά το στάδιο της μετάβασης είτε μετέπειτα στην εφαρμογή των Προτύπων), με επέκταση στην ενίσχυση της εσωτερικής αξίας των μετοχών τους (δυνατό σημείο για τις εισηγμένες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις).
- Την ευκολότερη πρόσβαση στο Χρηματιστήριο. Οι μη εισηγμένες που θα τα υιοθετήσουν, αν θελήσουν να εισαγάγουν τις μετοχές τους προς διαπραγμάτευση στο χρηματιστήριο, για τους λόγους που κάθε επιχείρηση επιδιώκει την εισαγωγή, θα έχουν ήδη προετοιμάσει τις χρηματοοικονομικές αναφορές τους (σχετική πληροφόρηση) προς την Επιτροπή και το επενδυτικό κοινό σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα.

- Τη μείωση του τμήματος του κόστους άντλησης κεφαλαίων, τόσο ιδίων όσο και ξένων, που επηρεάζεται από την ύπαρξη ασύμμετρης πληροφόρησης μεταξύ διοίκησης και όλων των άλλων μερών (Γκίκας Δ.,14/3/04), πλεονέκτημα εμφανές και βασικότατο για τις εισηγμένες στο χρηματιστήριο επιχειρήσεις που ήδη εφαρμόζουν τα πρότυπα η τήρηση των οποίων επιβάλλει την παροχή πρόσθετης πληροφόρησης (αρκετά είναι τα Λογιστικά Πρότυπα που αναφέρονται μόνο σε γνωστοποιήσεις).
- Τη μείωση του κόστους τραπεζικής δανειοδότησης. Οι νέες τραπεζικές τεχνικές αξιολόγησης των υποψηφίων για δανειοδοτήσεις θα συνάδουν με τη φιλοσοφία των ΔΛΠ που θα εφαρμόσουν οι επιχειρήσεις.
- Την παρουσίαση διαφόρων οικονομικών στοιχείων για περιορισμένες χρονικές περιόδους – βάσει του ΔΛΠ 34 - που θα διευκολύνει τράπεζες, πελάτες, προμηθευτές και υποψήφιους επενδυτές να έχουν περισσότερη πληροφόρηση (Ρογδάκη Ε.,1995) για τις επιδόσεις που εξασφαλίζει μια ξενοδοχειακή επιχείρηση μέσα σε ένα χρόνο.
- Την ανάλυση – πληροφόρηση κατά τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η δυνατότητα διαχωρισμού των δραστηριοτήτων των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και η υποχρεωτική πληροφόρηση κατά τομέα στις οικονομικές τους καταστάσεις είναι απαραίτητη για τους χρήστες, προκειμένου να εντοπίσουν την αποδοτικότητα κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας και να εκτιμήσουν τους κινδύνους τους οποίους αντιμετωπίζει ο όμιλος (στην περίπτωση βέβαια που πρέπει να γίνει διάκριση τομέων).
- Την αμερόληπτη απεικόνιση της χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης αφού ο καθορισμός της πραγματικής – δίκαιης αξίας (fair value) κάθε στοιχείου Ενεργητικού ή Παθητικού (όπου βεβαίως απαιτείται) γίνεται από εξωτερικούς εκτιμητές (κατάλληλους ανεξάρτητους και αναγνωρισμένους οργανισμούς).
- Την αύξηση των εσόδων τους ως αποτέλεσμα της αναβάθμισης και επέκτασής τους λόγω χρηματοδότησης ίδιας ή ξένης.
- Τη διαμορφούμενη νέα κατάσταση ως προς την υπεραξία των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων που δημιουργείται από την επανατοποθέτηση των αξιών παλαιών ακινήτων βάσει της εύλογης αξίας, τα οποία ήσαν εγγεγραμμένα στα βιβλία τους βάσει του ιστορικού κόστους και ουσιαστικά είχαν πλέον αποσβεστεί.
- Την ικανοποίηση των εξειδικευμένων απαιτήσεων σε πληροφόρηση των υψηλά ιστάμενων στα ιεραρχικά επίπεδα διοίκησης εξ αιτίας του έντονου ανταγωνιστικού περιβάλλοντος που έχει διαμορφωθεί στον τουρισμό.

Αδύνατα σημεία. Οι αδυναμίες που εντοπίζονται στις ελληνικές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις όταν εφαρμόζουν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα είναι:

- Ο βαθμός εξειδίκευσης (ελάχιστος έως μηδενικός) και η έλλειψη εμπειρίας πάνω

στα ΔΛΠ καθώς και η έλλειψη ειδικών τεχνικών γνώσεων του απασχολούμενου στα λογιστήρια προσωπικού. Η μορφή ορισμένων Προτύπων είναι πολύπλοκη και η υποχρεωτική συμμόρφωση των λογιστηρίων με αυτά υποχρεώνει τους λογιστές σε επιμόρφωση τόσο για τις ειδικές τεχνικές όσο και για όλα τα Πρότυπα, αφού η εκμάθηση των ΔΛΠ είναι μία σπουδή που δεν συμπεριλαμβάνεται στις γνώσεις αρχικών λογιστών.

- Η πρόσθετη υποχρέωση των εταιρειών να έχουν ιδιαίτερη καταγραφή των αναβαλλόμενων φόρων, να συντάσσουν τους Φορολογικούς Πίνακες, να τηρούν Φορολογικό Μητρώο Παγίων Περιουσιακών Στοιχείων, οι πρόσθετες απαιτήσεις των ΔΛΠ για οικονομικές πληροφορίες κατά τομέα κ.λπ αυξάνει σε μεγάλο βαθμό το κόστος τήρησης των λογιστικών βιβλίων.
- Η αδυναμία του λογισμικού που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις πριν την εφαρμογή των ΔΛΠ, να καλύψει τις πρόσθετες ανάγκες των λογιστηρίων δημιουργεί προβλήματα μηχανοργάνωσης αυτών με αποτέλεσμα να είναι απαραίτητη η αναβάθμιση των συστημάτων πληροφορικής που διαθέτουν με την προσθήκη επιπλέον modules η την αναβάθμιση ολόκληρου του λογιστικού πληροφοριακού συστήματος της εταιρείας με προγράμματα ανοικτής αρχιτεκτονικής (ERP). Στην περίπτωση αυτή το κόστος προσαρμογής θα είναι μεγάλο, ενώ πρέπει να υπολογίζεται και η περίοδος αφομοίωσης από τους χρήστες τους.
- Το αυξημένο λογιστικό κόστος που δημιουργείται τόσο από την προετοιμασία για την μετάβαση από τα εθνικά στα ΔΛΠ όσο και κατά το χρόνο μετάβασης (προετοιμασία των Οικονομικών Διευθύνσεων για το πέρασμα στα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ και προσαρμογή των οικονομικών στοιχείων της πρώτης χρήσης εφαρμογής των ΔΛΠ και αυτών της αμέσως προηγούμενης χρήσης αφού εντοπιστούν οι διαφορές μεταξύ αυτών και των εθνικών προτύπων).
- Το κόστος ελέγχου από τους εξωτερικούς ελεγκτές των Οικονομικών Καταστάσεων για τις μη εισηγμένες που υιοθετήσουν τα ΔΛΠ ενώ για τις εισηγμένες ή τις εκτός χρηματιστηρίου ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που ήδη ελέγχονται από ορκωτούς ελεγκτές, η αύξηση αυτού του κόστους ελέγχου, αφού οι εξωτερικοί ελεγκτές θα πρέπει να δαπανήσουν πρόσθετο χρόνο προκειμένου να διαπιστώσουν τη συμμόρφωση της επιχείρησης με τα Πρότυπα.
- Το κόστος από πιθανές δικαστικές αγωγές που μπορούν να εγερθούν έναντι μιας επιχείρησης, επειδή οι εκτιμήσεις και οι υποθέσεις που είχε κάνει η διοίκησή της (πχ. της ωφέλιμης ζωής ή της υπολειμματικής αξίας των παγίων εκτιμήσεις που δημιουργούν αβεβαιότητα για το ύψος των λογιστικών κονδυλίων), αποδεικνύονται ανακριβείς και με δυσμενές συνέπειες για τα κέρδη μεταγενέστερων χρήσεων. (Τα στοιχεία όλων των ειδών κόστους πρέπει να είναι ανταγωνιστικά, άλλως δυσχεραίνουν τη λειτουργία της επιχείρησης (Χολέβας, 1995).

- Η αδυναμία των λογιστηρίων των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων να στηρίξουν, με ορθή και έγκαιρη πληροφόρηση τη διοίκηση για τα περιβαλλοντικά κόστη των επιχειρήσεων αυτών. Η εν λόγω αδυναμία δημιουργείται από την ανυπαρξία ενός ενιαίου Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου που θα αποτελούσε άξονα αναφοράς για ζητήματα περιβαλλοντικής λογιστικής.
- Η υποχρέωση (από τα Πρότυπα) δημοσιοποίησης της Κατάστασης Ταμιακών Ροών καθώς και Ενοποιημένων Ισολογισμών και Αποτελεσμάτων Χρήσης (για εκείνες που πρέπει να ενοποιηθούν), συνεπάγεται αυξημένο λογιστικό κόστος.
- Ο βαθμός ωριμότητας, κατάρτισης και προετοιμασίας των διοικήσεων των εταιρειών αυτών για να λάβουν τις αποφάσεις για τα θέματα που αφορούν τη συμμετοχή τους στη σύνταξη και παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων βάσει των ΔΛΠ.

Από τις μεταβολές του εξωτερικού περιβάλλοντος και την ανάλυσή τους εμφανίζονται ευκαιρίες αλλά και απειλές για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις όταν εφαρμόζουν τα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ.

Οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται είναι:

- Η αυξημένη διεθνής ρευστότητα που αναζητεί ευκαιρίες οι οποίες γίνονται ορατές στην ελληνική ξενοδοχεία. Ενδεικτικά αναφέρουμε την πρόσφατη εξαγορά του 51,75% της Hyatt Regency από την εταιρεία B C Partners.
- Η συγκέντρωση όλων εκείνων των πληροφοριών από τις εισηγμένες που εφαρμόζουν τα ΔΛΠ, των εμπειριών και των νομικών καθεστώτων που έχουν. Άφθονη πληροφόρηση παρέχεται αυτήν την περίοδο από τις εισηγμένες, σχετικά με τους τρόπους λογιστικής αντιμετώπισης των προβλημάτων που δημιουργεί στα λογιστήρια η μετάβαση από τα εθνικά πρότυπα στα διεθνή. Η αυξημένη αυτή πληροφόρηση οφείλεται στο ΔΠΧΠ 1 «Πρώτη εφαρμογή των ΔΠΧΠ» το οποίο απαιτεί διευρυμένες γνωστοποιήσεις σχετικά με τη μετάβαση στα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ. Αρκετές εισηγμένες πχ. κατά το στάδιο της προετοιμασίας για την πρώτη απεικόνιση με τα ΔΛΠ προέβησαν σε κάποιες αποτιμήσεις και διαγραφές ζημιολόγων συμμετοχών, σε διαγραφή επισφαλειών και σε άλλες ανάλογες εξυγιαντικές κινήσεις, που είναι χρήσιμες πληροφορίες για τις διοικήσεις των υποψηφίων να υιοθετήσουν τα Πρότυπα. Χρήσιμη επίσης για όσες επιχειρήσεις δεν έχουν εφαρμόσει τα ΔΛΠ, είναι η πληροφόρηση για τη μορφή ηγεσίας και διοίκησης, την εσωτερική κουλτούρα, την οργανωτική δομή και τα συστήματα των εισηγμένων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων που ήδη τα εφαρμόζουν.
- Η βελτίωση της χρηματοοικονομικής εικόνας αρκετών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, η οποία θα γίνει πραγματικά (θέτοντας τις πραγματικές αξίες των παγίων τους στον Ισολογισμό τους) και όχι θεωρητικά.
- Η συγχώνευση ξενοδοχειακών εταιρειών ώστε να ανανεώσουν τις εγκαταστάσεις

τους, να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους για να επιτύχουν αιεφόρο ανάπτυξη στα πλαίσια της ολικής ποιότητας.

- Η επιλογή εισόδου στο Χρηματιστήριο (για τις μεγάλες) με σκοπό τη συσσώρευση κεφαλαίων είτε για τη χρηματοδότηση των επενδυτικών τους προγραμμάτων είτε για την αναχρηματοδότηση του υφιστάμενου δανεισμού τους. Με στόχο την εξασφάλιση της αναγκαίας ρευστότητας, αρκετές εισηγμένες εταιρείες στο ΧΑ, από το Νοέμβριο 2005 έως και το Μάρτιο 2006, έχουν αποφασίσει ή έχουν ανακοινώσει την απόφασή τους για σύναψη ομολογιακού δανείου (μεταξύ αυτών και οι ξενοδοχειακές ΑΣΤΗΡ ΠΑΛΑΣ για ομολογιακό δάνειο 32 εκατ. ευρώ και ΛΑΜΨΑ για 30 εκατ. ευρώ) ή την αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου με καταβολή μετρητών. Επίσης, η είσοδος στο χρηματιστήριο μπορεί να λειτουργήσει για τις επιχειρήσεις και σαν έμμεση διαφήμιση.
- Η αξιοποίηση των δυνατοτήτων και των ευκαιριών που δημιουργεί η «νέα εποχή» των ΔΛΠ από τις διοικήσεις των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων που τους αναγκάζει αφενός να εφαρμόζουν νέες τεχνικές αξιολόγησης των υποψηφίων δανειοληπτών αφετέρου να έλθουν εγγύτερα προς τις επιχειρήσεις και από κοινού να επιδιώκουν την εξεύρεση λύσεων με κοινό παρονομαστή το αμοιβαίο οικονομικό όφελος.
- Το αναμενόμενο να εκδοθεί ΔΠΧΠ αποκλειστικά για ΜΜΕ. (υπάρχει ήδη το προσχέδιο του επίσημου εγγράφου διαβούλευσης -draft exposure draft- των ΔΠΧΠ για ΜΜΕ). Οι μη εισηγμένες επιχειρήσεις που θα το εφαρμόσουν θα έχουν στη διάθεσή τους άτυπη περίοδο χάριτος μέγιστης διάρκειας δύο ετών για την εφαρμογή κάθε μεταβολής που θα γίνεται σε αυτό, αφού από το IASB αποφασίστηκε ότι κάθε δύο (κατά προσέγγιση) έτη θα προβαίνει προγραμματισμένα στη σύνταξη και δημοσιοποίηση ενός συλλογικού εγγράφου δημόσιας διαβούλευσης (omnibus exposure draft), με προτεινόμενες αναθεωρήσεις των ΔΠΧΠ για ΜΜΕ που θα ενσωματώνουν τα ΔΠΧΠ που θα έχουν στο μεταξύ δημιουργηθεί ή τροποποιηθεί.

Οι απειλές για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ/ΔΠΧΠ που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον όπως αυτό διαμορφώνεται είναι:

- Η διεθνής κατάσταση (γρίπη πουλερικών, απειλή ενδεχόμενου πολέμου στο Ιράν) η οποία δεν ευνοεί την ανεξάρτητη ροή επενδυτικών κεφαλαίων προς τις τουριστικές- ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.
- Το κόστος απώλειας του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που μπορεί να προκύψει από την παροχή πρόσθετης πληροφόρησης, που δίδεται προς τα έξω κατά τις εντολές των ΔΛΠ, η οποία μπορεί να προσελκύσει νέους ανταγωνιστές στον ξενοδοχειακό κλάδο, αν διαπιστώσουν βέβαια, την ύπαρξη υπερ-αποδόσεων.
- Ο φόβος να γίνουν οι Τράπεζες «αφεντικά» πολλών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων είτε απλά, ένεκα απλών δανειοδοτήσεων, είτε με ενεχυριασμό μετοχών (μετοχο-

δάνεια). Αξίζει να τονιστεί ότι σύμφωνα με τα τελευταία επίσημα στοιχεία του Χρηματιστηρίου, ένα σημαντικό μέρος των μετοχών των εισηγμένων εταιρειών (συνολικά 50 εταιρειών) βρίσκονται ενεχυριασμένες σε ελληνικές ή ξένες τράπεζες. Σε αυτές συμπεριλαμβάνονται και οι ξενοδοχειακές (εκτός της ΑΣΤΗΡ ΠΑΛΑΣ που είναι θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας) ΛΑΜΨΑ στην οποία συμμετέχει η UBS με ποσοστό 5,09% και HYATT στην οποία συμμετέχει η Deutsche Bank με ποσοστό 51,69%.

- Η νομική δέσμευση που αναλαμβάνει η ξενοδοχειακή επιχείρηση, ότι τηρεί πλήρως και όχι επιλεκτικά τα οριζόμενα από τα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων που προβλέπει το ΔΠΧΠ 1. Έτσι, μαζί με τις πρώτες οικονομικές καταστάσεις που έχουν καταρτισθεί σύμφωνα με τα Πρότυπα η επιχείρηση δηλώνει δημόσια ότι υιοθετεί τα ΔΛΠ/ΔΠΧΠ χωρίς επιφυλάξεις και δεσμεύεται ότι έχει συμμορφωθεί πλήρως προς όσα ορίζουν αυτά. Η τυχόν παραβίαση της εθνικής ή Κοινοτικής νομοθεσίας με βάση την οποία ισχύουν τα ΔΛΠ (για τις εισηγμένες επιχειρήσεις επί του παρόντος) παρέχει την ευκαιρία στους τυχόν θιγόμενους να προσφύγουν στα δικαστήρια και να ζητήσουν αποζημιώσεις εάν η επιχείρηση έχει συντάξει τις οικονομικές της καταστάσεις επιλέγοντας μεθόδους πχ. λογιστικών αποτιμήσεων που δεν επιτρέπονται από τα Πρότυπα.

3. Αποτελέσματα της Ανάλυσης S.W.O.T.

Από τη S.W.O.T Ανάλυση διαφαίνονται αποτελέσματα των επιδράσεων από την εφαρμογή των ΔΛΠ στο μάντζεμντ των ελληνικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, τόσο για εκείνες που τα εφαρμόζουν ήδη (εισηγμένες στο ΧΑΑ) όσο και για εκείνες που δημοσιεύουν τις οικονομικές τους καταστάσεις με βάση το ΕΓΛΣ και θελήσουν να τα εφαρμόσουν (μη εισηγμένες).

Για τις εισηγμένες στο ΧΑΑ ξενοδοχειακές επιχειρήσεις τα αποτελέσματα από την εφαρμογή των ΔΛΠ ανά παράγοντα, είναι:

Ως προς τον Ανταγωνισμό:

- Κάλυψη βασικών προϋποθέσεων (τήρηση των ΔΛΠ) για εισαγωγή σε ευρωπαϊκά και διεθνή χρηματιστήρια με αποτέλεσμα η διαδικασία εισαγωγής σε αυτά να καθίσταται συντομότερη
- Οι αποφάσεις της Διοίκησης για στρατηγικές ανάπτυξης καθίστανται πιο ευέλικτες, σε ευρύτερο πεδίο και σημαντικότερες.
- Μειωμένο κόστος δανειοδότησης και ταχύτερη ανάπτυξή τους.

Ως προς το Θεσμικό Πλαίσιο:

- Ενίσχυση της εσωτερικής αξίας των μετοχών τους και της Καθαρής Θέσης

- Εντοπισμός της αποδοτικότητας κάθε Τομέα Επιχειρηματικής δραστηριότητας και ανάλυση αυτής της πληροφόρησης
- Αμερόληπτη παρουσίαση της χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης ένεκα της χρησιμοποίησης ανεξάρτητων, αναγνωρισμένων εξωτερικών εκτιμητών
- Αύξηση των ευθυνών των στελεχών της Διοίκησης και των Οικονομικών Υπηρεσιών από τις απαιτήσεις της τροποποιημένης ελληνικής νομοθεσίας.

Ως προς την Επενδυτική δραστηριότητα:

- Δυνατότητες ευκολότερης πρόσβασης στο διεθνές οικονομικό – επενδυτικό περιβάλλον.
- Συμμετοχή στο Μετοχικό Κεφάλαιο τους στρατηγικών επενδυτών
- Μείωση του κόστους άντλησης κεφαλαίων
- Δημιουργία εσωτερικής Υπεραξίας (από την επανατοποθέτηση των αξιών των παλαιών ακινήτων)
- Μεγαλύτερη επιλογή πηγών χρηματοδότησης των επιχειρηματικών επενδυτικών σχεδίων.

Ως προς την πληροφόρηση – γνώση και τις νέες τεχνολογίες:

- Έγκαιρες, εξειδικευμένες και αξιόπιστες πληροφορίες (με αποφυγή όμως της υπέρ-πληροφόρησης)
- Διαφανείς συναλλακτικές και επενδυτικές κινήσεις λόγω περιορισμού της ασυμμετρίας στην πληροφόρηση
- Βελτίωση του λογιστικού πληροφοριακού συστήματος από τη χρησιμοποίηση σύγχρονων προγραμμαμάτων λογισμικού.

Για τις μη εισηγμένες στο ΧΑΑ ξενοδοχειακές επιχειρήσεις τα αποτελέσματα από την εφαρμογή των ΔΛΠ, όπως αυτά διαφαίνονται από την Ανάλυση S.W.O.T είναι:

Ως προς τον Ανταγωνισμό:

Δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος από:

- την αλλαγή του χαρακτήρα τους από «οικογενειακές» σε σύγχρονης μορφής ξενοδοχειακές μονάδες
- τον εκσυγχρονισμό των μονάδων και ανέγερση νέων κατάλληλων για παροχή μοντέρνων υπηρεσιών
- την ευκολότερη πρόσβαση στο Χρηματιστήριο
- την έμμεση διαφήμιση που γίνεται μέσω του Χρηματιστηρίου

Ως προς το Θεσμικό Πλαίσιο:

- Ευκολότερη μετάβαση από το καθεστώς του ΕΓΛΣ στο καθεστώς των ΔΛΠ ένεκα των διατάξεων του ΔΠΧΠ 1 και της πληροφόρησης που παρέχεται από τις ήδη εισηγμένες

- Ευνοϊκότερη (ειδική) μεταχείριση των Μικρομεσαίων Ξενοδοχειακών επιχειρήσεων από το IASB μέσω του υπό δημιουργία ΔΠΧΠ για τις ΜΜΕ
- Εξασφάλιση της νομικής προστασίας της Ε.Ε
- Δημιουργία αναταραχής από τις αναπροσαρμογές της σχετικής ελληνικής φορολογιστικής νομοθεσίας.

Ως προς την Επενδυτική Δραστηριότητα:

- Αύξηση επιλογών για επιχειρηματικά επενδυτικά σχέδια
- Απλούστευση διαδικασιών λήψης δανείων από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα
- Διευκόλυνση διαδικασιών για ένταξη σε αναπτυξιακά προγράμματα
- Συγχώνευση Ξενοδοχειακών μονάδων
- Βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους εικόνας.

Ως προς την πληροφόρηση – γνώση και τις νέες τεχνολογίες:

- Αναβάθμιση των λογιστικών πληροφορικών συστημάτων και πληρέστερη πληροφόρηση τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά και ανασυγκρότηση του Λογιστικού Πληροφοριακού Συστήματος
- Αναδιάρθρωση της οργανωτικής δομής τους.

4. Συμπεράσματα - Προτάσεις

Οι οικονομικές καταστάσεις όλων των ελληνικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων πριν την εφαρμογή των ΔΛΠ καταρτίζονταν και παρουσιάζονταν με πρωταρχικό σκοπό την κάλυψη των βασικών απαιτήσεων των χρηστών τους, που σχετίζονται με την αξιολόγηση της οικονομικής διαχείρισης από τη διοίκηση και με την αποτίμηση των στοιχείων του Ισολογισμού.

Με την εφαρμογή των ΔΛΠ στις εισηγμένες στο ΧΑΑ ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, ο τρόπος με τον οποίο αποτιμάται η ξενοδοχειακή επιχείρηση αλλάζει και επιπλέον οι οικονομικές καταστάσεις καλύπτουν και την βασική απαίτηση των επενδυτών για πρόσθετες και συγκρίσιμες πληροφορίες.

Όλες οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις σήμερα, που δημοσιεύουν τις οικονομικές τους καταστάσεις, για να αντιμετωπίσουν καλύτερα και αποτελεσματικότερα τον ανταγωνισμό, εγχώριο και διεθνή θα πρέπει:

- Να κατανοήσουν τη σημασία της διαφοράς των ΔΛΠ από τα ελληνικά τοιαύτα που έγκειται στην αλλαγή φιλοσοφίας κατά την προετοιμασία των οικονομικών καταστάσεων σύμφωνα με την εφαρμογή κανόνων που προσπαθούν να προσεγγίσουν την οικονομική πραγματικότητα χωρίς την επιρροή φορολογικών διατάξεων.

- Να προετοιμάζουν, συντάσσουν και παρουσιάζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις σύμφωνα με τις επιταγές των ΔΛΠ για να καταστεί δυνατή η άμεση σύγκριση.
- Να προετοιμαστούν, οι μη εισηγμένες, έγκαιρα για να ξεπεράσουν μία σειρά από δυσκολίες που θα προκύψουν από την επικείμενη έναρξη της διαδικασίας εφαρμογής των ΔΛΠ και σε αυτές.
- Να οργανώσουν το λογιστικό πληροφοριακό τους σύστημα, ώστε να παρέχει αξιόπιστες και συγκρίσιμες πληροφορίες τόσο προς τη διοίκηση όσο και προς τους μετόχους τους και τους λοιπούς τρίτους ενδιαφερόμενους.
- Να αναδιοργανώσουν το λογιστικό σχεδιασμό τους
- Να εκσυγχρονίσουν και αναβαθμίσουν το λογιστικό πληροφοριακό τους σύστημα με λογισμικά προγράμματα ανοικτής αρχιτεκτονικής ώστε να βελτιστοποιήσουν την εταιρική λειτουργία με τη βοήθεια της τεχνολογίας.
- Να φροντίσουν για την επιμόρφωση του προσωπικού των οικονομικών υπηρεσιών – λογιστηρίων επί των ΔΛΠ ώστε να επιτύχουν την εύρυθμη λειτουργία τους
- Να βελτιώσουν το σύστημα λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων για επιχειρηματικές κινήσεις που αφορούν εξαγορές, συγχωνεύσεις, συνενώσεις, και τραπεζική δανειοδότηση, με βάση τις χρηματολογιστικές αλλαγές που επιφέρουν τα ΔΛΠ, αφού αυτά έχουν μεταβάλλει τη βαρύτητα των εργαλείων βάσει των οποίων λαμβάνονται οι επενδυτικές αποφάσεις.

Προσάρτημα

Συνοπτική παρουσίαση των υπό εξέταση παραγόντων της ανάλυσης S.W.O.T. σε πίνακες:

Ανταγωνισμός

<u>Πλεονεκτήματα</u>	<u>Μειονεκτήματα</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Η «εύκολη ανάγνωση» των Οικονομικών Καταστάσεων (Ο.Κ) από διεθνείς χρήστες (πιθανούς επενδυτές). 2) Η συγκρισιμότητα των Ο.Κ με ομοειδείς του κλάδου. 3) Η πρόσθετη πληροφόρηση που παρέχεται μέσω των Ο.Κ που συντάσσονται βάσει ΔΛΠ έναντι εκείνων που συντάσσονται βάσει ΕΓΛΣ. 4) Το μειωμένο κόστος δανειοδότησης για ανέγερση και εκσυγχρονισμό των μονάδων. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Οι πολλές πληροφορίες και καλύτερη διαφάνεια των Ο.Κ που πιθανόν θέλουν να αποφύγουν οι διοικήσεις. 2) Η αύξηση του λογιστικού κόστους. 3) Η απουσία ενός ΔΛΠ για τον καθορισμό του τρόπου διαχείρισης των περιβαλλοντικών θεμάτων.
<u>Ευκαιρίες</u>	<u>Απειλές</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Η είσοδος σε οργανωμένες Κεφαλαιαγορές (ΧΑΑ και διεθνή χρηματιστήρια). 2) Οι ευκαιρίες επιλογών στρατηγικών ανάπτυξης σε επιχειρηματικές συμμαχίες. 3) Η ένταξη στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Η προσέλευση νέων ανταγωνιστών. 2) Η δυσκολία αξιολόγησης, ελέγχου και κατάταξης των περιβαλλοντικών επιδόσεων.

Θεσμικό Πλαίσιο

<u>Πλεονεκτήματα</u>	<u>Μειονεκτήματα</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Η τυποποίηση-ομοιομορφία της λογιστικής διαδικασίας. 2) Η αποτίμηση των πάγιων περιουσιακών στοιχείων στην πραγματική (εύλογη) αξία. 3) Η ενίσχυση της Καθαρής Θέσης 4) Η εμφάνιση και εφαρμογή της αρχής «η οικονομική ουσία πάνω από το νομικό τύπο». 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Οι συνεχείς (εξ ανάγκης) τροποποιήσεις του Κ.Β.Σ. 2) Η τήρηση δύο αυτοτελών λογιστικών συστημάτων. 3) Η διαδικασία διαμόρφωσης των φορολογικών αποτελεσμάτων. 4) Η σύνταξη Κατάστασης Ταμιακών Ροών και η παρουσίαση των Οικονομικών Πληροφοριών κατά Τομέα δραστηριότητας.
<u>Ευκαιρίες</u>	<u>Απειλές</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Η χρησιμοποίηση των «παρεκκλίσεων» που επιτρέπει το ΔΠΧΠ 1 «Πρώτη εφαρμογή των ΔΠΧΠ». 2) Οι πληροφορίες μέσω των διευρυνμένων γνωστοποιήσεων που ζητεί το ανωτέρω Πρότυπο. 3) Η νομική προστασία που προσφέρει η Ευρωπαϊκή Ένωση. 4) Το αναμενόμενο να δημιουργηθεί από το IASB , ΔΠΧΠ για τις ΜΜΕ ("IFRS for SMEs"). 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Η συνεχής αναπροσαρμογή της Ελληνικής φορολογιστικής νομοθεσίας. 2) Οι αναθεωρήσεις των ΔΛΠ και η υποχρέωση προσαρμογής στα ΔΛΠ που θα δημιουργηθούν.

Επενδυτική Δραστηριότητα

<u>Πλεονεκτήματα</u>	<u>Μειονεκτήματα</u>
<p>1) Η ισχυροποίηση της διαπραγματευτικής δύναμης έναντι των Τραπέζων.</p> <p>2) Η ισχυροποίηση της διαπραγματευτικής ικανότητας λόγω ενίσχυσης της Καθαρής Θέσης για συνάψεις συμβάσεων μανάτζμεντ, εξαγορές κ.ά.</p>	<p>1) Η αδυναμία προσαρμογής των Διοικήσεων στη φιλοσοφία των ΔΛΠ.</p> <p>2) Το αυξημένο λογιστικό κόστος για την αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων λόγω ανάθεσης σε εξωτερικούς εκτιμητές.</p>
<u>Ευκαιρίες</u>	<u>Απειλές</u>
<p>1) Η διεθνοποίηση των Κεφαλαιαγορών.</p> <p>2) Η αυξημένη διεθνής ρευστότητα.</p> <p>3) Η διαφοροποίηση των πηγών χρηματοδότησης των επιχειρηματικών επενδυτικών σχεδίων.</p>	<p>1) Η ανάληψη της διαχείρισης των ελληνικών ξενοδοχείων από διεθνείς αλυσίδες.</p> <p>2) Η ενδεχόμενη ανάπτυξη ορισμένων κατηγοριών ξενοδοχείων σε περιοχές κορεσμένες.</p> <p>3) Ο ενεχυριασμός των ξενοδοχείων σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.</p>

Πληροφόρηση - γνώση και νέες τεχνολογίες

<u>Πλεονεκτήματα</u>	<u>Μειονεκτήματα</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Το αξιόπιστο περιεχόμενο των γνωστοποιούμενων πληροφοριών. 2) Ο περιορισμός της ασύμμετρης πληροφόρησης κάθε ενδιαφερόμενου. 3) Η διευκόλυνση της συναλλακτικής και επενδυτικής δραστηριότητας λόγω ενδιάμεσης, πρόσθετης και κατά τομέα δραστηριότητας παροχής πληροφοριών. 4) Η αύξηση του βαθμού ικανοποίησης για έγκαιρη και εξειδικευμένη πληροφόρηση της Διοίκησης. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Η ελλιπής γνώση και εμπειρία επί των ΔΛΠ του προσωπικού των Λογιστηρίων. 2) Οι πρόσθετες υποχρεώσεις των ξεν. Επιχειρήσεων προς τους ενδιαφερόμενους (Κράτος και τρίτους). 3) Η αδυναμία των έως τώρα χρησιμοποιούμενων λογισμικών προγραμμάτων να καλύψουν τις νέες ανάγκες. 4) Ο βαθμός ωριμότητας για αποδοχή των αλλαγών από τη Διοίκηση.
<u>Ευκαιρίες</u>	<u>Απειλές</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Η παροχή πληροφοριών (για τρόπους λογιστικής αντιμετώπισης, λογιστικά συστήματ κ.λπ) από τις ήδη εισηγμένες. 2) Οι προσφορές των εταιρειών κατασκευής λογισμικού. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Η εξάρτηση των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων από τις εταιρείες κατασκευής ERP. 2) Η υπέρ- πληροφόρηση.

Βιβλιογραφία - Αρθρογραφία

- Γκίκας Δ.** (2004) *Το όφελος και το κόστος από τα ΔΛΠ*. Εφημ. «Κέρδος» 19/3/04.
- Grand Thornton** (2004) *Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα I.F.R.S Αναλυτική Παρουσίαση*, Α και Β τόμος, έκδοση Grand Thornton, Αθήνα.
- ΕΕ, Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και Συμβούλιο. Κανονισμοί (ΕΚ) 1606/2002 (L 243/1/11-9-2002), 1725/2003 – 707, 2086, 2236, 2237, 2238/2004 – 211, 1910, 1073, 1864, 2106/2005 και 108/2006.**
- ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ** (1987) *Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο έκδοση Β΄*, ΕΛΚΕΠΑ, Αθήνα
- Κάντζος Κων.** (1994) *Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων*, εκδ. Interbooks, Αθήνα.
- Λεβαντής Ελευθέριος** (1995) *Κωδικοποίηση Ν.2190 Περί Ανωνύμων Εταιρειών* εκδ. Σάκκουλα.
- Λεοντάρης Μιλτιάδης** (2006) *Ανώνυμες Εταιρείες*. Έκδοση 11^η Πάμισος, Αθήνα
- Νιάρχος Ν.** (1994) *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων*, εκδ. Σταμούλη, Αθήνα.
- Παπαδέας Π.,** (2004) *Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων με ΦΠΑ & ΕΓΛΣ* έκδοση 8^η, Αθήνα.
- Πρωτοψάλτης Νικόλαος** (1999) *Καταστάσεις Ταμιακών Ροών Cash Flows Statements* εκδ. Σταμούλης, Αθήνα.
- Ρογδάκη Ελένη** (1995) *Οι Ενδιάμεσες οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων* Περιοδικό «Λογιστής», τεύχος 486, σελ. 853-870.
- Σακέλλης Εμ.** (2000) *Ο «Πανδέκτης του Λογιστή»*. Τόμος Α΄, Τόμος Β΄ και τόμος Γ΄, εκδόσεις «Βρυκούς».
- Σιώμος Γεώργιος** (1999) *Στρατηγικό Μάρκετινγκ Α΄ και Β΄ τόμος*, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Σούγιαννης Θ.** (2004). *Πως επηρεάζει τις αγορές η λογιστική πληροφόρηση*. Εφημ. Κέρδος 23/4/2004.
- Φίλος Ιωάννης** (2003). *Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, οδηγός πρώτης εφαρμογής*. Εκδόσεις Πάμισος, Αθήνα.
- Χολέβας Γιάννης** (1995). *Οργάνωση και Διοίκηση (Management)*. 1^η έκδοση, Interbooks, Αθήνα.
- Χρυσοκέρης Ι.** (1979) *Ανάλυσις Ισολογισμών*. Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
- International Accounting Standards Board.** (2003) *International Financial Reporting Standards*. Release 14, London: IASC Foundation.

- International Accounting Standards Committee IASC** (2000) *International Accounting Standards Explained*. Wiley.
- Kothari S.P.** (2001). *Capital markets research in accounting*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 31, pp 105-231.
- Kotler Philip.** (2000) *Μάρκετινγκ – Μάνατζμεντ: Ανάλυση, σχεδιασμός, υλοποίηση και έλεγχος*. 9^η έκδοση, Interbooks, Αθήνα.
- Kotler Philip** (1980) *Marketing Management* 4th edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V.** (1999) *Αρχές του Μάρκετινγκ. Β΄* Ευρωπαϊκή έκδοση, Κλειδάριθμος, Αθήνα.
- Meigs & Meigs, Bettner, Whittington.** (1997) *Financial Accounting*. Irwin McGraw, Boston.
- Meigs, R., Meigs, W., Benton, Whittington.** (1996) *Accounting: The Basis for Business Decisions*. 10th ed. McGraw Hill, USA.
- Porter Michael** (1998) *Competitive Strategy*. The free Press, New York.
- Prakash K. Chathoth, Michael D. Olsen** (2003). Strategic alliances: a hospitality industry perspective. *Hospitality Management*, Vol.22, pp 419-434.
- Roberts Cl., Weetman P., Gordon P.** (2002). *International Financial Accounting. A comparative approach*. Prentice Hall, 2nd ed.
- The Institute of Chartered Accountants in England and Wales.** (1998) *Accounting Standards and Guidance for Members*. London.

Η συσχέτιση της επίλυσης συγκρούσεων ως σύγχρονης μορφής διοίκησης με τη διαιτητική επίλυση

Δημήτριος Δ. Στράνης (Ph.D, MSc)
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων
Τ.Ε.Ι. Πειραιά

Σοφία Χ. Ιωαννίδου (MSc (MBA))
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων
Τ.Ε.Ι. Πειραιά

Περίληψη

Η επίλυση των συγκρούσεων (ή διοικητική των συγκρούσεων) αποτελεί σήμερα μια ενδιαφέρουσα περιοχή της σύγχρονης διοικητικής επιστήμης. Η επίλυση συγκρούσεων μπορεί να αφορά σε άτομα, ομάδες, οργανώσεις, κρατικές ή εθνικές οντότητες και δεν είναι κατανάγκη κάτι αρνητικό αλλά μπορεί να έχει και εποικοδομητική επίδραση. Εκτός των άλλων για την επίλυση συγκρούσεων προτείνεται και η διαμεσολαβητική παρέμβαση τρίτου προσώπου. Όταν ο καλούμενος τρίτος έχει αποφασιστική εξουσία για την επίλυση της αγόμενης ενώπιον αυτού διαφοράς τότε πρόκειται διαιτησία ή ένας «οιονεί» διαιτητικός θεσμός. Διερευνάται στην παρούσα μελέτη η σχέση της διοικητικής των συγκρούσεων και της διαιτησίας και επισημαίνεται ότι η αλληλεπίδραση και αλληλοσυσχέτιση της επίλυσης των συγκρούσεων και της διαιτησίας είναι αμοιβαία επωφελής. Η προσέγγιση νομικής και διοικητικής θεώρησης στο ως άνω σημείο καθίσταται αναγκαία στον σύγχρονο κόσμο και δημιουργεί συνθήκες για περισσότερο ευέλικτες, αποτελεσματικές και «τεχνικές» μορφές επίλυσης.

Abstract

Conflict resolution (or conflict management) comprises an interesting area of modern

managerial science. Conflict resolution may concern individuals, groups, organizations, national or state entities and it is not necessarily something negative but it may have a constructive influence. Besides other means, third party mediation is proposed for conflict resolution. When the third party has decisive power over the resolution of the presented difference, then it constitutes arbitration or an arbitration institution. The present study researches the relation between conflict management and arbitration as well as it underlines that interaction and correlation of conflict resolution and arbitration is mutually beneficial. The approach of the legal and managerial view to the point above constitutes a necessity in the modern world and creates conditions for more flexible, efficient and «technical» solutions

Λέξεις Κλειδιά: διαιτησία, επίλυση συγκρούσεων, διοικητική των συγκρούσεων, arbitration, conflict resolution, conflict management.

Εισαγωγικά - Βασικές εννοιολογικές οριοθετήσεις

Η σύγκρουση είναι το αναγκαίο επακόλουθο της κοινωνικής συμβίωσης από τότε που υπήρξαν οι πρώτες ανθρώπινες κοινωνίες. Μπορεί να είναι μια απλή διαφωνία μεταξύ δύο φίλων ή μια πολύ σύνθετη κατάσταση, όπως ένας παγκόσμιος πόλεμος.

Σύγκρουση κατά τον σχετικό ορισμό της διοικητικής επιστήμης, πρόκειται όταν δύο ανεξάρτητα μεταξύ τους μέρη πείθονται ότι έχουν ασυμβίβαστους μεταξύ τους στόχους¹ και περιορισμένες πηγές, εμποδίζεται όμως η επίτευξη αυτών των στόχων και η χρησιμοποίηση αυτών των πηγών². Κατά άλλο συντομότερο και περιεκτικότερο ορισμό σύγκρουση αναπτύσσεται όταν σε έναν πρωταγωνιστή δημιουργείται η εντύπωση ότι η επίτευξη των στόχων του υποκαλύπτεται³.

Ενώ οι όροι σύγκρουση και ανταγωνισμός φέρονται ως συνώνυμοι και χρησιμοποιούνται υπαλλακτικά, αυτό δεν συμβαίνει πάντοτε⁴. Οι συγκρούσεις παρουσιάζουν έναν μεγάλο βαθμό διαφοροποίησης ενσέχει με τα πρόσωπα που μετέχουν σε αυτές, μπορεί δηλαδή να είναι μεταξύ προσώπων, μεταξύ ομάδων και μεταξύ εθνών⁵.

Στο νομικό πεδίο η σύγκρουση εκδηλώνεται ως διαφορά. Διαφορά δε κατά έναν κλασσικό ορισμό της είναι «... η εκ της διαγωγής ή της καταστάσεως προσώπου τινός ή και εξ ετέρου λόγου προκύπτουσα διατάραξις εννόμου τινός σχέσεως κατά τρόπον ώστε να καθίσταται αναγκαία η παροχή εκείνης της μορφής ενδίκου προστασίας, ήτις είναι πρόσφορος δια την άρσιν της διαταράξεως»⁶. Σε άλλον ορισμό φέρεται ως «ανωμαλία δικαίου εις τας βιοτικές σχέσεις»⁷.

Το στοιχείο λοιπόν του ασυμβίβαστου των στόχων και της ανεπάρκειας των πηγών που αποτελούν βασικά εννοιολογικά στοιχεία της σύγκρουσης, αποτελούν επίσης στοιχεία για τη διαφορά, εφόσον δεν μπορεί να υποθεθεί ότι είναι δυνατόν να υπάρξει

διαφορά, χωρίς την ύπαρξη της εν λόγω «στενότητας». Επίσης στην έννοια της σύγκρουσης ενυπάρχει το στοιχείο της πάλης δυνάμεων⁸, της ανισορροπίας των δυνάμεων που συγκρούονται⁹ και του ανταγωνισμού, ενώ εξάλλου η έννοια διατάραξη στον ως άνω ορισμό της διαφοράς, δεν νοείται παρά ως διατάραξη ορισμένης ισορροπίας.

Η υποχώρηση του δικαιοδοτικού μονοπωλίου του κράτους συσχετίζεται με την αναζήτηση μη δικαιοδοτικής λύσης και από τις οργανώσεις

Σήμερα και ιδίως λόγω της διεθνοποίησης των συναλλαγών και της όδευσης προς ό,τι ονομάζεται παγκόσμια οικονομία, εκδηλώνεται περισσότερο έντονα από ποτέ άλλοτε η τάση να απεκδύεται το κράτος του δικαιοδοτικού του μονοπωλίου¹⁰ και αυτό μάλιστα γίνεται με την ενίσχυση των διαφόρων μορφών συμφιλιωτικής επίλυσης¹¹, και ιδίως με την ενίσχυση σε διεθνές επίπεδο του θεσμού της διαιτησίας¹².

Ενισχύονται παράλληλα διάφορες μορφές συμβιβαστικής και συμφιλιωτικής επίλυσης, οι οποίες εισάγουν ένα νέο τρόπο διαχείρισης και διοίκησης των συγκρούσεων και των διαφορών. Η επίλυση διαφορών θεωρείται πλέον σε πολλές περιπτώσεις ως διοικητικής τάξης ζήτημα, αλλά και γενικότερα ως ζήτημα που εμπίπτει στην περιοχή της διοικητικής επιστήμης που σημαίνει βέβαια απλώς ότι δεν υπάγεται αποκλειστικά στην δικαιοδοσία της δικαστικής εξουσίας.

Η υποχώρηση λοιπόν του δικαιοδοτικού μονοπωλίου του κράτους σχετίζεται βέβαια με την υπέρβαση των εθνικών ορίων στην οικονομία και τις συναλλαγές, αλλά προκύπτει και από την σύγχρονη τάση να ελεγχθεί από διοικητική και οργανωτική πλευρά κάθε πτυχή της κοινωνικής και οικονομικής ζωής. Η παντοκρατορία του management ως μορφής συνολικής διαχείρισης, αποτελεί την σύγχρονη πραγματικότητα¹³. Στο γενικότερο αυτό πλαίσιο σημειώνεται μια υποχώρηση της δικαστικοποίησης των διαφορών εκδηλώσεων της κοινωνικής και οικονομικής ζωής υπέρ μιας, συντομότερης, αποτελεσματικότερης, ορθολογικότερης, λιγότερο δαπανηρής, πλέον ευέλικτης και περισσότερο «τεχνικής» επίλυσης.

Τεκμηριώνεται έτσι η ανάγκη στο σύγχρονο πλαίσιο να μη διαχωρίζονται αυστηρά η καθαρά δικαιοδοτική από την καθαρά διοικητική περιοχή.

Ορισμένες επισημαινόμενες ομοιότητες και διαφορές μεταξύ του ενός τρόπου επίλυσης και του άλλου

Η εν λόγω προσέγγιση αναδεικνύει πολλές ομοιότητες αλλά και ορισμένες διαφο-

ρές μεταξύ του ενός τρόπου επίλυσης και του άλλου.

Ομοιότητες:

α. Στο πλαίσιο μιας και της αυτής οργάνωσης αναζητείται καταρχήν η εξεύρεση μη δικαιοδοτικής λύσης¹⁴, δηλαδή λύσης που δεν εξυπηρετείται με την απεύθυνση στα κρατικά ή και ιδιωτικού χαρακτήρα και αναγνωριζόμενα από την πολιτειακή τάξη δικαιοδοτικά όργανα. Κάθε οργάνωση διαθέτει ίδιους μηχανισμούς «επαναφοράς» και επίλυσης.

Γίνεται λόγος στην θεωρία των οργάνωσεων για απεύθυνση σε πρώτο βαθμό σε ένα από τα πρόσωπα που μετέχουν στην σύγκρουση εντός της ίδιας της οργάνωσης στην οποία εκδηλώνεται, και το οποίο εισάγει οδούς μιας μετριοπαθούς γλώσσας και συμπεριφοράς (moderator)¹⁵. Σε έναν δεύτερο βαθμό παίζει ρόλο ένα πρόσωπο εντός της ίδιας της οργάνωσης που όμως δεν μετέχει στη σύγκρουση και διαθέτει τα εχέγγυα της ουδετερότητας και της ανεξαρτησίας έναντι των μετεχόντων στην σύγκρουση και το οποίο ακριβώς βοηθά ώστε τα συγκρουόμενα μέρη να απομακρυνθούν από τις ακραίες και ανελαστικές τους θέσεις (facilitator). Σε ένα τρίτο βαθμό εμπλέκεται ένα πρόσωπο εκτός της συγκεκριμένης οργάνωσης το οποίο αναπτύσσει ένα ρόλο «θεραπευτικό» που συνίσταται ακριβώς στη διαπίστωση της φύσης του προβλήματος, στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης και στην εδραίωση του αυτοσεβασμού καθώς και στην κατανόηση των ιδιαίτερων συνθηκών καθενός από τους μετέχοντες στη σύγκρουση (therapist). Σε έναν τέταρτο βαθμό εμπλέκεται ένα πρόσωπο κατά κανόνα εκτός της οργάνωσης ή προερχόμενο από ένα άλλο τμήμα της οργάνωσης, το οποίο λειτουργεί στο πλαίσιο μιας τυπικής διαδικασίας, αναπτύσσει το ρόλο του σε ένα άλλο επίπεδο από τα προηγούμενα και ειδικότερα μακριά πλέον από τον υποκειμενικό χώρο, σε ένα χώρο περισσότερο αντικειμενικό που δεν επιδρούν οι ψυχολογικοί παράγοντες, όπου έχει εξαντληθεί η ελπίδα της επιλύσεως κατά τις προηγηθείσες διαβαθμίσεις επίλυσης και όταν πλέον έχει καταστραφεί κάθε βάση συνεργασίας. Στον τελευταίο αυτό βαθμό το τρίτο μέρος έχει την εξουσία βάσει σχετικής συμφωνίας να λάβει το ίδιο απόφαση και να την επιβάλλει στα μέρη ή να παρακολουθήσει τις τακτικές κινήσεις των μερών, να βοηθήσει στην επικοινωνία τους και τέλος να επιδράσει και να πιέσει τα μέρη προς ορισμένη κατεύθυνση (arbitrator/facilitator)¹⁶.

Η μη απεύθυνση πάντως κατά κανόνα τουλάχιστον και στην αρχή, όπως προκύπτει από τα ανωτέρω, σε τρίτο εκτός της οργάνωσης μέρος, δεν σημαίνει ότι δεν είναι δυνατή η απεύθυνση σε ένα τέτοιο μέρος για την επίλυση ορισμένης σύγκρουσης. Η ανάθεση λοιπόν ενός ρόλου στην επίλυση, προκειμένης σύγκρουσης, μπορεί να έχει και την έννοια της αναζήτησης ενός επιβοηθητικού ή ρυθμιστικού ρόλου από το τρίτο πρόσωπο ή φορέα που συνίσταται στην ενίσχυση των ίδιων των διαμαχομένων μερών να επιλύσουν το μεταξύ τους ζήτημα¹⁷.

Κοινό σημείο μεταξύ της διαδικασίας της επίλυσης συγκρούσεων όταν αναμει-

γνύεται τρίτο μέρος και της γνήσιας διαιτητικής επίλυσης¹⁸, υπάρχει στην περίπτωση που κατά την επίλυση συγκρούσεων το τρίτο μέρος εξοπλίζεται με εξουσία αυτοδύναμης και δεσμευτικής επίλυσης¹⁹. Στην γνήσια διαιτητική επίλυση η αυτοδύναμη και δεσμευτική²⁰ επίλυση συνιστά εγγενές και εκ των «ουκ άνευ» εννοιολογικό στοιχείο.

Είναι αξιοσημείωτο ότι μια διαφορά στο πλαίσιο της ίδιας οργάνωσης δεν παρέμπεται κατά κανόνα σε διαιτησία με την αμιγή (νομική) μορφή της, δηλαδή σε γνήσια διαιτησία, πλην όμως είναι δυνατόν να επιλέγεται ένας τρόπος και μια διαδικασία επίλυσης που έχει πολλά από τα χαρακτηριστικά αυτής. Σημειώνεται έτσι μια προσέγγιση μεταξύ ενός θεσμού δικαιοδοτικής ή εν πάσει περιπτώσει «οιονεί» δικαιοδοτικής επίλυσης και ενός θεσμού που εμπίπτει στην διοικητική περιοχή²¹.

β. Είναι ενδιαφέρον ότι κατά την θεωρητική εξέταση του θεσμού της διαιτησίας²² γίνεται αναφορά και σύγκριση προς μια σειρά από θεσμούς, διαδικασίες και έννοιες συμφιλιοτικής επίλυσης. Το ίδιο συμβαίνει και στην περίπτωση της διευθέτησης συγκρούσεων²³. Σημειώνεται μάλιστα μια σχετική σύμπτωση στους συγγενείς προς τη διαιτησία θεσμούς, διαδικασίες και έννοιες.

Ο θεσμός της mediation συνηθέστατα προβάλλεται ως ο συγγενέστερος και των δύο περιοχών, που φέρεται ως η παρέμβαση σε μια διαπραγμάτευση ή σύγκρουση από ένα τρίτο κοινά αποδεκτό μέρος που έχει περιορισμένη και όχι αποφασιστική εξουσία επίλυσης και που βοηθά τα μέρη στην οικειοθελή αποδοχή μιας αμοιβαία αποδεκτής λύσης²⁴. Επίσης η διαδικασία της conciliation, που αποτελεί το ψυχολογικό συστατικό της mediation, αφορά κατά τους σχετικούς ορισμούς στην δημιουργία από την πλευρά του τρίτου μέρους ατμόσφαιρας εμπιστοσύνης και συνεργασίας που προάγει τις σχέσεις των μερών και συμβάλλει στις διαπραγματεύσεις²⁵. Από ορισμένους ορισμούς δίδεται έμφαση στην διευκόλυνση της επίλυσης μέσω της εκλογικευτικής επίδρασης που επιφέρει η επίδραση του ψυχολογικού παράγοντα²⁶.

γ. Υποστηρίζονται στο πλαίσιο της θεωρίας των συγκρούσεων δύο απόψεις σχετικά με το ρόλο και τη σημασία τους. Η πρώτη είναι η παραδοσιακή η οποία αντιμετωπίζει την σύγκρουση ως ένα «κακό» το οποίο θα πρέπει να αποφεύγεται, εφόσον, κατά την άποψη αυτή, η σύγκρουση αποσυντονίζει την οργάνωση και τελικώς οδηγεί σε αποσαθρωτικές διαδικασίες. Η δεύτερη είναι η σύγχρονη και λειτουργική άποψη για τις συγκρούσεις, σύμφωνα με την οποία ένα ορισμένο επίπεδο συγκρούσεων διατηρεί την οργάνωση σε εγρήγορση, κινητοποιεί και δραστηριοποιεί τους μηχανισμούς της και όχι μόνο δεν παίζει διαλυτικό ρόλο, αλλά αντίθετα ευνοεί προς την κατεύθυνση της σε έναν δημιουργικό και παραγωγικό δρόμο²⁷. Ανάλογα για τη διαιτησία και γενικότερα για τους διαιτητικής έμπνευσης θεσμούς, υποστηρίζεται ότι ευνοεί τη δημιουργία καλύτερου κλίματος στις ανθρώπινες σχέσεις που παράγονται στο πλαίσιο αυτής και από αυτόν τον λόγο ευνοείται η επίλυση²⁸. Σε αυτήν βέβαια την περίπτωση δεν αποκλείεται και είναι αναπόφευκτος ένας ορισμένος βαθμός αντίθεσης μεταξύ των μετεχόντων στην διαιτησία μερών.

Διαφορές:

α. Εντοπίζεται μια θεμελιώδης διαφορά στην θεωρία των συγκρούσεων έναντι της θεωρίας για την διαιτητική επίλυση. Στην πρώτη περίπτωση η αντίθεση αποτελεί κάτι ενμέρει επιδιωκόμενο, ενώ στην δεύτερη αποτελεί κάτι προς περιορισμό και έλεγχο. Ο λόγος αυτής της διαφοροποίησης είναι ιδίως ότι στην πρώτη περίπτωση η αντίθεση επεκτείνεται πέραν από την επίλυση του συγκεκριμένου κάθε φορά ζητήματος και χρησιμοποιείται ως όργανο ή μέσο διοίκησης, ενώ στη δεύτερη εντοπίζεται αποκλειστικά στην επίλυση του συγκεκριμένου ζητήματος. Είναι ευνόητο όμως ότι αν η διαιτησία χρησιμοποιηθεί ως μέσο όχι μιας απλής επίλυσης δικαιοδοτικού χαρακτήρα αλλά και διοίκησης, ενταχθεί δηλαδή στις κοινές διοικητικές πρακτικές, κάτι το οποίο εν μέρει ήδη συμβαίνει και μπορεί να επεκταθεί περαιτέρω, τα κοινά σημεία μεταξύ των δύο διαδικασιών διευρύνονται.

Βέβαια πρέπει να σημειωθεί ότι η διαιτησία θεωρείται ότι βοηθά στην δημιουργία καλών διαπροσωπικών σχέσεων, υπό την έννοια ότι φέρνει τα μέρη εγγύτερα από ότι τα κρατικά δικαστήρια, αλλά αυτό δεν μπορεί να οδηγήσει και στην θεώρηση ότι οι αντιθέσεις μεταξύ των μερών συνιστούν καταρχήν τουλάχιστον εκδήλωση καλών διαπροσωπικών σχέσεων που έχουν κατακολουθίαν μιαν θετική επενέργεια στην εξέλιξή της.

β. Η διαδικασία της επίλυσης των συγκρούσεων έναντι της γνήσιας διαιτητικής επίλυσης και κατά την συσχέτιση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων τους²⁹, παρουσιάζουν διαφοροποιήσεις. Ειδικότερα ως προς αυτό επισημαίνονται τα ακόλουθα:

1. Η διαδικασία της επίλυσης των συγκρούσεων είναι ενδεχομένως δαπανηρή διαδικασία, ενώ η διαδικασία της διαιτητικής επίλυσης είναι ενδεχομένως λιγότερο δαπανηρή³⁰. Η εξοικονόμηση οικονομικών μέσων ισχύει υπό προϋποθέσεις στην περίπτωση της διαιτησίας ιδίως κατά την σύγκρισή της με την πολιτειακή δικαιοδοτική επίλυση, δεν ισχύει όμως ενσχύσει με την σύγκρουση, όπου η υποβολή της εξέλιξής της και της μέσω αυτής επίλυσης, μπορεί να αποβεί σε ορισμένες περιπτώσεις χρονοβόρος και δαπανηρή διαδικασία.
2. Η διαδικασία της επίλυσης των συγκρούσεων είναι μια διαδικασία η οποία δεν προάγει κατ' ανάγκη τις σχέσεις μεταξύ των μετεχόντων σε αυτή, ενώ αντιθέτως η διαιτησία θεωρείται ότι δημιουργεί καλύτερες συνθήκες και προάγει το κλίμα στις σχέσεις των μετεχόντων. Η προαγωγή αυτού του κλίματος ισχύει προκειμένου για τη διαιτησία, δεν ισχύει όμως καταρχήν τουλάχιστον προκειμένου για τη διαδικασία της επίλυσης συγκρούσεων, όπου είναι δυνατό να υπάρξει μια προσωρινή έστω επιδείνωση των σχέσεων η οποία πάντως μεσομακροπρόθεσμα ανατρέπεται. Και τούτο συμβαίνει με την συνειδητοποίηση ότι η έκφραση αντιρροήσεων δεν σημαίνει κατ' ανάγκη εχθρότητα και αρνητικά αισθήματα και ότι η επι-

κράτηση κάποιων θέσεων μεταξύ περισσότερων που προβάλλονται και αντιτίθενται, υπάρχει και λειτουργεί στο πλαίσιο θεσμοθετημένης διαδικασίας.

3. Η διαδικασία της επίλυσης των συγκρούσεων εφόσον διεξάγεται μεταξύ προσώπων που μετέχουν στην ίδια οργάνωση, εμπεριέχει ενδεχομένως το στοιχείο της εξειδικευμένης και «τεχνικής» επίλυσης, χωρίς πάντως να προβάλλεται το στοιχείο αυτό ως προέχον. Στην περίπτωση της διαιτησίας προβάλλεται επίσης ως ισχυρό πλεονέκτημα έναντι ιδίως της κρατικής δικαιοδοτικής επίλυσης η κατά εξειδικευμένο τρόπο επίλυση των διαφορών³¹.
4. Η διαδικασία της επίλυσης συγκρούσεων προβάλλεται στην γενικότητα της ως ένας τρόπος επίλυσης που μπορεί να είναι και περισσότερο χρονοβόρος από την διαιτητική επίλυση, όπου η κατά κυριαρχικό τρόπο επίλυση από ένα τρίτο πρόσωπο μπορεί να είναι περισσότερο άμεση ενσχέσει με μια επίλυση όπου ο χρόνος της επίλυσης εξαρτάται από το εάν η σύγκρουση θα έχει ή όχι μια σύντομη έκβαση³².

Τα φερόμενα λοιπόν ως πλεονεκτήματα και ως μειονεκτήματα της διαιτησίας υφίστανται διαφοροποιήσεις ενσχέσει με τα αντίστοιχα της διαδικασίας της επίλυσης των συγκρούσεων.

γ. Τα υποκείμενα στη διαιτησία δεν βρίσκονται κατά κανόνα τουλάχιστον εντός της ίδιας οργάνωσης. Αντιθέτως κατά κανόνα τα τρίτα πρόσωπα ή φορείς προέρχονται από την υποδεικνύουσα και καλούσα αυτούς προς επίλυση οργάνωση. Στην περίπτωση πάντως της επίλυσης συγκρούσεων χωρίς να αποκλείεται η χρησιμοποίηση ενός τρίτου προσώπου ή φορέα από ένα περιβάλλον εκτός της οργάνωσης δεν είναι αυτό και το συνηθέστερα συμβαίνον.

δ. Ο ρόλος του τρίτου διαφοροποιείται στις δύο μορφές επίλυσης. Ο τρίτος στην περίπτωση της διαιτησίας είτε ως διαιτητής είτε ως επιδιαιτητής διαθέτει αποκλειστικά έναν κυριαρχικό ρόλο. Με άλλα λόγια του χορηγείται από τη συμφωνία των μερών οριοθετημένη δυνατότητα αυτοδύναμης δικαιοδοτικής επίλυσης, ενώ στην περίπτωση της «κοινής» δηλαδή ακραιφνώς διοικητικής επίλυσης συγκρούσεων, ο ρόλος του τρίτου μπορεί να είναι υποβοηθητικός και απλώς συμβουλευτικός για τα μέρη προκειμένου να βρουν μόνα λύση. Στην περίπτωση αυτή ο ρόλος του τρίτου είναι να αποσαφηνίσει τα ζητήματα, να επεξεργαστεί τα υπάρχοντα σχέδια και στοιχεία, να καταστρώσει και να προτείνει τις ενδεικνυόμενες λύσεις, χωρίς πάντως να διαθέτει κατά κανόνα τουλάχιστον, το ίδιο την κυριαρχική εξουσία της απόφασης.

ε. Η καθιερούμενη διαδικασία είναι περισσότερο τυπική στην περίπτωση της διαιτησίας έναντι της επίλυσης συγκρούσεων. Είναι γεγονός ότι στην περίπτωση της διαιτησίας υπάρχει μια αυστηρότερη τυπικότητα που προκύπτει βέβαια πρώτιστα από το συνυποσχετικό (διαιτητική συμφωνία) καθώς και από τις καταστρωμένες διατάξεις διαφόρων κωδικοποιημένων ρυθμίσεων και μεταξύ αυτών και του ΚΠολΔ³³ που

εφαρμόζονται παράλληλα με τα οριζόμενα από το συνυποσχετικό. Στην περίπτωση της διαιτησίας ως τεχνικής επίλυσης συγκρούσεων η καθιερούμενη διαδικασία είναι λιγότερο τυπική και αυτό ιδίως γιατί δεν εμπλέκονται σε αυτήν κατά κανόνα δικονομικού χαρακτήρα διατάξεις που βασίζονται σε νομικού χαρακτήρα κωδικοποιήσεις, πολλές από τις οποίες μάλιστα μπορεί να έχουν χαρακτήρα διεθνών νομικών κειμένων ή κειμένων που έχουν εκπονηθεί στο πλαίσιο διεθνών οργανισμών ή ενώσεων για τη διαιτησία³⁴.

στ. Στην διαιτησία η επίλυση δεν επιδρά στο ευρύτερο περιβάλλον, ενώ στην επίλυση συγκρούσεων υπάρχει άμεση επίδραση στο ευρύτερο οργανωτικό περιβάλλον. Στην διαιτησία ως μορφή δικαιοδοτικής επίλυσης το αποτέλεσμα εντοπίζεται στην επίλυση της συγκεκριμένης διαφοράς, και είναι ενδεχόμενο να έχει μιαν διαπλαστική επίδραση σε ομοειδείς διαφορές που αναφύονται στο μέλλον σχετικές με την επιλύμενη, δεν εκτείνεται όμως ως δύναμη για την επιβολή ενός γενικότερης τάξης διακανονισμού και ρυθμού εντός της ίδιας της οργάνωσης.

ζ. Η διαιτησία αποτελεί μορφή δικαιοδοτικής επίλυσης ή «οιονεί» δικαιοδοτικής επίλυσης κατά την σύγχρονη αντίληψη, ενώ η επίλυση συγκρούσεων δεν συνιστά κάτι τέτοιο. Παρότι αμφισβητείται ο καθαρά δικαιοδοτικός ρόλος της διαιτησίας³⁵, εντούτοις σε κάθε περίπτωση θεωρείται ότι προσεγγίζει προς την δικαιοδοτική επίλυση ή και ότι αποτελεί ειδική μορφή δικαιοδοτικής επίλυσης.

η. Το πεδίο ανάπτυξης της διαιτησίας είναι διαφορετικό από το αντίστοιχο της επίλυσης συγκρούσεων. Η διαιτησία αφορά κυρίως σε επίλυση διαφορών μεταξύ διαφόρων ιδιωτικών φορέων³⁶ ή μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικών φορέων³⁷, ενώ η επίλυση συγκρούσεων -κατά τη σχετική τουλάχιστον θεωρία των οργάνωσης- σε «διαφορές» ή αντιθέσεις εντός των ίδιων των οργάνωσης. Αυτό πάντως δεν σημαίνει ότι δεν είναι δυνατή η εφαρμογή ορισμένης μορφής διαιτητικής επίλυσης και σε «διαφορές» εντός μιας και της αυτής οργάνωσης, όπως επίσης η επίλυση συγκρούσεων και η απάλειψη αντιθέσεων από την ουσιαστική άποψη, είναι ένα από τα διαρκή και διαχρονικά ζητούμενα της διαιτησίας. Όμως διαιτησία με αμιγή δικαιοδοτικού χαρακτήρα στοιχεία και χωρίς τις αναγκαίες τροποποιήσεις για την αντιμετώπιση των ιδιαιτεροτήτων της διοικητικής πραγματικότητας δεν φαίνεται να προσιδιάζει στην περίπτωση.

θ. Η σύγκρουση είναι κάτι προς απάλειψη, υπό την μη λειτουργική (dysfunctional) τουλάχιστον εκδοχή της και σύμφωνα με την παραδοσιακή άποψη, ενώ η διαιτησία είναι ένας θεσμός που αναγνωρίζεται η ανάγκη διεύρυνσής του. Σύμφωνα πάντως με την σύγχρονη θεώρηση, κατά τα προαναφερόμενα, η διατήρηση ενός ορισμένου βαθμού και έντασης συγκρούσεων στην οργάνωση θεωρείται ότι μπορεί να έχει ζωογονητική επίδραση στην οργάνωση.

ι. Η διαδικασία της σύγκρουσης είναι συγκρίσιμη και μετρήσιμη πραγματικότητα, ενώ η διαφορά που οδηγεί σε διαιτητική επίλυση όχι³⁸. Η διαδικασία της σύγκρουσης

ως διοικητικά ενδιαφέρονσα εμπίπτει στο πεδίο της διοικητικής επιστήμης η οποία χρησιμοποιεί διάφορες μεθόδους για την μέτρηση όλων των μεγεθών που αφορούν στην οργάνωση άρα και αυτού της σύγκρουσης. Σημειώνεται μάλιστα ότι η μέτρηση στις συγκρούσεις βασίζεται στη μέτρηση των κατιδίων δυνάμεων που τις παράγουν³⁹. Στην περίπτωση της διαιτησίας από την άλλη πλευρά, ο διαπλαστικός χαρακτήρας των νομολογιακών προηγούμενων είναι δεδομένος και επομένως αυτά χρησιμοποιούνται με τη γενική έννοια ως συγκρίσιμα παραδείγματα για την εύρεση ομοιοτήτων.

κ. Οι πρακτικές-τεχνικές που χρησιμοποιούνται στην επίλυση συγκρούσεων δεν χρησιμοποιούνται παραδοσιακά και στην διαιτητική επίλυση. Στην διαιτητική επίλυση χρησιμοποιείται μόνο η πρακτική της επίλυσης από τρίτο πρόσωπο, της από κοινού επιλογής των μερών, επί τη βάσει ορισμένης συμφωνίας μεταξύ αυτών⁴⁰. Στην περίπτωση της επίλυσης συγκρούσεων χρησιμοποιούνται άλλοτε η τεχνική της αποφυγής ή αγνόησης, άλλοτε η τεχνική της εξυπηρέτησης, άλλοτε η τεχνική του ανταγωνισμού, άλλοτε του συμβιβασμού και άλλοτε της συνεργασίας⁴¹. Επίσης προβάλλονται ως εναλλακτικοί τρόποι αντιμετώπισης των συγκρούσεων, που συνδέονται ασφαλώς με τις ως άνω τεχνικές αυτές της αποφυγής, της χρήσης βίας, της χρησιμοποίησης τρίτου προσώπου και της ορθολογικής προσέγγισης⁴². Στην περίπτωση λοιπόν της διαιτησίας χρησιμοποιείται ένα συμβατικό κείμενο και ό,τι αυτό περιέχει, προκειμένου να αποτελέσει τη βάση της επίλυσης το οποίο έχει βεβαίως ως βάση την μέσω ενός τρίτου μέρους επίλυση, ενώ στην περίπτωση της επίλυσης συγκρούσεων χρησιμοποιούνται διάφορες εναλλακτικές πρακτικές διοικητικού χαρακτήρα και μία από αυτές, και όχι ασφαλώς και η πλέον συχνά πάντοτε επιλεγόμενη και χρησιμοποιούμενη, είναι αυτή της χρησιμοποίησης για την επίλυση τρίτου προσώπου.

Ένα ζήτημα το οποίο τίθεται και το οποίο πρέπει ασφαλώς να διερευνηθεί είναι το αν μπορεί η διαιτησία υπό την αμιγή και γνήσια ή και οποιαδήποτε παρεμφερή μορφή της, να εφαρμοσθεί με εποικοδομητικά αποτελέσματα στην περίπτωση των οργανώσεων. Αν αυτό δηλαδή θα ισοδυναμούσε με διάσπαση των οργανώσεων, λόγω της απεύθυνσης σε πρόσωπα εκτός αυτών, που δεν εμφορούνται από την διοικητική κουλτούρα⁴³, αλλά προέρχονται από το εκτός της επιχείρησης περιβάλλον και διαθέτουν την αντικειμενικότητα και την αμεροληψία ενός τρίτου, μη μετέχοντος στην οργάνωση προσώπου. Η μία άποψη είναι ότι αυτό δεν είναι σκόπιμο και από καθαρά διοικητική άποψη πρέπει να αποκλεισθεί. Όμως οι οργανώσεις σήμερα δεν έχουν την μορφή που είχαν άλλοτε. Είναι δυνατόν, και αυτό άλλωστε είναι και το σύνηθες, να έχουν πολυεθνική διάσταση και άρα και η επίλυση των ζητημάτων που προκύπτουν να σχετίζεται με πρόσωπα που ανήκουν σε περισσότερες οργανώσεις ή καλύτερα υποδιαιρέσεις της όλης οργάνωσης, οπότε δεν είναι καταρχήν τουλάχιστον απρόσφορη η ανάθεση της επίλυσης σε «τρίτα» πρόσωπα ή φορείς. Από την άλλη πλευρά η έννοια του «τρίτου» χρειάζεται μια επαναθεώρηση, διότι δεν είναι ευχερώς και εκ πρώτης όψεως διακριτό τί συνιστά εντός και τί εκτός της οργάνωσης.

Συμπέρασμα

Η διοικητική των συγκρούσεων και η διαιτησία συσχετίζονται ισχυρά, εφόσον η διαιτησία υπό την περισσότερη ή λιγότερη ακραιφνή της μορφή, έχει εισαχθεί ως ειδικότερος τρόπος επίλυσης των συγκρούσεων. Οι επισημάνσεις των διαφοροποιήσεων μεταξύ της καθαρά διοικητικής αντιμετώπισης των συγκρούσεων και της αντιμετώπισής τους με δικαιοδοτικό ή έστω «οιονεί» δικαιοδοτικό τρόπο, τείνει να οδηγήσει σε μια σύγκριση τις δύο διαδικασίες, με απώτερο στόχο την κατά το δυνατόν γεφύρωση τους. Αυτό επιβάλλει, κατά την άποψή μας, η σύγχρονη τάση της ενοποίησης κατά το δυνατόν του τρόπου της αντιμετώπισης των αντιθέσεων μεταξύ των συγκρουομένων μερών είτε πρόκειται για άτομα είτε για ομάδες είτε για κρατικές ή εθνικές οντότητες. Η σταδιακή κατάργηση των εθνικών ορίων, η παγκόσμια οικονομία, η εφαρμογή μεθόδων διοίκησης στους περισσότερους τομείς της κοινωνικής και οικονομικής ζωής, επιβάλλει, θεωρούμε, την εφαρμογή μορφών επίλυσης ελαστικότερων, λιγότερο τυπικών, λιγότερο υπαγομένων σε αυστηρές και απόλυτες ρυθμίσεις και στην αποκλειστικότητα της πολιτειακής αυθεντίας. Υπό το πρίσμα αυτό η συγκριτική της διοικητικής και της διαιτητικής ή και της «οιονεί» διαιτητικής επίλυσης, κατά την άποψή μας, είναι αναγκαία προκειμένου να παύσει η περιχαράκωση της μίας περιοχής έναντι της άλλης με τον στόχο να μεταφερθεί εμπειρία και στοιχεία από τη μία στην άλλη. Όμως η εισαγωγή στη διοικητική πρακτική της διαιτησίας ή «οιονεί» διαιτητικών θεσμών, υποδηλώνει από την άλλη πλευρά και την ανάγκη της «θεσμικής» επίλυσης και στην σύγχρονη διοικητική πρακτική η οποία επιβάλλει σε πολλές περιπτώσεις μια περισσότερη θεσμικά κατοχυρωμένη και όχι κατανάγκην περισσότερη τυπική επίλυση. Από την άλλη πλευρά με την επίδραση του θεωρητικού και πρακτικού υπόβαθρου για την διευθέτηση των συγκρούσεων στην διαιτητική επίλυση, η τελευταία μπορεί να εμπλουτισθεί με πολλά ενδιαφέροντα ουσιαστικά στοιχεία που θα συμβάλλουν ασφαλώς στην επέκταση της διάδοσής της, ιδίως υπό την έννοια της διεύρυνσης του κύκλου των υπαγομένων σε αυτή υποθέσεων. Εν κατακλείδι η προσέγγιση της διοικητικής των συγκρούσεων προς την διαιτησία υποδηλώνει και μια γεφύρωση που σημειώνεται τελευταία της νομικής με την διοικητική θεώρηση και έναν αμοιβαίο επηρεασμό και εμπλουτισμό τους.

Σημειώσεις

- ¹ Παρόλα αυτά επισημαίνεται (M.Deutsch, *The resolution of conflict*, 1973, σ. 10) ότι μπορεί να μην ισχύει σε όλες τις περιπτώσεις: «However, conflict may occur even there is no perceived or actual incompatibility of goals».
- ² M.Carrel-D. Jennings, Ch. Heavrin, J.D, *Fundamentals of Organizational Behavior*, σ.498 · βλ. και Λ. Χυτήρη, *Οργανωσιακή Συμπεριφορά*, 2001, σ. 216, όπου στο σχετικό εκεί ορισμό δίδεται έμφαση στην σύγκρουση μεταξύ ομάδων και στην συσχέτιση της έννοιας της σύγκρουσης με την επίτευξη των στόχων των ομάδων.
- ³ Α.Νικολόπουλο, *Διοικητική Συγκρούσεων*, 2002, σ. 16.
- ⁴ Εισημαίνεται πάντως (M.Deutsch, ο.π, σ. 10) ότι: «Although competition produces conflict, not all instances of conflict reflect competition».
- ⁵ M.Deutsch, ο.π, σ. 10.
- ⁶ Γ.Μητσόπουλο, *Πολιτική Δικονομία*, τ. Α', 1972, σ. 105.
- ⁷ Χ.Φραγκίστα, *Αστικών Δικονομικών Δίκαιον*, I, 1970, σ. 20 επ.
- ⁸ Για την δύναμη και τις διαφοροποιήσεις που σημειώνονται ειδικότερα κατά τον εννοιολογικό της προσδιορισμό βλ. ειδικότερα Α.Νικολόπουλο, *Διοικητική Συγκρούσεων*, 2002, σ.16-19, όπου επισημαίνεται ότι οι διάφοροι ορισμοί εμφανίζουν τη δύναμη ως: απόθεμα δυνατοτήτων (reserve of bases or resources or capacities), ως πραγματική ικανότητα για επίδραση (ability of influence) είτε ως ένα επεισόδιο (episode).
- ⁹ M.Carrel-D. Jennings, Ch. Heavrin, J.D, *Fundamentals of Organizational Behavior*, σ. 498.
- ¹⁰ Στ.Κουσούλη, *Θεμελιώδη προβλήματα της διαιτησίας*, Β. Θεωρία, 1996, σ.1-4.
- ¹¹ Για την υποχώρηση αυτή και τις ειδικότερες μορφές στη σχέση της κρατικής δικαιοδοσίας ενσχέσει με τη διαιτησία στις διάφορες χώρες βλ. αντί πολλών R.David, *L' arbitrage dans le commerce international*, 1982, σ. 12-15.
- ¹² Γ.Μητσόπουλο, ο.π, σ. 105.
- ¹³ Αντί πολλών Μ.Ζαβλανό, Μάνατζμεντ, 1998, όπου ιδίως στα κεφ. 1 και 3 δίδεται ακριβώς αυτή η σύγχρονη διάσταση της καθολικότητας του σύγχρονου management.
- ¹⁴ Κατά την δικονομική θεωρία η δικαιοδοτική λειτουργία ανήκει αποκλειστικά στην πολιτεία η οποία επιτρέπει σε ιδιώτες να ασκούν στο έδαφός της μέρος της δικαιο-

δοτικής λειτουργίας που της ανήκει και αναγνωρίζει στους διαιτητές ότι ασκούν είδος δημόσιας λειτουργίας. Για την δικονομική θεωρία βλ. ειδικότερα και P. Schlosser, *Das Recht der internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit*, 2 Aufl., 1989, σ. 29· Κ.Καραμητσάνη, Η νομική φύσις της διαιτησίας, Δ, 6(1975), σ. 388. Κατά την ευρισκόμενη στον αντίποδα αυτής ουσιαστική θεωρία η οποία συσχετίζεται με την ονομαζόμενη δικαιοδοτική θεωρία αναγνωρίζεται ότι παρότι οι διαιτητές ασκούν δικαιοδοτική λειτουργία, αυτό δεν σημαίνει ότι ασκούν και δημόσιο λειτουργήμα. Σχετικά με αυτά βλ. Στ.Κουρούλη, Θεμελιώδη προβλήματα της διαιτησίας, Β. Θεωρία, 1996, σ. 1-7.

¹⁵ Θεωρείται λοιπόν ότι σε ένα πρώιμο στάδιο ο ρόλος του moderator μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματικός. Ο ρόλος αυτός δίδεται σε κάποιον από τους πρωταγωνιστές της σύγκρουσης ο οποίος καλείται με διάφορους τρόπους να φωτίσει τα σημεία της ασυνεννοησίας, με σκοπό την άρση τους βλ. γιαυτό M.Pedler, *Resolving conflicts in organizations*, 1998, σ. 82-83.

¹⁶ M.Pedler, ο.π, σ.85-86.

¹⁷ Μ.Ζαβλανό, Οργανωτική Συμπεριφορά, 2002, σ. 369-370. Για το θεσμό της διαμεσολάβησης ως ειδικό τρόπο σύγκρουσης επίλυσης όπου ο διαμεσολαβητής συνιστά ένα ουδέτερο πρόσωπο το οποίο διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις μεταξύ των μερών για την επίτευξη μιας κοινώς αποδεκτής λύσης βλ. Χ.Παμπούκη, Το δίκαιο στην πράξη- Εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών και ειδικότερα η διαμεσολάβηση, σε επιτομή: Σεμινάρια Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών 2006-2007, 2007, σ. 77 επ. και ιδίως σ. 79-83.

¹⁸ Χ.Παμπούκη, ο.π, σ. 81-82· Κ.Καλαβρό, Δίκαιο της Διαιτησίας, Ι. Εσωτερική Διαιτησία, 1993, σ. 74.

¹⁹ Μ.Ζαβλανό, Οργανωτική Συμπεριφορά, ο.π, σ. 369-370.

²⁰ Για το ότι στοιχείο μιας συμφωνίας ως διαιτητικής είναι η δεσμευτικότητα και υποχρεωτικότητα της απόφασης που εκδίδεται από τους διαιτητές Στ.Κουρούλη, σ. 33. Για την νομολογιακή καθιέρωση της αρχής αυτής ΑΠ 473/1955, ΝοΒ 4(1956), σ. 78-79· ΑΠ 620/1971, ΝοΒ, 20(1972), σ. 182.

²¹ Για την στενή σχέση διοικητικού δικαίου και διοικητικής επιστήμης βλ. ειδικότερα Π.Δαγτόγλου, Γενικό διοικητικό δίκαιο, 2004, σ.50-51· Α.Τάχο, Διοικητική Επιστήμη, 2^η έκδ., 1998· Α.Μακροδημήτρη, Μαθήματα Διοικητικής Επιστήμης, Ι, 1986· Π.Παυλόπουλο, Μαθήματα Διοικητικής Επιστήμης, 2^η έκδ. 1985· Π.Πουλή, Η μεθοδολογία της διοικητικής επιστήμης, ΝοΒ, 1986, σ.1008.

²² Βλ. γιαυτό Α.Foustoukos, *L' arbitrage -interne et international-en droit privé Hellenique-* Thèse, 1976, σ. 29 επ.· P.David, *L' arbitrage dans le commerce international*, 1982. Στη θεωρία λοιπόν αναφέρονται ως σχετικοί με την διαιτησία θεσμοί της conciliation, mediation, expertise· Δ.Στράνη, Η υπαγωγή δημοσίου δικαίου

διαφορών σε διαιτησία, 2003, διδακτ. Διατρ., αδημ., σ.109-115, όπου αναφέρονται ως σχετικοί με την δημοσίου δικαίου διαιτησία οι θεσμοί του συμβιβασμού της mediation και της conciliation.

- ²³ J.Ivancevich, *Organisational Behavior and management*, 5 ed., 354, όπου αναφέρονται ως σχετικοί με την επίλυση συγκρούσεων θεσμοί αυτοί της mediation, conciliation, consultation.
- ²⁴ Ch.Moore, *The mediation process*, 2 ed., σ.15, όπου επιχειρεί τον ορισμό της mediation, χαρακτηρίζει την εξουσία του τρίτου «limited or no authoritative decision-making power» και περαιτέρω ότι ο τρίτος «assists ...in voluntary reaching a mutually acceptance settlement of issues in dispute».
- ²⁵ Ch.Moore, ο.π, σ. 161.
- ²⁶ A.Curle, *Making peace*, 1971, σ. 177, όπου στον σχετικό ορισμό του αναφέρεται σε μια ψυχολογική τακτική «reducing unreasonable fears» και για μια επικοινωνία που επιτρέπει να λάβει χώρα ένας λογικός διάλογος.
- ²⁷ Για τις διαφορετικές λειτουργίες και ιδίως για τις εποικοδομητικές λειτουργίες της σύγκρουσης που συναρτώνται και με την σε άλλο σημείο επισημαινόμενη διάκριση των συγκρούσεων σε αποδομητικές (destructive) και εποικοδομητικές (constructive) συγκρούσεις βλ. M.Deutsch, ο.π, σ.6-10· Α.Χυτήρη, ο.π, σ. 219.
- ²⁸ Δ.Στρούνη, ο.π., σ. 74 επ.
- ²⁹ Για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της διαιτησίας (δημοσίου δικαίου) αντί πολλών βλ. Δ.Στρούνη, ο.π, σ.58-85.
- ³⁰ Schwab/Walter, *Schiedsgerichtsbarkeit*, 4. Aufl., 1990, σ.5, όπου υποστηρίζεται ότι η διαιτητική επίλυση είναι φθηνότερη από τις κρατικές δικαιοδοσίες. Το ίδιο βέβαια μπορεί να υποστηριχθεί και για την επίλυση των συγκρούσεων στην γενική της μορφή, καθόσον μία σύγκρουση μπορεί να έχει πολυσήμαντο και μη εκ των προτέρων υπολογιζόμενο κόστος.
- ³¹ Schwab/Walter, ο.π, σ.4. Αυτό οφείλεται ιδίως στην εξειδίκευση των διαιτητών: «Die Schiedsrichter können aus Kreisen gewählt werden, die auf dem betreffenden gebiet sachkundig sind».
- ³² Αντί πολλών Schwab/Walter, ο.π, σ.5, όπου γίνεται σύγκριση με τις κρατικές δικαιοδοσίες και θεωρείται ότι η διαιτητική διαδικασία είναι συντομότερη. Μπορεί εύκολα να υποτεθεί ότι είναι συντομότερη διαδικασία και από την επίλυση των συγκρούσεων που δεν προσδιορίζεται εκ των προτέρων ο χρόνος που απαιτείται για την έκβασή τους.
- ³³ Ειδικότερα στη διαιτησία αναφέρονται οι διατάξεις των άρθρων 867 επ. του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας (ΚΠολΔ).
- ³⁴ Γι'αυτά βλ. διεξοδικά, Γ. Βερβενιώτη, *Διεθνής εμπορική διαιτησία*, I, 1990.

- ³⁵ Στ.Κουσουύλη, ο.π, σ. 4-5.
- ³⁶ Αντί περισσοτέρων Δ.Στράνη, ο.π.; Θ.Φορτσάκη, Διαιτησία και Διοικητικές Διαφορές, 1998· Α.Patrikios, L'arbitrage en matière administrative, 1997 · F.Haueisen, Die Entscheidung verwaltungsrechtlicher Streitigkeiten durch Schiedsgerichte, NJW, 1962, σ.2129 επ. · R.Woltereck, Die Erledigung verwaltungsrechtlicher Streitigkeiten durch Schiedsgerichte Diss, αδημ., 1965.
- ³⁷ Αντί περισσοτέρων Α.Foustoukos Α., L' arbitrage –interne et international-en droit privé Hellenique- Thèse · P. Schlosser, Das Recht der internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit, 2 Aufl., 1989· Κ. Μπέη, Πολιτική Δικονομία-διαιτησία, 1994.
- ³⁸ Αυτό προκύπτει από διάφορα εγχειρίδια διοικητικής των συγκρούσεων, όπου γίνεται αναφορά σε διάφορα συστήματα μετρήσεων της σύγκρουσης. Γιαυτό ενδεικτικά Α.Νικολόπουλο, Διοικητική Συγκρούσεων, 2002, σ. 23 επ.
- ³⁹ Α.Νικολόπουλο, ο.π, σ. 27-34.
- ⁴⁰ Επισημαίνεται ότι τα τέσσερα χαρακτηριστικά στοιχεία της διαιτησίας και της διαιτητικής απόφασης είναι: α) η υπαγωγή σε διαιτησία γίνεται με ελεύθερη συμφωνία των μερών, β) αποκλείεται η δικαιοδοσία των κρατικών δικαστηρίων, γ) η επίλυση γίνεται από αμερόληπτα και ανεξάρτητα πρόσωπα και με διαδικασία που εγγυάται ισότητα και ακρόαση των μερών, δ) οδηγεί σε δεσμευτική απόφαση· βλ. γιαυτό Κ.Καλαβρό, ο.π, σ. 74.
- ⁴¹ Μ.Ζαβλανό, Οργανωτική Συμπεριφορά, ο.π. σ.373.
- ⁴² Μ.Ζαβλανό, ο.π, σ. 367-372.
- ⁴³ Για την έννοια και τη σημασία της διοικητικής κουλτούρας βλ. ειδικότερα αντί περισσοτέρων Μ.Ζαβλανό, σ. 398, όπου και ορίζεται ως τέτοια: « ...ένα σύνολο αξιών, πιστεύω, προτύπων, υποθέσεων και τρόπου σκέψης που αποδέχονται τα μέλη ενός οργανισμού».

Ελληνική βιβλιογραφία

- Βερβενιώτης Γ., *Διεθνής Εμπορική Διαιτησία Ι*, Εκδ. Α.Ν Σάκκουλα, Αθήνα, 1990.
- Δαγτόγλου Π., *Γενικό διοικητικό δίκαιο*, Εκδ. Αντ.Σάκκουλα, Αθήνα, 2004.
- Καΐσης Α., *Ακύρωση διαιτητικών αποφάσεων*, Εκδ.Σάκκουλα, 1989.
- Καλαβρός Κ., *Δίκαιο της Διαιτησίας, Ι. Εσωτερική Διαιτησία*, Εκδ. Α.Ν.Σάκκουλα, Αθήνα., 1993
- Καραμητσάνης Κ., *Η νομική φύσις της διαιτησίας*, Δ, 6(1975).
- Κουσουύλης Στ., *Θεμελιώδη προβλήματα της διαιτησίας, Β. Θεωρία*, Εκδ.Α.Ν.Σάκκουλα, Αθήνα, 1996.
- Μακροδημήτρης Α., *Μαθήματα Διοικητικής Επιστήμης, Ι*, Εκδ. Α.Ν Σάκκουλα, 1986.
- Μητσόπουλος Γ., *Πολιτική Δικονομία*, τ. Α', Εκδ. Α.Ν.Σάκκουλα, Αθήνα, 1972.
- Μπέης Κ., *Πολιτική Δικονομία-διαιτησία*, Εκδ. Αφοί Π. Σάκκουλα, 1994.
- Νικολόπουλος Α., *Διοικητική Συγκρούσεων*, Εκδ. Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθήνα, 2002.
- Νικολόπουλος Α., *Ο Συνδικαλισμός στις Ελληνικές Επιχειρήσεις*, Εκδ. Παπαζήση, 1987.
- Ζαβλανός Μ., *Μάνατζμεντ*, Εκδ. Ιων, Αθήνα, 1998.
- Ζαβλανός Μ., *Οργανωτική Συμπεριφορά*, Εκδ. Αθ.Σταμούλη, Αθήνα, 2002.
- Οικονομόπουλος Γ., *Η Διαιτησία*, Εκδ. Πυρσός, 1937.
- Παμπούκης Χ., *Το δίκαιο στην πράξη- Εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών και ειδικότερα η διαμεσολάβηση, σε επιτομή: Σεμινάρια Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών 2006-2007*, 2007.
- Παυλόπουλος Π., *Μαθήματα Διοικητικής Επιστήμης*, 2^η έκδ., Εκδ. Α.Ν Σάκκουλα, 1985.
- Πουλής Π., *Η μεθοδολογία της διοικητικής επιστήμης*, ΝοΒ, 1986, σ.1008.
- Στράνης Δ., *Η υπαγωγή δημοσίου δικαίου διαφορών σε διαιτησία*, διδακτ. Διατρ., αδημ., 2003.
- Τάχος Α., *Διοικητική Επιστήμη*, 2^η έκδ., Εκδ.Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη, 1998.
- Φορτσάκης Θ., *Διαιτησία και Διοικητικές Διαφορές*, Εκδ. Π.Ν.Σάκκουλα, Αθήνα 1998.
- Φραγκίστας Χ., *Αστικόν Δικονομικόν Δίκαιον*, Ι, 1970.
- Χυτήρης Λ., *Οργανωσιακή Συμπεριφορά*, Εκδ. Interbooks, Αθήνα, 2001.

Ξενογλώσση βιβλιογραφία

- Arbinger Institute, *The anatomy of Peace: Resolving the heart of conflict*, Ed. Ingram Pub Services, 2006.
- Barash D., Webel Ch., *Peace and Conflict Studies*, Ed. Sage Pubns, 2002.
- Barrett J., *A history of alternative dispute resolution: The story of a political, social and cultural movement*, Jossey-Bass, 2004.
- Bowling D., Hoffman D., *Bringing peace into the room: How the personal qualities of the Mediator impact the process of conflict resolution*, Ed. Jossey-Bass, 2003.
- Carrell M., Jennings D, Heavrin Ch, J.D., *Fundamentals of Organizational Behavior*, Ed. Hall International, Inc.
- Cloke K., Goldsmith J., Bennis W., *Resolving Conflicts at work: Eight strategies for everyone on the job*, Ed. John Wiley & Sons Inc, 2005.
- Curle A., *Making peace*, London: Tavistock, 1971.
- Dana D., *Conflict Resolution*, McGraw-Hill, 2001.
- David R., *L'arbitrage dans le commerce international*, Ed. Economica, Paris, 1982.
- Deutsch M., *The resolution of conflict*, Ed. Yale University Press, 1973.
- Folger J., Stutman R., Scott Poole M., *Working through conflict: Strategies for relationships, groups and organizations*, Ed. Addison-Wesley, 2004.
- Foustoukos A., *L'arbitrage –interne et international-en droit privé Hellenique-* Thèse, Ed. Librairies Techniques, Paris, 1976.
- Hauelsen F., *Die Entscheidung verwaltungsrechtlicher Streitigkeiten durch Schiedsgerichte*, NJW, 1962.
- Grand W., *Resolving Conflicts – How to turn conflict into co-operation*, Ed.Element 1997.
- Ivancevich J., Matteson M., *Organisational Behaviorand managementn* 5 ed., Ed. Irwin McGraw Hill.
- Masters M., Albright R., *The complete guide to conflict resolution in the workplace*, Ed. Amazon books, 2002.
- Mayer B., *Beyond Neutrality : Confronting the Crisis in Conflict Resolution*, Ed. Jossey-Bass, 2004.
- Moore Ch., *The mediation process*, 2 ed., Ed. Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1996.
- Patrikios A., *L'arbitrage en matière administrative*, Ed.L.G.D.J., Paris, 1997
- Pedler M., *Resolving conflicts in organizations*, Ed. Lemos&Crane, 1998.
- Schlosser P., *Das Recht der internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit*, 2 Aufl., Ed. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1989.
- Schwab/Walter, *Schiedsgerichtsbarkeit*, 4. Aufl., Ed. C.H.Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München, 1990.
- Wolterreck R., *Die Erledigung verwaltungsrechtlicher Streitigkeiten durch Schiedsgerichte* Diss, अधु., Hamburg, 1965.

Στατιστική έρευνα πρωτοετών φοιτητών στρατιωτικής σχολής

*M. Χαλικιάς,
Z. Αραμπατζή
A. Μανωλέσου
Πανεπιστήμιο Αθηνών*

Περίληψη

Στην εργασία αυτή διερευνάται η επίδοση (βαθμολογία) των πρωτοετών φοιτητών της Σ.Μ.Υ.Ν σε σχέση με διάφορους παράγοντες, όπως βαθμοί πανελληνίων, φύλο, κατεύθυνση που επέλεξαν στο λύκειο, πόλη προέλευσης κλπ. Ακόμα διερευνώνται και άλλα ενδιαφέροντα στοιχεία, όπως η συχνότητα καταγραφής τους στο ποινολόγιο και η βαθμολογία στο μάθημα των μαθηματικών σε σχέση με τους παραπάνω παράγοντες. Τέλος με χρήση του μοντέλου του Cox (ανάλυση επιβίωσης) διερευνάται το προφίλ των φοιτητών που εγκαταλείπουν τη σχολή.

Abstract

Nowadays more and more University and Technological Institute Departments use statistical researches in order to evaluate their students design and to design the educational program. These researches refer to the attainment of the students.

In this paper the attainment of the first year students of SMIN are investigated; in relation to different factors like gender, birthplace, grades of entering exams, humanities, technology of science direction in secondary school. In addition more data like score in mathematics, the frequency recording in penalty book are investigated in relation to above mentioned factors. In the end using the Cox model (survival analysis) the students who abandon their studies profile are also investigated.

Λέξεις-κλειδιά: Ανάλυση επιβίωσης, γραμμική παλινδρόμηση, Kolmogorov Smirnov, t-test, Mann Whitney, Cox model.

1. Εισαγωγή

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερα επιστημονικά ιδρύματα ασχολούνται με στατιστικές μελέτες που αφορούν επιδόσεις των φοιτητών. Τα συμπεράσματά τους είναι χρήσιμα εργαλεία για τον εκπαιδευτικό σχεδιασμό των σχολών (επιλογή ύλης μαθημάτων κ.λπ.), αλλά έχουν και γενικότερο επιστημονικό ενδιαφέρον (κοινωνικό, παιδαγωγικό κ.λπ.).

Ενδιαφέρον πάντα παρουσιάζουν έρευνες που συγκρίνουν επιδόσεις φοιτητών στις πανελλήνιες εξετάσεις σε σχέση με τις επιδόσεις τους μέσα στη σχολή (Γκίνης, Κόκοτος, Σμυρλής 2000) καθώς και εργασίες που ασχολούνται με τον τρόπο εισαγωγής στο πανεπιστήμιο (Παπαϊωάννου 1989, Μπασιάκος 2001). Επίσης στο παρελθόν έχουν δημοσιευτεί διάφορες εργασίες με χαρακτηριστικά πρωτοετών φοιτητών (Παπαδημητρίου 1980,1984).

Αναμφισβήτητα τέτοιου είδους έρευνες σε φοιτητές παρουσιάζουν μεγάλες και πολλές φορές ανυπερέβλητες δυσκολίες. Σε περιπτώσεις που η έρευνα γίνεται στο χώρο του πανεπιστημίου το δείγμα δεν μπορεί να θεωρηθεί αντιπροσωπευτικό, γιατί έτσι εξαιρείται ένα μεγάλο ποσοστό φοιτητών, οι οποίοι δεν προσέρχονται στις παραδόσεις των μαθημάτων. Ακόμα δεν μπορεί να διασφαλιστεί η εγκυρότητα και σοβαρότητα των απαντήσεων που δίνουν οι φοιτητές. Στη συγκεκριμένη έρευνα δεν αντιμετωπίζονται τα παραπάνω προβλήματα, επειδή η παρουσία όλων των φοιτητών στις παραδόσεις των μαθημάτων είναι υποχρεωτική, αλλά και η αντιμετώπιση που οφείλουν να έχουν οι φοιτητές σε κάθε ενέργεια της σχολής (όπως η έρευνα) είναι σοβαρή και πειθαρχημένη. Σκοπός της εργασίας είναι κυρίως να διερευνηθούν οι παράγοντες που καθορίζουν τη βαθμολογική επίδοση των φοιτητών στη σχολή, αλλά και η ανεύρεση πιθανών αιτιών αποχώρησης των φοιτητών από αυτήν.

2. Υλικό και Μέθοδος

Το εκπαιδευτικό έτος 2002-2003 είναι η πρώτη χρονιά που η Σ.Μ.Υ.Ν δέχτηκε γυναίκες φοιτήτριες, έτσι ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η σύγκριση ανδρών-γυναικών στις επιδόσεις και στη προσαρμοστικότητα (ποινολόγιο, εγκατάλειψη της σχολής). Η έρευνα χωρίζεται σε 2 μέρη.

Στο πρώτο μέρος εξετάζονται πρωτοετείς φοιτητές που ολοκλήρωσαν το α΄ εξαμήνο και στο δεύτερο αυτοί που εγκατέλειψαν τη σχολή κατά τη διάρκεια του α΄ εξαμήνου. Στους φοιτητές που ολοκλήρωσαν το εξάμηνο, 264 τον αριθμό, καταγράφηκαν και μελετήθηκαν οι βαθμοί που πέτυχαν στις εξετάσεις του α΄ εξαμήνου καθώς και συχνότητα παραπομπής τους στο ποινολόγιο. Για τους υπόλοιπους 26 φοιτητές που εγκατέλειψαν τη σχολή, σημειώθηκε ο αριθμός των ημερών που παρέμειναν στη σχολή

καθώς και ο αριθμός των φορών που παραπέμφθηκαν στο ποινολόγιο. Οι μεταβλητές α' και β' μέρους περιγράφονται αναλυτικά στο παράρτημα. Έτσι στο α' μέρος της έρευνας χρησιμοποιήθηκαν δύο γραμμικά μοντέλα παλινδρόμησης. Το πρώτο διερευνά τις επιδόσεις των φοιτητών συνολικά (μέσος όρος) και το δεύτερο τις επιδόσεις των φοιτητών στο μάθημα των μαθηματικών. Στο δεύτερο μέρος μελετήθηκε ο χρόνος κατά τον οποίο κάποια άτομα εγκατέλειψαν τη σχολή, με το μοντέλο αναλογικού κινδύνου του Cox.

Για την επιλογή του καταλληλότερου μοντέλου στην περίπτωση των γραμμικών μοντέλων αποφασίστηκε να χρησιμοποιηθεί *stepwise regression* με $pe(0,20)$ και $pr(0,30)$. Η εγκυρότητα των γραμμικών μοντέλων διαπιστώνεται με έλεγχο κανονικότητας των καταλοίπων (*residual*). Το καταλληλότερο μοντέλο του Cox βρίσκεται με χρήση του αλγόριθμου του Collet (Collet 1994) ενώ για τον έλεγχο της υπόθεσης του αναλογικού κινδύνου χρησιμοποιείται το γράφημα της *log minus log* συνάρτησης επιβίωσης (Williams 2003, Cleves et. al 2004) με χρήση Cox Snell καταλοίπων (Cox and Snell 1984).

3 Μελέτη φοιτητών που ολοκλήρωσαν το πρώο εξάμηνο

3.1 Περιγραφικά στατιστικά

Για τους βαθμούς των φοιτητών α' εξαμήνου και πανελληνίων έχουμε τον παρακάτω πίνακα που δίνει τη μέση τιμή καθώς και τη μικρότερη και μεγαλύτερη βαθμολογία.

Πίνακας 1. Περιγραφικά στατιστικά βαθμολογιών μαθημάτων α' εξαμήνου

Μεταβλητή	Αρ.φοιτ.	Μέση τιμή	Min	Max
Μαθηματικά	257	16,3425	7,2	20
Ιστορία	257	14,5622	4,5	19,625
Αγγλικά	256	15,4136	8,2	19,2
Ηλεκτροτεχνία	255	15,1475	5,6	20
Βαθμολογία	238	16,4612	48	91,5
Γενμαθηματικά	232	14,90043	7	20
Κατμαθηματικά	191	10,60576	2,9	18,7
Έκθεση	232	13,21466	4,4	18
Αρχαία	42	13,84762	8	18,5

Ακολουθούν περιγραφικά στοιχεία που προέκυψαν από την επεξεργασία των υπόλοιπων μεταβλητών. Το ποσοστό των γυναικών της σχολής είναι 27,65%. Το ποσοστό των φοιτητών που δεν έχουν αποδεικτικό ξένων γλωσσών είναι 46,21%, αυτών που έχουν ένα αποδεικτικό γνώσεως ξένης γλώσσας είναι 39,39%, αυτών που έχουν δύο αποδεικτικά ή proficiency είναι 13,26% και τέλος 3 φοιτητές (1,14%) έχουν 3 αποδεικτικά γνώσεως ξένων γλωσσών. Το ποσοστό 38,26% κατάγονται από Αθήνα, 21,21% από αστικό κέντρο μεγαλύτερο των 50.000 κατοίκων και 37,5% από οικισμό μικρότερο των 50.000, ενώ το 18,94% έχει νησιώτικη καταγωγή. Εδώ σημειώνουμε ότι υπάρχει ποσοστό 3,03% φοιτητών προερχόμενων από χώρες εκτός Ελλάδας (Κύπρος, Γεωργία και Νιγηρία). Οι φοιτητές της σχολής προέρχονται σε ποσοστό 58% από τεχνολογική κατεύθυνση, 19,61% από θεωρητική και 20,61% από θετική (κάποιοι από τους προερχόμενους από το εξωτερικό φοιτητές απάντησαν σε αυτή την ερώτηση κάνοντας αντιστοίχιση της κατεύθυνσης του ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος με τη δέση που ακολουθείται στο Κυπριακό). Τέλος μεγάλο σχετικά ποσοστό 28,79%, έχουν συγγενείς α' ή β' βαθμού στρατιωτικούς, 37,16% των φοιτητών εκπροσωπούν τη σχολή σε αθλητικούς αγώνες, ενώ 2 μόνο φοιτητές αποφοίτησαν από ιδιωτικό σχολείο (0,76%).

3.2 Στατιστική επεξεργασία δεδομένων

Η μέση βαθμολογία των φοιτητών και η βαθμολογία στο μάθημα των μαθηματικών ακολουθούν την κανονική κατανομή (από τον έλεγχο Kolmogorov Smirnov δεν είχαμε απόρριψη της υπόθεσης (p -value=0,36) ότι ακολουθούν κανονική κατανομή). Με χρήση δύο γραμμικών μοντέλων και εξαρτημένες μεταβλητές τις προαναφερθείσες εντοπίστηκαν και διερευνήθηκαν οι συσχετίσεις με όλες τις υπόλοιπες μεταβλητές (βαθμολογίες πανελλήνιων, ποινολόγιο κλπ). Έτσι από το πρώτο μοντέλο, για το μέσο όρο των βαθμών κάθε φοιτητή, οι παράγοντες που εντοπίστηκαν είναι: φύλο, κατεύθυνση, συχνότητα παραπομπής στο ποινολόγιο, καταγωγή και βαθμός μαθηματικών γενικής παιδείας. Διερευνώντας αναλυτικά ένα προς ένα τους παραπάνω παράγοντες καταλήξαμε στα εξής: Οι γυναίκες έχουν καλύτερους βαθμούς από τους άντρες, σε βαθμό στατιστικά σημαντικό: ο έλεγχος t -test δείχνει στατιστικά σημαντική διαφορά με p -value=0,01 (οι μέσες τιμές βαθμολογίας είναι 16,312 για τις γυναίκες, και 15,946 για τους άντρες αντίστοιχα). Οι φοιτητές οι προερχόμενοι από τεχνολογική και θετική κατεύθυνση είναι καλύτεροι σε βαθμό στατιστικά σημαντικό από τους προερχόμενους από θεωρητική κατεύθυνση (μέσοι βαθμοί 16,23, 16,68, 15,77 αντίστοιχα). Οι Αθηναίοι φοιτητές έχουν καλύτερες επιδόσεις από τους υπόλοιπους (μέσοι βαθμοί 16,418, 15,862, 15,998 αντίστοιχα). Εδώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι οι έλεγχοι διεξάγονται κατά περίπτωση με t -test ή και Mann Whitney. Οι καλύτεροι φοιτητές γράφονται και λιγότερο στο ποινολόγιο, από την ερμηνεία του αντίστοιχου συντελεστή του μοντέλου έχουμε ότι για κάθε επιπλέον καταγραφή στο ποινολόγιο ο μέσος βαθμός μειώνεται κατά 0,05 μονάδες. Τέλος το μόνο μάθημα που μπορεί να δώσει μία ένδειξη για την

ποιότητα του φοιτητή είναι τα μαθηματικά γενικής παιδείας. Από την ερμηνεία του αντίστοιχου συντελεστή του μοντέλου έχουμε ότι για κάθε μονάδα περισσότερη στα μαθηματικά γενικής παιδείας η βαθμολογία αυξάνεται κατά 0,07. Η θετική γραμμική συσχέτιση του συγκεκριμένου μαθήματος με τη βαθμολογία αποδεικνύεται με την τιμή του συντελεστή συσχέτισης Pearson: 0,53. Στο δεύτερο μοντέλο διερευνήσαμε τους παράγοντες που επηρεάζουν την απόδοση των φοιτητών στο μάθημα των μαθηματικών, ένα μάθημα στο οποίο παραδοσιακά οι φοιτητές αντιμετωπίζουν δυσκολίες. Οι παράγοντες που εντοπίστηκαν είναι: το φύλο, η κατεύθυνση, η ειδικότητα και τα μαθηματικά γενικής παιδείας. Αναλυτικά διαπιστώνουμε ότι οι γυναίκες έχουν καλύτερο μέσο όρο από τους άντρες, (βαθμοί 16,79 και 16,16 αντίστοιχα) γεγονός μάλλον ασυνήθιστο (Χαλικιάς και Μοσχονά 2005, Χαλικιάς και Λάλου 2007). Ακόμα οι μαθητές θεωρητικής κατεύθυνσης υστερούν σημαντικά από τους υπόλοιπους κάτι αναμενόμενο εφόσον έχουν διδαχθεί λιγότερα μαθηματικά στο σχολείο (βαθμοί 16,65 τεχνολογικής κατεύθυνσης, 17,47 Θετικής, 14,73 θεωρητικής). Οι ειδικότητες των σωληνοοργών, τηλεφωνητών, ηλεκτρονικών ραδιοεντοπιστών, αρμενιστών και τεχνικών ναρκών έχουν κατά μέσο όρο βαθμούς στα μαθηματικά πάνω από 16,875 επίδοση που είναι σημαντικά μεγαλύτερη από των ειδικοτήτων των τεχνικών πυρομαχικών, ηλεκτρονικών διευθύνσης βολής, μηχανικών, τεχνικών πυροβόλων που ο μέσος τους όρος δεν ξεπερνά το 15,375. Ακόμα από την ερμηνεία συντελεστών του μοντέλου ενδεικτικά αναφέρουμε ότι για κάθε επιπλέον φορά καταγραφής στο ποινολόγιο η βαθμολογία στο μάθημα των μαθηματικών μειώνεται κατά 0,09 μονάδες .

Ενδιαφέρον είναι το γεγονός της αρνητικής συσχέτισης των μεταβλητών Ποινολόγιο-Στρατιωτικοί όπως αποδεικνύεται από το συντελεστή συσχέτισης Spearman κάτι που ίσως δείχνει ότι τα παιδιά στρατιωτικών προσαρμόζονται πιο γρήγορα από τα υπόλοιπα.

4. Μελέτη φοιτητών που αποχώρησαν από τη σχολή στο πρώτο εξάμηνο

4.1. Περιγραφικά στατιστικά

Από τους φοιτητές που έφυγαν στο α΄ εξάμηνο οι 20 ήταν άντρες και οι 6 γυναίκες, έμειναν κατά μέσο όρο στη σχολή 13,8 ημέρες, το 23,08% προέρχονται από την Αθήνα και το 57,69% από μικρούς οικισμούς (τα ποσοστά για τους φοιτητές που τελείωσαν το α΄ εξάμηνο είναι 38,26% και 37,5% αντίστοιχα). Τα ποσοστά κατοχής τίτλων ξένων γλωσσών είναι εντελώς ανάλογα με αυτά των φοιτητών που τελείωσαν το α΄ εξάμηνο. Τέλος αυξημένο σημαντικά είναι το ποσοστό αυτών που προέρχονται από θεωρητική κατεύθυνση σε σχέση με το αντίστοιχο ποσοστό του α΄ μέρους (46,15% έναντι 19,61%).

4.2 Στατιστική επεξεργασία δεδομένων

Με χρήση του μοντέλου του Cox μελετήθηκε η πιθανότητα αποχώρησης από τη σχολή. Οι μεταβλητές που είναι στατιστικώς σημαντικές είναι οι μεταβλητές Καταγωγή-Νησιώτικη Καταγωγή, Άθληση και Κατεύθυνση. Μελετώντας πως επηρεάζουν αυτές οι μεταβλητές την εξαρτημένη καταλήγουμε εύκολα στο συμπέρασμα ότι το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών που φεύγουν προέρχονται από μικρούς οικισμούς της επαρχίας, προέρχονται από θεωρητική κατεύθυνση και δεν ασχολούνται με αθλητικές δραστηριότητες. Στον παρακάτω πίνακα έχουμε τους συντελεστές του τελικού μοντέλου.

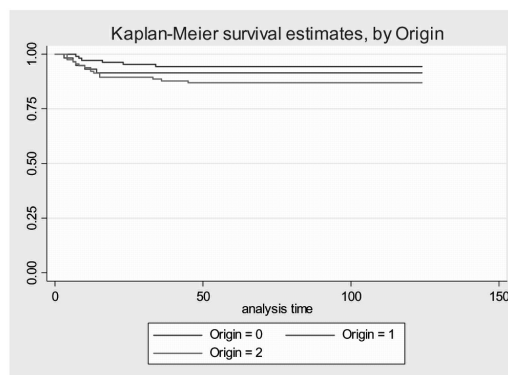
Πίνακας 2. Αναλογικό μοντέλο του Cox

Μεταβλητή	Haz Ratio	p-value	Διαστήματα Εμπιστοσύνης	
Νησιώτ Κατ	2,13	0,098	0,85	5,35
Αθλ Δραστ	2,13	0,065	0,95	4,77
Κατ θεωρ	4,47	0,001	1,79	11,1
Κατ θετ	1,97	0,222	0,68	5,76

Από την ερμηνεία των παραπάνω συντελεστών έχουμε ότι σπουδαστές που κατάγονται από νησί έχουν περίπου 2,13 φορές μεγαλύτερη πιθανότητα να αποχωρήσουν από τη σχολή σε σχέση με άτομα που κατάγονται από άλλα μέρη. Επίσης αυτοί που ακολουθούν τη θεωρητική κατεύθυνση έχουν 4,47 φορές μεγαλύτερη πιθανότητα να αποχωρήσουν από τη σχολή, σε σχέση με άτομα που ακολούθησαν την τεχνολογική κατεύθυνση.

Στο παρακάτω σχήμα παρουσιάζονται οι Kaplan Meier καμπύλες επιβίωσης (Williams 2003) για τις διάφορες τιμές της μεταβλητής Καταγωγή (Origin).

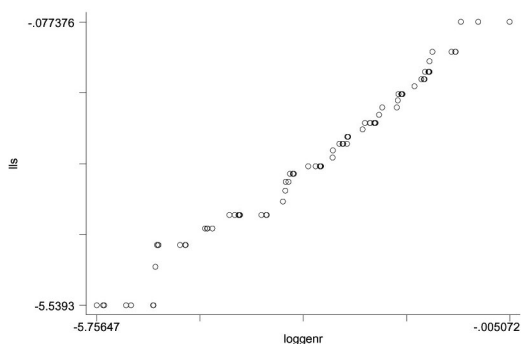
Διάγραμμα 1. Καμπύλες Kaplan-Meier για τον τόπο καταγωγής των σπουδαστών



Παρατηρούμε ότι σε κάθε περίπτωση τα ποσοστά επιβίωσης είναι μεγάλα (άνω του 80%). Ειδικότερα στην περίπτωση μικρών οικισμών όπου η μεταβλητή Καταγωγή=2 (Origin=2), η οποία περιλαμβάνει σχεδόν εξολοκλήρου εφόσον (μόνο δύο νησιωτικές πόλεις ξεπερνούν τις 50.000) τη νησιώτικη καταγωγή που εντοπίστηκε και στο μοντέλο, είναι μικρότερα τα ποσοστά σε σχέση με τις υπόλοιπες περιπτώσεις καταγωγής (Origin=0, Origin=1).

Τέλος από το διάγραμμα της \log minus \log καμπύλης συνάρτησης του λογάριθμου των Cox Snell residual που ακολουθεί, φαίνεται ότι προσεγγίζεται ικανοποιητικά από ευθεία και κατά συνέπεια ικανοποιείται η υπόθεση του αναλογικού κινδύνου.

Διάγραμμα 2. \log minus \log συνάρτησης



5. Συμπεράσματα - Συζήτηση

Συνοψίζοντας θα λέγαμε ότι από τη μελέτη των αποτελεσμάτων προκύπτει ότι οι γυναίκες έχουν εξίσου καλή και ίσως καλύτερη προσαρμοστικότητα με τους άντρες, καλύτερη βαθμολογία, λιγότερες τιμωρίες). Ο βαθμός εισαγωγής είναι ανεξάρτητος από τις επιδόσεις των φοιτητών μέσα στη σχολή. Ενώ αξιοσημείωτα μεγάλα είναι τα ποσοστά φοιτητών που έχουν συγγενείς στρατιωτικούς. Τέλος από τη μελέτη του μοντέλου του Cox στην αποχώρηση των φοιτητών μεταξύ άλλων παίζει ρόλο η επιλογή κατεύθυνσης στο λύκειο που καθορίζει σε μεγάλο βαθμό και το υπόβαθρο γνώσεων σε πολλά μαθήματα (παράδειγμα τα μαθηματικά όπου οι φοιτητές προερχόμενοι από θετική και τεχνολογική κατεύθυνση έχουν είδη διδαχθεί θεματικές ενότητες που διδάσκονται μέσα στη σχολή, όπως διανύσματα, ολοκληρώματα κ.α) αλλά και η φυσική κατάσταση (αθλητική δραστηριότητα στο μοντέλο).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Μεταβολές Α΄ Μέρους

Άθληση: εκπροσωπεί τη Σ.Μ.Υ.Ν σε αθλητικούς αγώνες (1 ναι, 0 όχι).

Ποινολόγιο: συχνότητα παραπομπής του φοιτητή στο ποινολόγιο (1-50).

Καταγωγή: Τόπος καταγωγής (0 Αθήνα, 1 πόλη άνω των 50.000, 2 οικισμός κάτω των 50.000).

Νησί: Αν ο τόπος καταγωγής είναι νησί ή όχι (0 δεν είναι νησί, 1 είναι νησί).

Στρατιωτικοί: Αν υπάρχει συγγενής στρατιωτικός α΄ ή β΄ βαθμού (0 δεν υπάρχει συγγένεια, 1 για συγγένεια β βαθμού, 2 για συγγένεια α΄ βαθμού).

Ναυτικό: Αν υπάρχει συγγενής στρατιωτικός α΄ ή β΄ βαθμού στο πολεμικό ναυτικό.

Σχολείο: Αν το σχολείο αποφοίτησης είναι ιδιωτικό ή όχι .

Ειδικότητα: ειδικότητα φοιτητή μέσα στη σχολή (1-14).

Κατεύθυνση: Η κατεύθυνση που επιλέχτηκε από το φοιτητή (1 Τεχνολογική, 2 θεωρητική, 3 θετική).

Μαθηματικά: βαθμός α΄ εξαμήνου στα μαθηματικά (0-20).

Ιστορία: βαθμός α΄ εξαμήνου στην ιστορία (0-20).

Αγγλικά: βαθμός α΄ εξαμήνου στα αγγλικά (0-20).

Ηλεκτροτεχνία: βαθμός α΄ εξαμήνου στην ηλεκτροτεχνία (0-20).

Βαθμολογία: Μέσος όρος βαθμών α΄ εξαμήνου (0-100).

Γενμαθηματικά: βαθμός πανελληνίων εξετάσεων στα μαθηματικά γενικής παιδείας (0-20).

Κατμαθηματικά: βαθμός πανελληνίων εξετάσεων στα μαθηματικά κατεύθυνσης (0-20).

Έκθεση: βαθμός πανελληνίων εξετάσεων στην έκθεση (0-20).

Αρχαία: βαθμός πανελληνίων εξετάσεων στα αρχαία θεωρητικής κατεύθυνσης (0-20).

Γλώσσες: Αριθμός πτυχίων ξένων γλωσσών που έχει ο φοιτητής (1-5).

Μεταβολές Β΄ Μέρους

Στο β΄ μέρος χρησιμοποιήθηκαν οι μεταβλητές: Φύλο, Αθλητισμός, Ποινολόγιο, Καταγωγή, Νησί, Στρατιωτικοί, Ναυτικό, Σχολείο, Ειδικότητα, Κατεύθυνση, Γενμαθηματικά, Κατμαθηματικά, Έκθεση, Αρχαία, Γλώσσες όπως ορίστηκαν και πιο πάνω, η Διάρκεια (Χρονική διάρκεια παραμονής του φοιτητή στη σχολή σε μέρες (1-200)), καθώς και η Επιβίωση (1 εγκατέλειψε τη σχολή, 0 δεν την εγκατέλειψε).

References

- Cleves, M. Gould, W. Gutierrez, R. (2004). *An introduction to survival analysis using STATA*, STATA Press, Texas.
- Collet, D., (1994). *Modeling Survival Data Analysis*, Wiley, New York.
- Cox D. R. and Snell, E. J. (1984) *Analysis of survival Data in Medical Research*. Chapman and Hall. London.
- Williams, P. C. (2003). *Class notes on Survival Analysis presented by Yanoutsos*. Σημειώσεις για το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών Βιοστατιστικής.
- Γκίνης Δ., Κότοτος Δ., Σμυρλής Γ., (2000). Μελέτη της συσχέτισης της επίδοσης των φοιτητών στο Πανεπιστήμιο με την αποφοίτηση από το λύκειο και με την συμμετοχή τους στις Γενικές εισαγωγικές εξετάσεις *Πρακτικά 13^{ου} Πανελ. Συνεδρίου Στατιστικής, Φλώρινα*.
- Μπασιάκος Ι., (2001). Σύγκριση αποτελεσμάτων εξετάσεων περιόδου Φεβρουαρίου με ταξύ πρωτοεισαχθέντων και φοιτητών προηγούμενων ετών. *Πρακτικά 14^{ου} Πανελ. Συνεδρίου Στατιστικής, Φλώρινα*.
- Παπαδημητρίου Ι., Χαρίτου Α., (1980). Εφαρμογή αυτόματης κατάταξης στην επεξεργασία ερωτηματολογίων. Προσδιορισμός των επικρατέστερων χαρακτηριστικών των φοιτητών της ΑΒΣΘ, *Πρακτικά 3^{ου} Πανελ. Συνεδρίου Στατιστικής, Ιωάννινα*.
- Παπαδημητρίου Ι., (1984). Πολυδιάστατη ανάλυση των χαρακτηριστικών των πρωτοετών φοιτητών του 1979 και 1980 της ΑΒΣΘ, *Επιστ. Επιτηρ. ΑΒΣΘ*.
- Παπαϊωάννου Τ., (1989). Μια συγκριτική μελέτη των αποτελεσμάτων και των προτιμήσεων των Γενικών Εξετάσεων 1988, *Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, Ιωάννινα*.
- Χαλικιάς Μ. και Λάλου Π., (2007). Στατιστική μελέτη επιδόσεων υποψήφιων εκπαιδευτικών ΑΣΕΠ για τον κλάδο των Μαθηματικών. *Μαθηματική Επιθεώρηση*, τεύχος 66, (σελ. 7-10).
- Χαλικιάς Μ. και Μοσχона Θ., (2005). «Διαγωνισμός Υποψήφιων εκπαιδευτικών ΑΣΕΠ (2002). Μελέτη επιδόσεων και εξαγωγή συμπερασμάτων για τον κλάδο των μαθηματικών». *Πρακτικά 18^{ου} Πανελληνίου συνεδρίου Στατιστικής (Ε.Σ.Ι) (σελ 410-418) 2005*.

Παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στην ξενοδοχία για άτομα με ειδικές ανάγκες “The hospitality service quality for handicapped people”

Νίκος Θεοχάρης
Εκπαιδευτικός-Εργαστηριακός
Συνεργάτης τμ. Τουριστικών
Επιχειρήσεων Τ.Ε.Ι. Πειραιά

Σγουρώ Μελισίδου
Εκπαιδευτικός-Εργαστηριακός
Συνεργάτης τμ. Τουριστικών
Επιχειρήσεων Τ.Ε.Ι. Αθήνας

Περίληψη

Είναι γεγονός ότι στη σημερινή εποχή, χιλιάδες άνθρωποι με ειδικές ανάγκες ταξιδεύουν καθημερινά σε όλο τον κόσμο, είτε για τουρισμό, είτε για θεραπευτικούς και άλλους διάφορους λόγους.

Οι σύγχρονοι managers των ξενοδοχείων, μελετούν διαρκώς και αναλύουν με κάθε λεπτομέρεια τις τρέχουσες τάσεις του κλάδου τους, με σκοπό να προσφέρουν στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών, υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και να κάνουν τις εγκαταστάσεις τους φιλόξενες, ευχάριστες και με όλες τις σύγχρονες ανέσεις.

Κύρια επιδίωξη και αποστολή των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων είναι η άριστη εξυπηρέτηση των πελατών με ειδικές ανάγκες, η μέγιστη ικανοποίηση των προσδοκιών τους μέσα από τη διαδικασία της συνεχούς βελτίωσης και αναβάθμισης των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Abstract

Nowadays, thousands of persons with disabilities travel all over the world, mainly for

recreation, therapeutic and business reasons. Hotel managers researching and analysing permanently in every detail the tendencies of their sector, in order to provide high service quality to this particular category of customers, by providing hospitable installations with modern comforts and amenities. Main aim and expedition of the hospitality enterprises is to provide high level of service quality to customers with disabilities by the continuous quality improvement, which is a crucial matter for the global tourism development and for the upgration of the "way of living".

Λέξεις Κλειδιά: Handicapped people, hospitality service quality, hospitable installations.

1. Εισαγωγή

Η έννοια φιλοξενία στη ξενοδοχειακή ορολογία, σημαίνει την ικανότητα που έχει μια ξενοδοχειακή επιχείρηση να προβλέπει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της. Η ικανοποίηση των συγκεκριμένων αναγκών, άλλες φορές αφορά υλικά αγαθά π.χ. διαμονή σε ένα άνετο δωμάτιο, και άλλες φορές αφορά άυλα στοιχεία π.χ. ψυχολογική ικανοποίηση από τις προσφερόμενες υπηρεσίες του προσωπικού.

Ως εκ τούτου, ο ρόλος της τουριστικής ψυχολογίας έχει αποκτήσει ιδιαίζουσα σημασία σε ότι αφορά την αύξηση των πωλήσεων μέσα από την κατανόηση της ανθρωπίνης προσωπικότητας στις διακοπές και τα ταξίδια, έτσι ώστε να μπορεί να διαγνωστεί έγκαιρα και υπεύθυνα το πεδίο ικανοποίησης του πελάτη (Λύτρας, 2002:82).

Η παρούσα δημοσίευση διαρθρώνεται σε 3 ενότητες. Στην πρώτη ενότητα αναλύονται οι βασικοί συντελεστές της ποιότητας των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών του ξενοδοχείου καθώς και τα μετρήσιμα πρότυπα τα οποία απαιτούνται για τη διασφάλιση της ποιότητας. Η δεύτερη ενότητα επικεντρώνεται στη ποιοτική εξυπηρέτηση ατόμων με ειδικές ανάγκες σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, με συγκριτική παρουσίαση στατιστικών στοιχείων που αφορούν την Ε.Ε και την Ελλάδα. Στην τρίτη ενότητα επιχειρείται η μελέτη των παρεχόμενων ξενοδοχειακών υπηρεσιών για τη συγκεκριμένη ομάδα πελατών.

Συνοψίζοντας, προκύπτει η αναγκαιότητα για την ανάπτυξη εθνικών και διεθνών πολιτικών οι οποίες είναι δυνατόν να οδηγήσουν στην επίτευξη ενός αποτελεσματικού σχεδιασμού και ελέγχου των παρεχόμενων ξενοδοχειακών υπηρεσιών σε άτομα με ειδικές ανάγκες.

2. Η ποιότητα της φιλοξενίας

Η εξυπηρέτηση πελατών, αποτελεί για κάθε ξενοδοχειακή επιχείρηση, το κεντρικό μέρος της επιχειρησιακής της στρατηγικής και καλύπτει το κέρδος-στόχο, τις αγορές, την τεχνολογία καθώς επίσης, καθορίζει την εσωτερική παιδεία της επιχείρησης και την επιθυμητή εξωτερική εικόνα της (Θεοχάρης 2007:148-150).

Η στρατηγική της εξυπηρέτησης, πρέπει να είναι έγγραφη, να γνωστοποιείται στους υπαλλήλους του ξενοδοχείου, έτσι ώστε να μην αμφισβητείται ο σκοπός για τον οποίο προορίζεται να επιτύχει και επιπλέον θα πρέπει να ταιριάζει με την δομή της επιχείρησης για την αντιμετώπιση τυχόν αντιδράσεων των πελατών (Walker, 1990:89).

Όσον αφορά τη ποιότητα των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών του ξενοδοχείου, αυτή ορίζεται από τεχνικούς, λειτουργικούς και θεσμικούς συντελεστές (Groenpoos, 1982:96). Αναλυτικότερα, η τεχνική ποιότητα (technical quality) αναφέρεται στα τεχνικά χαρακτηριστικά των παρεχόμενων υπηρεσιών από το ξενοδοχείο και ειδικότερα: α) το ποιοτικό επίπεδο, π.χ. η κατηγορία του ξενοδοχείου (5*, 4*, 3* κ.λ.π.), β) το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών, π.χ. δωμάτιο με μεγάλο κρεβάτι κ.λ.π., γ) η αισθητική διάσταση των παρεχόμενων υπηρεσιών, π.χ. η εσωτερική διακόσμηση του ξενοδοχείου, η θέα των δωματίων κ.λ.π. και δ) η κοινωνική ποιότητα, δηλαδή το γοήτρο και το κύρος που προσδίδουν οι υπηρεσίες στον πελάτη, π.χ. η διανυκτέρευση σε ένα πολυτελές ξενοδοχείο αποτελεί για πολλούς πελάτες δείγμα γοήτρου και αυξάνει το κύρος τους.

Όσον αφορά τη λειτουργική ποιότητα (interactive quality), αναφέρεται κυρίως στην καθ' αυτή διαδικασία της παροχής των υπηρεσιών και πιο συγκεκριμένα στις σχέσεις μεταξύ πελατών και υπαλλήλων, π.χ. η φιλικότητα κατά την εξυπηρέτηση κ.λ.π. Επίσης, η θεσμική ποιότητα (institutional quality), αφορά το όνομα της ξενοδοχειακής επιχείρησης ή της μάρκας (brand name), το οποίο προσδίδει στις υπηρεσίες μεγαλύτερη σημασία.

Ένα από τα βασικότερα προβλήματα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, σε ότι αφορά την παροχή υπηρεσιών, είναι ο προσδιορισμός μετρήσιμων προτύπων τα οποία θα διασφαλίζουν την ποιότητα. Σύμφωνα με τους (Becker, Wellins, 1990:49), τα πιο ενδεδειγμένα κριτήρια για την αξιολόγηση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι τα ακόλουθα:

- Άμεση πρόσβαση του πελάτη στις παρεχόμενες υπηρεσίες του ξενοδοχείου, χωρίς προβλήματα αναμονής και καθυστερήσεων.
- Άριστη επικοινωνία ανάμεσα στους υπαλλήλους και τους πελάτες.
- Επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού.
- Ευγένεια και προθυμία στο σύνολο των συνδιαλλαγών με τους πελάτες.
- Υπευθυνότητα του ξενοδοχείου για διατήρηση σε υψηλό επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών.

- Ένδειξη ευαισθησίας και άμεση αντιμετώπιση ενδεχόμενων παραπόνων από τους πελάτες.
- Αίσθημα ασφάλειας, σε κάθε χρήση υπηρεσίας στο ξενοδοχείο.
- Τα υλικά μέσα προώθησης και προβολής του ξενοδοχείου, οφείλουν να πληροφορούν και όχι να αποπροσανατολίζουν αποκρύπτοντας αρνητικά στοιχεία.
- Κατανόηση και σεβασμός στις επιθυμίες των πελατών.

Όμως, ποιο είναι το μεγαλύτερο όφελος που αποκομίζει μια ξενοδοχειακή επιχείρηση, από την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στους πελάτες της; Το σημαντικότερο όφελος είναι η διατήρηση του υπάρχοντος πελατολογίου (customer retention). Ένας ικανοποιημένος πελάτης παραμένει πιστός στο ξενοδοχείο, αγνοώντας τις διάφορες ανταγωνιστικές προσφορές. Ο Bill Marriott έχει αναφέρει ότι για να φέρεις ένα πελάτη για πρώτη φορά στο ξενοδοχείο απαιτούνται 10\$, ενώ για να κρατήσεις ένα πελάτη χρειάζεται μόνο 1\$ (Πρωτοπαπαδάκης, 2003:67).

Αναμφισβήτητα, η ποιότητα επηρεάζει κάθε πλευρά της επίδοσης της επιχείρησης και πρέπει να θεωρείται ως προϋπόθεση και όχι ως περιθώριο επιλογής. Η αποτελεσματική εφαρμογή της, μπορεί να αυξήσει τα κέρδη, τα κίνητρα των υπαλλήλων καθώς και την πίστη (loyalty) του πελάτη προς το ξενοδοχείο (Kandampully, Mok, Sparks, 2001:111-121).

3. Ποιοτική εξυπηρέτηση ατόμων με ειδικές ανάγκες

Η αναπηρία είναι ένα σύνθετο και πολυδιάστατο φαινόμενο. Η ιατρική προσέγγιση, που μέχρι πριν από λίγα χρόνια ήταν και η επικρατέστερη, όριζε ότι η αναπηρία σχετίζεται με την απώλεια, βλάβη ή απόκλιση από τις "φυσιολογικές", ψυχολογικές, κινητικές και βιολογικές λειτουργίες του ανθρώπινου σώματος. Ουσιαστικά, όμως, η αναπηρία έχει να κάνει με το κενό μεταξύ των ικανοτήτων του ατόμου και των απαιτήσεων της κοινωνίας· το κενό των αναγκών της αναπηρίας και των δομών της κοινωνίας, της οποίας ο σχεδιασμός δεν προέβλεψε τις δυνατότητες και τις ανάγκες της κοινωνικής αυτής ομάδας (Bi, Card, Cole, 2007:205-216). Όσο πιο βαριά είναι η μορφή της αναπηρίας, τόσο μεγαλώνει η "απροσπελασιμότητα" και συνεπώς ο κοινωνικός αποκλεισμός που βιώνει το άτομο με αναπηρία.

Η αυτόνομη διακίνηση των ατόμων με ειδικές ανάγκες, εμποδίζεται από την δυσκολία που έχουν στη κίνηση, στη προσέγγιση, στην αντίληψη, στην επικοινωνία και τη προσαρμογή, στην ακοή και την όραση. Προσπαθούν να ξεπεράσουν τη φυσική τους ανεπάρκεια με βοηθητικά μέσα π.χ. αναπηρικά καροτσάκια, μπαστούνια κ.λ.π., και το επιτυγχάνουν όταν δεν εμποδίζονται από σκαλοπάτια ή δάπεδα με απότομες κλίσεις, από στενούς χώρους κ.λ.π., διευκολύνονται δε, με την πρόβλεψη δαπέδων απαλών κλίσεων (χωρίς σκαλοπάτια), κατάλληλης και ευκολονόητης σήμανσης, εύκολων και προ-

σιτών μηχανισμών χειρισμού και γενικότερα άνετων και ακίνδυνων χώρων (www.esaea.gr).

Στα πλαίσια της παγκόσμιας τουριστικής βιομηχανίας, ο σχεδιασμός και η προσαρμογή των χώρων των περισσότερων καταλυμάτων για πελάτες με ειδικές ανάγκες, είναι ιδιαίτερα ανεπαρκής. Ως εκ τούτου, πρόσφατες έρευνες της Eurostat (Στατιστική Υπηρεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης), έδειξαν ότι περισσότεροι από 40 εκατομμύρια Ευρωπαίοι πολίτες, δεν πηγαίνουν διακοπές λόγω της αναπηρίας τους, η οποία θεωρείται το κύριο εμπόδιο που παρακωλύει την πρόσβασή τους σε πολλές από τις υφιστάμενες προσφερόμενες τουριστικές υπηρεσίες (Eurostat, 2002:12). Η ίδια έρευνα αναφέρει ότι ο μέσος όρος των Ατόμων με Αναπηρίες στο σύνολο του πληθυσμού της Ε.Ε. είναι περίπου 12%, ενώ για την Ελλάδα το ποσοστό φτάνει το 9,3% (περίπου 530.000 άνθρωποι με κινητικά προβλήματα, με αναπηρίες, παραπληγικοί κ.λ.π.). Είναι προφανές λοιπόν ότι πρόκειται για μια σημαντική μερίδα του ευρωπαϊκού πληθυσμού, η οποία δεν μπορεί και δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως μειοψηφία (www.1million4disability.eu). Όσον αφορά το ποσοστό των ξενοδοχείων που προσφέρουν πλήρη προσβασιμότητα σε πελάτες που χρησιμοποιούν αναπηρικές καρέκλες είναι πολύ μικρό, καθώς επίσης και σε πελάτες με αισθητηριακές αναπηρίες, αλλεργίες, κ.λ.π. (Buhalis, Deimezi, 2004:103-130).

Στην Ελλάδα, στοιχεία που προέρχονται από έρευνα του Ε.Ο.Τ., μόνο 128 από τα 55.000 δωμάτια δέχονται άτομα με κινητικές δυσκολίες, στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής. Όπως προκύπτει από τη σχετική έρευνα, προσβάσιμα δωμάτια έχουν περίπου 60-70 ξενοδοχεία στην Αττική, τα μισά εκ των οποίων είναι κατηγορίας Πολυτελείας και Α΄ κατηγορίας και περίπου από 15 είναι τα Β΄ κατηγορίας και τα Γ΄ κατηγορίας (Χαραλαμπάκης Μ., 2004). Ως εκ τούτου, διαφαίνεται ότι όσοι Έλληνες και ξένοι επισκέπτες με κινητικές δυσκολίες, αναζητούν φθηνά προσβάσιμα δωμάτια, δυσκολεύονται αφού ο αριθμός τους είναι πολύ μικρός.

Ωστόσο, η ζήτηση για πρόσβαση σε τουριστικές υπηρεσίες, αυξάνεται σε τέτοιο βαθμό, ώστε οι άμεσα εμπλεκόμενοι στην τουριστική βιομηχανία αναγνωρίζουν πλέον ότι οι τουρίστες με αναπηρία, αντιπροσωπεύουν μια ιδιαίτερα σημαντική ομάδα καταναλωτών η οποία περιμένει μια μεγαλύτερη αύξηση των διαθέσιμων και κατάλληλων ποιοτικών τουριστικών υπηρεσιών οι οποίες να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και στις απαιτήσεις τους.

3.1. Αξιολόγηση εγκαταστάσεων και παρεχόμενων υπηρεσιών του ξενοδοχείου

Οι διοικήσεις των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων που επιδιώκουν να αξιολογήσουν το επίπεδο των υπηρεσιών που παρέχουν σε πελάτες με ειδικές ανάγκες, πρέπει οπωσδήποτε να διενεργήσουν ανεξάρτητη αξιολόγηση των εγκαταστάσεών τους από ειδικούς εμπειρογνώμονες.

Στα μεγάλα αστικά κέντρα, οι οργανώσεις ατόμων με ειδικές ανάγκες, θεωρούνται η καταλληλότερη επιλογή όσον αφορά την επισήμανση των πρακτικών δυσκολιών που αντιμετωπίζουν τα άτομα αυτά στους χώρους των ξενοδοχείων, καθώς και την διατύπωση δημιουργικών προτάσεων όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να επιτευχθούν βελτιώσεις στην επιχείρηση (T.I.P.D, 1992:49-52).

Αναμφισβήτητα, η γνώση και η κατανόηση των αναγκών που αντιμετωπίζουν οι συγκεκριμένοι πελάτες, θα εκτιμηθεί ιδιαίτερα από τους ίδιους, τόσο που σε πολλές περιπτώσεις θα γίνουν άμεσοι διαφημιστές του ξενοδοχείου μέσα στις ειδικές λέσχες και τις κοινότητές τους, καθώς και στον ευρύτερο κοινωνικό τους κύκλο, γεγονός που θα ανοίξει το δρόμο προς μια αγορά με τεράστια δυναμική (Rains, 2004: 1-30).

Από την πλευρά του Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης, επιβάλλεται σε όλα τα νεοαναγειρόμενα ξενοδοχειακά καταλύματα, προκειμένου να αδειοδοτηθούν, να καλύπτουν τις βασικές προδιαγραφές της προσβασιμότητας, δηλαδή:

- Να έχουν ράμπες.
- Να διαθέτουν ειδικά διαμορφωμένες τουαλέτες και λουτρά.
- Να υπάρχει ελάχιστο εμβαδόν στους ανελκυστήρες ώστε να χωρούν αναπηρικά καρότσια, καθώς και άλλες προδιαγραφές, η τήρηση των οποίων αποτελεί και προϋπόθεση για να καταταγούν τα ξενοδοχεία στο νέο σύστημα των αστέρων.

Επίσης, ο ΕΟΤ έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στις μικρότερες ξενοδοχειακές μονάδες και κυρίως μονάδες χαμηλότερων κατηγοριών, μέσω των προγραμμάτων ανακαινίσης και εκσυγχρονισμού, καθιερώνοντας ποσοτώσεις για τον αριθμό των δωματίων που πρέπει να έχουν ειδικά ανακαινισθεί και διαμορφωθεί για να είναι προσβάσιμα στα άτομα με ειδικές ανάγκες (www.enew.gr).

Εν κατακλείδι, όλοι οι άνθρωποι δεν έρχονται στον κόσμο με τις ίδιες ικανότητες, γεννιούνται όμως ίσοι κατά τα δικαιώματά τους. Η μεγάλη πρόκληση για την τουριστική βιομηχανία και ειδικότερα για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, είναι η εξασφάλιση της ποιότητας ζωής, η δυνατότητα ενσωμάτωσης στην κοινωνία και η διευκόλυνση της αυτόνομης και αξιοπρεπούς διαβίωσης για τα Άτομα με Αναπηρίες αλλά και για όλα τα «εμποδιζόμενα» άτομα, μέσα από τη λειτουργική χρήση των εγκαταστάσεών τους.

3.2. Αναζήτηση προσβάσιμων καταλυμάτων

Σε παγκόσμιο επίπεδο, το ποσοστό των τέλεια σχεδιασμένων ή προσαρμοσμένων ξενοδοχειακών καταλυμάτων για πελάτες με αναπηρία είναι πολύ μικρό. Επίσης, ο αριθμός των καταλυμάτων που προσφέρουν πλήρη προσβασιμότητα σε άτομα που χρησιμοποιούν αναπηρική καρέκλα είναι πολύ μικρός, ενώ αν επιχειρήσουμε να αναζητήσουμε συνδυασμό προσβασιμότητας και προσιτών τιμών, τότε ο αριθμός αυτός μειώνεται ακόμη περισσότερο (Miqbil, 2003:18).

Είναι γεγονός, ότι ένας πελάτης με αναπηρία δεν χρειάζεται απαραίτητα ένα πλήρες σύνολο από υπηρεσίες διευκόλυνσης της πρόσβασης. Ορισμένοι από αυτούς, το μόνο που επιθυμούν είναι ένα δωμάτιο σε ισόγειο χώρο με την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρχουν πολλά σκαλοπάτια, τόσο στον εσωτερικό όσο και στο περιβάλλον χώρο του ξενοδοχείου.

Στην τρέχουσα δεκαετία, η εμφάνιση διαφόρων ταξιδιωτικών εντύπων, όπως κατάλογοι ξενοδοχείων, φυλλάδια επαγγελματικού τουρισμού, οδηγοί τουριστικών καταλυμάτων κ.α. που χρησιμοποιούν το διεθνές σύμβολο της αναπηρικής καρέκλας (Εικόνα 1) για να υποδείξουν ότι προσφέρουν κατάλυμα που παρέχει υπηρεσίες για πελάτες με αναπηρία, γίνεται όλο και πιο αισθητή. Ωστόσο, λεπτομέρειες για τις υπηρεσίες αυτές, πολύ σπάνια αναφέρονται και δεν υπάρχουν τυποποιημένα κριτήρια πρόσβασης, με αποτέλεσμα η πλειοψηφία των οδηγών να βασίζεται στους υπεύθυνους των ξενοδοχειακών καταλυμάτων για την παροχή τέτοιων λεπτομερειών, χωρίς προηγουμένως να πραγματοποιείται ένας έλεγχος για την επιβεβαίωση της ορθότητας των στοιχείων από επιθεωρητές εξοικειωμένους σε θέματα πρόσβασης (T.I.P.D,1992:48).

Εικόνα 1. Σύμβολο αναπηρικής καρέκλας



Ορισμένοι ταξιδιωτικοί πράκτορες δηλώνουν στα έντυπά τους την προσβασιμότητα των ξενοδοχειακών καταλυμάτων ενώ διατηρούν επίσης πληροφορίες για την πρόσβαση ατόμων με ειδικές ανάγκες σε διάφορα τουριστικά θέρετρα και τουριστικά αξιοθέατα. Ωστόσο, οι συγκεκριμένες πληροφορίες συνήθως έχουν συλλεχθεί από αναρμόδια άτομα π.χ. εκπροσώπους τουριστικών θέρετρων, μεσίτες κ.λ.π., και τις περισσότερες φορές αποτελούν μια αρκετά γενική και μη αντιπροσωπευτική εκτίμηση της συνολικής προσβασιμότητας μιας περιοχής ή ενός χώρου (English Tourist Board, 1990:34).

Την καλύτερη επιλογή, όσον αφορά την παροχή πληροφοριών για διευκολύνσεις προσβασιμότητας σε ξενοδοχειακά καταλύματα από άτομα με ειδικές ανάγκες, αποτελούν οι οδηγοί πρόσβασης που έχουν καταρτιστεί και διατίθενται από οργανώσεις ατόμων με αναπηρία ή εξειδικευμένους σε συγκεκριμένα θέματα π.χ. υπηρεσίες πληροφοριών για άτομα με αναπηρία κ.λ.π.. Οι συγκεκριμένοι οδηγοί πρόσβασης, περιλαμβάνουν πληροφορίες που αφορούν ταξιδιώτες τόσο με αισθητηριακές όσο και με κινητικές αναπηρίες (Maha, 2001:2). Αναμφισβήτητα, οι οδηγοί αυτοί αποτελούν μια

πιο αξιόπιστη πηγή από τα απλά τουριστικά φυλλάδια, παρόλ' αυτά όμως, ένας μεγάλος αριθμός αυτών, καταρτίζονται από οργανώσεις εθελοντών, με τεράστιες ελλείψεις σε θέματα προσωπικού και οικονομικών πόρων. Για το λόγο αυτό, κρίνεται απαραίτητο να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στην ημερομηνία έκδοσης και να ερευνάται το εάν οι πληροφορίες προήλθαν από επιτόπια επιθεώρηση ή από ερωτηματολόγιο (Mobility International, 1992:17).

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα η προσπάθεια του Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης, όσον αφορά τα Ευρωπαϊκά Προγράμματα υπηρεσιών, όπου η χώρα μας είναι εταίρος τόσο στον OSSATE, στο One Stop Shop for Accessible Tourism in Europe, όσο και στο ENAT, στο European Network for Accessible Tourism. Τα δύο αυτά προγράμματα στοχεύουν στο να δημιουργήσουν μια βάση αξιόπιστων υπηρεσιών πληροφόρησης για την προσβασιμότητα χώρων και τουριστικών προορισμών.

4. Παροχή ξενοδοχειακών υπηρεσιών

Η ποιότητα υπηρεσιών που παρέχονται στα άτομα με ειδικές ανάγκες σε μια ξενοδοχειακή επιχείρηση, είναι η αντίληψη που σχηματίζουν οι συγκεκριμένοι πελάτες, ότι η υπηρεσία την οποία λαμβάνουν, ικανοποιεί τις άμεσες και έμμεσες ανάγκες τους, με βάση τα πρότυπά τους και την τιμή την οποία πληρώνουν προκειμένου να λάβουν αυτές τις υπηρεσίες (Drucker, 1985:85).

Όπως είναι προφανές, η ποιότητα των υπηρεσιών, αποτελεί το προϊόν της δραστηριότητας του συνόλου των εργαζομένων στο ξενοδοχείο (στελεχών και υπαλλήλων). Παρόλ' αυτά, οι εργαζόμενοι συχνά αδυνατούν να προσφέρουν τις αναμενόμενες από τον πελάτη υπηρεσίες, με αποτέλεσμα την έντονη δυσφορία του.

4.1. Γενικές αρχές για παροχή ποιοτικών ξενοδοχειακών υπηρεσιών

Οι αρχές που διέπουν την παροχή από το ξενοδοχείο άρτιων, ποιοτικών τουριστικών υπηρεσιών σε άτομα με ειδικές ανάγκες, έχουν ως εξής (ECTM, 1991:10 & Ray, Ryder, 2003:57-72):

- Οι αναπηρίες δεν είναι πάντοτε ορατές.
- Οι αναπηρίες δεν πρέπει να συγχέονται με τις ασθένειες.
- Οι ηλικιωμένοι πελάτες, ακόμη και αν παρουσιάζουν απώλεια κινητικότητας, όρασης ή ακοής, δεν θεωρούν τον εαυτό τους άτομα με ειδικές ανάγκες.
- Οι «ετικέτες» ή τα σχόλια μπορούν να γίνουν προσβλητικά.
- Τα άτομα με ειδικές ανάγκες θέλουν να τους συμπεριφέρονται όπως σε όλους τους υπόλοιπους πελάτες. Για παράδειγμα, κατά την διαδικασία της κράτησης

δωματίου, εάν ο υπάλληλος κρατήσεων εξυπηρετεί τον πελάτη του με ειδικές ανάγκες, όπως θα εξυπηρετούσε ένα οποιονδήποτε πελάτη του ξενοδοχείου που μπορεί να έχει ιδιαίτερες απαιτήσεις, τότε μειώνεται το ενδεχόμενο να δημιουργηθεί στο πελάτη η εντύπωση ότι ενοχλεί ή ότι αποτελεί ειδική περίπτωση.

- Οι υπάλληλοι του ξενοδοχείου δεν πρέπει να αισθάνονται άβολα, όταν βλέπουν χρήστες αναπηρικής πολυθρόνας, κ.λ.π.
- Είναι καλό να αποφεύγονται οι ερωτήσεις ή η παροχή πληροφοριών με προστατευτικό ύφος.
- Όταν παρέχονται πληροφορίες ή γίνονται ερωτήσεις σε άτομα με ειδικές ανάγκες, κρίνεται σκόπιμο να απευθυνόμαστε πάντοτε στους ίδιους και όχι στα άτομα που τους συνοδεύουν.
- Εάν ο πελάτης έχει προβλήματα ομιλίας, θα πρέπει να υπάρχει υπομονή προκειμένου να ακούσουμε αυτό που θέλει να μας πει, εκτός και αν μας υποδείξει, αντί αυτού να επικοινωνήσουμε με το άτομο που το συνοδεύει.
- Εάν κατά την συνομιλία μας με άτομα που χρησιμοποιούν αναπηρικό καροτσάκι έχουμε την δυνατότητα να καθίσουμε, ας το κάνουμε, καθώς όχι μόνο θεωρείται ευγενικό, αλλά θα κάνουμε και τον συνομιλητή μας να αισθάνεται πιο άνετα.

4.2. Υπηρεσίες κράτησης δωματίων

Μια βασική απαίτηση για την εύρεση του κατάλληλου καταλύματος και την επιβεβαίωση ύπαρξης των σωστών διευκολύνσεων για ένα πελάτη με ειδικές ανάγκες, είναι η ακριβής αξιολόγηση των προσωπικών απαιτήσεων πρόσβασης του πελάτη και η ακριβής γνωστοποίηση αυτών στον υπάλληλο κρατήσεων του ξενοδοχείου. Θα πρέπει να ακολουθεί προσεκτική εξέταση της απάντησης από τον υπάλληλο και να ζητούνται περαιτέρω πληροφορίες για θέματα που ενδεχομένως δεν έχουν αποσαφηνιστεί (Williams, Rattray, Crimes, 2007:157-171).

Συνήθως, τα άτομα που σχεδιάζουν να διαμείνουν στο ξενοδοχείο, επικοινωνούν με το τμήμα κρατήσεων τηλεφωνικώς ή γραπτώς, προκειμένου να πάρουν τις απαραίτητες πληροφορίες για την άνετη εξυπηρέτησή τους. Μολονότι, τα μεγάλα ξενοδοχεία διαθέτουν αυτόματες εφαρμογές συστημάτων κρατήσεων, πολύ λίγα από αυτά τα συστήματα, παρέχουν επαρκείς πληροφορίες σχετικά με αναπηρικές πελατών. Θεωρείται λοιπόν σκόπιμο, από την πλευρά του ξενοδοχείου, η ύπαρξη ενός ενδεικτικού καταλόγου ερωτήσεων (Πίνακας 1) που μπορεί να αποστέλλεται ως απάντηση σε ταχυδρομική αίτηση ή μέσω e-mail αλλά και να χρησιμοποιείται κατά την διάρκεια της τηλεφωνικής συνομιλίας με τον πελάτη (E.O.T., 2003:90).

Πίνακας 1. Ενδεικτικός κατάλογος ερωτήσεων**ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ**

Υπάρχουν ειδικές απαιτήσεις που πρέπει να ληφθούν υπόψη από το ξενοδοχείο όσον αφορά στο διαιτολόγιο ή σε κάποια ειδική ανάγκη είτε για εσάς είτε για κάποιον άλλο φιλικό σας πρόσωπο;

(Εάν ναι, παρακαλούμε συμπληρώστε τα ακόλουθα)

Διατροφικές ανάγκες:

Αλλεργίες (ανάγκη για ειδικό δωμάτιο):

Άτομα τυφλά / περιορισμένης όρασης:

Άτομα κωφά / με προβλήματα ακοής:

Μειωμένη κινητικότητα:

Λοιπές ανάγκες: π.χ. Connecting room's για διευκόλυνση των συνοδών κ.λ.π.

Πηγή: Ε.Ο.Τ. (2003), Για μια Ευρώπη προσβάσιμη σε τουρίστες με Αναπηρία. Αθήνα.

Στην περίπτωση της διαδικασίας κράτησης δωματίου για ένα χρήστη αναπηρικής καρέκλας, έχει λιγότερες πιθανότητες να καταλήξει σε αποτυχία, όταν ο υπάλληλος των κρατήσεων είναι εξοικειωμένος με τους βασικούς κανόνες της προσβασιμότητας σε αναπηρικά καθίσματα. Οι τουρίστες σε αναπηρικό καροτσάκι, συνήθως χρειάζονται τις ακόλουθες διευκολύνσεις για να έχουν εύκολη πρόσβαση στο ξενοδοχείο (www.accessatlast.com):

- Επίπεδη ή με ράμπα διαδρομή από το χώρο στάθμευσης ή εναπόθεσης έως την είσοδο και, κατά προτίμηση, ειδικό χώρο στάθμευσης.
- Είσοδος επίπεδη ή με ράμπα, εύχρηστη πόρτα για άμεση πρόσβαση απόμων σε αναπηρική καρέκλα.
- Πρόσβαση επίπεδη, με ράμπα ή μέσω ανελκυστήρων στο υπνοδωμάτιο και στο λουτρό του πελάτη, σε κοινόχρηστους χώρους του ξενοδοχείου (υποδοχή, εστιατόριο, μπαρ, κ.λ.π.), καθώς επίσης και σε εγκαταστάσεις για δραστηριότητες αναψυχής (πισίνα, γυμναστήριο, σάουνα, κ.λ.π.).
- Επαρκής εσωτερικός χώρος άνευ αντικειμένων και λεία επιφάνεια δαπέδων (χωρίς χαλιά) στο υπνοδωμάτιο και στο λουτρό, για διευκόλυνση των ελιγμών της αναπηρικής καρέκλας.
- Επαρκής χώρος για μεταφορά στο κρεβάτι, την τουαλέτα, το μπάνιο, με την βοήθεια μεταλλικών χειρολαβών.

Τα αιτήματα των τουριστών με μειωμένη κινητικότητα, που όμως δεν χρησιμοποι-

ούν αναπηρικό καροτσάκι, έχουν ποικιλόμορφο χαρακτήρα, καθότι προέρχονται από ηλικιωμένα άτομα που δεν μπορούν να διανύσουν μεγάλες αποστάσεις. Το ενδιαφέρον τους εστιάζεται κυρίως στην απόσταση ανάμεσα στο χώρο στάθμευσης και στην είσοδο του ξενοδοχείου, στον αριθμό και το ύψος των σκαλοπατιών, την ύπαρξη δωματίων στο ισόγειο ή ανελκυστήρων, την τοποθεσία του ξενοδοχείου καθώς και για το εάν θα υπάρχει διαθέσιμο προσωπικό για την μεταφορά των αποσκευών (Ε.Ο.Τ., 2003:91-93).

Οι βασικές ανησυχίες των τουριστών που είναι τυφλοί ή που αντιμετωπίζουν προβλήματα όρασης, επικεντρώνονται κυρίως στο εάν γίνονται δεκτοί σκύλοι-οδηγοί, στο ποιες είναι οι διαδικασίες που ακολουθούνται σε περίπτωση εκτάκτου ανάγκης, καθώς και εάν υπάρχει διαθέσιμο προσωπικό. Για την καλύτερη εξυπηρέτηση των συγκεκριμένων πελατών, το ξενοδοχείο φροντίζει, όλες οι πόρτες που έχουν κατασκευαστεί εξ ολοκλήρου από γυαλί, πρέπει να φέρουν σχετική σήμανση στις άκρες και στο κέντρο τους, προκειμένου να τους αποτρέψουν να προσκρούσουν πάνω σε αυτές.

Οι υπόλοιποι τουρίστες με ειδικές ανάγκες, ενδέχεται να ενδιαφέρονται κυρίως για συγκεκριμένα θέματα, όπως ειδικές δίαιτες, ώρες σερβιρίσματος των γευμάτων, κοινόχρηστα τηλέφωνα ή τηλέφωνα δωματίων με ειδικά ακουστικά βαρηκοΐας, διαθεσιμότητα δωματίων για πελάτες με αλλεργίες ή εγκαταστάσεων για την αποθήκευση ινσουλίνης κ.λ.π. Ειδικότερα, για τις διατροφικές ανάγκες των συγκεκριμένων πελατών, εφόσον γνωστοποιούνται εκ των προτέρων, το τμήμα κρατήσεων έχει τη δυνατότητα να επιβεβαιώσει με τον σεφ ή τον προϊστάμενο προμηθειών ότι οι συγκεκριμένες διατροφικές ανάγκες μπορούν να καλυφθούν.

Σε περιπτώσεις που ζητηθούν δωμάτια κατάλληλα για άτομα με αλλεργίες ή άσθμα, θα πρέπει να διατίθενται δωμάτια με συγκεκριμένες προδιαγραφές, τα οποία δεν χρησιμοποιούνται από καπνιστές ή άτομα που διαθέτουν κατοικίδια ζώα.

4.3. Διαδικασία άφιξης στο ξενοδοχείο

Κύριος σκοπός των υπαλλήλων του τμήματος υποδοχής είναι να ανταποκριθούν στις ιδιαίτερες ανάγκες των συγκεκριμένων πελατών και να τους προσφέρουν μια ευχάριστη και άνετη διαμονή. Όλοι οι πελάτες με ειδικές ανάγκες δικαιούνται την αμέριστη προσοχή μας και την καταβολή κάθε προσπάθειας από μέρους μας, προκειμένου να ανταποκριθούμε στις ανάγκες τους.

Οι κυριότερες ενέργειες που αφορούν την άφιξη πελατών με ειδικές ανάγκες, είναι οι ακόλουθες:

- Ο υπάλληλος της υποδοχής οφείλει να αναγνωρίσει τον πελάτη χρησιμοποιώντας την κρίση του και παράλληλα να τον καλωσορίσει εγκάρδια με ένα φιλικό χαμόγελο.
- Επιλέγεται το κατάλληλο δωμάτιο, σύμφωνα με τα χαρακτηριστικά της κράτησης

(ειδικά διαμορφωμένο δωμάτιο) ή στην περίπτωση που δεν έχει προηγηθεί κράτηση, χρησιμοποιούμε την κρίση μας για τον αν χρειάζεται ειδικά διαμορφωμένο δωμάτιο.

- Διευκολύνουμε την διαδικασία της άφιξης και συνοδεύουμε τον πελάτη στο δωμάτιό του. Ελέγχουμε και δείχνουμε στο πελάτη τον τρόπο λειτουργίας όλων των συσκευών του δωματίου (π.χ. τηλεόραση, τηλέφωνο, κλιματισμός κ.λ.π.) καθώς επίσης απαντούμε σε κάθε επιπλέον απορία που αφορά τις λειτουργίες του δωματίου ή παρεχόμενες υπηρεσίες του ξενοδοχείου.
- Ενημερώνουμε τα υπόλοιπα τμήματα του ξενοδοχείου για την άφιξη του πελάτη και επαγρυπνούμε σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης διότι οι συγκεκριμένοι πελάτες χρίζουν ιδιαίτερης μεταχείρισης για παράδειγμα σε περίπτωση εκκένωσης του κτιρίου.

Σε κάθε περίπτωση, οι υπάλληλοι της υποδοχής αλλά και το υπόλοιπο προσωπικό του ξενοδοχείου, οφείλουν να είναι διακριτικοί και να διαβάζουν τα «σημάδια» του πελάτη μέχρι πιο σημείο χρειάζεται τη βοήθειά τους διότι δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που η υπερβολική προσοχή και προθυμία θεωρήθηκε προσβλητική!!!

4.4. Διευκολύνσεις κατά την παραμονή του πελάτη στο ξενοδοχείο

Το σύνολο των διευκολύνσεων που οφείλουμε να παρέχουμε στο ξενοδοχείο στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών, παρατίθεται στη παρούσα ενότητα και συγκεκριμένα παρουσιάζονται συνοπτικά παρεχόμενες διευκολύνσεις στο χώρο της εισόδου, στο χώρο της υποδοχής, στους κοινόχρηστους χώρους, και στα υπνοδωμάτια του ξενοδοχείου.

Είσοδος

Το ξενοδοχείο οφείλει να διασφαλίσει την ύπαρξη επαρκούς αριθμού θέσεων στάθμευσης για εκείνους που επιδεικνύουν άδεια οδήγησης ατόμου με αναπηρία. Επίσης, θα πρέπει να παρέχονται πληροφορίες στους υπόλοιπους οδηγούς, οι οποίοι δεν αντιλαμβάνονται κάποια αναπηρία, ότι απαγορεύεται η στάθμευση στις συγκεκριμένες θέσεις. Ως εκ τούτου, στο συγκεκριμένο χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων θα πρέπει να υπάρχει αναρτημένη πινακίδα με την ένδειξη ότι επιτρέπεται η στάθμευση μόνο στα αυτοκίνητα που μεταφέρουν ή έχουν άδεια οδήγησης ατόμου με αναπηρία (Department of Transport UK, 1990:10).

Η είσοδος σε πολλά ξενοδοχεία, δημιουργεί ιδιαίτερες δυσκολίες σε ανθρώπους με αναπηρία λόγω του αρχικού ελλιπούς σχεδιασμού της. Εάν υπάρχουν σκαλοπάτια στην είσοδο, τότε είναι αναγκαία η ύπαρξη μιας κουρπαστής που να δίνει τη δυνατότητα στο πελάτη να στηριχθεί κατά την ανάβαση προς την κεντρική είσοδο του ξενοδοχείου καθώς επίσης και η ύπαρξη ενός κουδουνιού σε σημείο που να μπορεί να το

φθάσει ένας χρήστης αναπηρικής καρέκλας και να καλέσει βοήθεια. Επίσης, η ύπαρξη μιας ράμπας καλής ποιότητας με σωστή κλίση, βοηθάει σε μεγάλο βαθμό την πρόσβαση των συγκεκριμένων πελατών στο ξενοδοχείο.

Όσον αφορά τις πόρτες της κεντρικής εισόδου του ξενοδοχείου, το μεγαλύτερο ποσοστό των ξενοδοχείων διαθέτουν περιστρεφόμενες (ηλεκτρικές ή χειροκίνητες). Οι περιστρεφόμενες πόρτες προκαλούν ιδιαίτερες δυσκολίες όχι μόνο σε πελάτες με αναπηρία, αλλά και σε πελάτες με παιδιά, σε ηλικιωμένους, καθώς και σε όσους μεταφέρουν μεγάλο όγκο αποσκευών. Για το λόγο αυτό, είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει πάντοτε εναλλακτική είσοδος με άμεση πρόσβαση για τα συγκεκριμένα άτομα. Όσον αφορά τις πόρτες που είναι κατασκευασμένες εξολοκλήρου από γυαλί, πρέπει να φέρουν σχετική σήμανση στις άκρες και το κέντρο τους, προκειμένου να αποτρέψουν άτομα με προβλήματα όρασης να προσκρούσουν επάνω σε αυτές.

Υποδοχή

Δεν είναι λίγες οι φορές που ο χώρος της υποδοχής ενός ξενοδοχείου καθίσταται αφιλόξενος, «φοβίζει» τους ανθρώπους με αναπηρία, και αυτό διότι ο πάγκος εξυπηρέτησης-υποδοχής είναι ιδιαίτερα ψηλός. Για το λόγο αυτό, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να υπάρχει στο χώρο της υποδοχής και ένα χαμηλό τμήμα του πάγκου, ούτως ώστε ένα άτομο με αναπηρία ή μεγαλύτερης ηλικίας που προτιμά να κάθεται κατά τη διάρκεια της εξυπηρέτησής του στη ρεσεψιόν (check in – check out) να μπορεί να συμπληρώνει τα απαραίτητα έντυπα εύκολα και άνετα.

Ο καλός φωτισμός είναι ιδιαίτερα σημαντικός στους χώρους της υποδοχής, διότι βοηθάει σε μεγάλο βαθμό όσους αντιμετωπίζουν προβλήματα όρασης καθώς και τα άτομα εκείνα που χρειάζονται να διαβάσουν χειλίη.

Σε μικρή απόσταση από τη ρεσεψιόν πρέπει να υπάρχουν λίγα καθίσματα που να διαθέτουν βραχιόνες έτσι ώστε να εξυπηρετούνται άτομα μεγαλύτερης ηλικίας ή άτομα που δυσκολεύονται να σταθούν όρθια.

Όσον αφορά τα τηλέφωνα, είναι αναγκαίο να υπάρχει τουλάχιστον ένα τηλέφωνο δημόσιας χρήσης, τοποθετημένο στο ύψος μιας αναπηρικής καρέκλας, έτσι ώστε να είναι δυνατή η χρησιμοποίησή του από την συγκεκριμένη ομάδα πελατών.

Κοινόχρηστοι χώροι

Στους διαδρόμους του ξενοδοχείου πρέπει να αποφεύγονται εμπόδια όπως πυροσβεστήρες που στερεώνονται στους τοίχους ή διακοσμητικές γλάστρες, διότι είναι επικίνδυνα για τα άτομα με προβλήματα όρασης, ενώ συχνά δημιουργούν προβλήματα στη διέλευση αναπηρικών καθισμάτων. Επίσης, κρίνεται απαραίτητος ο σωστός σχεδιασμός των δαπέδων με αποφυγή αιμών διαμόρφωσης σε τέτοιο μέγεθος που να δημιουργεί κραδασμούς στην κίνηση των αμαξιδίων ή ανατροπές κατά το βάδισμα των ατόμων με ειδικές ανάγκες (www.minenv.gr).

Οι ανελκυστήρες του ξενοδοχείου συχνά προκαλούν πολλά προβλήματα στα άτο-

μα με ειδικές ανάγκες. Το περιορισμένο μέγεθος δυσχεραίνει τους χρήστες των αναπηρικών καθισμάτων να ελιχθούν εντός του θαλάμου του ανελκυστήρα ή ακόμη και να εισέλθουν σε αυτόν, ενώ το ύψος των κομβίων υποδηλώνει ότι οι τελευταίοι όροφοι είναι απρόσιτοι σε άτομα που χρησιμοποιούν αναπηρική καρέκλα. Ένα σύγχρονο ξενοδοχείο θα πρέπει να διαθέτει ανελκυστήρες με μεγάλες πόρτες και μεγάλης χωρητικότητας καμπίνα καθώς επίσης οι διακόπτες κλήσεως πρέπει να αναγράφουν τον αριθμό των ορόφων με ανάγλυφους χαρακτήρες και αν είναι δυνατό, σε γραφή Μπράιγ (Braille) για την καλύτερη εξυπηρέτηση των ατόμων με προβλήματα όρασης (European Manual, 1995:31).

Στο χώρο του εστιατορίου, του μπαρ καθώς και των υπολοίπων επισιτιστικών τμημάτων του ξενοδοχείου, είναι σημαντικό να υπάρχουν τραπέζια όπου ο χώρος κάτω από αυτό να είναι κενός, έτσι ώστε ο χρήστης αναπηρικής καρέκλας να μπορεί να έχει τα πόδια του κάτω από το τραπέζι. Επίσης, η ύπαρξη μενού τα οποία θα είναι τυπωμένα με μεγάλα γράμματα διευκολύνει σημαντικά τους πελάτες με προβλήματα όρασης.

Υπνοδομάτια

Το πλάτος της πόρτας του δωματίου και ο ελεύθερος χώρος ελιγμού μέσα σε αυτό, αποτελούν τα σημαντικότερα στοιχεία για την προσβασιμότητα των χρηστών αναπηρικής καρέκλας.

Τα έπιπλα που πρέπει να βρίσκονται μέσα στο δωμάτιο, θα πρέπει να είναι μόνο τα απαραίτητα, έτσι ώστε να δημιουργείται ελεύθερος χώρος στο πελάτη κατά τη μετακίνησή του μέσα σε αυτό. Επιπλέον, οι διακόπτες φωτισμού και οι πρίζες πρέπει να είναι εγκαταστημένα σε τέτοιο ύψος ώστε να μπορούν να χρησιμοποιηθούν από χρήστες αναπηρικής καρέκλας.

Η ύπαρξη μιας τηλεόρασης με teletext εξυπηρετεί σε μεγάλο βαθμό τα άτομα με προβλήματα ακοής, δεδομένου ότι τους παρέχεται η δυνατότητα να παρακολουθήσουν προγράμματα με υποτιτλισμό, ενώ η ύπαρξη ενός σετ ακουστικών που συνδέεται με τη τηλεόραση θα λύσει το πρόβλημα της ενόχλησης των υπόλοιπων επισκεπτών από τον έντονο θόρυβο.

Τέλος, ο χώρος της τουαλέτας του δωματίου αλλά και των κοινόχρηστων τουαλετών, είναι ιδιαίτερα σημαντικός και το ξενοδοχείο θα πρέπει να έχει φροντίσει για το ύψος και τη θέση των ειδών υγιεινής, καθώς επίσης και την ύπαρξη κουπαστών-μπάρων σε ορισμένα είδη υγιεινής (λεκάνη, μπανιέρα νιπτήρας κ.λ.π.), έτσι ώστε να εξασφαλιστεί η ουσιαστική λειτουργικότητά τους (Centre on Environment for the Handicapped, 1988:28).

5. Συμπεράσματα

Σύμφωνα με την παρούσα εθνική τουριστική πολιτική, οι δυνατότητες ελέγχου των προδιαγραφών πρόσβασης ατόμων με ειδικές ανάγκες σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι εξαιρετικά περιορισμένες, ενώ προφανής είναι και η αδυναμία των ξενοδοχειακών χώρων υποδοχής να επιβάλλουν ουσιαστικά μέτρα σχεδιασμού και ελέγχου των παρεχόμενων υπηρεσιών στη συγκεκριμένη ομάδα πελατών.

Παρόλ' αυτά, σε ότι αφορά στο προσεχές και ιδιαίτερα στο απώτερο μέλλον, υφίστανται βάσιμες ελπίδες ότι μπορούν να αναπτυχθούν εθνικές και διεθνείς δραστηριότητες οι οποίες είναι δυνατόν να οδηγήσουν στην επίτευξη ενός αποτελεσματικού σχεδιασμού και ελέγχου των παρεχόμενων υπηρεσιών σε Α.Μ.Ε.Α.

Η εμπειρία που προέκυψε από τις μέχρι τώρα συνεργασίες των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης διδάσκει ότι τα προβλήματα που συνδέονται με την προσβασιμότητα των Α.Μ.Ε.Α. στα τουριστικά καταλύματα, είναι γνωστά σε ικανοποιητικό βαθμό και είναι δυνατή η επίλυσή τους με την αποφασιστική συμμετοχή όλων των κρατών του ενοποιημένου ευρωπαϊκού χώρου (Daruwalla, Darcy, 2005:549-570).

Για να έχουν αποτέλεσμα οι προσπάθειες ουσιαστικού σχεδιασμού και ελέγχου των παρεχόμενων υπηρεσιών σε Α.Μ.Ε.Α. απαιτείται μεγάλο χρονικό διάστημα και συντονισμένες προσπάθειες τόσο των τουριστικών φορέων και κυβερνήσεων των χωρών υποδοχής και αποστολής τουριστών όσο και των διεθνών ενώσεων και οργανισμών (π.χ. Ευρωπαϊκή Ένωση, ΟΗΕ, Π.Ο.Τ., Διεθνείς Ενώσεις Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες κ.λ.π.). Η συνεργασία των κυβερνήσεων των χωρών υποδοχής και αποστολής τουριστών, των ενώσεων καταναλωτών-τουριστών, των επιχειρήσεων και συνδικαλιστικών οργανισμών, πρέπει να είναι καθολική και να εστιάζεται στον εντοπισμό των άστοχων ενεργειών-διαδικασιών των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων σε ότι αφορά τις παρεχόμενες υπηρεσίες σε άτομα με ειδικές ανάγκες.

Αναμφισβήτητα, όλες αυτές οι ενέργειες δεν πρόκειται να αλλάξουν σε σύντομο χρονικό διάστημα την υπάρχουσα κατάσταση, παρόλ' αυτά θα βοηθήσουν σημαντικά στο να κατανοήσουν πλέον οι διοικήσεις των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων ότι οι τουρίστες με αναπηρία, αντιπροσωπεύουν μια ιδιαίτερα σημαντική ομάδα καταναλωτών η οποία περιμένει μια μεγαλύτερη αύξηση των διαθέσιμων και κατάλληλων ποιοτικών τουριστικών υπηρεσιών οι οποίες να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και στις απαιτήσεις τους.

Η μεγαλύτερη πρόκληση για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις στη τρέχουσα δεκαετία, είναι η διασφάλιση της ποιότητας ζωής, η δυνατότητα ενσωμάτωσης στη κοινωνία και η διευκόλυνση της αυτόνομης και αξιοπρεπούς διαβίωσης στα άτομα με ειδικές ανάγκες αλλά και σε όλα τα «εμποδιζόμενα» άτομα, μέσα από τη λειτουργική χρήση των εγκαταστάσεών τους.

Ελληνόγλωσση βιβλιογραφία

- Ε.Ο.Τ. (2003), Για μια Ευρώπη προσβάσιμη σε τουρίστες με Αναπηρία. Αθήνα.
Εθνική Συνομοσπονδία Α.Μ.Ε.Α. – Ετήσια έκθεση 2005, «Προσβασιμότητα: το κλειδί για την εξάλειψη των διακρίσεων» (2005): www.esaea.gr.
Έμφαση στα καταλύματα με πρόσβαση Α.Μ.Ε.Α., (2006): www.enew.gr.
Θεοχάρης, Ν., (2007), Front Office Management. Αθήνα: Εκδόσεις Προπομπός.
Λύτρας, Π. (2002), Η Κοινωνία της Αναψυχής. Αθήνα: Εκδόσεις Interbooks.
Πρωτοπαπαδάκης, Ι. (2003), Τουριστικό Μάρκετινγκ. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλης.
Σχεδιάζοντας για όλους – Οδηγίες σχεδιασμού για την αυτόνομη διακίνηση και διάβωση των Α.Μ.Ε.Α., (2006): www.minenv.gr.
Χαραλαμπάκης, Μ. (2004), Αφιλόξενα Ξενοδοχεία. Τα Νέα.

Ξενόγλωσση βιβλιογραφία

- Accommodation of the month (2007), www.accessatlast.com.
Becker W.S., Wellins R.S., (1990), Customer – Service Perceptions and Reality, Training and Development Journal, Vol. 4.
Bi, Y., Card, J., Cole, S. (2007), Accessibility and attitudinal barriers encountered by Chinese travellers with physical disabilities, Department of Parks, Recreation and Tourism, University of Missouri, Columbia, Missouri, USA.
Buhalis, D., Deimezi, R., (2004), eTourism developments in Greece, International Journal of Tourism and Hospitality Research, Vol 5.
Centre on Environment for the Handicapped, (1988), Good loo Design Guide – Advice on WC provision for disabled people in public buildings.
Daruwalla, P., Darcy, S., (2005), Personal and societal attitudes to disability, Annals of Tourism Research, Vol 32.
Drucker, P., (1985), Innovation and Enteprenurship: Practice and Principles Harper and Row, New York, USA.
European Diasability Forum 1997-2007: Ten years fighting for disability rights, (2007): www.1million4disability.eu.
European Manual for an Accessible Built Environment, (1995).
Eurostat, European Commission (2002), Disabled Persons: Statistical Data.
Groenroos, C., (1982), Strategic Management and Marketing in the Service Section,

- Research No 8 of the Swedish School of Economics and Business Administration, Helsingfors.
- Kandampully, J., Mok, C., Sparks, B. (2001), *Service Quality Management in Hospitality, Tourism and Leisure*, The Haworth Hospitality Press, USA.
- Maxa, R., (2001), *A Guide to Travel for the Disabled*: www.msnbn.com.
- Mobility International, (1992), "We' re Not Ready Yet", *A Guide for People with Disabilities*, European Communities.
- Muqbil, I., (2003), *Disability-friendly tourism in infancy*, Bangkok Post: www.bangkokpost.net.
- Rains, S., (2004), *Universal Design and the International Travel & Hospitality Industry, Designing for the 21st Century III*, Brazil.
- Ray, M., Ryder, E., (2003), "Eibilities" tourism: an exploratory discussion of the travel needs and motivations of the mobility-disabled, *Tourism Management*, Vol 24.
- Reciprocal Parking Arrangements for Disabled and Blind People in Europe*, (1990), Department of Transport UK.
- The English Tourist Board – The Holiday Care Service, (1990), *Tourism for All – Providing Accessible Accommodation*.
- The European Conference of Ministers of Transport, (1991), *Transport for People with Mobility Handicaps*, European Communities.
- Transport Information for People with Disabilities*, (1992), Research Institute for Consumer Affairs, European Communities.
- Walker, D., (1990), *Customer First: A Strategy for Quality Service*, Gower, Aldershot.
- Williams, R., Rattray, R., Crimes, A., (2007), *Online Accessibility and Information needs of disabled tourists: a three country hotel sector analysis*, *Journal of Electronic Commerce Research*, Vol 8.

The Long memory property of stock market returns: Evidence from the Athens Stock Exchange

*Panagiotis Arsenos
Technological Educational Institute
of Piraeus*

*Leonidas Zarangas
Technological Educational Institute
of Epirus*

*Konstantinos Soutsas
Technological Educational Institute
of Thessaloniki*

Abstract

This study provides empirical evidence of the long-range dependence in the returns and volatility of Greek Stock Market (ASE). We test for long memory in the daily returns and volatility series using both parametric (GARCH, FIGARCH) and non parametric methods. Significant long memory is conclusively demonstrated in the volatility measures, while there is a little evidence of long memory in the returns themselves. This evidence disputes the hypothesis of market efficiency and therefore implies fractal structure in the emerging Greek Stock Market. We conclude that stock market dynamics in this emerging market, even with its different institutions and information flows than the developed market, present similar return-generating process to the preponderance of studies employing other data. Our results should be useful to regulators, practitioners and derivative market participants, whose success depends on the ability to forecast stock price movements.

Περίληψη

Η μελέτη αυτή παρέχει εμπειρικά στοιχεία εξαιρετικής σπουδαιότητας όσον αφορά τις αποδόσεις και τις διακυμάνσεις του Ελληνικού Χρηματιστηρίου (ASE). Διερευνήσαμε την διακύμανση των ημερήσιων αποδόσεων των μετοχών με τη χρήση παραμετρικών (GARCH, FIGARCH) και μη παραμετρικών μεθόδων. Σημαντικές μακροχρόνιες διακυμάνσεις αναμφισβήτητα αποδείχθηκαν ασταθείς μετρήσεις εξ' αιτίας της έλλειψης επαρκούς πληροφόρησης σχετικά με τις αποδόσεις των μετοχών. Το γεγονός αυτό θέτει υπό αμφισβήτηση την θεωρία της αποτελεσματικότητας των αγορών και συνεπώς θέτει εμπόδια στο αναπτυσσόμενο Ελληνικό Χρηματιστήριο. Καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι η δυναμική του Ελληνικού χρηματιστηρίου μέσα σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά, ακόμη και με τις διακυμάνσεις του και την ελλιπή πληροφόρηση παρουσιάζει ομοιογενείς αποδόσεις στην μελέτη και ανάλυση των στοιχείων. Τα αποτελέσματα της έρευνας είναι χρήσιμα κυρίως για τους διοικούντες, τους επενδυτές και τους χρηματοοικονομικούς αναλυτές η επιτυχία των οποίων εξαρτάται από τη δυνατότητα να μπορούν με μεγαλύτερη ακρίβεια να προβλέπουν τις διακυμάνσεις των τιμών των μετοχών.

JEL Classification: C22, G1,G11, G12, G13,G15

Keywords: Volatility Models; long memory; fractional integration; stock market index

1. Introduction

Over the past 20 years, volatility in financial markets has attracted growing attention by academic researchers, policy makers and practitioners. First, volatility receives a great deal of concern from policy makers and financial market participants because it can be used as a measurement of risk, providing an important input for portfolio management, option pricing and market regulation (Poon and Granger, 2003). Second, greater volatility in the stock, bond and foreign exchange markets raises important public policy issues about the stability of financial markets and the impact of volatility on the economy. High volatility beyond a certain threshold will increase the risk of investor losses and raise concerns about the stability of the market and the wider economy (Yu, 2002; Cote, 1994; Bernanke and Gertler, 1999). Third, from a theoretical perspective, volatility plays a central role in the pricing of derivative securities, and according to the Black-Scholes formula, volatility is the only parameter that needs to be estimated.

Volatility persistence is a subject that has been investigated thoroughly for developed markets. The extent of volatility persistence depends on the long-term dependence

known as long memory of asset returns. The presence of long memory in asset returns is contradicting with the weak form of the Efficiency Market Hypothesis, which states that future asset returns are unpredictable from historical returns.

A finding of long memory in asset returns calls into question linear modelling and invites the development of nonlinear pricing models at the theoretical level to account for long memory behaviour. Mandelbrot (1971) observes that in the presence of long memory, the arrival of new market information cannot be fully arbitrated away and martingale models of asset prices cannot be obtained from arbitrage. If the underlying continuous stochastic processes of asset returns exhibit long memory, then the pricing derivatives by martingale models may not be appropriate as well as statistical inference concerning asset pricing models based on standard testing procedures (Yajima, 1985). Due to the theoretical and empirical importance of the issue, there is an extensive literature on analysing the long memory properties of financial asset returns in major financial markets. Earlier studies that analyse presence of long memory in developed stock markets using different methodologies of estimations varieties and frequencies of data showed that international markets of stock returns confirm presence of long memory in the conditional volatility process of financial asset returns (Lo, 1991; Ding et al., 1993; Crato 1994; Cheung and Lai 1995; Bollerslev and Mikkelsen, 1996; Lobato and Sevin, 1998; Cheung, 1993; Chou and Shih, 1997; Helms, Kaen, and Rosenman, 1984; Kao and Ma (1992); Eldridge, Bernhardt, and Mulvey (1993); Fang, Lai, and Lai (1994), and Corazza, Malliaris, and Nardelli (1997); Greene and Fielitz (1977); Nawrocki (1995) Jacobsen (1996); Cheung, Lai, and Lai (1993). The evidence provided by these studies is more or less expected as testing efficient market hypothesis for international markets resulted in accepting the null hypothesis of such markets are weakly and/or semi-strong efficient.

Despite the extensive research into the empirical and theoretical aspects of this relation in the well-developed capital markets, usually the U.S. markets, which are highly efficient in terms of the speed of information reaching all traders, little is known about the information interaction in emerging securities markets. Emerging markets differ from developed markets as the former in most cases characterized by lack of institutional development, thinly traded markets, lack of corporate governance, market microstructure distortions that hinder the flow of information to market participants and more volatile than well known world financial markets (Domowitz, Glen, and Madhavan (1998)). Further, the industrial organization found in emerging economies is often quite different from that in developed economies. All of these conditions and others may contribute to a different dynamics underlying returns and volatility in Emerging Capital Markets. Recent research on Emerging Capital Markets has shown presence of long memory in asset returns (e.g., Kilic, 2004; Barkoulas et al., 2000; Sadique and Silvapulle, 2001). These studies report that emerging capital markets exhibit higher average returns as well as higher volatility.

This paper will focus on the Greek Stock Market (ASE, henceforth) revisiting the issue of volatility persistence in stock market returns. Previously, Barkoulas et al., (2000) report evidence of long memory in the conditional mean of weekly Athens stock index returns, a finding contrary to the results from developed stock markets.

The paper will attempt to investigate empirically market returns volatility persistence in a distinct approach from previous researches by testing for presence of fractional dynamics i.e. long memory in ASE's returns. Specifically, the paper tries to answer the following question. Does daily ASE stock price index returns have long memory property, with index returns being approximately uncorrelated, with very persistent autocorrelation in squared and absolute returns? To answer this question we employ in this study the Fractionally Integrated Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (FIGARCH) model proposed by Baillie et al. (1996). In order to better assess the presence of long memory in the volatility of index returns, this paper also provides evidence of long memory in absolute and squared returns from a number of alternative methods, particularly, the GPH estimator due to Geweke and Porter-Hudak (1983). The findings of the paper indicate presence of long memory in the volatility process of ASE stock index returns. Contrary to empirical evidence on some other Emerging Capital Markets, conditional mean of ASE stock index daily returns do not possess long memory component.

The remainder of the paper is organized as follows. The next section after giving a brief overview of the Greek Stock Market environment describes the data and gives preliminary evidence on long memory. The third section briefly describes various competing volatility models and methodology used in the study. The fourth section presents the results and their interpretations. The final section summarizes the findings and indicates scope for further research.

2. The Greek Stock Exchange Environment - The Athens Stock Exchange

The Athens Stock Exchange is the primary stock market in Greece. It is a small emerging capital market established in 1876 when issuance of the first Stock Exchange Law was introduced based on the French Commercial Code. The exchange began to operate as a self regulated public institution.¹ In 1988 Law 1806 introduced new concepts in stock exchange function and regulation. It provided the legal framework for the establishment of the Parallel Market and the Central Securities Depository. It enlarged the Stock Exchange Board of Directors and modernized the exchange. Today the Athens Stock Exchange S.A. is a joint company, supervised by the minister of National Economy. Trades are conducted electronically through the Automated Trade System.

Stock exchange representatives, who are supplied with code numbers for that purpose, enter orders into the system. The main index is the ASE General Price Index. The positive performance of the Greek Capital Market in the last few years has led international organizations to create indices for the close monitoring of the market. Apart from the general index, the ASE computes a number of indices with the aim of providing investors with reliable points of reference for the market's performance. In addition, indices are used in the development of derivatives and other financial products traded in the Athens Derivative Exchange (ADEX). The main indices calculated by the ASE are: the three FTSE/ASE indices (20 Index, Mid 40 Index, Small Cap 80 Index), the ASE Composite Index of the Main Market, the ASE Composite Index of the Parallel Market, the ASE sector indices, the All-Share Index and the two (Main-Parallel) total return indices.

The FTSE/ASE 20 index includes the 20 shares with the highest capitalization traded in the ASE and is the first index that has been used as the underlying instrument for futures and options traded in the ADEX. FTSE/ASE 20 stock index options were launched in ADEX in the beginning of September 2000. These are European type calls and put options contracts guaranteed by the Athens Derivative Clearing House (ADECH).

The range of derivative products traded in ADEX expanded during 2001 and 2002, giving the ability to investors to choose from a variety of products such as index futures and options on the FTSE/ASE 20 as well as on the FTSE/ASE Mid 40, stock futures on major Greek stocks with physical delivery on expiration and Stock Repo/Reverse Repo contracts. The latter presents an innovative traded approach to stock lending and borrowing for all market participants.

Though the Greek stock market is rather small by international standards, it has grown considerably. Since the late 1980s, the institutional setting is being liberalized with technical changes, which are aimed at improving the overall workings of the market. The major changes, by way of legal provisions, namely Law 1806 and Law 1969, provided the legal framework for the establishment of the Parallel Market and the Central Securities Depository, and paved the way for the modernization of the ASE.² Other changes in this direction consisted of the introduction of brokerage companies, the clear delineation of their rights and obligations, tighter systems of management controls, stricter monitoring against insider dealing, and the introduction in 1992 of the Automated Exchange Trade System (AETS).³

Much of the attention that domestic as well as foreign investors have shown for the Greek Stock Exchange Market is because of the performance of the Greek Economy for the last five years. Economic fundamentals drove foreign investors to select ASE as part of their portfolio, towards diversification and reduction of systematic risk, giving a boost to ASE and from 932.00 points that was in January 1990, reached 2263.58 on December 2003. Table 1 shows the yearly returns of the ASE General Price Index and FTSE/ASE 20 from the end of 1990 to 2003.

However it is noted that the market faced some very high volatile periods, where

uncertainty, speculation characteristics and erratic and sometimes unjustifiable price swings took place.

From the above discussion, it is evident that, like most emerging capital markets, the ASE has many characteristics found in developing economies. It is relatively thin (with low trading volume) and is subject to non-synchronous trading resulting from the periodic trading by individual 'agents', largely as a result of information, decision, and transaction costs.⁴ The question, however, to both foreign investors and to the local economy is whether the changes taking place have a significant impact on the efficient functioning⁵ of the ASE.

3. Modelling persistence and volatility clustering

3.1 Model Framework

A class of parametric models that is capable of modelling volatility clustering is the GARCH model of Bollerslev (1986). The GARCH (p, q) process is defined by

$$\begin{aligned} \varepsilon_t &= z_t \sigma_t \\ \sigma_t^2 &= \omega + \sum_{j=1}^q \alpha_j \varepsilon_{t-j}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \sigma_{t-j}^2 \end{aligned}$$

Using the lag or backshift operator L, the GARCH(p,q) model is:

$$\sigma_t^2 = \omega + \alpha(L)\varepsilon_t^2 + \beta(L)\sigma_t^2 \quad (1)$$

where z_t is i.i.d. with $E(z_t) = 0$ and $\text{Var}(z_t) = 1$, μ_t can be any appropriate regression model for the conditional mean of the process, $\alpha(L)$ and $\beta(L)$ are the lag polynomials of order q and p. The GARCH (p, q) model is covariance stationary if all the roots of $1 - \alpha(L) - \beta(L)$ lie outside the unit circle. In the GARCH (p,q) model, current conditional variance is parameterised to depend upon q lags of the squared error and p lags of conditional variance. For example, if $p = 1$ and $q = 1$ the current conditional variance will be influenced by past information from the previous periods. Thus, this model postulates the common phenomenon of stock volatility that large returns are expected to follow large returns, and small returns to follow small returns.

GARCH models are able to describe certain properties of economic time series, such as volatility clustering and excess kurtosis. Despite the advantage for measuring volatility clustering, one of the major drawbacks GARCH models have in asset pricing applications is that the GARCH model is a short memory model as a volatility shock decays at a fast geometric rate and it is unable to capture the persistence of the effects of shocks in the volatility process. (Nelson, 1991; Bollerslev, Chou, and Kroner, 1992) As we have seen

previously, sample autocorrelations of certain volatility measures, such as absolute and squared returns, decline at a hyperbolic rate. Standard GARCH models fail to account this slow decay in the autocorrelations. In applications of GARCH (1,1) model to the high frequency economic and financial data, it is usually found that the estimates of α and β are such that their sum is close to or equal to 1.

To take account of a unit root in the autoregressive polynomial $[1 - \alpha(L) - \beta(L)]$, Engle and Bollerslev (1986) introduced the IGARCH model. The reason is that the restriction on these parameters leads to a unit root in the ARMA (1,1) representation of GARCH (1,1) model. The properties of the conditional variance h_t as implied by the IGARCH model are not very attractive from an empirical point of view. The IGARCH model implies that a shock to the volatility process will have very persistent effects. The IGARCH (p,q) process is given by

$$\varnothing(L)(1 - L)\varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \tag{2}$$

where $\varnothing(L) = [1 - \alpha(L) - \beta(L)](1 - L)^{-1}$. In the IGARCH process, current information remains important for the forecast of the conditional variance for all horizons.

Baillie, et al. (1996) proposes the class of FIGARCH models. The FIGARCH process is capable of modelling very slow hyperbolic decay in the autocorrelations of the volatility process together with the volatility clustering phenomenon quite flexibly. Similar to the ARFIMA process for the mean by Granger and Joyeux (1980), the FIGARCH process can be obtained by extending Eq. (2). A FIGARCH process of order (p,d,q) is defined by

$$\varnothing(L)(1 - L)^d \varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \tag{3}$$

where $\varnothing(L) = \omega[1 - \beta(L) - \alpha(L)]$, all the roots of $\varphi(L)$ and $[1 - \beta(L)]$ lie outside the unit circle, $v_t = \varepsilon_t^2 - \sigma_t^2$ and $0 < d < 1$. For $0 < d < 1$, $\varphi(L)$ is an infinite order polynomial. In Eq.(3), persistence of shocks to the conditional variance, or the degree of long-term dependencies is measured by the fractional differencing parameter d . The FIGARCH model provides greater flexibility for modeling the conditional variance as it accommodates the covariance stationary GARCH model when $d=0$ and the IGARCH model when $d=1$ as special cases. For the FIGARCH model in equation (10) the persistence of shocks to the conditional variance, or the degree of long memory is measured by the fractional differencing parameter d . Thus, the attraction of the FIGARCH model is that for $0 < d < 1$, it is sufficiently flexible to allow for intermediate range of persistence.

3.2 Model Specification and Estimation

As the simplest case, we choose the FIGARCH (1,d,0) model to investigate the long memory property of volatility of stock index returns. Previous studies using the GARCH(p,q) model show that most financial time series are well modelled by the low

order of (1,1). The model specification is the following:

$$R_t = \mu + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\varepsilon_t = \sigma_t z_t, z_t \square N(0,1), \varepsilon_t | \Psi_{t-1} \square N(0, \sigma_t^2) \quad (5)$$

$$\varnothing(L)(1-L)^d \varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \quad (6)$$

In the previous three equations: R_t is the stock return at time t , defined by $100 * \ln(P_t/P_{t-1})$ and P_t is the stock price at t ; Ψ_{t-1} is the information set at time $t-1$; and, $\varphi(L)$ and $\beta(L)$ are lag polynomials of order 0 and 1, respectively. As an alternative representation for the FIGARCH model Eq.(6) can then be rewritten as:

$$[1 - \beta(L)]\sigma_t^2 = \omega + [1 - \beta(L) - \varnothing(L)(1-L)^d]\varepsilon_t^2 \quad (7)$$

From this representation, the conditional variance of ε_t^2 , or infinite ARCH representation of FIGARCH process, is simply obtained to be

$$\sigma_t = \frac{\omega}{1 - \beta(1)} + \left[1 - \frac{\varnothing(L)}{1 - \beta(L)} (1-L)^d \right] \varepsilon_t^2 = \frac{\omega}{1 - \beta(1)} + \lambda(L)\varepsilon_t^2 \quad (8)$$

where $\lambda(L) = \lambda_1(L) + \lambda_2(L) + \dots$. For the FIGARCH (p, d, q) process to be well defined and the conditional variance to be positive for all t , all the coefficients in the infinite ARCH representation in Eq. (8) need to be nonnegative, i.e. $\lambda_j \geq 0$ for $j=1,2,\dots$. The general conditions for nonnegativity of lag coefficients in $\lambda(L)$ are not easy to establish, but as illustrated in Baillie et al. (1996) it is possible to show sufficient conditions in a case by case basis. For $0 < d < 1$, $\lambda_1 = 0$, the second moment of the unconditional distribution of ε_t is infinite, and hence, similar to an IGARCH process, FIGARCH process is not covariance stationary. As argued in Baillie et al. (1996), just like the IGARCH processes, it can be shown that FIGARCH processes are strictly stationary and ergodic for $0 < d < 1$. The FIGARCH process implies a slow hyperbolic rate of decay for the autocorrelations of ε_t^2 , which is a characteristic of long memory processes.

Under the assumption of conditional Gaussian errors, the most common approach for estimating ARCH class models is to maximise a conditional likelihood function,

$$\log(L_{\text{norm}}) = -\frac{1}{2} T \log(2\pi) - \frac{1}{2} \sum_{t=1}^T \left[\log(\sigma_t^2) + \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_t^2} \right] \quad (9)$$

Since the ASE General price index return series are not well described by the conditional normal distribution, subsequent inference is consequently based on the Quasi Maximum Likelihood Estimation (QMLE) technique of Bollerslev and Wooldridge (1992).

$$T^{1/2} (\hat{\theta}_T - \theta_0) \rightarrow N\{0, A(\theta_0)^{-1} A(\theta_0)^{-1}\} \quad (10)$$

where $\hat{\theta}_T$ based on T is consistent and asymptotically normally distributed, and θ_0 denotes the true parameter values. $A(\square)$ and $B(\square)$ represent the Hessian and outer product gradients, respectively. Bollerslev and Wooldridge (1992) and Lee and Hansen (1994) showed that the QMLE estimators obtained under the normality assumption is consistent if the conditional mean and the conditional variance are correctly specified. Baillie et al., (1996) and Baillie et al., (2001) have shown by simulation the consistency and asymptotic normality of QMLE for FIGARCH (p, d, q) . For details, see Baillie et al. (1996).

Another important concern is that the estimation of FIGARCH model requires the minimum number of observations. This minimum number is related to the truncation order of the fractional differencing operators $(1 - L)^d$ for the FIGARCH (p, d, q) , model in Equation (10). Following the standard procedure in the literature, the truncation order of the infinite $(1 - L)^d$ is required to use a sufficiently high 1000 lags because of the positive value of d .

The long memory parameter of squared and absolute returns are estimated by using the log-periodogram regression estimator proposed by Geweke and Portar-Hudak (GPH, 1983) a local Whittle estimator as suggested by Fox and Taqque (1986).

GPH method is a semi-parametric procedure to obtain an estimate of the fractional differencing parameter d based on the slope of the spectral density function around the angular frequency. The procedure is based on the slope of the spectral density function, where $I(\xi)$ be the periodogram of y at frequency ξ defined by

$$I(\xi) = \frac{1}{2\pi T} \left| \sum_{t=1}^T e^{it\xi} (y_t - \bar{y}) \right|^2 \quad (14)$$

4. Empirical results

4.1 Data and preliminary evidence on long memory

The data set we will analyze in this paper is the daily closings of the ASE stock market price index and the sample period and the sample period is 20 June 2000 when the official announcement of Greece joining the European and Monetary Union was made, to 8 February 2007 for a total of 1660 observations.

In order to avoid the problem of non-stationarity which is a well known feature of the stock price series, it is necessary to make use of first- (or higher) differentiated data. To examine, whether the general index series are stationary, we apply the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips and Perron (1988) (PP) test for the null hypothesis of a unit root against the alternative of stationarity of the ASE stock price index series. The results of the unit root tests are presented in Table 1. Both of the tests indicate the presence of unit root in the logarithm of P_t . The two tests fail to reject the null of unit root in the 1% significance level for the logarithm of the daily prices. For the logarithmic first differences R_t there is strong evidence of no unit root. The calculated sample values of the

ADF and PP statistics reject the null of unit root in the 1% significance level. Given the results of this preliminary analysis we will focus on the continuously compounded percentage index return per day $R_t = 100 * (\log P_t - \log P_{t-1})$, which corresponds to the approximate percentage nominal return on the index obtained from time t to $t-1$. The realized volatility is measured as square of the daily index return (Gokcan, 2000). Let R_t , V_t^2 and $|R_t|$ denote respectively the closing index value, the realized volatility of index return and absolute return at period t . Since daily returns usually have mean close to zero, the absolute return is sometimes used as a measure of volatility. To test whether the daily realized volatility series is stationary, the ADF and the PP statistics are calculated using the entire sample and the data do not support the unit root null hypothesis at 1% level. Similarly, it is observed that the absolute return $|R_t|$ series are also stationary.

Table 1 reports several preliminary statistics for daily ASE stock price index. We can see from Table 1 that the kurtosis of $|R_t|$ of 6.99 is higher than the normal distribution which is 3. The kurtosis shows the characteristic 'fat-tailed' behavior compared

Table 1. Preliminary statistics for $\log P_t$, R_t , V_t^2 and $|R_t|$ series

Statistics	$\log P_t$	R_t	V_t^2	$ R_t $
Mean	7.921831	0.005364	1.673486	0.927452
Median	7.898474	0.003791	0.469626	0.685293
Maximum	8.476898	7.620454	64.93951	8.058506
Minimum	7.291179	-8.058506	3.27E-07	0.000572
Std. Dev.	0.277985	1.294012	4.097622	0.902113
Skewness	-0.045868	0.040263	7.432313	2.383530
Kurtosis	2.084492	6.991276	82.31022	12.33241
D-statistic	0.064549*	0.053036*	0.341489*	0.152103*
J-B	58.51914	1101.629	450077.5	7591.217
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Q(20)	31284.9	41.7629	507.278	565.634
Q ² (20)	31235.6	507.278	143.583	507.278
ARCH-Test	24.586*			
Unit Root test statistics				
Dickey-Fuller(ADF)	-0.7268	-37.3390*	-12.7091*	-11.6892*
Phillips-Perron(PP)	-0.8271	-37.5529*	-43.9704*	-44.6077*

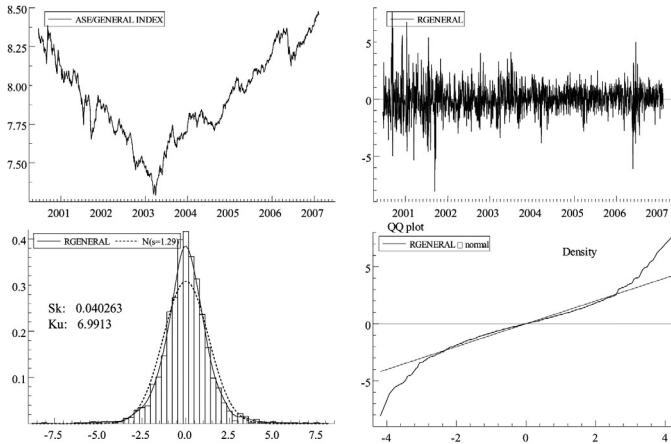
Notes: $R_t = 100 * (\log P_t - \log P_{t-1})$; D-statistic is the Kolmogorov-Smyrnov statistic for the null of normality; B-J is the Jarque Bera-- test for the null hypothesis of normality; Q(20) and Q²(20) are the Ljung-Box test

statistics for up to 20th-order serial correlation in the R_t series. To construct the PP statistic we have allowed for up to fourth autocorrelation and used a Bartlett window to ensure positive definiteness. The critical value at 1% level is -3.43 (MacKinnon, 1991, 1993). An asterisk denotes statistical significance at the 1% critical level. The sample period is 20 June 2000 to 8 February 2007 for a total of 1660 observations.

with a normal distribution. The Jarque-Bera normality test statistic as well as the Kolmogorov D-statistic is far beyond the critical value which suggests that R_t is far from a normal distribution. Rejection of normality can be partially attributed to intertemporal dependencies in the moments of the series. Although the accuracy of these statistics, which are based on the null hypothesis that the returns are independently and identically distributed, is often questioned these preliminary findings give support for the non-normality of returns commonly detected in stock price index data. This is the first salient feature of our preliminary diagnostics. Table 1 also presents the Ljung-Box (1978) portmanteau test statistics Q and Q^2 (for the squared data) to test for first- and second-moment dependencies in the distribution of the general index series. The Q statistic indicates that percentage monthly returns are serial correlated. The Q^2 statistic is significant, providing evidence of strong second-moment dependencies (conditional heteroskedasticity) in the distribution of the general index series. However, such tests tend to be biased against the null of serial independence in the presence of conditional heteroskedasticity.

Figure 1 plots the graphs of the log daily stock index together with returns over the sample period.⁶ It appears from the graph (Panel b) for the daily returns of the ASE, the phenomenon of volatility clustering discovered by Mandelbrot (1963) is visible: periods of low volatility mingle with periods of high volatility. This indicates that large index returns (both positive and negative) seem to occur in clusters and so does volatility. This is a clear sign of presence of ARCH effect in series indicating that modeling attempts have to take into account heteroskedasticity issues. Panel c also shows that the unconditional distribution of the index returns (full line) is not normal. It is more peaked than the normal density (dashed line) and it has fatter tails (this visual indication is validated by the computation of the kurtosis, which is equal to 6.9913). While not obvious on a visual basis, the skewness parameter equal to 0.0403, indicates a positive skewed behavior (see Table 1). A positive value of skewness indicates that for the ASE stock index returns over the sample period considered, the right tail of the distribution is fatter than the left tail, or large positive returns tend to occur more often than large negative returns. Results in Table 1 also show that the mean returns of the index are close to zero, and thus we cannot reject the null hypothesis that the mean returns at 5% level are zero. Additionally we used the Brock Dechert Scheinkman (BDS) and Kočenda (2001, 2005) test statistics (for a detailed description see Brock et al.

Figure 1: Plots of the logarithm of ASE's general price index, its daily returns, Unconditional Density Estimation and Quintile plot against the Normal



(1991) and Kočenda, 2001, Kočenda and Briatka, 2005). The results of applying the BDS test to the ASE stock index daily price change series are presented in Tables 2 and 3. The calculated test statistics are quite high, indicating that the null hypothesis of independently and identically distributed changes is rejected at the conventional significance levels. This finding suggests there is some further unexplained structure in the data.

Table 2: BDS tests on R_T daily price change series (Brock et al. 1991)

ϵ	M=2		M=3		M=4	
	Asympt	Boot	Asympt	Boot	Asympt	Boot
0.5	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
1.0	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000
2.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Notes: Only P-values of BDS test statistic are reported

Table 3: BDS tests on R_T daily price change series (Kočenda, 2001)

	β_2	β_3	β_4	β_5	β_6	β_7	β_8	β_9	β_{10}
	1.377	2.026	2.645	3.255	3.856	4.452	5.014	5.572	6.151

Notes: All the computed test statistics from the Kočenda (2001) framework using the optimal range of $(0.60 \sigma, 1.90 \sigma)$ and a bootstrap sample of 2500 independently drawn from the empirical distribution of the linear model, were rejected at the 1% significance level. The beta coefficients indicate the dimensions.

These computations were done using K2K software. The novelty of Kočenda (2001) and Kočenda and Briatka (2005) rests on an alternative way of selecting the range through integration across correlation integral, thereby avoiding arbitrary selection of epsilon, which has long been a weakness of Brock et al (1996) approach.

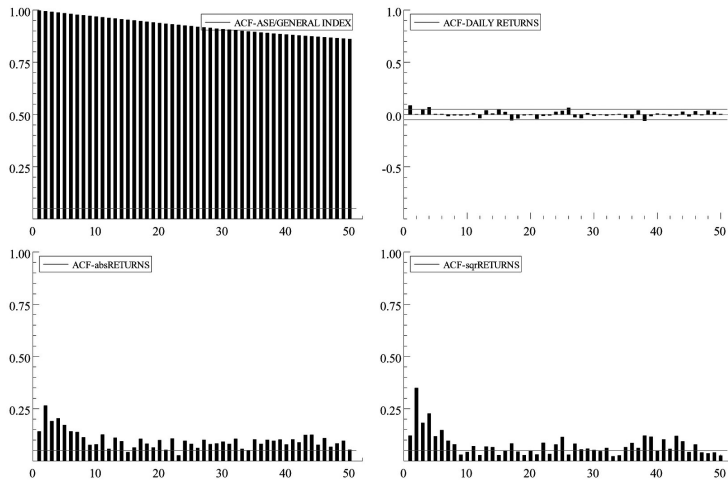
The BDS statistic is given by
$$\beta_m = \frac{\sum_{\epsilon} (\ln(\epsilon) - \overline{\ln(\epsilon)}) * (\ln(C_{m,T(\epsilon)}) - \overline{\ln(C_{m,T(\epsilon)})})}{\sum_{\epsilon} (\ln(\epsilon) - \overline{\ln(\epsilon)})^2}$$
, where β_m is the slope

coefficient, calculated from the least squares regression $\ln(C_{m,T(\epsilon)}) = \alpha_m + \beta_m \ln(\epsilon_i) + u_i$, $i = 1, \dots, n$, where $\ln(\epsilon)$ is the logarithm of the proximity parameter, $\ln(C_{m,T(\epsilon)})$ is the logarithm of the same correlation integral, m is the embedding dimension while bars on variables denote the mean of their counterparts without bars. See Kočenda (2001) and Kočenda and Briatka (2005) for further discussion.

We can see from Figure 1 that the series' variance is not constant over time indicating that modelling attempts have to take into account heteroscedasticity issues. The density graphs and the QQ-plot against the normal distribution in Figure 1 show that returns distributions also exhibit fat tails. To summarize, the daily returns of stock market have the following characteristics: the tail is thick and the distribution is not normal. The return series are a white noise themselves but they are not independent. These findings are consistent with other financial time series.

To gain some insight on dependence structure of the series, Fig. 2 displays the first 50 autocorrelations for the daily log stock index, index returns, absolute returns and squared returns together with two-sided 5% critical values ($\pm 1.96 \sqrt{T} = 0.048$), where T is the sample size. The asymptotic critical values are not strictly valid for a process with ARCH effects. Still they may be considered to be useful as guidelines. That the sample autocorrelation of the absolute return decays very slowly demonstrates that the

Figure 2: Autocorrelation functions of ASE's General price index ,daily returns, absolute and squared returns



daily return series has long memory property. Even though the ASE stock price index daily returns are uncorrelated over time, the plot in Figure 2 indicates that there are volatile and tranquil periods in returns.

Given the presence of volatility clustering in the return series, any GARCH-type model should be able to capture the volatility dependencies. However, where the sum of the two symmetric GARCH (1,1) parameters approaches one, which is normally the case for high frequency financial asset returns, the simple GARCH (1,1) model reduces to an IGARCH model. In a IGARCH model, fixed sampling interval, e.g., day, is used.

However, to capture long-run dependencies in conditional variance, a dynamically small sampling interval might provide a better approximation of true volatility. Hence, the present study uses the FIGARCH model of Baillie et al., (1996) to model the conditional volatility in ASE general price index returns. It may be noted that one should first test for the presence of long memory in the time series before using the FIGARCH model. The ACF (autocorrelation function) plot of absolute return (Figure 2 Panel 3) shows signs of long memory property in ASE stock price index returns. But there are various statistical tests available to determine the existence of long memory in a time series (Hurst, 1951; Mandelbrot, 1975; Geweke and Porter-Hudak, 1983). This paper uses the GPH test (see Sadique and Silvapulle, 2001 for details on GPH tests).

4.2 Empirical results and Analysis

This section presents the estimation results and the validity, post-estimation tests, of the estimated models. The estimation of the spectral regression has been conducted using different frequencies of periodogram estimates to evaluate the sensitivity of the results to the choice of the sample size. The results in Table 4 provide estimates of the long memory parameter using the GPH tests on absolute return and squared return series. These tests are conducted on the entire sample and the test statistics provide the following observations:

Table 4. Long Memory Tests

Ordinates(m)	R_t^2	$ R_t $
$T^{0.5}$	0.234 (2.046)*	0.376 (3.291)*
$T^{0.6}$	0.156 (2.084)*	0.265 (3.553)*
$T^{0.7}$	0.342 (6.873)*	0.296 (5.944)*
$T^{0.8}$	0.350 (9.911)*	0.264 (7.470)*

Notes: m stands for the number of periodogram ordinates used in the GPH estimator.

- a) The fractional differencing parameter value experienced minimal changes in value ranging from 0.156 to 0.376 with varying the frequency of periodogram ordinates (m) thus, d-value is insensitive to changes in the frequency of the ordinates.
- b) There is evidence that the ASE stock index daily returns exhibit fractional dynamics with long-memory features. The statistical significance of estimated d has been tested twice. The first hypothesis is a two-tailed t-statistic testing for $H_0 : d = 0$ versus $H_1 : d \neq 0$; and the second is one-tailed t-statistic testing for $H_0 : d = 0$ versus $H_1 : d > 0$. The null hypothesis in both tests has been rejected in favour of d-value is statistically significantly greater than zero. Therefore the process is the process is said to be stationary which is in line with rejection of the unit root tests and exhibits long-memory process.
- c) The process is considered to be long-range positive dependence as $d \in (0, 0.5)$ and $d \neq 0$. Consequently, the process is not mean reverting and cannot be presented using ARMA models.

This result supports the Taylor effect (see Taylor, 1986, pp.52-55) as in general estimate of the long memory parameter is higher for the absolute returns than that of the squared returns.

Having identified long memory property in ASE stock index absolute and squared return series, this paper has attempted to model volatility of index returns using the FIGARCH model. Ordinary GARCH model has also been used ignoring the long memory property. To apply the above models, one requires deciding first on a suitable mean equation and then a suitable volatility equation. Since the index return series does not exhibit long memory property (Figure 2) we have not tried fractionally integrated mean equations for modelling the return series. Different specifications for the conditional mean of returns and conditional variance are used. A random walk mean model without drift shows that the return series is non-normal. We have used also a random walk model with drift and found that the constant term is significantly different from zero. An AR (1) model found to describe the conditional mean of the returns better than a Martingale process. This indicates that there is some predictability in the conditional mean, a result contrary to evidence on developed stock markets.

After modelling the mean of the ASE stock index return series, its conditional volatility is modelled using various competing GARCH models as described in the previous sections. The selection procedure is based on each model's ability to produce forecasts, the significance of ARCH (Alpha) and GARCH (Beta) parameters, the Log-Likelihood (highest value is preferred) and the Akaike information criteria (AIC) which is used as a model selection guide and to determine the appropriate length of the distributed lag by choosing the specification with the lowest value of the AIC.

The estimation results indicate that the appropriate specification for the standard symmetric GARCH (p, q)-model is $p = 1$; $q = 1$ and Table 5 shows the parameter estimates for the chosen AR (1)-GARCH (1,1) model.

Regarding the estimated parameters of the AR(1)-GARCH(1,1) model, as presented in Table 5 (see also Figure 3), the coefficients of ARCH(Alpha1) and GARCH(Beta1) in the conditional variance equation are highly significant providing evidence that the conditional volatility is time variant and there is volatility clustering. Also, as is typical of GARCH model estimates for financial asset returns data, the sum of the coefficients on the lagged squared error and lagged conditional variance is close to unity this implies that shocks to the conditional variance will be highly persistent indicating that large changes in returns tend to be followed by large changes and small changes tend to be followed by small changes, which means that volatility clustering is observed in the Greek financial returns series.

In fact, the GARCH (Beta1) coefficient is relatively high and ARCH (Alpha1) coefficient low, indicating that volatility does 'persist' for long. However, the AR (1)-GARCH (1,1) model fails the normality test implying thereby that the error distribution is not normal. Other tests are performed to see if the autocorrelation in the squared return

has successfully been removed (Ljung-Box-Pierce Q-test) and to see whether or not the conditional heteroskedasticity that existed in the return time series have successfully removed (Engle’s ARCH-test). Finally the Jarque-Bera test is used to test the null hypothesis of whether the standardized residuals are normally distributed. All these tests and measures are presented in Table 6.

Without going too deeply into the analysis of these results, we can briefly argue that the model does not capture the dynamics of the ASE stock price index. The *Q-statistics* on standardized and squared standardized residuals, and the Residual-Based Diagnostic (RBD) for conditional heteroskedasticity (Tse,2002)⁷ with various lag values as well as the adjusted Pearsob Chi-Square goodness –of-fit test (with different cell numbers)⁸ reject the null hypothesis of a correct specification.

Also results presented in Table 6 show that the standardized residuals are leptokurtic and the Jarque-Bera statistic strongly rejects the hypothesis of normal distribution, which means that the fat-tailed asymmetric densities outperform the gaussian for modeling and forecasting the Egyptian stock market index returns.

Table 5: *Estimated Parameters for the Chosen model AR(1)-GARCH (1,1) With Gauss Distribution for the Greek Stock Market Index Returns.*

Parameters	Coefficient	Std-.Error	t-value	t-prob
Cst(M)	0.0671	0.02828	2.374	0.0177
AR(1)	0.1002	0.0255	3.744	0.0002
Cst(V)	0.0226	0.0170	1.333	0.1828
ARCH(Alpha1)	0.0836	0.0290		
2.879	0.0040			
GARCH(Beta1)	0.9039	0.0368	24.550	0.0000
Akaike info criterion	3.1389			
Log likelihood	-2598.69			

Notes: *The reported coefficients shown in the table are Quasi Maximum Likelihood Estimates of Bollerslev and Wooldridge (1992) (p-values in parenthesis)for the AR(1)-GARCH (1,1) Model*

Table 6: Validity tests of the AR(1)-GARCH(1,1) with Gauss Distribution for the Greek Stock Market Index Returns.

The Test	Statistic	P- Value
Ljung-Box-Pierce Q-test	Q(10) = 9.18371	(0.0000)
	Q(20) = 20.3137	(0.0000)
	Q(50) = 41.5533	(0.0000)
	Q ² (10) = 31.4938	(0.0000)
	Q ² (20) = 46.3128	(0.0000)
	Q ² (50) = 87.9929	(0.0000)
Engle's ARCH-test	F(2,1652) = 9.4756	(0.0001)
ARCH 1-2 test	F(5,1646) = 5.3770	(0.0001)
ARCH 1-5 test	F(10,1636) = 3.3214	(0.0003)
ARCH 1-10 test		
Skewness	-0.09796	(0.10302)
Excess Kurtosis	1.1227	(8.866e-021)
Jarque-Bera test	89.786	(3.18540e-020)
Adjusted Pearson Chi-square	Cell 40 =61.000	(0.0030)
Goodness-of-fit test	Cell 50 = 69.661	(0.0082)
	Cell 60 =76.081	(0.0255)
Residual-based Diagnostic for	RBD(2) = 17.109	(0.0001)
Conditional	RBD(5) = 20.212	(0.0011)
Heteroskedasticity(Tse,2002)	RBD(10) = 32.141	(0.0003)

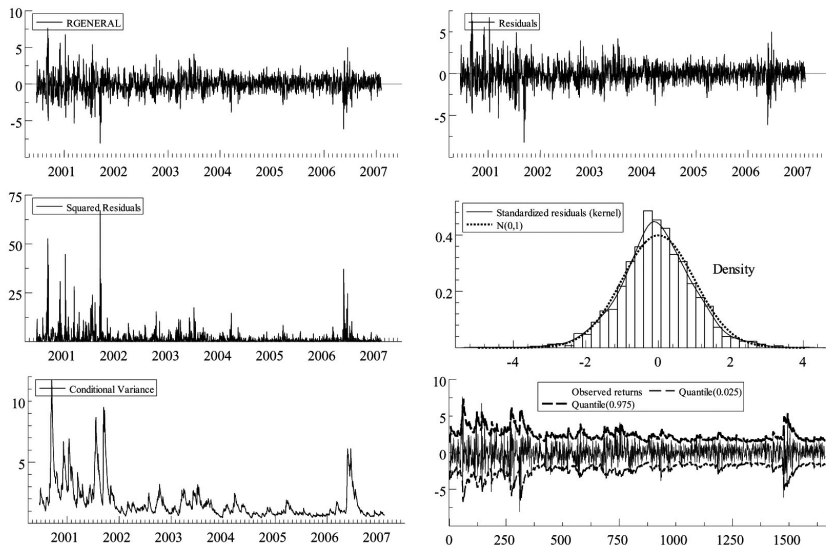
Briefly, looking at the overall results, we can argue that the AR (1)-GARCH (1,1) model does not perform well with the dataset we have investigated.

The positive skewness in the return series (Table 1) indicates the absence of leverage effect in ASE stock index volatility and hence an asymmetric GARCH model would be inferior to a symmetric GARCH model. The high persistence of volatility in the AR(1)-GARCH(1,1) model suggests that the model may be non-stationary. To allow for high persistence of volatility while avoiding complications of the IGARCH model, we use FIGARCH models.

Table 7 (see also Figure 4) shows the estimates of AR (1)- FIGARCH(1,d,0) model parameters. The fractional difference parameter d under the AR(1)- FIGARCH(1,d,0) model is less than 0.5, indicating that the ASE stock index returns exhibit fractional dynamics with long memory features. In comparing the GARCH model against the FIGARCH alternative, as can be seen from the table, in terms of diagnostics statistics,

AR(1)-FIGARCH(1,d,0) performs better than AR(1)-GARCH(1,1) model. For instance

Figure 3: AR (1)-GARCH (1,1) model for daily returns on ASE General price index



the AIC information criterion, selects the FIGARCH specification. The standardized residuals from the estimated models exhibit less skewness and kurtosis than the returns. The *Q*-statistics on the standardized and squared residuals and the RBD test with various lag values also indicate that a FIGARCH specification does a better job in terms of taking care of persistence in the conditional volatility. This conclusion is reinforced by the Pearson Chi-Squared goodness-of-fit test: the model specification is not rejected by the goodness-of-fit tests for various lag lengths. Note also that the sum of the estimates of α and β in the GARCH(1,1) model is close to one, indicating that the volatility process is highly persistent, and a FIGARCH model may better model the persistence in the conditional volatility.

Table 7: Estimated Parameters for the Chosen model AR(1)-FIGARCH (1,d,0) with Normal Distribution for the Greek Stock Market Index Returns.

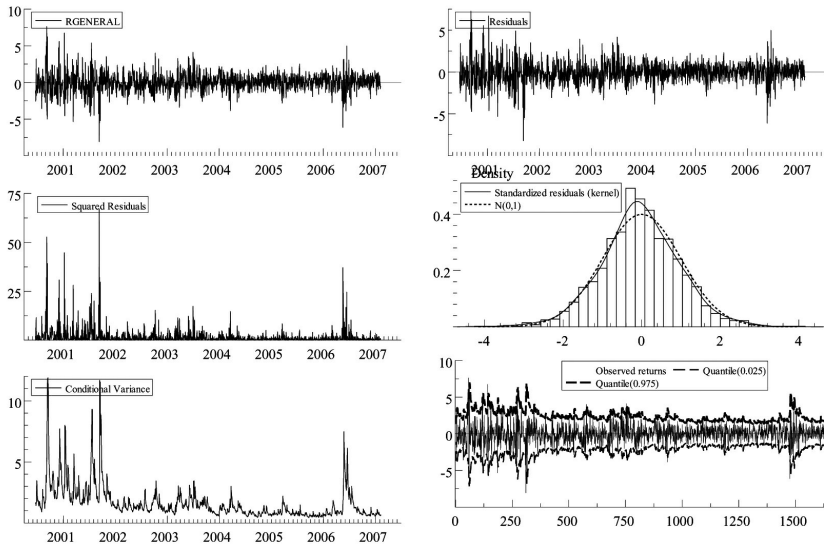
Parameters	Coefficient	Std.-Error	t-value	t-prob
Cst(M)	0.0684	0.0274	2.501	0.0125
AR(1)	0.0996	0.0254	3.817	0.0001
Cst(V)	0.0673	0.0259	2.599	0.0094
GARCH(Beta1)	0.3192	0.0665	4.803	0.0000
d-FIGARCH	0.3669	0.0632	5.821	0.0000
Akaike info criterion	3.1190			
Log likelihood	-2582.174			

The reported coefficients shown in the table are Quasi Maximum Likelihood Estimates of Bollerslev and Wooldridge(1992) (p-values in parenthesis)for the AR(1)-FIGARCH(1,1) Model:

Table 8: Validity Tests of the AR(1)-FIGARCH(1,d,0) Model with Normal Distribution for heGreek Stock Market Index Returns.

The Test	Statistic	P- Value
Ljung-Box-Pierce Q-test	Q(10) = 6.8211 Q(20) = 18.3079 Q(50) = 41.8615 Q ² (10) = 9.0815 Q ² (20) = 19.0454 Q ² (50) = 57.0662	(0.6557) (0.5020) (0.7553) (0.4298) (0.4539) (0.2003)
Engle's ARCH-test ARCH 1-2 test ARCH 1-5 test ARCH 1-10 test	F(2,1653) = 1.7833 F(5,1647) = 1.1119 F(10,1637) = 0.9667	(0.1684) (0.3519) (0.4706)
Skewness Excess Kurtosis Jarque-Bera test	-0.037165 0.8033 44.989	(6.4851e-012) (2.2480e-011) (1.7008e-010)
Adjusted Pearson Chi-square Goodness-of-fit test	Cell 40 = 56.66 Cell 50= 69.66 Cell 60 =84.55	(0.8335) (0.4303) (0.3163)
Residual-based Diagnostic for Conditional Heteroskedasticity(Tse,2002)	RBD(2) = 3.073 RBD(5) = 3.681 RBD(10) = 9.634	(0.2151) (0.5962) (0.4731)

Figure 4: AR (1)-FIGARCH(1,d,0) model for daily returns on ASE stock price index



The results from FIGARCH (1,d,0) indicate that conditional variance of ASE stock index returns contain long memory. The estimate of 'long memory parameter', d , for daily data is 0.421. This estimate is significantly different from zero. In a FIGARCH model, the long memory parameter corresponds to the squared error term. Hence, results from Table 2 provide evidence that the squared stock returns exhibit long memory. The results are in line with the estimates of long memory parameter for GPH reported in Table 4.

5. Concluding remarks

Stock prices volatility has received a grate attention from both academics and practitioners over the last two decades because it can be used as a measure of risk in financial markets. Recent portfolio selection, asset pricing, value at risk, option pricing and hedging strategies, highlight the importance of modeling the conditional volatility of returns.

This paper has investigated the issue of volatility clustering and long memory in Greek stock market. The research had been approached empirically by testing the presence of fractional dynamics, i.e. long memory in ASE's returns, using two methodologies: a semi-

parametric method due to Geweke and Porter-Hudak (GPH) and a fractional integrated GARCH(FIGARCH) model. The investigation is conducted using ASE's General composite stock price index daily returns, during the period 20 June 2000 till 8 February 2007.

The long memory AR(1)- FIGARCH (1,d,0) model is found to provide a good representation of the daily returns. Estimates of the long memory parameter, d , are found to be significantly different from 0, suggesting that ASE's stock price index volatility is a long range dependence process, thus rejecting a GARCH specification. The above results are consistent with the evidence provided by Barkoulas et al., (1997).

Thus the hypothesis that the Greek stock market is weakly efficient is rejected due to long range dependence in daily returns. The evidence is consistent with number of emerging market characteristics. Further more, analysis of squared and absolute returns supports the long memory in volatility process. In particular, auto-correlations of squared and absolute returns and estimates from GPH supported the findings from the FIGARCH model.

Moreover, results from estimates of long memory parameter provide evidence of the so called Taylor effect. The evidence on the presence of long memory in absolute and squared returns is similar to that obtained from major capital market in the literature.

The finding of short memory in returns is contrary to the evidence of long memory in the conditional mean of return process for some other emerging capital markets. The evidence of long memory component presented in this study may indicate that financial security prices are not immune to persistent informational asymmetries especially over longer time periods.

Notes

- ¹ For more information on the evolution of the legislation towards today's format you may check ASE's web page at www.ase.gr.
- ² This also included the creation of a capital committee, whose remit also include the expulsion of firms from the exchange, the approval of issuance of new securities, and decisions on the appointment of new brokers.
- ³ Prior to the induction of AETS trading in shares operated through an open outcry system. Also, the market saw the establishment of 8% and 4% price limits for the more and less actively traded stocks, respectively. Recent developments in the financial markets have seen the widening of price limits to 10% and the introduction of new investment instruments in the form of futures contracts.
- ⁴ These problems are, in main, a consequence of non-synchronous price behavior in the Greek stock market, due to the ASE trading mechanisms.
- ⁵ An efficient market facilitates the allocation of scarce capital resources and the ensuing economic progress.
- ⁶ The graphs are produced with the Ox software using some of its basic commands and default options.
- ⁷ The Box Pierce portmanteau statistic is perhaps the most widely used diagnostic for conditional heteroscedasticity models.

Although it has been used that the portmanteau statistics do not have an asymptotic χ^2 distribution, many authors, nonetheless, apply the χ^2 distribution as an approximation (the problem lies in the fact that estimated residuals are used to calculate the portmanteau statistics). To overcome the problem, TSE (2002) proposed a Residual – Based Diagnostic for conditional heteroscedasticity. The diagnostic involves running artificial regressions and testing for the statistical significance of the regression parameters. The Key problem is that since the regressors are estimated, the usual ordinary least squares (OLS) result does not apply.

The idea of the Residual – Based Diagnostic test for conditional heteroscedasticity is the following: after estimating the model, the standardized residuals $\hat{z}_t = \hat{\varepsilon}_t / \hat{\sigma}_t$ can be computed. It is obvious that \hat{z}_t depends on the set of estimated parameters. $E(\hat{z}_t^2) = 1$ by construction, so we can run a regression of $E(\hat{z}_t^2) - 1$ on some information variables and examine the statistical significance of the regression parameters. Tse (202) proposes to run the following OLS regression to test the presence of the remaining

heteroscedasticity in the standardized residuals: $E(\hat{z}_t^2) - 1 = d_1 \hat{z}_{t-1}^2 + \dots + d_M \hat{z}_{t-M}^2 + u_t$. Since the regressors are not observed (but estimated), standard inference procedures of OLS is invalid. Tse (2002) derives the asymptotic distribution of the estimated parameters and shows that joint test of significance of the d_1, \dots, d_M is now $\chi^2(M)$ distributed.

- ⁸ The Pearson goodness-of-fit test compares the empirical distribution of the innovations with the theoretical one. In order to carry out this testing procedure, it is necessary to first classify the residuals in cells according to their magnitude. (See Palm and Vlaar, 1997, for more details) For a given number of cells denoted g , the Pearson goodness-of-fit statistic is:

$$P(g) = \sum_{i=1}^g \frac{(n_i - En_i)^2}{En_i}$$

where n_i is the number of observations in cell i and En_i is the expected number of observations (based on the ML estimates). For i.i.d. observations, Palm and Vlaar, 1997, show that under the null of a correct distribution the asymptotic distribution of $P(g)$ is bounded between a $\chi^2(g - 1)$ and a $\chi^2(g - k - 1)$ where k is the number of estimated parameters. As explained by Palm and Vlaar, 1997, the choice of g is far from being obvious. For $T = 2252$ these authors set g equal to 50. According to König and Gaab, (1982), the number of cells must increase at a rate equal to $T^{0.4}$.

References

- Baillie, R., and T. Bollerslev, 1989** The Message in Daily Exchange Rates: A Conditional-Variance Tale, *Journal of Business and Economic Statistics*, 7, 297-305.
- Baillie, R., T. Bollerslev, and H. Mikkelsen, 1996**, Fractionally Integrated Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity, *Journal of Econometrics*, 74, 3-30.
- Baillie, Richard T., 1996**, Long Memory Processes and Fractional Integration in Econometrics, *Journal of Econometrics* 73(1), pp. 5-59.
- Bollerslev, T., 1986**, Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity, *Journal of Econometrics*, 31, 307-327.
- Bollerslev, T., Diebold, F. X. and Labys, P. (2001)**. The distribution of realized exchange rate volatility, *Journal of the American Statistical Association* 96 (453) 42-55.
- Bollerslev, T., and H. O. Mikkelsen, 1996**, Modeling and Pricing Long-Memory in Stock Market Volatility, *Journal of Econometrics*, 73, 151-184.
- Bollerslev, Tim, R.F. Engle and D. B. Nelson, 1994**, ARCH Models, in Chapter 49 of *Handbook of Econometrics*, Volume 4, North-Holland.
- Bollerslev, T., Chou, R.Y. and Kroner, K.F. (1992)**. ARCH modeling in finance: a review of the theory and empirical evidence, *Journal of Econometrics*, 52, 5-59.
- Bollerslev, T. (1987)** A Conditionally Heteroskedastic Time Series Model for Speculative Prices and Rates of Return, *Review of Economics and Statistics*, 69, 542-547.
- Bollerslev, T., and J. Wooldridge (1992)** Quasi-maximum likelihood estimation inference in dynamic models with time-varying covariances, *Econometric Theory*, 11, 143-172.
- Brailsford, T., and R. Faff (1996)** An evaluation of volatility forecasting techniques, *Journal of Banking and Finance*, 20, 419-438.
- Brooks, C., Burke, S. P. & Persaud, G. (1997)** Linear and non-linear (non)-forecastability of highfrequency exchange rates, *Journal of Forecasting* 16, 125-145.
- Brooks, C., Burke, S. P. & Persaud, G. (2001)** Benchmarks and the accuracy of garch model estimation, *International Journal of Forecasting* 17, 45-56.
- Bernanke, B, and M. Gertler, 1999**, Monetary policy and asset price volatility, in *New Challenges for Monetary Policy: A Symposium Sponsored by the Federal*

- Reserve Bank of Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City, 77 - 128.
- Cheung, Y. W., K.S. Lai, and M. Lai, 1993**, Are there long cycles in foreign stock returns? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 3, 33-47.
- Chou, W. L. and Shih, Y.C., 1997**, Long-run purchasing power parity and long-term memory: evidence from Asian newly industrialized countries, *Applied Economics Letters* 4, 575-578.
- Day, T., and C. Lewis (1992)** Stock Market Volatility and the Information Content of Stock Index Options, *Journal of Econometrics*, 52, 267-287.
- Ding, Z., C. W. J. Granger, and R. F. Engle (1993)** A Long Memory Property of Stock Market Returns and a New Model, *Journal of Empirical Finance*, 1, 83-106.
- Engle, R., and T. Bollerslev, 1986**, Modeling the Persistence of Conditional Variances, *Econometric Reviews*, 5, 1-50.
- Engle, R., and V. Ng, 1993**, Measuring and Testing the Impact of News on Volatility, *Journal of Finance*, 48, 1749-1778.
- Engle, R. (1982)** Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation, *Econometrica*, 50, 987-1007.
- Engle, R., and T. Bollerslev (1986)** Modeling the Persistence of Conditional Variances, *Econometric Reviews*, 5, 1-50.
- Engle, R., and G. Gonzalez-Rivera (1991)** Semiparametric ARCH Model, *Journal of Business and Economic Statistics*, 9, 345-360.
- Fang, H., Lai, K. S., and Lai, M., 1994**, Fractal structure in currency futures price dynamics, *The Journal of Futures Markets* 14, 169-181.
- Fama, E. (1965)** The Behavior of Stock Market Prices, *Journal of Business*, 38, 34-105.
- Geweke, J., 1986**, Modeling the Persistence of Conditional Variances: A Comment, *Econometric Review*, 5, 57-61.
- Geweke, J. and S. Porter-Hudak, 1983**, The Estimation and application of long memory time series models, *Journal of Time Series Analysis* 4, 221-237.
- Greene, T.M., and D.B. Fielitz, 1977**, Long-term dependence in common stock returns, *Journal of Financial Economics* 4, 339-349.
- Glosten, L., R. Jagannathan, and D. Runkle (1993)** On the relation between expected return on stocks, *Journal of Finance*, 48, 1779-1801.
- Geweke, J. and Porter-Hudak, S. (1983)**. The estimation and application of long memory time series models, *Journal of Time series Analysis*, 1, 15-29.
- Gokcan, S. (2000)**. Forecasting volatility of emerging stock markets : linear versus Non-linear GARCH models, *Journal of Forecasting* 19, 499-504.
- Hamilton, J. D. (1994)**, *Time Series Analysis*, 4 ed, Princeton University press. Hansen, B. E. (1994).
- Helms, B. P., Kaen, F. R., and Roseman, R. R., 1984**, Memory in commodity futures contracts, *The Journal of Futures Markets* 4, 559-567.

- Hurst, H.E., 1951**, Long-term storage capacity of reservoirs, *Transactions of the American Society of Civil Engineers* 116, 770-799.
- Jarque, C., and A. Bera (1987)** A Test for Normality of Observations and Regression Residuals, *International Statistical Review*, 55, 163-172.
- Jacobsen, B., 1996**, Long term dependence in stock returns, *Journal of Empirical Finance* 33, 393-417.
- Klaassen, F. (2002)** Improving GARCH volatility forecasts with regime switching GARCH, *Empirical Economics* 27, 363-394. *Econometric Review*, 5, 71-74.
- Kao, G. and Ma, C., 1992**, Memories, heteroskedasticity, and price limit in currency futures markets, *Journal of Futures Markets* 12, 679-692.
- Kilic, R. (2004)**. On the long memory properties of emerging capital markets: evidence from Istanbul stock exchange, *Applied Financial Economics*, 14, 915-922
- König, H., and W.Gaab, (1982)**: *The Advanced Theory of Statistics*, vol. 2 of *Inference and Relationships*. Haffner. New York.
- Lobato, I.N. and Savin, N.E. (1998)**. Real and spurious long-memory properties of stock-market data, *Journal of Business & Economic Statistics*, 16, 261-83.
- MacKinnon, J.G., 1991**, Critical Values for Cointegration Tests, Chapter 13 in *Long-run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, edited by R.F.Engle and C.W.J. Granger, Oxford University Press.
- Mandelbrot, B., 1963**, The Variation of Certain Speculative Prices, *Journal of Business*, 36, 394-119.
- Nawrocki, D., 1995**, R/S analysis and long term dependence in stock market indices, *Managerial Finance* 21(7), 78-91.
- Nelson, D.B. (1991)**. Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach *Econometrica* 53, 347-370.
- Palm, F. and Vlaar, P. (1997)**: Simple Diagnostics Procedures for Modelling Financial Time Series. *Allgemeines Statistisches Archiv*, 81, 85-101.
- Taylor, Stephen, 1986**, *Modelling Financial Time Series*, New York: John Wiley & Sons Ltd.
- Tse, Y.K. (2002)**: Residual-based Diagnostics for Conditional Heteroskedasticity Models, *Econometrics Journal*, 5, 358-373.

Σκοπός και Στόχοι της Επιστημονικής Επετηρίδας

Η *Επιστημονική Επετηρίδα Εφαρμοσμένης Έρευνας (ΕΕΕΕ)*, αποτελεί την επίσημη Επιστημονική Επετηρίδα του ΤΕΙ Πειραιά στην οποία μπορούν να δημοσιεύονται πρωτότυπες ερευνητικές εργασίες μετά από αξιολόγηση (συνήθως, 2 κριτών) με θεματικό αντικείμενο σε μια από τις περιοχές των Μηχανικών Επιστημών και Τεχνολογίας, της Φυσικής, των Μαθηματικών, των Τεχνών, των Κοινωνικών και Ανθρωπιστικών Επιστημών (Ιστορικά, Κοινωνικά, Νομικά, Διοικητικά και Πολιτικά θέματα). Στόχοι της ΕΕΕΕ είναι, αφενός η παρουσίαση νέων ερευνητικών αποτελεσμάτων, μεθόδων, ή (και) αναλύσεων, αφετέρου δε η δημιουργία μιας νέας πηγής επιστημονικής πληροφόρησης χρήσιμης στην εφαρμοσμένη, κυρίως, έρευνα.

Οδηγίες προς τους Συγγραφείς

Η ΕΕΕΕ δέχεται προς αξιολόγηση για δημοσίευση πρωτότυπες ερευνητικές εργασίες γραμμένες στην Ελληνική, ή στην Αγγλική, που δεν έχουν δημοσιευθεί ούτε βρίσκονται υπό κρίση σε άλλο μέσο. Μια πρωτότυπη εργασία είναι δημοσιεύσιμη στην ΕΕΕΕ εφόσον πρόκειται για εργασία που αποδειγμένα προσθέτει στην επιστημονική γνώση. Για τον λόγο αυτό η εργασία οφείλει να αναπτύσσει με πληρότητα την επιστημονική σκέψη και εξέλιξη του εξεταζόμενου θέματος, αναφερόμενη εισαγωγικά στην υπάρχουσα (κατά κύριο λόγο πρόσφατη) βιβλιογραφία, αλλά και σε άλλα αποδεικτικά στοιχεία.

Η υποβολή πρωτότυπων εργασιών προς δημοσίευση στην ΕΕΕΕ γίνεται σύμφωνα με τους εξής γενικούς κανόνες. Κάθε εργασία υποβάλλεται προς κρίση στη Γραμματεία της ΕΕΕΕ (Θηβών 250 & Π. Ράλλη, 12244 Αιγάλεω) σε **τρία (3) αντίγραφα**. Μετά την αξιολόγηση των κριτών, η εργασία που κρίνεται δημοσιεύσιμη επιστρέφεται μαζί με τις εκθέσεις των κριτών στον υπεύθυνο συγγραφέα ο οποίος, αφού προβεί στις υποδεικνυόμενες από τους κριτές σχετικές διορθώσεις ή αλλαγές, υποβάλλει μέσα σε χρονικό διάστημα **τριών (3) μηνών** από τη γνωστοποίηση προς αυτόν των εκθέσεων των κριτών, ξανά στη Γραμματεία της ΕΕΕΕ την εργασία στην τελική της μορφή, πάλι σε **τρία (3) αντίγραφα**, προς δημοσίευση. Στην τελική αυτή φάση ο συγγραφέας οφείλει να παραδώσει μαζί με τα 3 αντίγραφα όλης της εργασίας του (κάθε ένα αντίγραφο περιλαμβάνει Κείμενο, Πίνακες, Γραφικές Παραστάσεις, Φωτογραφίες, Λεζάντες Πινάκων, Λεζάντες Γραφικών Παραστάσεων, Λεζάντες Φωτογραφιών) και ένα floppy disk, ή CD-ROM, που περιέχει ένα ακριβές αντίγραφο της εργασίας του (σε αρχείο **Word97**, ή νεώτερο) καθώς και όλα τα υπόλοιπα αρχεία χωριστά σε ηλεκτρονική μορφή (οι τύποι αρχείων δίνονται σε σχετική παράγραφο παρακάτω).

Υποχρεωτικά, κάθε εργασία που υποβάλλεται στην ΕΕΕΕ προς αξιολόγηση πρέπει να συνοδεύεται με επιστολή υπογεγραμμένη από τον υπεύθυνο συγγραφέα που δηλώνει, ότι **η εργασία με τίτλο «...», κατά το παρελθόν, δεν έχει δημοσιευθεί ούτε έχει υποβληθεί προς αξιολόγηση σε άλλο μέσο**. Απουσία σχετικής επιστολής έχει σαν αποτέλεσμα τη μη προώθηση για αξιολόγηση της συγκεκριμένης εργασίας.

Σημειωτέον, ότι κάθε υποβληθείσα προς κρίση εργασία δεν επιστρέφεται στον υπεύθυνο συγγραφέα, πλην της περιπτώσεως που σχετική αίτηση έχει κατατεθεί στη Γραμματεία κατά την αρχική υποβολή. Επίσης, για λόγους αρχειοθέτησης, καλούνται οι συγγραφείς όπως συνοβιβάλλουν με την κατάθεση προς αξιολόγηση της εργασίας τους και σύντομο Βιογραφικό Σημείωμα.

Διαμόρφωση περιεχομένου υποβαλλόμενης εργασίας

• **Δομή Κειμένου.** Το κείμενο να είναι γραμμένο, σε λευκό χαρτί A4 (στη μία πλευρά), διπλό διάστιχο, μονόστηλο, αφήνοντας αρκετό πλευρικό χώρο δεξιά και αριστερά της σελίδας για υποδείξεις από τους κριτές, κατά προτίμηση, με χαρακτήρες Times New Roman 12 pts. (πλην του τίτλου, των ονομάτων και διευθύνσεων των συγγραφέων, της περίληψης και τέλος των γραμμάτων στις λέξεις κλειδιά και στις λεζάντες). Κατά την συγγραφή να ακολουθείται η εξής σειρά παρουσίασης των εννοιών της εργασίας: *Τίτλος, Συγγραφέας, Διεύθυνση συγγραφέα, Περίληψη, Λέξεις κλειδιά, Κύριο κείμενο εργασίας, Ευχαριστίες (π.χ. προς χορηγούς), Παραρτήματα, Βιβλιογραφία, Εκτενής Περίληψη στα Αγγλικά, Διαγράμματα-Εικόνες και Πίνακες, Λεζάντες Διαγραμμάτων-Εικόνων και Πινάκων.*

• **Σύστημα Μονάδων, Μαθηματικά Σύμβολα και τύποι.** Κατά την παρουσίαση μεγεθών που εκφράζονται με διαστάσεις και γενικά σε τεχνικά θέματα οι συγγραφείς οφείλουν να χρησιμοποιούν το **Διεθνές Σύστημα Μονάδων (S.I.)**.

Είναι όμως δυνατόν, εφόσον έχει επικρατήσει ή συνηθίζεται διαφορετικά, να παραθέτονται επιπροσθέτως, μέσα σε παρενθέσεις, οι τιμές μεγεθών εκφρασμένες σε μονάδες άλλου Συστήματος Μονάδων. Κλασματικές παραστάσεις πρέπει να αποδίδονται χωρίς τη γραμμή του κλάσματος, αλλά με τον αριθμητή, μετά διάστημα και στη συνέχεια τον παρνομαστή υψωμένο στην (-1) δύναμη). Έτσι γράφεται: $m\ s^{-1}$ και όχι m/s , ή ms^{-1} . Ρίζες παραστάσεων ή αριθμών πρέπει να αποδίδονται ως εξής: Κλείνεται η παράσταση μέσα σε παρενθέσεις και στην συνέχεια υψώνεται στη (θετική ή αρνητική, μορφής δεκαδικού αριθμού) δύναμη που αποδίδει τη ρίζα. Προκειμένου για ρίζες αριθμών δεν είναι υποχρεωτικό να χρησιμοποιηθούν παρενθέσεις. Όλοι οι μαθηματικοί χαρακτήρες ή σύμβολα που χρησιμοποιούνται σε μια εργασία πρέπει να ερμηνεύονται μέσα στο κείμενο υποχρεωτικά. Όλα τα έχοντα διαστάσεις μεγέθη που εμφανίζονται σε μαθηματικές εξισώσεις, ή ξέχωρα, πρέπει να αποδίδονται στις σωστές τους διαστάσεις.

• **Τίτλος Εργασίας, Όνομα, Θέση και Διεύθυνση κάθε Συγγραφέα.** Ο τίτλος της εργασίας πρέπει να είναι βραχύς και εννοιολογικά να αποδίδει πιστά το θέμα της εργασίας. Χημικές ενώσεις, ή μαθηματικοί τύποι δεν πρέπει να εμφανίζονται στον τίτλο. Στην περίπτωση που η εργασία αφορά συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, πρέπει να αναγράφεται (στον τίτλο) το όνομα της περιοχής. Εκτός του ονόματος, της θέσης και της διεύθυνσης, στοιχεία που αφορούν κάθε μέλος της επιστημονικής ομάδας, θα πρέπει να αναγράφεται, υποχρεωτικά, η τηλεφωνική και ηλεκτρονική διεύθυνση του υπεύθυνου συγγραφέα (το άτομο που εμφανίζεται να εκπροσωπεί την επιστημονική ομάδα), αν βέβαια διαθέτει fax και e-mail. Τα ονόματα των μελών μιας επιστημονικής ομάδας παραθέτονται αριθμημένα με τη σειρά που εμφανίζονται στην εργασία, με διαδοχικούς αριθμούς στο τέλος του επωνύμου. Για παράδειγμα, Jones⁽¹⁾ K.L., Petridis⁽²⁾, P.R. Επιπλέον, για να ξεχωρίζει, το επώνυμο του υπεύθυνου συγγραφέα φέρει υπογράμμιση.

• **Περίληψη.** Η ύπαρξη Περίληψης στην αρχή κάθε εργασίας είναι υποχρεωτική. Η Περίληψη, που δεν πρέπει να ξεπερνά τις **250 λέξεις**, είναι μια σύντομη αλλά πλήρης παρουσίαση των βασικών σημείων/μεθόδων/αποτελεσμάτων που προκύπτουν ή αποδίδουν κάθε εργασία. Στην Περίληψη δεν πρέπει να υπάρχουν βιβλιογραφικές αναφορές, ή επανάληψη του τίτλου. Κάθε εργασία γραμμένη στα Ελληνικά, πρέπει να συνοδεύεται από μια **Εκτενή Περίληψη** 1000-1500 λέξεων, γραμμένη στα Αγγλικά, επιπλέον της κανονικής Περίληψης στα Ελληνικά. Η Εκτενής αυτή Περίληψη τοποθετείται αμέσως μετά τη Βιβλιογραφία.

• **Λέξεις Κλειδιά.** Επιλέξτε 5-6 λέξεις που στοιχειοθετούν, αναφέρονται, ή και εκφράζουν εννοιολογικά τμήματα της εργασίας, εξαιρουμένων αυτών του τίτλου.

• **Κείμενο.** Το κείμενο (γραμμένο με **Word97**, ή νεότερη έκδοση) κάθε εργασίας χωρίζεται σε ενότητες και κάθε ενότητα σε υπο-ενότητες, όλες με **έντονους** τίτλους αριθμημένους διαδοχικά και φερόμενους σε μια γραμμή, που χωρίζεται με διάστημα από την αμέσως επόμενη παράγραφο. Η Εισαγωγή αποτελεί την πρώτη ενότητα του κυρίως κειμένου, έτσι, σημειώνεται: **1. Εισαγωγή.** Στην Εισαγωγή παραθέτονται: (α) Αναφορές στη (πρόσφατη κυρίως) βιβλιογραφία, που καλύπτουν πλήρως το υπάρχον επιστημονικό υπόβαθρο το σχετιζόμενο με το γνωστικό αντικείμενο της προς δημοσίευση εργασίας. (β) Οι λόγοι που υποστηρίζουν και αναδεικνύουν το επιστημονικά «χρήσιμο», «πρωτότυπο», ή «καινοτόμο» της εργασίας, πάντοτε σε σχέση με τις προηγούμενες προσπάθειες. Οι υπο-ενότητες, εφόσον υπάρχουν, αριθμούνται διαδοχικά με πρώτο τον αριθμό της ενότητας, τελεία και στη συνέχεια τον αριθμό της υπο-ενότητας. Σε κάθε εργασία, πρέπει να συμπεριλαμβάνεται μια τελευταία ενότητα στην οποία να αναφέρονται τα συμπεράσματα από τα προκύπτοντα αποτελέσματα, καθώς και προτάσεις για περαιτέρω έρευνα και ανάπτυξη με στόχο τη βελτίωση των μεγεθών. Οπότε στο κείμενο γίνεται παρουσίαση μαθηματικών εξισώσεων, ή τύπων, θα πρέπει να χρησιμοποιείται ο MS Equation Editor (διαθέσιμος σε όλες τις εκδόσεις του προγράμματος γραφής κειμένου **Word**).

• **Ευχαριστίες.** Στη θέση αυτή αναφέρονται όσοι συνεισέφεραν, οικονομικά ή διαφορετικά, στην πραγμάτωση του ερευνητικού έργου αποτέλεσμα του οποίου είναι η προς δημοσίευση εργασία.

• **Παραρτήματα.** Μακροσκελείς μαθηματικές αποδείξεις, αναλύσεις που ενδιαφέρουν αποκλειστικά τους πλέον ειδικούς, ή αναλυτικό υλικό υποστήριξης θέσεων στο κείμενο κάθε εργασίας, πρέπει να τοποθετείται με τη μορφή Παραρτήματος, ενός ή και περισσότερων, με διαδοχική ονομασία, π.χ. Παράρτημα Α, Παράρτημα Β, κ.ο.κ. Εξισώσεις, εικόνες, γραφήματα, πίνακες κλπ στοιχεία αριθμούνται διαδοχικά φέροντας το γράμμα του παραρτήματος στο οποίο έχουν ενσωματωθεί. Πίνακας Α.1, Πίνακας Α.2, Εικόνα Β.1, κ.ο.κ..

• **Βιβλιογραφία, ή Κατάλογος Βιβλιογραφικών Αναφορών.** Όλες οι βιβλιογραφικές αναφορές και μόνον αυτές, που υπάρχουν στο κείμενο κάθε εργασίας, πρέπει να καταχωρούνται αλφαβητικά με βάση το επώνυμο του πρώτου συγγραφέα σε κατάλογο υπό τον τίτλο **Βιβλιογραφία**, που καταχωρείται μετά τα Παραρτήματα αν υπάρχουν, διαφορετικά αμέσως μετά την τελευταία ενότητα του κειμένου. Πριν την υποβολή προς αξιολόγηση, κάθε εργασία πρέπει να ελέγχεται για την ορθότητα εμφάνισης της κάθε αναφοράς, τόσο ως προς τα ονόματα των συγγραφέων και του έτους δημοσίευσης, όσο και ως προς την παρουσίαση στην Βιβλιογραφία. Για την ορθή αναφορά με σύντμηση του τίτλου προκειμένου περί διεθνών επιστημονικών περιοδικών, υπάρχει σχετικός πίνακας με τα ονόματα των περιοδικών στο *World List of Scientific Periodicals, 4th Edition*. Όλες οι εργασίες που υποβάλλονται προς αξιολόγηση στην ΕΕΕΕ πρέπει να ακολουθούν τους εξής κανόνες συγγραφής για αναφορές στη βιβλιογραφία:

Παραδείγματα περιπτώσεων αναφορών γενομένων μέσα στο κείμενο

- Thompson (1990), ή (Thompson, 1990), αν είναι ένας μόνο συγγραφέας.
- Thompson and Clog (1996), ή (Thompson and Clog, 1996), αν είναι δύο οι συγγραφείς.
- Thompson et al. (1997), ή (Thompson et al., 1997), αν είναι πάνω από δύο οι συγγραφείς.
- Thompson, 1990; Thompson and Clog, 1996; Thompson et al., 1997), αν γίνονται αναφορές σε πάνω από δύο εργασίες.
- (Thompson, 1990a; 1990b), αν αναφέρονται δύο ή περισσότερες εργασίες του ίδιου συγγραφέα.

Παραδείγματα δομής παρουσίασης καταχωρημένων στο Βιβλιογραφικό Κατάλογο αναφορών.

- **Δημοσίευση σε Επιστημονικό Περιοδικό.** Επώνυμο και αρχικά κάθε συγγραφέα, (έτος δημοσίευσης), τίτλος εργασίας, *Πλήρης τίτλος του περιοδικού*, **αριθμός τόμου/αριθμός τεύχους**, σελίδες (από-μέχρι) στο τεύχος δημοσίευσης.

Για παράδειγμα:

Thompson D.C., Clog R., and Batman A.Q. (1997). Global and diffuse solar irradiance models. *Solar Energy*, **23/5**, 208-216.

- **Από σελίδες βιβλίου.** Επώνυμο, και αρχικά κάθε συγγραφέα, (έτος έκδοσης), Τίτλος βιβλίου, σελίδες στο βιβλίο (από-μέχρι), Αριθμός Έκδοσης, Όνομα και πόλη εκδοτικού οίκου.

Για παράδειγμα:

Duffie J.A., and Beckman W.A. (1991), *Solar Engineering of Thermal Processes*, pp. 68-83, 2nd Edition, Wiley Interscience, N.Y.

- **Ανακοίνωση σε Συνέδριο.** Όνομα, και αρχικά κάθε συγγραφέα, (έτος Συνεδρίου), Τίτλος ανακοίνωσης, Τίτλος τόμου Πρακτικών, Όνομα αυτού (-ών) που είχε την επιμέλεια της έκδοσης του τόμου των Πρακτικών (από-μέχρι), μέρος που έλαβε χώρα το Συνέδριο.

Για παράδειγμα:

Marble D.G. (1987). UV-B induced human tissue disorders. In *Proceedings of Solar Energy World Congress*, Homsted H. and Elbow K. (Eds), pp. 1256-1265, Ithaki, Greece.

- **Εικόνες, Γραφήματα, Πίνακες.** Κάθε εικόνα, γράφημα ή πίνακας που υπάρχει στην εργασία πρέπει, υποχρεωτικά, να αναφέρεται και μέσα στο κείμενο. Οι εικόνες, τα γραφήματα και οι πίνακες που αναφέρονται στην εργασία παραδίδονται κατά το στάδιο της αξιολόγησης σε δύο μορφές:

(α) **Εκτυπωμένα** σε ανάλογο άριστης ποιότητας χαρτί (κάθε περίπτωση σε ξεχωριστή σελίδα, με τη λεξάντα στο κάτω μέρος της σελίδας) και τοποθετούμενα σε κάθε αντίγραφο της εργασίας, διαδοχικά, αμέσως μετά τη Βιβλιογραφία.

(β) **Σε μορφή ηλεκτρονικών αρχείων**, ένα αρχείο για κάθε γράφημα, εικόνα ή πίνακα (**μόνον αρχεία pcx, jpg, cif, xls, tif, org, cdr γίνονται δεκτά**).

Το μέγεθος και οι φυσικές διαστάσεις των εικόνων, γραφημάτων και πινάκων πρέπει να είναι κατάλληλο και ανάλογο του μεγέθους των γραμμάτων/αριθμών που έχουν χρησιμοποιηθεί σ' αυτά. Επιπλέον, οφείλουν να είναι ευανάγνωστα και μετά την σμίξρυνση (περίπου 50%) που θα υποστούν κατά την εκτύπωση στην ΕΕΕΕ. Όλα τα γραφήματα, κλπ. πρέπει να αριθμούνται κατά κατηγορία, με τη σειρά εμφάνισης και παρουσίασης στο κείμενο, συνοδευόμενα από τη σχετική λεξάντα.

- **Λεξάντες.** Κάθε γράφημα, εικόνα, πίνακας συνοδεύεται από μια επεξηγηματική λεξάντα, που συνοδεύει το εκτυπωμένο αντίγραφο του γραφήματος κλπ. τοποθετούμενη στο κάτω μέρος της σελίδας. Επιπροσθέτως, παραδίδεται ένα floppy disk, ή CD-ROM με όλες τις λεξάντες αριθμημένες κατά σειρά εμφάνισης στο κείμενο για κάθε κατηγορία ξεχωριστά (π.χ. κατηγορία εικόνες, κατηγορία γραφήματα, κατηγορία πίνακες), σε μορφή ηλεκτρονικού αρχείου *.doc (**Word97** ή νεώτερο). Έτσι, σε κάθε περίπτωση εμφανίζονται: Σύντμηση ονομασίας κατηγορίας, τελεία, αριθμός, τελεία και στη συνέχεια η αντίστοιχη λεξάντα. Για παράδειγμα: Fig. 1. Model simulation results vs. measurements of daily diffuse solar irradiance. Πίνακας 1. Ένταση διάχυτης ηλιακής ακτινοβολίας για κάθε ώρα και ημέρα κατά το μήνα Ιούλιο 1999, σε $W m^{-2}$.

- **Λοιπά Συνοδευτικά Στοιχεία Υποστήριξης.** Εργασίες που πραγματεύονται εξειδικευμένες περιπτώσεις, ή μεγάλης έκτασης αναλύσεις που αποτελούν συνέχεια άλλων, θα πρέπει να συνοδεύονται, κατά το πρώτο στάδιο της υποβολής τους στην ΕΕΕΕ, με κατάλληλο περιεχομένου υλικό υποστήριξης (π.χ. αντίγραφα εσωτερικών δημοσιεύσεων, αναφορών, εργασιών, άρθρων υπό δημοσίευση, κλπ.) που δεν είναι εύκολα διαθέσιμο στον ευρύτερο επιστημονικό χώρο. Το υλικό αυτό θα βοηθήσει τους αξιολογητές στην κρίση της εργασίας.

• **Διαδικασία Υποβολής Θετικά Αξιολογημένης Εργασίας (τελική φάση).** Μέσα σε χρονικό διάστημα **τριών (3) μηνών** από την παραλαβή της έκθεσης αξιολόγησης των κριτών, ο υπεύθυνος συγγραφέας, αφού προβεί στις σχετικές αλλαγές ή και αναθεωρήσεις που προτείνονται (αν προτείνονται) από τους κριτές, οφείλει να παραδώσει, ή να στείλει επί αποδείξει, στην Γραμματεία της ΕΕΕΕ τα εξής:

1. **Τρία (3) πλήρη αντίγραφα** της αναθεωρημένης εργασίας, πάντα σύμφωνα με τις υποδείξεις των κριτών. Όλες οι αλλαγές, ή και αναθεωρήσεις, πρέπει να σημειώνονται και να υποδεικνύονται μέσα στο κείμενο, όπου έχουν γίνει, σε όλα τα αντίγραφα. Κάθε αντίγραφο πρέπει να συνοδεύεται και από μία εκτενή περίληψη 1000-1500 λέξεων στα Αγγλικά.
2. **Ένα (1) floppy disk, ή CD-ROM** με όλα τα σχετικά αρχεία (κειμένου και γραφικών), σύμφωνα με τις οδηγίες συγγραφής.
3. **Υπογεγραμμένη** (από τον υπεύθυνο συγγραφέα) **Επιστολή**, στην οποία να δηλώνεται η αποδοχή της αξιολόγησης των κριτών, καθώς και ότι η τελική αναμόρφωση της υποβαλλόμενης αναθεωρημένης εργασίας έγινε σύμφωνα προς όλες τις γενόμενες από τους κριτές υποδείξεις. Σε περίπτωση που η αξιολόγηση κριτή δεν γίνεται αποδεκτή από τον υπεύθυνο συγγραφέα κρινομένης εργασίας, αυτός (ο συγγραφέας) οφείλει όπως προσκομίσει (εντός προβλεπόμενου διαστήματος των τριών μηνών από την κοινοποίηση της σχετικής έκθεσης) κατάλληλα και αναγνωρισμένου κύρους αποδεικτικά στοιχεία, με τα οποία ουσιαστικά αναιρούνται, ή αντικρούονται ως αβάσιμες, οι υποδεικνυόμενες στην αξιολόγησή του κριτή ενέργειες.

Υποβολή εργασίας εκτός της ανωτέρω διαδικασίας δεν γίνεται δεκτή, ενώ αυτομάτως παύει η προώθηση της εν λόγω εργασίας προς δημοσίευση.

Aims and Scope of the Scientific Journal

Journal of Applied Research Review (JARR), the official journal of the Technological Education Institute of Piraeus, is devoted to the presentation of properly judged (two referees, usually) original papers. Papers in the areas of Engineering, Physics, Mathematics, Arts, Social Sciences and Humanities handling in any way administrative, economic, historical, and political aspects are welcome. Main aims of JARR are to provide a scientific understanding of novel results or analysis, and to serve as a source of information on research and development in these fields.

Instructions for Authors

JARR welcomes manuscripts, not previously published in any other journal, written in Greek, or English (authors of articles written in English whose native tongue is not English are advised to have their manuscripts edited by someone skilled in English prior to submission). An acceptable manuscript must reflect a thorough knowledge and review of the relevant literature indicated by references to prior publications, or presentations.

Manuscripts must be submitted in the format outlined below. Originally, **Three (3) copies must be delivered to the Editorial Office** (Journal of Applied Research, TEI of Piraeus, 250 Thion & P. Ralli Avenue, 12244 Aegaleo, Greece). After approval and **within a 3month period** from official notification of acceptance, **three (3) revised copies are delivered to the Editorial Office** accompanied by a diskette (or CD-ROM) containing an identical copy of the manuscript (**Word97** or later), as well as all illustration and caption files. Note that unless requested at submission, the Editorial Office will not return the original manuscripts, or disks to the authors at any stage of the process. Every submitted manuscript must be accompanied by a covering letter stating that the manuscript neither has been published in nor submitted to a journal previously. In addition, a short C.V. of the authors involved is welcome at submission.

Manuscript Format

• **Manuscript Layout.** All copies of the manuscript must be **double-spaced, single-column**, on one side of A4 white sheets of paper, leaving ample left and right margins, preferably using 12 pts Times New Roman characters on main text (smaller size for **Affiliation, Abstract, key words** and **captions**, accordingly). Maximum manuscript length should be kept at less than 20 pages (all pages numbered consecutively) including diagrams, references and tables, with text not exceeding 6500 words. Follow this order when typing manuscripts: *Title, Authors (s), Affiliations, Abstract, Key words, Text, Acknowledgements, Appendix, References, Illustrations, Captions.*

• **Units of Measure, Mathematical symbols and Formulae.** Authors of technical papers are strongly advised to use S.I. units throughout their work, providing alternate units in parentheses for convenience, when necessary. When writing fractions, please use negative exponents rather than the fraction sign/ and leave space between symbols, e.g. $m s^{-1}$, not ms^{-1} or m/s . Where showing roots, the radical sign should be avoided. To indicate roots, use positive (or negative) exponents, accordingly. Formulae should be composed carefully and with the utmost economy. Numbers that identify equations should be placed at the right-hand margin in parentheses. All symbols used (mathematical, or otherwise) are to be explained in the text. In equations, all (dimensional) figures are to be given with units.

• **Title, Author's names and Affiliation.** Title should be informative, short and precise in describing the full article. Avoid chemical formulae in title. If the paper covers a specific location, this should usually be mentioned in the title. The affiliation should be as concise as possible, including complete mailing address, corresponding author's telephone and fax numbers, and e-mail address (if available). When more than one affiliation (co-authors), please use superscript ⁽¹⁾, ⁽²⁾, etc after each co-author's name. In addition, the corresponding author's name is to be identified by underlining the surname.

• **Abstract.** An abstract not exceeding **250 words** is required at the beginning of each paper. Abstracts should be complete in themselves giving all main points of the paper, without repeating title, or making reference citations, but summarizing conclusions/ results obtained, or method(s) used.

• **Key words.** Include five or six key words (avoid words used in the title) illustrating substantial points or features in the work.

• **Text.** Text in the manuscript is to be divided into sections, each section with a separate heading **bold typed** on a line of its own, numbered consecutively. The first section should be an Introduction. **Introduction** offers a scientific **background** by going through the literature review, and indicating the reasons for making the paper by explaining and (or) defending how the particular work is an advance on previous effects. Subsections, when needed, should bear the section number followed by the consecutive subsection number, the two separated by a dot. A final section title **Conclusions** (or **Concluding Remarks**) must be included at the end of the text. When writing in electronic form, only **Word97** files (or later versions) are acceptable. Mathematical equations, in the proper character size and appearance, should be written using the MS Equation Editor (available to all **Word** versions).

• **Acknowledgements.** Any provisional funding, and or help granted, if there are any, should be mentioned in this separate paragraph placed right after the main text.

• **Appendix.** Lengthy mathematical analyses, items of interest only to specialists, model formulations, or other material that are subordinate to the main theme of the article should normally be put into one or more appendices titled accordingly A, B, etc. Equations, Figures, and Tables in the appendix A are labeled and numbered consecutively, (i. e. Eq. (A4), Fig. A1, Table A, etc.).

• **References.** All articles cited in the text should be presented in a list of references following the **Appendix** (if there is one), or otherwise right after the main text of the manuscript. References shown in the **References List** should be arranged alphabetically by author's last name. Before submitting their manuscript, authors should compare text citations with bibliographic listings shown under the "References List" section to ensure completeness. Also, manuscript should be carefully checked to ensure that the spelling of author's names and dates are correct and in agreement in the text as well as in the References List. Journal title abbreviations given in the References List must follow those given in the *World List of Scientific Periodicals*, 4th Edition. In general, references should be given in the following form:

Where cited in the text

- Thompson (1990), or (Thompson, 1990), if only one author.
- Thompson and Clog (1996), or (Thompson and Clog, 1996), if two authors.
- Thompson et al. (1997), or (Thompson et al., 1997), if more than two authors.
- Thompson, 1990; Thompson and Clog, 1996; Thompson et al., 1997), if two or more references are cited together.
- (Thompson, 1990a; 1990b), if two (or more) same author articles published the same year are cited together.

Where listed in the References List

- 1. Journal article.** Author's name(s), initials, (year of publication), title, *full periodical title name*, **volume number**/issue number, and inclusive page numbers. For example:
Thompson D.C., Clog R., and Batman A.Q., (1997). Global and diffuse solar irradiance models. *Solar Energy*, **23/5**, 208-216.
 - 2. Book.** Author's name(s), initials, (year of publication), *Title*, inclusive page numbers, Edition, publisher's name and location. For example:
Duffie J.A., and Beckman W.A. (1991), *Solar Engineering of Thermal Processes*, pp. 68-83, 2nd Edition, Wiley Interscience, N.Y.
 - 3. Conference article.** Author's name(s), initials, (year of Conference), *title*, volume of Proceedings, Editor(s), inclusive page numbers, location. For example:
Marble D.G. (1987). U.V.-B induced human tissue disorders. In *Proceedings of Solar Energy World Congress*, Homested H. and Elbow K. (Eds), pp. 1256-125, Ithaki, Greece.
- **Illustrations (Tables, Pictures, Figures, Drawings).** All illustrations shown **must** be referred to in the text. They are included in the text following the References List. Each illustration should be provided as a **separate electronic file** (in a floppy, or CD-ROM), and as a good quality print out hardcopy (one illustration per page A4) placed right after the References List. Only PCX, JPG, CIF, XLS, TIF, ORG, CDR electronic files for drawings, charts, or pictures can be accepted. Make sure that the physical dimensions of each illustration provided are appropriate for the dimensions of the JARR page. Illustrations should be numbered according to their sequence in the text using appropriate naming convention and must be accompanied by a suitable caption, e.g. Fig. 1. Model simulation results vs. measurements of daily diffuse solar irradiance.
 - **Captions.** Illustrations and Tables must have a caption. Captions are numbered consecutively for each category and they are placed in the manuscript following Illustrations. In addition, they are provided in electronic form in floppy disk, or a CD-ROM as separate (**Word97** or later) files.
 - **Initial Manuscript Submission Supporting Material.** Manuscripts presenting particular and (or) lengthy modeling studies should be accompanied at the refereeing stage (initial submission) by copies of relevant supporting material e.g. internal reports, items in press, etc.
 - **Revised Manuscript Submission Procedure.** Within a period of **three (3) months** after receiving referee notes regarding the submitted paper, followed by the necessary interventions (additions, cuts, alterations, corrections), authors are to turn in **three (3) copies** of the revised manuscript, plus a floppy disk (or CD-ROM) with all files. Highlight and indicate all interventions performed on the **3 submitted manuscripts**. Please, make sure that a brief **letter/note** is included and delivered with the rest of the package expressing corresponding author's response/conformation to the referee's comments.

