

ΑΡΧΕΙΟΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

Τόμος XIII Τεύχος 1 Ιανουάριος - Ιούνιος 2001

ARCHIVES OF ECONOMIC HISTORY

Volume XIII No 1 January - June 2001

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ - CONTENTS

CHR. TZOVAS : The economic determinants of reporting policies of greek firms: The influence of Tax Considerations	7
J. MITROPOULOS - J. MAKRIGENIS - A. ANASTASIOU : Effective operational programming and planning in banking sector	27
E. NIKOLOPOULOS : The economic, social and institutional roots of globalisation	55
ΑΠ. ΚΙΟΧΟΣ : Σύσταση ασφαλιστικής εταιρίας κάλυψης ορισμένων κινδύ- νων των οργανωμένων ταξιδιών και οργανόγραμμα λειτουργίας αυτής (Establishment of insurance company which covers risks on percheduled travelling and organogramma of this company)	71
G. PAPANICOLAOU : The main norms of the market performance of an industry	89
V. PANAGHOU - T. PAPAILIAS : Macro - Economic aspects of the agricultural sector in the context of a decentralized mature economy	101
G. THANOS : Evaluating and facing the monetary -financial probles imposed on the Greek investment banks at the phase	115
I. ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ - I. ΜΑΚΡΥΓΕΝΗΣ : Ορθολογική λήψη αποφάσεων για την χρηματοδότηση των υπηρεσιών του εθνικού συστήματος υγείας (Rational decisions for the financing of the National Health system services)	131
Γ. ΓΚΙΚΑΣ - ΑΛ. ΧΥΖ : Θεωρητικές απόψεις περί της διεθνούς οικονομι- κής (The Aspects concerning international economic interdependence.....)	157
ΕΥΑΓ. ΘΕΟΔΩΡΑΤΟΥ : Ο ρόλος των επιχειρήσεων στις δημοκρατικές κοινωνίες και η οργάνωση και διοίκησή τους (The role of enterprises into democratic societies and their management)	173
Π. ΚΥΡΙΑΖΟΠΟΥΛΟΥ - Ν. ΤΖΟΚΑΣ : Οι σχέσεις μεταξύ marketing και επιχειρηματικότητας στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Relations between marketing and entrepreneurship in the small firms)	189
Β. ΠΑΝΑΓΟΥ - Θ. ΠΑΠΑΗΛΙΑΣ : Η ευρωπαϊκή ένωση και οι παρεμβάσεις στις αγορές και στις τιμές των γεωργικών προϊόντων (European Union and the intervention in the agricultural product markets)	201
Π. ΠΑΠΑΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ : Περιφερειακές εκπαιδευτικές ανισότητες	229
BIBΛΙΟΚΡΙΣΙΑΙ - BOOK REVIEWS.....	237
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΝΕΑ - NEWSLETTER	246

ΑΘΗΝΑΙ - ATHENS, 2001

Μέλη Συμβουλευτικής Επιτροπής - Associate Editors

†A. Fanfani (Italy)
Anna Pellanda (Italy)
A. Montesano (Italy)
G. Viaggi (Italy)
P. Barucci (Italy)
R. Coppi (Italy)
U. Hegeland (Sweden)
A. Rugina (USA)
J. Tarascio (USA)
Ingrid Rima (USA)
K. Thanawala (USA)
E. Ortiz (Mexico)
O. Popescu (Argentina)
H. Jenkis (Germany)
U. Witt (Germany)
†J. Krabbe (Netherlands)
A.R. Leen (Netherlands)
G. Meijer (Netherlands)
F. Condis y Troiano (Belgium)
Thierry Levy (France)
B. Yamey (England)
Sheila Dow (England)
B. Pettman (England)
E. Fullbrook (England)
I. Cristescu (Romania)
R. Petridis (Australia)
T. Riha (Australia)
P.J. Gandhi (India)
P. Gemtos (Greece)
P. Kiochos (Greece)

THE ECONOMIC DETERMINANTS OF REPORTING POLICIES OF GREEK FIRMS: THE INFLUENCE OF TAX CONSIDERATIONS

PhD. CHRISTOS TZOVAS

Dundee University

1. Introduction

The economic consequences of alternative accounting methods can explain the firms' preferences with regard to these methods (Dhaliwal *et al.*, 1982; Watts and Zimmerman, 1986). A firm's choice of reporting methods have economic consequences when changes in accounting methods "...alter the distribution of firm's cash flows, or the wealth of parties who use those numbers for contracting or decision making." (Holthausen and Leftwich, 1983 : 77).

In addition to their use in the contracting agreements between the various parties of a firm, reported accounting figures affect the firm's cash flows through their impact on the level of a company's tax liabilities (Cloyd *et al.*, 1996; Klassen, 1997). This is the case provided that the accounting treatment for financial reporting and tax purposes coincide (Niehaus, 1989). Tax planning can result in an increase in the firm's tax saving, and consequently it can have a positive effect on a firm's cash flows. As a consequence, assuming rationality and efficient capital markets, an accounting method which minimizes taxable income should be preferred (Biddle and Lindhall, 1982; Niehaus, 1989). However, given

that the reduction of firm's tax liability is usually accompanied by a corresponding decrease in a firm's reported income, tax planning, under certain circumstances, can have serious implications for various parties involved with a firm (Scholes, Wilson and Wolfson, 1990; Scholes and Wolfson, 1992; Wolfson, 1993). The adverse picture of the firm's financial position that may emerge as a result of a decrease in the level of reported figures, can have serious consequences with regard to a firm's ability to meet its contractual and regulatory obligations, while shareholders' and managers' personal wealth may be affected as well (Scholes, Wilson and Wolfson, 1990; Matsunaga *et al.*, 1992; Cloyd *et al.*, 1996). These implications have been designated as the "non-tax" costs of a tax reducing policy. Each party of a firm is supposed to trade-off the tax benefits of an accounting decision, against the non-tax costs ensuing from it. The outcome of this trade-off is supposed to influence firm's accounting policy decisions.

In addition, it has been argued that accounting-policy decisions constitute a part of a tax-reducing strategy aiming to reduce firm's taxable income by substituting alternative tax shields across time. It has been argued that when a firm benefits from tax shields, such as high interest expenses and losses carried-forward, it will be less likely to face significant tax costs, and in any case will be less inclined to use investment-related tax shields for sheltering its taxable income (Johnson and Dhaliwall, 1988; Dhaliwall *et al.*, 1992). In the next section the factors that can give rise to significant non-tax costs are briefly discussed.

The purpose of this paper is to discuss whether the balance between non-tax costs and tax benefits can influence the accounting-policy decisions of the industrial firms operating in Greece. Given that in Greece tax accounting and financial accounting coincide, it is expected that tax considerations will have a bearing on management's financial-accounting policy decisions. It is examined whether non-tax considerations can influence the accounting-policy decisions of the firms' management, and thus leads a firm to deviate from a strict tax-reducing policy.

2. Factors giving rise to significant non-tax costs

The significance of non-tax costs is related with certain characteristics of the firm. A firm's ownership structure has been hypothesised to be associated with the magnitude of the non-tax costs that can be generated from a tax-minimising strategy. The management of firms characterised by a diffused ownership and a separation between management and ownership might face significant non-tax costs (Wolfson, 1993). The extensive use of accounting-based contracts in these firms, and managers' perceptions regarding the impact that accounting figures may have on the evaluation of managers' abilities by the external users of accounts, can induce managers to assign a great deal of importance to the level of reported income (Cloyd *et al.*, 1996; Klassen, 1997). On the other hand, for those firms in which ownership is concentrated in the hands of a relatively small numbers of shareholders who actively control the firm's management, the necessity for using a bonus scheme is reduced, while managers can communicate any information directly to shareholders without having to use published financial statements (Dhaliwall *et al.*, 1982; Klassen, 1997). Thus, the previously mentioned non-tax costs may be of lesser importance. Consequently, firms are expected to pursue a more aggressive tax-reducing policy, which can include the choice of income-decreasing accounting methods. The findings of empirical research seem to support the argument that in comparison to the widely-held firms, the closely-held ones are less concerned about the non-tax consequences of their accounting choices, and they are more inclined to implement a tax-reducing strategy (Smith, 1976; Dhaliwal *et al.*, 1982; Hunt, 1986; Penno and Simon, 1986; Niehaus, 1989; Scholes and Wolfson, 1992; Wolfson, 1993; Cloyd *et al.*, 1996; Klassen, 1997).

The ownership-structure of the majority of the Greek industrial firms is characterised by a high level of concentration. In most cases, the owners occupy important posts within the organisational structure of their firms, and they are actively involved in their companies' administration (Bourantas *et al.*, 1990; OECD, 1995; Makridakis *et al.*, 1997). Under these circumstances, the non-tax costs relating to ownership-structure costs are not likely to arise. Given that firms' owners can directly, and

effectively, monitor and motivate their subordinate managers the need to employ incentive schemes, to motivate hired managers, is less urgent. Further, managers in such firms can communicate information regarding their performance directly to their superior owner-managers, without using financial statements. For these reasons, it can be hypothesised that the ownership-structure of most Greek industrial corporations, contributes to the adoption of an aggressive tax-reducing strategy. It should be noted that important developments are supposed to have recently taken place in the financial and the broader business and economic environment in Greece (Papas, 1993; OECD, 1995, and 1996). It has been argued that Greek firms have become more inclined to raise equity funds, while the ownership structure of many firms is not supposed to be as concentrated as it used to be. These developments may have affected to the accounting behaviour of Greek firms. This may lead to deduce that less "tax-oriented" and more "financial accounting" considerations may dictate firm's accounting policy decisions.

The use of financial accounting figures in a firm's negotiations with the providers of credit capital, and the inclusion of accounting numbers-based terms in the debt agreements, suggest that a particular accounting choice can generate important non-tax costs (Wolfson, 1993; Cloyd *et al.*, 1996). Lower reported profit figures may adversely influence the banks' credit decisions, and thus raise the cost of capital for the firm (Deakin, 1979). Furthermore, the violation of the terms of loan agreements, places a firm in technical default, a situation which can have particularly adverse consequences for a firm (Frost and Bernard, 1989; Beneish and Press, 1993; Gopalakrishan and Parkash, 1995). Firms are more likely to prefer accounting methods which reduce the likelihood that these events will occur, and thus they are most likely to choose the income-increasing methods. However, such a decision is most likely to be associated with important tax costs, since the resulting increase in the reported income is likely to follow an increase in taxable income. Thus, when a firm is close to violate the accounting-based conditions in their debt covenants, and needs debt capital, important nontax costs can be ensued by the implementation of a tax-reducing policy (Johnson and Dhaliwal, 1988; Matsunaga, Shelvin and Schores, 1992; Maydew, 1997). The financial leverage of a firm is used as a proxy for the firm's required

debt capital, and its proximity to violating debt covenants (Christie, 1990). Consequently, the more leveraged firms are expected to face higher non-tax costs, and thus they are more likely to select the income increasing choice. Findings of empirical research suggest that the more leveraged firms do trade off tax benefits against non-tax costs, while firms' financial decisions seem to be associated with the tax and nontax costs/benefits resulting from these decisions (Johnson and Dhaliwal, 1988; Scholes and Wolfson, 1990; Sweeney, 1992; Matsunaga, Shelvin and Shores, 1993; Smith, 1993; Maydew, 1997).

The Greek banks constitute the main source of funds for the Greek industry, and have developed a long-lasting close relationship with many manufacturing concerns, while in certain cases they own part of the firm's share capital. Thus, banks in many instances may directly obtain any relevant financial information, by-passing any reliance on publicly disclosed data. Furthermore, the large state-controlled banks are supposed to have a tendency to not always base their credit decisions on entirely objective financial criteria (Halikias, 1978; Mouzelis, 1978; Tsoiris, 1984; OECD 1986, 1993, and 1995). Consequently, the importance of public accounting information may further diminish. As a consequence, a tax-reducing strategy is not likely to give rise to important non-tax costs, since financial accounting information may not constitute a particularly important informational input for the providers of debt capital. Moreover, the close relationship between banks and companies may mean, that a violation of a debt covenant may not have such a dramatic repercussions for a firm; again the non-tax costs of a tax reducing strategy may not be so significant. In addition, the fact that Greek firms very rarely issue public debt, may further diminish the importance of the non-tax consequences of an aggressive tax-reducing policy. The cost of renegotiating the covenants of private debt is not particularly high¹. Thus, a firm in order to avoid technical violation can renegotiate the debt covenants, without having to resort in managing reported figures through a selective choice of appropriate reporting methods (Holthausen, 1981). In other words, when a firm's debt capital is private, the non-tax costs related with an accounting-policy choice, may not be that significant for the particular firm.

Yet, the possibility that some significant non-tax costs can arise

should not be immediately disregarded. Regardless of the factors that may influence banks' credit decisions, most companies will be required to meet some official criteria based on accounting numbers when making a loan application. If the applying firm has a long-standing close link with a particular bank, it can not be completely ruled out the possibility that the bank's official will tolerate some "adjusting" of accounting figures, so that the firm will be able to comply with the relevant terms. Thus, a tendency of a firm to influence accounting figures through the choice of an appropriate accounting method, may actually be reinforced. As a consequence, financial-accounting considerations can still influence a firm's accounting-policy decisions. It should be pointed out that recent developments in the banking sector – e.g. increased competition, privatisation of state-controlled banks – may have prompted banks to become more "objective", in the sense that non-economic factors play a less important role in bank's loan decisions. These developments may influence the balance between of tax-benefits and non-tax costs that a firm may face.

Within a framework of efficiently functioning capital markets, shareholders of public firms would prefer higher cash flows, since that would have result in higher share prices. Consequently higher tax-savings would be preferred (Biddle and Lindhall, 1982; Niehaus, 1989). In particular, this could have been the case for Greek public firms, since the majority of the listed industrial firms are owner-controlled firms, and stockholdings constitute a substantial proportion of the personal wealth of the owner-managers. However, the possibility cannot be ruled out that reported profits' management takes place in order for stock values to be influenced. The perceived influence that accounting figures may have on the firm's share price, can enhance the importance assigned to financial reporting figures. A firm's management might believe that reported figures have a considerable impact on its share price. This impact may be greater than that resulting from a possible change in the level of the tax-liability. In this case it is possible that a firm's management will aim to report higher figures in order to influence its share price, despite a corresponding increase in tax costs (Penno and Simon, 1986; and Cloyd *et al.*, 1996). The managers believe that firm's value is function of firms accounting profits and thus "... firm value may be max-

imized by reporting higher income rather than reducing tax payment." (Cloyd *et al.*, 1996 : 41-42). Thus, public firms are more likely, compared to the non-listed ones, to prefer the income increasing option.

3. Size of a firm and accounting policy decisions

It has been argued that an association may exist between a firm's accounting policy decisions and its size. These two elements are linked by (i) the concept of visibility for political purposes, and the (ii) political costs that ensue from that visibility. Firms with greater political visibility are thought to be the subject of greater political scrutiny and are therefore a more likely target for wealth transfers. A firm's size has been assumed to be a proxy of its visibility.

This argument is based on economic theories about the political process. The basic assumptions that underlie this argument are that the political process is a competitive market for wealth transfers, and that everybody participating in this market aims to maximise his utility. Politicians, bureaucrats and regulators will strive to secure for themselves the largest proportion of transferred wealth. The larger the proportion of wealth which they gain for themselves, the more they enhance their ability to grant favours. As a result they improve their re-election prospects, which in turn increases their ability to maximise their utility.

In this struggle for wealth transfer, information is thought to play a crucial role. If voters are informed about the real motives of politicians and the costs and benefits associated with politicians' decisions, they may oppose them. However, information is not costless, and for the individual voter the cost of becoming informed is very high compared with the effect that his single action - i.e. voting - has on the final outcome (Downs, 1957a and 1957b). However, individuals with common interests can form groups that will oppose politicians' actions. In this case, economies of scale are achieved, since the fixed cost of being informed is shared between the different members of the group. Watts and Zimmerman (1986) call the sum of the costs of political action

"transaction costs". Watts and Zimmerman (1978) argue that the lower the transaction costs, the greater the likelihood the voters will become informed of the consequences of politicians' decisions, and, as a consequence, the higher the possibility that they will oppose these decisions. When transaction costs are zero, a self-interest-motivated government will act always in the public interest; if, however, the transaction costs are positive, government may not. So politicians - participating in the wealth struggle - have an incentive for increasing the transaction costs of their opponents, since by doing so they increase the likelihood of a larger wealth transfer to themselves. Persuading voters that they are working towards maximising public interest - while in fact they aim to maximise their own utility - is potentially a way for politicians to increase voters' transaction costs. For instance, politicians can interpret crises - real or perceived - in a fashion, which is the most advantageous for themselves, and then propose solutions for these "crises" which are supposed to contribute to the public interest. For example, politicians can interpret high reported profits as evidence that a certain firm enjoys a monopolistic status - regardless of the fact that high profits can be attributed to a number of factors, among which monopoly is only one possibility. Voters may decide to not investigate why a particular firm reports such high profits, due to high information costs. According to this line of reasoning, the politician proposes a "solution" to the "monopoly problem" that will possibly result in higher wealth. At the same time the media exposure may create the image that the politician is attempting to increase the public good, and enhance his re-election possibilities².

The size of a firm is supposed to influence, to a considerable extent, the political cost of a firm, since the larger the firm the more likely is that it will "attract" the attention of politicians as a potential target for a wealth transfer. As Watts and Zimmerman (1978) state:

"Even as a percentage of total assets or sales, we would not expect a firm with sales of \$ 100 million to generate the same political costs (as a percentage of sales) as a firm with \$ 10 billion of sales." (p. 115).

By reporting lower profits they aim to reduce the political visibility

of the firm, and as a consequence the possibility of high wealth transfers. Within this context, it has been hypothesised that larger firms are more likely to adopt income-decreasing accounting methods.

On the other hand, it has been argued that although larger firms may have higher political costs, they may achieve greater political benefits as well: for example profitable government contracts, import restrictions, easier access to finance etc. Taxation of profits is supposed to be the most direct way of wealth transfer. It might have been expected, therefore, that the larger firms, compared with the smaller ones, would face higher tax rates. Zimmerman (1983), argues that despite the fact that all firms face the same marginal rates, effective tax rates vary from company to company. As he puts it:

"An "effective tax rate" is the ratio of taxes paid to pretax income or operating cashflows. While all corporations face the same marginal federal tax rate schedule, numerous tax provisions like the investment tax credit and the depletion allowance cause firms' effective tax rates to vary across firms and industries. This variation in effective corporate tax rates provides a partial measure of a firm's success in the political process and such as provides evidence regarding the association between firm size, industry classification and political costs." (pp. 119-120)³

Yet the level of effective tax rates for the larger firms may not be that high. Larger firms seem to be better "equipped" to pursue a tax-planning strategy in comparison to their smaller firm counterparts. Due to their extended resources, larger firms can devote time and capital in order to develop an effective tax-reducing plan and organise their activities and operations in a way that contributes to a reduction of the long term tax burden (see, Siegfried, 1972; Scholes *et al.*, 1992; Holland, 1998). For instance, larger firms can afford to employ tax specialists, who will design a tax-reducing strategy. Additionally, in the case of multidivisional and/or multinational firms, a management of taxable-income, which may involve the transfer of taxable income across different jurisdictions and/or divisions, can contribute to reducing a firm's tax liability (see, Wolfson, 1993; Holland, 1998). More importantly, larger firms, due to "...their greater resources would improve their ability to influence

the formation of tax legislation in their favour..." (Siegfried, 1972, as cited in Holland, 1998, p. 267; see also Scholes et al., 1992). In other words, due to their size, the larger firms may be politically stronger and consequently enjoy higher political benefits. Size-variables have been included in previous studies, which investigated the trade-off between tax benefits and non-tax costs (see, e.g. Boynton *et al.*, 1992; Scholes *et al.*, 1992; Maydew, 1997). The results, however, have not been conclusive with regard to the relationship between a firms' tax planning strategy and its size.

One of the distinctive characteristics of the development of the Greek industry has been the strong links between the state-apparatus and the large industrial concerns (Halikias, 1978; Mouzelis, 1978; Tsoris, 1984). Thus, it can be assumed, that it is not particularly likely that the large Greek industrial companies will face significant political costs. Instead, they may enjoy significant political benefits. These political benefits may refer to the introduction of accounting standards that can contribute to a reduction in the level of firm's tax liability. For instance, whether a firm has the right to charge additional depreciation and the level of these charges, are partially conditioned by the firm's size. Additional depreciation charges clearly contribute to a reduction in effective tax rates; Therefore the larger firms are more likely to be eligible to charge additional depreciation, while they are more likely to be eligible to employ higher depreciation rates. Thus, larger firms, by accordingly adjusting their depreciation policy, can reduce effective tax rates. Therefore, larger Greek industrial firms, being relieved by significant political costs, will pursue an aggressive tax-reducing policy; such a policy may include the choice of income-reducing accounting options.

4. Leverage characteristics and efficient tax planning

Certain aspects of a firm's accounting policy may be a part of a tax-reducing strategy based on the substitution between alternative tax shields. For instance, when depreciation charges are not the only tax

shield from which a firm can benefit, the firm may refrain from using depreciation allowances for shielding its taxable income. Interest expenses and prior period losses carried forward, have been identified as items that can significantly contribute to sheltering taxable income (see, DeAngelo and Masulis, 1980; Auerback and Poterba, 1987, as cited in Feldestein ed., 1987; MacKie-Mason, 1990; Dhaliwal, Trezevant and Wang, 1992).

DeAngelo and Masulis (1980, as cited in Dhaliwal *et al.*, 1992) suggest that - holding before-tax earnings constant - when a firm enjoys high investment-related tax shields (such as depreciation), it will issue less debt, because the deductibility of the debt-related tax shields (i.e. interest expenses) will be reduced as a consequence of the existence of high investment-related tax shields - and *vice versa*. MacKie-Mason (1990, as cited Dhaliwal *et al.*, 1992) and Dhaliwal *et al.* (1992) provide evidence that firms which face a great probability of losing the deductibility of their existing tax shields, they are less likely to issue debt.

This hold providing that the operational earnings of a firm are not high enough, to accommodate the simultaneous use of both tax shields. Thus, the lower the operational income is, the more likely it is that the firm will attempt to substitute alternative tax shields. For firms with large loss-carryforwards, the value of the tax shields declines, since the operating income can not "absorb" all the available tax shields. As Auerback and Poterba (1987, as cited in Feldestein ed., 1987) - referring to interest expenses - state: "Interest deductions are worth less to a less-carryforward firm than to a currently taxable firm..."(p. 306). That conclusion holds, providing that firms with large carry-forwards, have high interest expenses as well. Auerback and Poterba (1987, as cited in Feldestein ed., 1987), indicate that there is a positive relationship between the two variables; as they put it: "..., a firm's probability of experiencing future loss carry forwards may depend upon its financial policy, since higher interest deductions lower taxable income profits and raise the chance of realizing losses." (p. 306).

The substitution between the investment-related and the debt-related tax-shields will take place provided that: "...a firm is unable to use net operating loss carryovers in the carryback and carryforward periods." (Dhaliwal *et al.*, 1992, p. 4). If losses can be carried forward, the tax

shields are not wasted, since they can be used to offset taxable income in the future. The Greek Tax Law allows prior year losses to be carried forward, for a maximum of five periods. In the sixth year, if there are profits, they are not supposed to be charged with losses which have arisen more than five years ago, even if the prior years loss have not been fully written off. It seems therefore that Greek firms may have an incentive to adopt a accounting policies which involve the substitution between alternative tax-shields

Bowen *et al.* (1981), with regard to the accounting treatment of the interest costs related with capital expenditures - i.e. capitalisation vs. expense. He argued that, since the expense of the interest would result in a reduction of tax liability, it would have been the obvious choice from a tax perspective. However, under certain circumstances the capitalisation of the interest may constitute an effective tax reducing policy. In particular, a "...firm with a tax loss carry forward or with a current operating loss and insufficient taxable income in the previous three years to carry back the operating loss may prefer to capitalise interest. Under these circumstances, delaying recognition of the interest expense prolongs the period over which the expense can be used to reduce taxable income." (p. 155).

Such an interpretation can be perceived as distinct from a tax benefits vs. non-tax costs analysis. However, both interpretations are economic-consequences based, and they are neither incompatible nor competing. It can be argued that they are complementary. The studies of Bowen *et al.* (1981), and Johnson and Dhaliwal (1988), reported earlier, suggest that this can be a plausible conclusion. For heavily indebted firms, which benefit from the tax shields mentioned above, the decision to choose the income increasing option may be justified not only on the ground of the reduction of the tax liability. The firm, by choosing an income increasing option, avoids further deterioration of its financial condition. However, the tax costs of such a decision are not severe, since the firm's financial condition has generated tax shields (Johnson and Dhaliwal, 1988), while such a decision can actually contribute in the long term to a reduction in a firm's tax liability (Bowen *et al.*, 1981). Thus, the particular firm not only achieves a long-term reduction of its tax liability, but at the same time increases the possibility of raising debt capi-

tal in less unfavourable terms and avoids a violation of its debt covenants.

5. Concluding remarks

In this paper we attempted to outline the basic elements of a conceptual framework, within which the accounting policy decisions of Greek firms can be analysed and interpreted. The economic consequences of alternative accounting-policy decisions are supposed to affect management's decisions with regard to these decisions. In particular, the tax benefits and the non-tax costs of accounting choices may influence the accounting policy decisions. Given that tax accounting and financial reporting coincide in Greece this perspective can provide useful insights in the research of accounting policy decisions of Greek firms. The plausibility of the arguments developed in this paper can be investigated by an empirical investigation.

Abstract

CHRISTOS TZOVAS: *The economic determinants of reporting policies of Greek firms: The influence of tax considerations*

Empirical research have indicated that when firm's management makes accounting-policy decisions, it may have to trade-off the tax benefits relating with a particular decision against the non-tax costs ensuing from it. The applicability of these arguments is examined within the context of the Greek business sector. In particular, this paper investigates whether Greek firms' ownership/control status, and their leverage characteristics, influences the balance of the non-tax costs and the tax benefits. Furthermore, the influence of the size of the firm on its accounting-policy decisions is investigated. In addition, it has been examined whether the firms' accounting-policy decisions constitute a part of a tax-reducing strategy aiming to reduce firm's long time taxable income by substituting alternative tax shields across time. The findings of this analysis suggest that firms' char-

acteristics can explain certain aspects of Greek firms' accounting-policy decisions. An empirical investigation will certainly shed some light on these issues.

NOTES

1. It has been argued that the cost of a technical violation of a debt agreement is partially determined by whether the debt is public one or it has been privately negotiated. The cost of a technical violation of a public debt is supposed to be higher than the cost of a violation of a private debt, because the cost of renegotiating a public debt is supposed to be higher in comparison to the renegotiation of a private one (Frost and Bernard, 1989; and Gopalakrishnan and Parkash, 1995). For a renegotiation of a publicly issued debt a consent of debt-holders that control at least two-thirds of the outstanding debt, while for the modifications of certain specifications of the issuance the consent of total number of debt-holders is necessary (Smith and Warner, 1979; Dhaliwall, 1980; Smith, 1993). According to Smith (1993) the more costly and relatively inflexible process of the renegotiation of a publicly-issued debt can lead a firm to a bankruptcy more easily than in the case of a private debt.
2. This notion of political process has been used by Watts and Zimmerman to argue that normative accounting theories have been produced in order to satisfy the demand for "excuses". As mentioned, taxes and subsidies are ways of transferring wealth to politicians. The magnitude of these elements is dependent to an extent on accounting procedures. The politicians will promote the use of accounting procedures that will increase the wealth transferred to them. In order to decrease the opposition of individual voters to a wealth transfer which decrease voters' welfare, they will try to increase the voters' information cost. One way of achieving such an outcome is to employ the argument of accounting theories that prescribe that the chosen accounting procedure is in the public interest. In other words the accounting theories are used as excuses or justifications for accounting procedures that lead to no-public-interest wealth transfers. Watts and Zimmerman claim that possibly the accounting researches who developed those theories really believe that their contribute to an increase of social welfare, but their theories are exploited by politicians to achieve their objectives (see, Watts and Zimmerman, 1978 and 1986).
3. Previous research does not provide conclusive indications about the extent to which the size hypothesis holds. Watts and Zimmerman (1978) provided evidence in support of the argument that larger firms will prefer an income-decreasing accounting option. On the other hand, Hagerman and Zmijewski (1979), despite providing some evidence in support of the size hypothesis, maintain that the evidence is not decisive.

The Daley and Vigeland (1981) study provides evidence which is consistent with the size-hypothesis, but only for a group of small firms. In the case of a group of larger firms no significant relationship emerged. They conclude that "...the role of size variables in the choice of accounting methods is not yet well understood." (p. 208). Given that a firm's size may be an imperfect surrogate for political costs (see, Holthausen and Leftwich, 1983; Zimmerman, 1983; El-Gazzar *et al.*, 1986), it has been argued that the level of effective tax rates may be a more appropriate measure of firm's tax costs; especially, given that taxes are supposed to be the most direct way for wealth transfer. Although Zimmerman (1983) provides some evidence, which is consistent with the hypothesis that the larger firms have higher effective tax rates in comparison with smaller firms, this relationship is not constant over time and across different industries. On the other hand, El-Gazzar *et al.* (1986) provide evidence, which indicates that the level of the effective tax rates, can be a better proxy than the size about firm's political costs. Industry classification can be important in influencing the political pressures in which a firm may be a subject. For instance, Zimmerman's (1983) study that oil companies were facing higher tax rates, and actually the data for these firms has substantially affected the overall result. Similarly, Kern and Morris (1992) that when firms for certain industries - e.g. food and petroleum industry - are excluded from a sample the effect of the size-factor considerably diminishes (for details see Holland, 1998).

BIBLIOGRAPHY

- Auerbach A.J., and Poterba J.M., 1987, "Tax-loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives", in Feldestein M. (ed.), 1987, pp. 305-343.
- Beneish M., and Press E., 1993, "Costs of Technical Violation of Accounting-based debt Covenants", *The Accounting Review* 68, April, pp. 233-257.
- Biddle G., and Lindahl F.W., 1982, "Stock Price Reactions to LIFO Adoptions: The Association Between Excess Returns and LIFO Taxes Savings", *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp. 551-588.
- Bourantas D., Anagnostopoulos J., Mantes Y., Kefalas A.G., 1990, "Cultural Gap in Greek Management", in *Organisational Studies* 11, pp. 261-283.
- Bowen R.M., Noreen E.W., and Lacey J.M., 1981, "Determinants of the Corporate Decision to Capitalise Interest", *Journal of Accounting and Economics*, August, pp. 151-179.
- Boynton C., Dobbins P., and Plesko G., 1992, "Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax", *Journal of Accounting Research* 30, Supplement, pp. 131-160.
- Christie A.A., 1990, "Aggregation of Test Statistics: An Evaluation of the Evidence on Contracting and Size Hypotheses", *Journal of Accounting and Economics* 12, pp. 15-36.
- Cloyd B.C., Pratt J., and Stock T., 1996, "The Use of Financial Accounting Choice to Support Aggressive Tax Positions: Public and Private Firms", *Journal of Accounting Research*, Vol. 34, no. 1., Spring, pp. 23-43.
- Deakin E.B., 1979, "An Analysis of Differences Between Non-major oil

- Firms Using Unsuccessful efforts and Full Cost Methods", *The Accounting Review*, October, pp. 722-734.
- DeAngelo H., and Masulis R., 1980, "Optimal Capital Structure under Corporate and Personal Taxation", *Journal of Financial Economics* 7, pp. 3-29.
- Dhaliwal D., Trezevant R., and Wang S., 1992, "Taxes, Investment-Related Tax Shields and Capital Structure", *Journal of the American Taxation Association*, pp. 1-21.
- Dhaliwal D.S., Salamon G.L., and Smith E.D., 1982, "The Effect of Owner Versus Management Control on the Choice of Accounting Methods", *Journal of Accounting and Economics*, July, pp. 77-117.
- Dhaliwal Dan. S., 1980, "The Effect of the Firm's Capital Structure on the Choice of Accounting Methods", *The Accounting Review*, January, pp. 78-84.
- Feldestein M. (ed.), 1987, "The Effects of Taxation on Capital Accumulation", The National Bureau of Economic Research Project Report, University of Chicago Press, Chicago.
- Frost C., and Bernard V., 1989, "The Role of Debt Covenants in Assessing the Economic Consequences of Limiting Capitalisation of Exploration Costs", *The Accounting Review* 64, October, pp. 788-808.
- Downs A., 1957 (a), "An Economic Theory of Political Action in Democracy", *Journal of Political Economy*, pp. 135-150.
- Downs A., 1957 (b), "An Economic Theory of Democracy", New York: Harper & Row.
- Gopalakrishnan V., and Parkash M., 1995, "Borrower and Lender Perceptions of Accounting Information in Corporate Lending Agreements", *Accounting Horizons*, Vol. 9, no. 1, pp. 13-26.
- Halikias D.J., 1978, "Money and Credit in Developing Economy: the Greek Case", The New York University Press.
- Holland K., 1998, "Accounting Policy choice: The Relationship Between Corporate Tax Burdens and Company Size", *Journal of Business Finance & Accounting*, 25 (3) & (4), April/May, pp. 265-288.

- Holthausen R.W., 1981, "Theory and Evidence of the Effect of bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques: The Case of the Depreciation Switch-back", *Journal of Accounting and Economics*, March, pp. 73-109.
- Holthausen R.W., and Leftwich R.W., 1983, "The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costing Contracting and Monitoring", *Journal of Accounting and Economics* 5, pp. 77-117.
- Hunt H.G., III, 1986, "The Separation of Corporate Ownership and Control: Theory, Evidence and Implications", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 5, pp. 85-124.
- Johnson B.W., Dhaliwal D., 1988, "LIFO Abandonment", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, no. 2, Autumn, pp. 236-272.
- Klassen K.J., 1997, "The Impact of Inside Ownership Concentration on the Trade-Off Between Financial and Tax Reporting", *The Accounting Review*, Vol. 72, no. 3, July, 455-474.
- Mackie-Mason J K., 1990, "Do Taxes Affect Corporate Financing Decisions?", *Journal of Finance* 45, pp. 1471-1493.
- Makridakis S., Calogirou Y., Papagianakis L., Trivellas P., 1997, "The Dualism of Greek Firms and Management: Present State and Future Implications", *European Management Journal*, pp. 381-402.
- Matsunaga S., Shevlin T., and Shores D., 1992, "Disqualifying Dispositions of Incentive Stock Options: Tax Benefits versus Financial Reporting Costs", *Journal of Accounting Research* 30, Supplement 1992.
- Maydew E.L., 1997, "Tax-Induced Earnings Management by Firms with Net Operating Losses", *Journal of Accounting Research*, Vol. 35, no. 1, Spring, pp. 83-96.
- Mouzelis N.P., 1978, "Modern Greece: Facets of Underdevelopment", MacMillan Press.
- Niehaus G.R., 1989, "Ownership Structure and Inventory Method Choice", *The Accounting Review*, Vol. LXIV, no. 2, April.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, 1986, *Economic Survey: Greece 1986*, Paris.

- Organisation for Economic Co-operation and Development, 1993, *Economic Survey: Greece 1993*, Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, 1995, *Economic Survey: Greece 1995*, Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, 1996, *Economic Survey: Greece 1996*, Paris.
- Papas A., 1993, "European Financial Reporting: Greece", Routledge.
- Penno M., and Simon D.T., 1986, "Accounting Choices: Public Versus Private Firms", *Journal of Business Finance & Accounting*, 13 (4), Winter, pp. 561-568.
- Scholes M.S., Wilson G.P., and Wolfson M.A., 1992, "Firm's Responses to Anticipated Reductions in Tax Rates: The Tax Reform Act of 1986", *Journal of Accounting Research*, Supplement 1992, pp. 161-185.
- Scholes M.S., and Wolfson M.A., 1990, "The Effects of Taxes on Corporate Reorganisation Activity", *Journal of Business*, January, pp. S141-S164.
- Scholes M.S., and Wolfson M.A., 1992, "Taxes and Business Strategy: A Planning Approach.", Englewood Cliffs, N.J.: Prectice-Hall.
- Scholes M.S., Wilson G.P., and Wolfson M.A., 1990, "Tax Planning, Regulatory Capital Planning, and Financial Reporting Strategy for Commercial Banks", *Review of Financial Studies* 3, pp. 625-650.
- Siegfried J.J., 1972, "The Relationship Between Economic Structure and the Effect of Political Influence: Empirical Evidence From the Corporation Income Tax Program", PhD dissertation, University of Wisconsin.
- Smith C.W., Jr., 1993, "A Perspective on Accounting-Based Debt Covenant Violations", *The Accounting Review*, Vol. 68, no. 2, pp. 289-303.
- Smith E.D., 1976, "The Effect of the Separation of Ownership from Control on Accountancy Policy Decision", *The Accounting Review*, October, pp. 707-723.
- Sweeney A., 1992, "Debt-Covenant Violations and Managers' Accounting Strategies", Unpublished Manuscript, Harvard University, Cambridge, MA.

- Tsoris N., 1984, "The Financing of Greek Manufacture", Centre of Planning and Economic Research, Athens.
- Watts R.L., and Zimmerman J.L., 1978, "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards", *The Accounting Review*, January, pp. 112-134.
- Watts R.L., and Zimmerman J.L., 1986, "Positive Accounting Theory", Prentice-Hall.
- Wolfson M., 1993, "The Effects of Ownership and Control on Tax and Financial Reporting Policy", *Economic Notes by Monte dei Paschi di Siena*, Vol. 22, no. 2. pp. 318-332.
- Zimmerman J.L., 1983, "Taxes and Firm size", *Journal of Accounting and Economics* 5, pp. 119-149.

EFFECTIVE OPERATIONAL PROGRAMMING AND PLANNING IN BANKING SECTOR

J. MITROPOULOS - J. MAKRIGENIS - A. ANASTASIOU

University of Patras - Technological Institute of Patras - University of Patras

1. Introduction

The purpose of this paper is to describe an application of Data Envelopment Analysis (DEA) to performance assessment of branches of a Greek bank, the "Commercial Bank" of Greece. Data Envelopment Analysis (DEA), a fairly new linear-programming-based benchmarking technique, provides useful insights in locating inefficient branches by explicitly considering the mix of services provided and the resources used to provide these bank services. It compares branches objectively to identify the best-practice branches, the less productive branches, and the changes the less productive branches need to make to reach the best-level and to improve their profitability. Bank management finds the DEA results provide meaningful insights not available from other techniques that focus on ways to improve productivity. The results suggest that DEA is a beneficial complement to other techniques for improving bank branch efficiency.

In this paper we concentrate on the assessment of the productive efficiency of the "Commercial Bank" branches. As mentioned in [1], bank branch operations are characterised by the effort made by management to pursue the banks' corporate objectives. In the context of a bank branch the word "operation" represents all relevant branch activities, which transform a set of resources (inputs) into a set of services (outputs). The operational

productivity of a bank branch is a measure of the efficiency of its management. Profitability, return on investment, and other financial ratios are relevant as performance measures, but they don't evaluate operating efficiency which should relate the amounts of resources to the services provided while keeping the mixtures of resources and services in perspective.

It is very difficult to know the efficient levels of resources required to produce specific services in a service organisation, in general. In a bank branch each service request is unique and must be responded to in an appropriate manner to satisfy the customer. Although some banks have developed extensive resources allocation standards by time studies, these standards are not sufficient to develop operational productivity measures.

However, the bank uses the DEA model in many capacities. It establishes policy guidelines based on the model's recommendations. Policy guidelines take two forms. If management perceives through the analysis of the model that a branch has an "ideal" mix of accounts but is inefficient, it recommends reducing resources (mainly personnel). No layoffs are involved: the bank usually transfers personnel to other branches that would benefit from inputs. Branches that are perceived to be inefficient because of an inappropriate mix of products receive the model results along with guidelines on how to achieve specific targets, including the specific structure of the accounts. The bank's marketing department uses this information to better focus on the kinds of amounts that would improve the mix. In addition, the model also provides useful information regarding branch efficiency, which helps management make operational decisions.

Generally, DEA appears to provide insights about bank branch performance not available from other performance measures that are largely oriented toward profitability assessment. Specifically, DEA can explicitly consider the mix of outputs and inputs and identify inefficient units, which can increase profits by producing their same level of outputs with fewer inputs.

The key limitations of DEA in bank applications, as mentioned in [9], include the following:

- 1) DEA can only locate relatively efficient units compared with other similar units. It could be used to compare operations across competing banks as is done in the non-profit sectors with organisations such as hospitals, where the data are public information. In banking,

however, such data will tend to be unavailable. Hence, DEA will be applicable primarily where a single bank entity has the need to compare performance among branches that provide similar services.

- 2) DEA accurately locates relatively inefficient branches but it cannot necessarily locate all the inefficient branches. Compensating for this limitation is DEA's ability to direct management to those units with distinct and real inefficiencies, which are likely to benefit from remedial action.
- 3) DEA does not indicate the cause or remedy for the identified inefficiencies. Internal audits or other review procedures are needed to define the types of operating changes that can effect efficiency improvements.

Moreover, I would like to mention that DEA yields relative efficiencies only, within the examined group of DMUs (Decision Making Units). Outcomes are also dependent on the factors entered into the analysis and the numerical values accorded to qualitative factors. Consequently, attention should be focused on the differences between efficiency scores rather than their absolute values. It is also important to remember that the typical system under examination is dynamic in nature, undergoing changes continuously. Therefore, special attention should be given to the identification of changes or trends in efficiencies over time.

Furthermore, banks are increasingly using DEA as a tool for assessing, monitoring and improving performance. The availability of DEA software facilitates this process. It is likely that the issues addressed by means of DEA will increase as DEA's uses become more routine. New areas where DEA can make a contribution are the measurement of efficiency in light of the prices of resources used or of the outputs achieved; the allocation of operating budgets to units; the assessment of effectiveness in minimising financial risk at branch level; and the measurement of the impact of change initiatives on productivity. Such uses do not constitute an exhaustive list but merely indicate the scope for enhancing the role of DEA in banking.

In addition, continued improvements in a bank's operations are essential in a competitive environment. Such improvements are, however, increasingly difficult to bring about, and they require novel and sophisticated modelling techniques. Data Envelopment Analysis is a powerful tool

for analysing the efficiency of bank branches; as mentioned in [24], it can consider the external environment that is outside managerial control, the micro-environment that the bank has created through its long-term efforts and that it can alter in the long run as well, and the internal environment that managers can alter directly and immediately. Not only does the model identify sources of inefficiency, but it also provides constructive recommendations for improvement. Furthermore, the model can benchmark the effects of external factors, thus providing useful information for strategic planning.

2. The Environment of the “Commercial Bank” of Greece

Giorgos Ebedoklis established the Commercial Bank in 1886. Primarily it was in the shape of banking office and later it turned to ordinary and limited partnership, with the title "Ebedokleous Bank". In 1907 it turned to limited liability company with the title "Commercial Bank of Greece" and with five million drachmas (1GBP≈550 DRACHMAS) capital. It co-operates with the biggest banks of the world and it has established branches at the major cities of Greece.

The Bank for which this study was done is one of the major national banks operating in Greece and employs around 7500 personnel in its 485 branches of different sizes. All branches offer a full range of services: personal and company accounts, foreign currency accounts, and credit applications. However depending on the client base, each branch is organised to serve better different lines of business. For example, branches in the tourist regions offer more cash-based transactions (such as, currency exchange, cashing of traveller cheques), while major regional branches are organised to deal efficiently with commercial accounts, credit applications and the like. The branches are characterized by their size, which is typically indicated by the number of employees. Branches with fewer than five employees are considered small, those with six to 19 employees, medium, and those with 20 to 40 are considered large to very large. Regional offices have up to 155 employees.

The year 1999 was a particularly creative and productive year for the Commercial Bank of Greece. During that year the profitability of the Bank was increased considerably, its basic magnitudes were increased with high speed, its capital position was tripled and the competitiveness index was improved significantly. Also, it was noted an increase in the Club's (Insurance Companies, Leasing, Factoring) profits, proportionate to the corresponding increase in the Bank's profits. Particularly, the total amount of the companies' profits of the Club was 48.6 billion drachmas, in contrast to the corresponding amount of 7.6 billion drachmas during the year 1998. The following table compares some figures of the years 1996 and 1999.

Table 1: General figures

	1996	1999
NET PROFITS (billion drachmas)	12.2	92.6
TOTAL DEPOSITS (billion drachmas)	1700.4	2560.8
COMPETITIVENESS INDEX	78.5%	53.3%
NUMBER OF PERSONNEL	7915	7465
SOLVENCY INDEX	13.5%	30.5%

In that stage it would be useful a brief account to be done on the developments of the basic financial magnitudes of the Commercial Bank within the three years period of 1997 to 1999. During that period, the profitability was increased gradually, but at a quick pace, the capital position was tripled, the main credit magnitudes of the Bank were extended significantly and in general terms its shares were hold to the basic magnitudes of the banking market within a period of intense rearrangements.

The competitiveness index was improved substantially, the number of personnel was confined, and the share price of the Bank, which is the mirror of the above developments, went up satisfactorily and reached higher levels than the increase levels in the index prices of the banking shares.

In addition, the tremendous price increase of the Bank's share is stamped on its Stock Exchange value, which is estimated to 2160 milliard drachmas at the end of 1999 and is increased by 1.331% in comparison with

the same value at the end of 1996. Moreover, the quicker price increase of the Bank's share, in comparison with the prices of the other banks' shares, leads to the expansion of the participation of the Bank's capitalization within the total amount of the capitalization of the Greek banks. Thus, the Bank participation in the capitalization was extended from 9.1% at the end of 1997, to 12.8% at the end of 1999, increasing by 40%.

Also, at the end of 1999 the network of the Bank's branches included 375 branches, covering geographically the whole country. Besides, the Bank commands four branches of different type in Cyprus, and one branch in London. The Commercial Bank and its subsidiary companies are activated in nine foreign countries. The increase rate of the number of branches is shown in Figure 1.

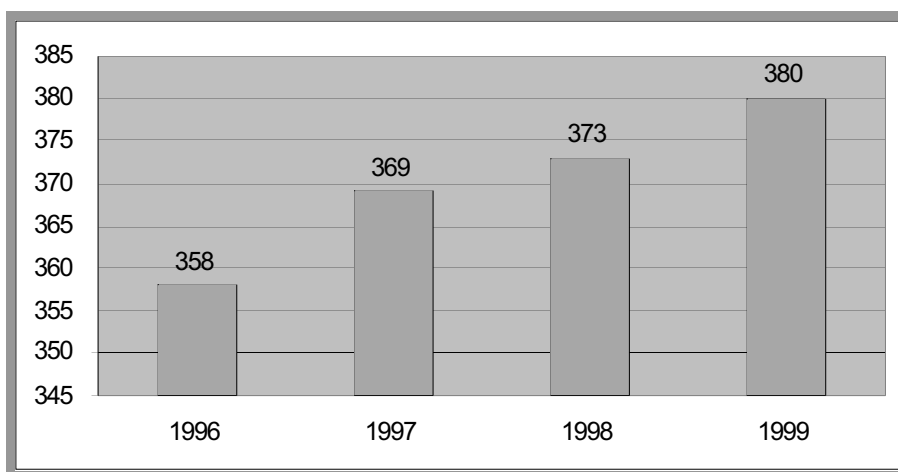


Figure 1 Number of branches

Furthermore, the Bank has 485 installed ATMs and 56 AEMs. The AEMs are automatic exchange machines. The Figure 2 illustrates the number of Bank's ATMs from the years 1996 to 1999.

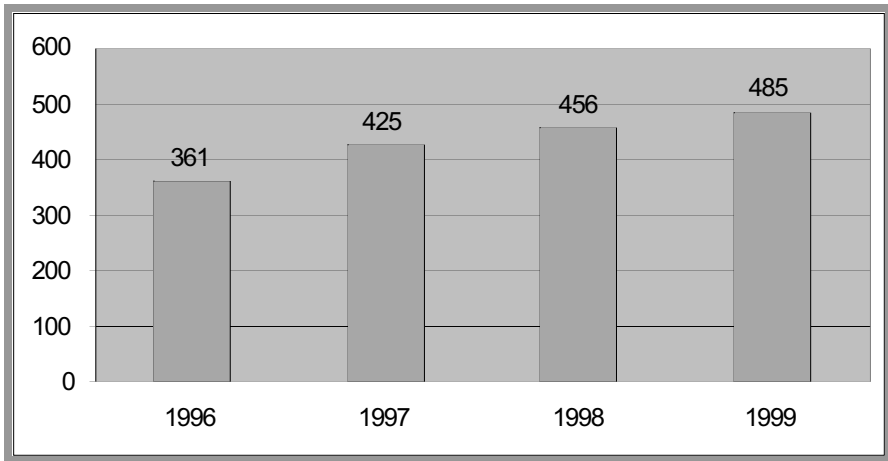


Figure 2 Number of ATMs

Moreover, in 1999 the Bank continued the network expansion of the branches by creating new units and flexible sale places (KIOSK) in order to serve its customers. At the end of that year the total number of KIOSK was 53.

In addition, Figure 3 denotes the fluctuation at the number of personnel between the years 1996 and 1999.

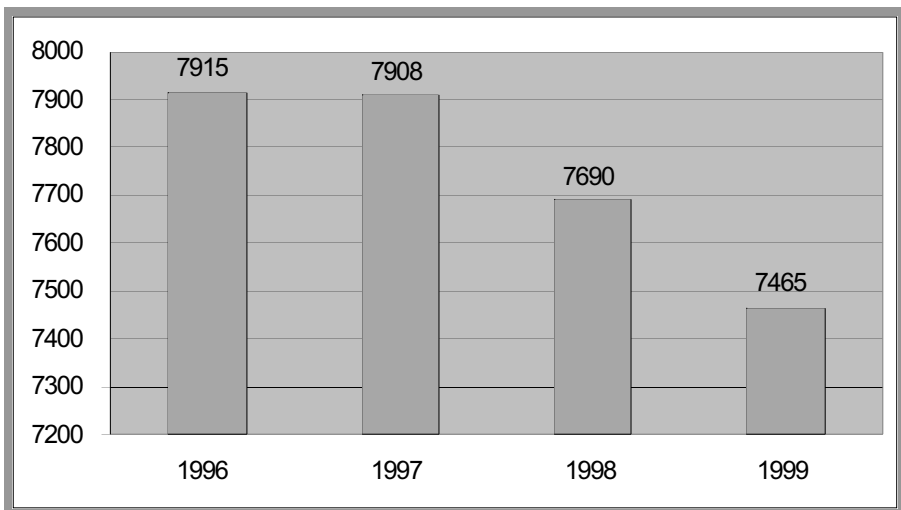


Figure 3 Number of personnel

At the end of 1999, on the one hand, the number of personnel was 7465 and on the other hand it was 7690 in 1998. Consequently, during the year 1999 the Bank's personnel were reduced in 225 persons, or 2.9%. Besides, from the end of 1996 to the end of 1999, the Bank's personnel were reduced in 450 persons, or 5.7%.

To sum up, the satisfactory profitability of the Bank is continued within 2000. Thus, the Bank's profits were 18.2 billion drachmas during the first quarter of the year and were increased by 68.7% compared to the first quarter profits of the year 1999, which were 10.7 billion drachmas. For comparison reasons it is mentioned that the first quarter profits of 1998 were 4.0 billion drachmas. It is pointed out that the first quarter profits of the current year come from the ordinary banking works and their satisfactory increase rate, across the year 1999, reflects and a proportionate expansion of the Bank activity.

3. Background on DEA

Data Envelopment Analysis is a theoretically sound framework for performance analysis that offers many advantages over traditional methods such as performance ratios and regression analysis. Technically, it represents the set of nonparametric, linear programming techniques used to construct empirical production frontiers and evaluate the relative efficiency of production units. DEA is particularly effective in handling complex processes, where these units, customarily called Decision Making Units (DMUs), use multiple inputs to produce multiple outputs. [8]

The starting point of the analysis is a production model. In its simplest form, it is constructed from the set of relevant inputs and desirable outputs of the process, together with some basic, standard assumptions on the nature of the production possibilities. Thus, by analysing the input/output data of a (preferable large) set of similar (homogeneous) units, DEA identifies:

- The efficient frontier (see Figure 4), or envelopment surface, consisting of the best practice units;

- Efficiency measures for each DMU that reflect its distance to the frontier (this measure is equal to unity for efficient DMUs, and less than unity otherwise);
 - An efficient reference set, or peer group (a small subset of efficient units "closest" to the unit under evaluation), for each inefficient DMU;
 - Efficient targets for each inefficient DMU (projections onto the frontier).
- [8]

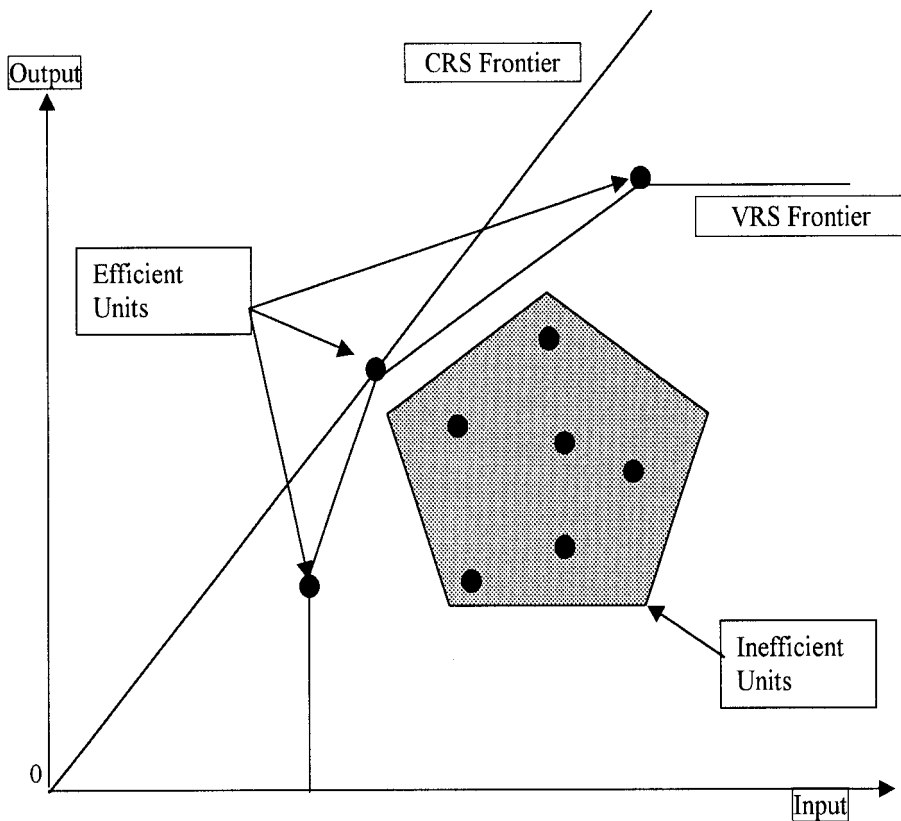


Figure 4 A graphic representation of DEA assumptions

In addition, as mentioned in [10], the strength of Data Envelopment Analysis is its ability to consider explicitly the use of multiple resources to provide multiple services while comparing branches. It is highly objective benchmarking technique particularly well suited to such multi-office service organisations as bank branches, as Sherman and Gold first demonstrated in [9].

Unlike many benchmarking approaches that rely on managers to observe, compare, and identify best-practice techniques, DEA helps the user to identify best practices that are too complex to be identified through observation and traditional analytic techniques. It enables management to determine objectively the best practices in complex service operations. The best-practice service provider is the one that uses the least resources to provide its volume and mix of service at or above the quality standard of the business. Service costs decline as the less productive service operations are improved to the best-practice level, guided by DEA. [10]

However, many managers of service organisations would describe benchmarking and best-practice analysis as basic, widely accepted concepts already used in their businesses. Closer examination indicates that the traditional techniques used to identify and promulgate best practices are not very effective, largely because the operations of these service organisations are too complex to allow them to identify best practices accurately. DEA provides an objective way to identify best practices in these service organisations and has consistently generated new insights that lead to substantial productivity gains that were not otherwise identifiable. [10]

Finally, while traditional approaches successfully identify ways to marginally improve operations throughout a business, this approach seeks to achieve a quantum leap in productivity of the service delivery system. Data Envelopment Analysis uses fractional linear programming to gain insights that are otherwise invisible and that bear little resemblance to traditional applications of this widely used technique. [10]

3.1. The Constant Returns to Scale (CRS) DEA Model

As mentioned earlier, the key of the analysis is a production model.

Charnes, Cooper and Rhodes (Charnes et al., 1978) proposed a model, which had an input orientation and assumed constant returns to scale (CRS).

Primarily, there is some notation. It is assumed that there are data on K inputs and M outputs for each of N units. For the i -th unit these are represented by the column vectors x_i and y_i , respectively. The $K \times N$ input matrix, X , and the $M \times N$ output matrix, Y , represent the data for all N units.

An intuitive way to introduce DEA is via the *ratio* form. For each unit, we would like to obtain a measure of the ratio of all outputs over all inputs, such as $u'y_i/v'x_i$, where u is an $M \times 1$ vector of output weights and v is a $K \times 1$ vector of input weights. The optimal weights are obtained by solving the mathematical programming problem:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & (u'y_i/v'x_i), \\ \text{St} \quad & u'y_j/v'x_j \leq 1, \quad j=1,2,\dots,N, \\ & u, v \geq 0. \end{aligned}$$

This involves finding values for u and v , such that the efficiency measure for the i -th unit is maximised, subject to the constraints that all efficiency measures must be less than or equal to one. One problem with this particular ratio formulation is that it has an infinite number of solutions. To avoid this, one can impose the constraint $v'x_i = 1$, which provides:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & (\mu'y_i), \\ \text{St} \quad & v'x_i = 1, \\ & \mu'y_j - v'x_j \leq 0, \quad j=1,2,\dots,N, \\ & \mu, v \geq 0, \end{aligned} \tag{1}$$

where the change of notation from u and v to μ and v is used to stress that this is a different linear programming problem. The form in equation (1) is known as the *multiplier* form of the DEA linear programming problem.

Using the duality in linear programming, one can derive an equivalent *envelopment* form of this problem:

$$\begin{aligned} \text{Min} \quad & \theta, \\ \text{St} \quad & -y_i + Y\lambda \geq 0, \\ & \theta x_i - X\lambda \geq 0 \\ & \lambda \geq 0, \end{aligned} \tag{2}$$

where θ is a scalar and λ is a $N \times 1$ vector of constants. This envelopment form involves fewer constraints than the multiplier form ($K+M < N+1$), and hence is generally the preferred form to solve. The value of θ obtained will be the efficiency score for the i -th unit. It will satisfy: $\theta \leq 1$, with a value of 1 indicating a point on the frontier and hence a technically efficient unit. Note that the linear programming problem must be solved N times, once for each unit in the sample. A value of θ is then obtained for each unit.

In conclusion, the DEA problem in equation (2) has a nice intuitive interpretation. Essentially, the problem takes the i -th unit and then seeks to radially contract the input vector, x_i , as much as possible, while still remaining within the feasible input set. The inner-boundary of this set is a piece-wise linear isoquant, determined by the observed data points (that is, all the units in the sample). The radial contraction of the input vector, x_i , produces a projected point, $(X\lambda, Y\lambda)$, on the surface of this technology. This projected point is a linear combination of these observed data points. The constraints in equation (2) ensure that this projected point cannot lie outside the feasible set.

3.2. The Variable Returns to Scale (VRS) DEA Model

The CRS assumption is only appropriate when all units are operating at an optimal scale. Imperfect competition and constraints on finance may cause a unit to be not operating at optimal scale. Banker R.D. (1996), Charnes and Cooper (1984) suggested an extension of the CRS DEA model to account for variable returns to scale (VRS) situations. The use of the CRS specification when not all units are operating at the optimal scale, results in measures of technical efficiency (TE) which are confounded by *scale efficiencies* (SE). The use of the VRS specification permits the calculation of TE devoid of these SE effects. [5]

The CRS linear programming problem can be easily modified to account for VRS by adding the convexity constraint: $\sum \lambda = 1$ to equation (2) to provide:

$$\begin{aligned}
 & \text{Min } \theta, \\
 & \text{St } -y_i + Y\lambda \geq 0, \\
 & \quad \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\
 & \quad N1'\lambda = 1 \\
 & \quad \lambda \geq 0,
 \end{aligned}$$

where $N1$ is an $N \times 1$ vector of ones. This approach forms a convex hull of intersecting planes which envelope the data points more tightly than the CRS conical hull and thus provides technical efficiency scores which are greater than or equal to those obtained using the CRS model. The VRS specification has been the most commonly used specification in the 1990s. Note that the convexity constraint ($N1'\lambda=1$), essentially ensures that an inefficient unit is only "benchmarked" against units of a similar size. That is, the projected point (for that unit) on the DEA frontier will be a convex combination of observed units. This convexity restriction is not imposed in the CRS case. Hence, in a CRS DEA, a unit may be benchmarked against units which are substantially larger (smaller) than it. In this instance the λ -weights will sum to a value greater than (less than) one.

3.3. Scale Efficiencies

The definition of DEA efficient frontiers has been associated with scale related issues. As a result efficient frontiers that satisfy three different assumptions of returns to scale were developed. A constant returns to scale frontier assumes that proportionate input reductions (increases) would be followed by equiproportionate output reductions (increases). A variable returns to scale assumption allows deviations in both directions. These directions constitute the nature of scale inefficiency and are listed below.

- A DMU operates under local increasing returns to scale if a proportionate increase (decrease) to its inputs will result in a higher than proportionate increase (decrease) to its outputs.
- A DMU operates under local decreasing returns to scale if a proportionate increase (decrease) to its inputs will result in a lower than proportionate increase (decrease) to its outputs.

Given that one believes that the technology is VRS, one may then obtain a scale efficiency measure for each branch. This is done by con-

ducting both a CRS and a VRS DEA. One then decomposes the Technical Efficiency (TE) scores obtained from the CRS DEA into two components, one due to scale inefficiency and one due to "pure" technical inefficiency. If there is a difference in the CRS and VRS TE scores for a particular branch, then this indicates that the branch has scale inefficiency, and that the scale inefficiency can be calculated from the difference between the VRS and CRS TE scores.

A numerical criterion for characterising increasing returns to scale is the scale indicator Λ which gives an estimate of the extent to which CRS efficient DMUs adjust their scale size to be compared with inefficient units. To characterise economies of scale in a multi-input multi-output case Banker et al. (1984) gave a set of criteria, which were generalised latter by Banker and Thrall (1992). A different set of criteria has also been suggested by Fare et al. (1985). It is argued that the question of identifying economies of scale using DEA needs further elaboration for comparing and integrating the alternative tests suggested in the literature. The criteria for characterising returns to scale as developed by Banker and Thrall (1992) are listed in Table 2.

Table 2: Criteria for Identifying Returns to Scale

Characterisation	Offensive model
Local increasing returns to scale (irs)	$\Lambda = \sum_{j=1}^n \lambda_j < 1$ for all optimal solutions
Local decreasing returns to scale (drs)	$\Lambda = \sum_{j=1}^n \lambda_j > 1$ for all optimal solutions
Constant returns to scale (crs)	$\Lambda = \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ for all optimal solutions

4. Related Work

During the late 1980s and particularly in the 1990s, the DEA method has been used extensively to evaluate banking institutions. However, only a few studies focused on the analysis of bank branches within the same

financial institution. Published applications of DEA to bank branches are summarised in the Table 3. This table contains information about the authors and year of publication, the inputs and outputs, the methods used and the country and sample size.

Table 3: Published applications of DEA to bank branches

Author and year	Inputs	Outputs	Sample & country
Zenios et al. (1999)	Managerial personnel	No. of current a personalaccounts	144 bank branches from Bank of Cyprus
	Clerical personnel	No. of savings accounts	
	Computer terminals	No. of foreign currency and commercial accounts	
	Work space	No. of credit applications Ouput time	
AthanassopoulosA (1997)	<i>Production approach</i>	No. of deposit accounts	68 bank branches of Greek Comercial Bank
	No. of employees	No. of credit transaction	
	No. ATMs and teller machines	No. of debit transactions	
	No. of computers terminals	No. of loan applications evaluated No. transactions involving commissions	
Drake L, Howcroft B (1994)	No. of interview rooms	Till transactions	190 bank branches from a UK bank
	No. of ATMs	Lending products	
	Square meters of branch space	Deposit products	
	Management grades	Automated transfers	
	Clerical grades	Clearing items	
	Stationary costs	Ancillary business Insurance business	
Oral M, Yohalan R (1990)	<i>Productivity assessment</i>	Time spent on general service transactions	20 bank branches from a Turkish bank
	No. of personnel	Time spent on credit transactions	
	No. of on-line terminals	Time spent on deposit transactions	
	No. of commercial accounts	Time spent on foreign exchange transactions	
Sherman HD, Gold F (1985)	No.full-time equivalent employees	No. more resource consuming transactions	14 bank branches from a US Savings Bank
	Rent paid	No.medium/high resource consuming trans.	
	Total cost of supplies	No. medium/low resource consuming trans	

This study extends the literature on bank branches' efficiency by considering how DEA can complement conventional financial approaches to performance assessment, such as profitability. Also, it provides a detailed analysis of the impact of scale size on banking business. Despite being well documented at the bank level, there is only a limited number of studies focusing on branches' optimal scale size.

Moreover, in [3] it is mentioned that in relation to the association between branches' size and efficiency, Giokas was the first study to use a VRS model. The average scale efficiency found was high, and the majority of branches had increasing returns to scale (IRS). However, the existence of multiple optimal solutions to the DEA models was not accounted for. The results of Drake and Howcroft were very similar, that is the scale efficiency detected was high and most branches had IRS.

Generally, as mentioned in [9], DEA evaluates the relative efficiency of a set of organisations in their use of multiple inputs to produce multiple outputs where the efficient production function is not known or easily specified. DEA compares several bank branches' observed outputs and inputs. It identifies the relatively more efficient 'best practice' subset of branches and the subset of branches that are relatively inefficient (and the magnitude of the inefficiencies) compared to the 'best practice' branches.

5. Inputs and Outputs

The primary steps in constructing a DEA model are selecting decision-making units (DMUs), input and output factors, and the mathematical formulation of the model. The subsequent steps, such as establishing limits on factor weights and grouping the DMUs into meaningful subsets, cannot be taken until the building blocks of the model are defined.

The use of three resources (inputs) and six services (outputs) in this study was based on management's assessment of key branch. The aim of this efficiency assessment was the minimisation of disposable resources in order to produce a steady size level of inputs. This means that the DEA model will examine the branch cost efficiency and endeavour to minimise the resources (Table 4).

Table 4: Input-Output specification for branch efficiency

Inputs	Outputs
I_1 : Number of Managerial Personnel	O_1 : Total Commissions (in thousand drachmas)
I_2 : Number of Clerical Personnel	O_2 : Value of Bond Transactions (sold, redeemed)
I_3 : Total Branch Cost	O_3 : Total Granting (in thousand drachmas)
	O_4 : Value of Current Accounts (in thousand drachmas)
	O_5 : Value of Savings Accounts (in thousand drachmas)
	O_6 : Rest Deposits (in thousand drachmas)

On the hand, the inputs used in the DEA model are: The number of managerial personnel, the number of clerical personnel and the total branch cost. We chose the first two inputs based on the papers [10], [3], [8], and [7]. Also, we chose the third input based on the papers [10], [11], [6] and [3]. The first two inputs represent the resource commitments of individual branches from the personnel point of view. The third input, total branch cost, includes the rent, the operational cost and the labour cost. Moreover, the number of ATMs and the floor space of the branch were not included in the analysis due to data unavailability. Note that the technology within the branch hasn't been considered in the model, as the branch equipment is fairly homogeneous in this network. Hence, variations in efficiency are not attributed to technological differences, but rather on cost disparities concerning resources (human and material).

On the other hand, six output dimensions are used in the assessment of production efficiency: total commissions, value of bond transactions (sold, redeemed), total grantings, value of current accounts, value of savings account and rest deposits. The first output, consists the combined private banking commissions, import-export commissions and credit card commissions. It assumed that these transactions are similar enough to be treated as one group of transactions in terms of resources used. For the same reason, total grantings consist the number of real estate loans, the number

of commercial loans and the number of personal loans. The six outputs span all the activities covered by individual branches avoiding aggregation of heterogeneous types of transactions. An assumption that all five outputs incur the same degree of complexity to bank employees is implicitly adopted if the assessment of branch efficiency were based on the raw number of transactions for different activities. This assumption is relaxed in this paper incorporating value judgments that reflect the differential degree of complexity between bank branch operations. Other service transactions excluded by the model cause of insignificant volume (such as purchase and sale of foreign currency) or absence of adequate records to include the service (such as withdrawals and traveller checks).

6. Interpretation of DEA Results

Primarily, before starting to analyse the results, there is no doubt that DEA calculations can be conducted using a number of different computer programs. Thus, our primary aim was to use the LINDO and the MPL computer programs (see table 8 in appendix). Therefore, we use the Constant Returns to Scale (CRS) DEA model and the results of the DEA analysis are depicted in Table 5 and indicate that the 36% of the entire sample have efficient branches. That is there is scope for efficiency improvements in 25 branches.

Table 5: The DEA Results

Inefficient Branch	DEA Efficiency Rating	Efficiency reference set (peers)	I ₁	%Decr.	I ₂	%Decr.	I ₃	%Decr.
BR1	1		2	0	5	0	68151	0
BR2	0.329	BR9, BR21, BR22, BR25, BR28, BR36	2	76.85	3	70	46275	70.9
BR3	0.679	BR5, BR28, BR36	2	37.4	3	32.2	53976	32.3
BR4	0.649	BR1, BR10, BR21, BR22, BR28, BR36	2	38	3	38	54462	37.8
BR5	1		2	0	5	0	68622	0
BR6	0.908	BR1, BR21, BR35	7	9	14	9.4	228464	16.3
BR7	1		9	0	7	0	180849	0
BR8	0.74	BR21, BR22, BR28, BR36	15	26.8	17	26	351904	26
BR9	1		5	0	10	0	175331	0
BR10	1		2	0	3	0	64739	0
BR11	0.820	BR28, BR29	2	28.65	2	25.4	46543	18.5
BR12	0.620	BR10, BR25, BR28, BR29	2	48	2	41	53634	40.5
BR13	0.723	BR22, BR28	2	58.8	1	28.2	29748	28.1
BR14	0.583	BR1, BR7, BR22, BR25, BR28	10	41.7	10	59.5	273416	45.3
BR15	0.882	BR10, BR22, BR28, BR29, BR36	12	11.5	11	11.4	270632	11.5
BR16	0.948	BR21, BR22, BR25, BR28	7	11	7	22.8	174400	13.36
BR17	0.474	BR1, BR10, BR21, BR22, BR28, BR36	17	52.3	19	4.6	386213	52.34
BR18	0.949	BR25, BR28, BR30	2	53.5	1	5.8	51298	44
BR19	0.553	BR1, BR5, BR21, BR28, BR35, BR36	4	45.2	9	45.24	129569	45.18
BR20	0.762	BR21, BR22, BR25, BR28	12	24.3	13	24.4	319770	40.3
BR21	1		2	0	6	0	70137	0
BR22	1		9	0	6	0	158311	0
BR23	0.795	BR5, BR10, BR21, BR28, BR36	3	21.3	5	21.4	106337	29.4
BR24	0.750	BR21, BR28	4	25.1	7	25.2	143440	31.8
BR25	1		4	0	5	0	124336	0
BR26	0.766	BR5, BR25, BR28, BR36	2	35.5	3	23.7	51669	23.7
BR27	0.524	BR1, BR21, BR22, BR35	6	47.1	10	47.2	185363	55.8
BR28	1		4	0	4	0	124583	0
BR29	1		11	0	12	0	241927	0
BR30	1		3	0	3	0	90705	0
BR31	0.790	BR1, BR21, BR22, BR28, BR29, BR36	5	22.2	6	21.8	115966	22
BR32	0.430	BR7, BR21, BR22, BR28, BR36	4	57.5	5	57.6	90444	57
BR33	0.912	BR1, BR21, BR35	16	9.3	33	9.1	587822	25.7
BR34	0.546	BR1, BR21, BR22, BR28, BR35	4	45.5	6	45.51	107089	49.2
BR35	1		9	0	11	0	219954	0
BR36	1		2	0	3	0	46333	0
BR37	1		2	0	5	0	73157	0
BR38	0.971	BR1, BR21, BR22, BR29	5	2.8	9	2.9	157896	17.6
BR39	0.794	BR1, BR9, BR21, BR22, BR25, BR28, BR36	10	36.8	13	22.6	258286	23

More specifically, DEA method identified 25 of the 39 branches to be relatively inefficient (each branch with an efficiency rating of less than 1.0 is relatively inefficient). The efficiency rating suggests the degree of inefficiency, of a branch compared with its efficiency reference set. For example, Branch 31 is about 79% efficient compared to BR1, BR21, BR22, BR28, BR29 and BR36. The Branch 39 is also about 79% efficient, but compared to BR1, BR9, BR21, BR22, BR25, BR28 and BR36. Generally, this means that both Branch 31 and Branch 39 should be able to reduce each of their input levels by about 21% without reducing their output levels to be as efficient as their respective efficiency reference sets. Similarly, Branch 2 has the lowest efficiency rating (33%) which means it would have to reduce its inputs by 67% to become as efficient as its reference set (BR9, BR21, BR22, BR25, BR28 and BR36).

Moreover, Branch 3 is less efficient with a DEA efficiency rating of 68%, suggesting that it could provide its current mix and volume of services with only about 68% of the resources it actually consumed. The Branch 12 has a DEA efficiency rating of 62% indicating that it is using about 38% excess resources. The analysis also shows that branches such as Branch 1 and Branch 7 are efficient (indicated by the DEA efficiency rating of 100%). In fact, 25 of the 39 branches are using excess resources and 18 branches are using 20% or more excess resources.

These findings indicate that the Commercial Bank can make substantial efficiency improvements. The results also indicate the inefficient branches and their efficiency reference set (Table 5). For example, the Branch 15 is inefficient specifically in comparison with BR10, BR22, BR28, BR29 and BR36. These reference sets (peers) indicate the branches that are almost similar to the relatively inefficient branches in their mix of services and resources, and they are used to identify the specific operating characteristics that make the relatively inefficient branch more costly to operate. However, Table 8 in appendix presents an analytic MPL printout for the inefficient Branch 11.

Furthermore a detailed branch analysis can be performed taking as example Bank Branch 11 which is identified as inefficient (with efficiency rating, $\theta=0.82$). As can be seen from Table 5, the efficiency reference set of Branch 11 consists of Bank Branch 28 and Bank Branch 29. The 'Composite Branch', which is the hypothetical efficient branch that Bank Branch

11 would like to become, can be defined in terms of these two efficient branches. Recalling that the Composite Branch is a linear combination, in which the coefficients are the dual variables λ_{Bj} , of the members of the efficiency reference set, it can be written

$$x_{iC} = \lambda_{B28} x_{i28} + \lambda_{B29} x_{i29} \quad (VI)$$

for input i , where x_{iC} is the amount of input i needed at the Composite Branch C. Put differently, x_{iC} 's are the amounts of inputs that Bank Branch 11 should have been using to produce the same amounts of outputs currently being produced in order to be considered as efficient. More specifically, the amounts of input Bank Branch 11 should have been using are

$$x_{1C} = (0.178) (4) + (0.065) (11) = 1.427,$$

$$x_{2C} = (0.178) (4) + (0.065) (12) = 1.492,$$

$$x_{3C} = (0.178) (124583) + (0.065) (241927) = 37901.029.$$

Table 6, is prepared to clearly identify the sources of the inefficiency of Bank Branch 11 using the formulas in (VI) and $\lambda_{B28} = 0.178$ and $\lambda_{B29} = 0.065$ (Table 6).

Table 6: Excess use of inputs by Bank Branch 11

Inputs	Composite branch (1)	Branch 11 actual (2)	Excess use of inputs (2) – (1)
x_1 =managerial personnel	1.427	2	0.573
x_2 =clerical personnel	1.492	2	0.508
x_3 =total branch cost	37901.029	46543	8641.71

From the third column of Table 6, Branch 11 is currently using more recourses (inputs) compared to the Composite Branch. For instance, the total branch cost actually used (46543 thousand drachmas) and the total branch cost suggested by the DEA model (37901,029 thousand drachmas) arises a difference (of 8642 thousand drachmas) that is rather significant by any standards. A similar argument can be used for determining the number of managerial and clerical personnel to be employed in each branch. Similar argument, like the detailed analysis of Bank Branch 11, can be per-

formed for each branch in order the excess use of inputs to be determined (Table 5).

It can be seen that Branch 28 appears more frequently (22) than any other branch and Branch 37 appears only once. However, the fact that the Branch 28 appears 22 times shows that this can be considered as "the ideal branch". Thus, the 22 inefficient branches, which are compared with Branch 28, should have almost the same magnitudes with it. The magnitudes of Branch 28 are: the number of managerial personnel is four, the number of clerical personnel is four and the total branch cost is 124583 thousand drachmas. Therefore, from a policy point of view, Branch 28 must further be examined in order to establish general targets of bank productivity. Moreover, according to Scale Efficiencies Section, the final results are depicted in the following table.

Table 7: Final Results

Branch	CRS TE	VRS TE	Scale		Branch	CRS TE	VRS TE	Scale	
1	1.0	1.0	1.0	Crs	21	1.0	1.0	1.0	Crs
2	0.329	1.0	0.329	Irs	22	1.0	1.0	1.0	Crs
3	0.679	1.0	0.679	Irs	23	0.795	0.796	0.998	Drs
4	0.649	1.0	0.649	Irs	24	0.750	0.763	0.982	Drs
5	1.0	1.0	1.0	Crs	25	1.0	1.0	1.0	Crs
6	0.908	0.944	0.961	Drs	26	0.766	1.0	0.766	Irs
7	1.0	1.0	1.0	Crs	27	0.524	0.536	0.977	Irs
8	0.740	1.0	0.740	Drs	28	1.0	1.0	1.0	Crs
9	1.0	1.0	1.0	Crs	29	1.0	1.0	1.0	Crs
10	1.0	1.0	1.0	Crs	30	1.0	1.0	1.0	Crs
11	0.820	1.0	1.0	Crs	31	0.790	1.0	0.790	Irs
12	0.620	1.0	0.620	Irs	32	0.430	0.588	0.731	Irs
13	0.723	1.0	0.723	Irs	33	0.912	1.0	0.912	Drs
14	0.583	0.596	0.978	Drs	34	0.546	0.664	0.822	Irs
15	0.882	1.0	0.882	Drs	35	1.0	1.0	1.0	Crs
16	0.948	1.0	0.948	Drs	36	1.0	1.0	1.0	Crs
17	0.474	0.570	0.831	Drs	37	1.0	1.0	1.0	Crs
18	0.949	1.0	0.949	Irs	38	0.971	1.0	0.971	Drs
19	0.553	0.578	0.956	Irs	39	0.794	1.0	0.794	Drs
20	0.762	1.0	0.762	Drs					

For instance, we conclude that Branch2 has local increasing returns to scale thus for one unit increment in inputs a proportional (over one) excess in output will occur, Branch17 has local decreasing returns to scale and Branch37 has constant returns to scale. In this way the management department of the Bank can set priorities about the resource allocation of resources.

7. Conclusion

The Bank's objective was to expand its banking system beyond the initial 39 branches, and management wanted to finance this expansion, in part, by streamlining existing operations. The managers could have used the traditional methods of observation, flow-chart process analysis, and ratio analysis, but they were looking for a technique that could provide substantial savings without sacrificing quality service.

Using DEA, management located real opportunities to improve operations not apparent with other analytic techniques. The managers did not view problems data specification and accuracy as confounding the results. If the bank had had data available for other excluded transactions, we might have obtained results that were different in an unpredictable direction, and they might have led to more accurate and detailed insights about branch performance and other ways to improve the branches. While other applications of this type have led to similar results, each application needs to be evaluated based on the available data, the quality of the data, and the potential impact on the results. On balance, this application, its successful results, and management's qualitative assessment of the results vis-à-vis the data used and the way it was measured all suggest that the results provided reliable insights into Bank's branch operations. Applying DEA to more complete service and resource data or to other breakdowns of these data might have increased the insights about ways to improve the branches.

An alternate way to use the DEA model is to focus on the service expansion potential while keeping the resource use at the current level. This is particularly interesting in growing markets when management is interested in knowing the extent to which branches can handle increased

service volume before needing additional resources. This was of less interest to Commercial Bank, as it wanted to expand by increasing the number of branches, financing part of the cost through savings in the existing branch network. This alternative DEA focus provides information about expanding service volume, which banks can manage less easily than they can the expense reductions that were the focus of our DEA analysis.

Using data envelopment analysis, one can analyze branch operations involving a number of complex transactions with a variety of factors and use that information to pinpoint specific improvements that will result in considerable cost savings. We used DEA to demonstrate that several branches considered the most profitable could be even more profitable because they were not the most efficient and to highlight certain highly efficient practices that were otherwise hidden.

Appendix

Table 8 MPL printout for the inefficient Branch 11

MPL Modeling System - Copyright (c) 1988-2000, Maximal Software, Inc.	

MODEL STATISTICS	
Problem name:	DMU 11
Filename:	DMU 11.mpl
Date:	December 2, 2000
Time:	11:35
Parsing time:	0.22 sec
Solver:	CPLEX 300
Objective value:	0.820094765474
Iterations:	7
Solution time:	0.44 sec
Constraints:	9
Variables:	40
Nonzeros:	352
Density:	98 %
SOLUTION RESULT	
Optimal solution found	
MIN Z	= 0.8201

DECISION VARIABLES		
PLAIN VARIABLES		
Variable Name	Activity	Reduced Cost
θ		0.8201
λ ₁		0.0000
λ ₂		0.0984
λ ₃		0.1055
λ ₄		0.0642
λ ₅		0.0663
λ ₆		0.0398
λ ₇		0.0340
λ ₈		0.4555
λ ₉		0.1070
λ ₁₀		0.0606
λ ₁₁		0.0880
λ ₁₂		0.0936
λ ₁₃		0.0919
λ ₁₄		0.3181
λ ₁₅		0.2181
λ ₁₆		0.1571
λ ₁₇		0.6226
λ ₁₈		0.0948
λ ₁₉		0.1312
λ ₂₀		0.3463
λ ₂₁		0.7460
λ ₂₂		0.0134
λ ₂₃		0.1022
λ ₂₄		0.1177
λ ₂₅		0.1523
λ ₂₆		0.1015
λ ₂₇		0.1775
λ ₂₈		0.1788
λ ₂₉		0.0657
λ ₃₀		0.1130
λ ₃₁		0.1032
λ ₃₂		0.1518
λ ₃₃		0.0880
λ ₃₄		0.1147
λ ₃₅		2.7652
λ ₃₆		0.0990
λ ₃₇		0.0926
λ ₃₈		0.0314
λ ₃₉		0.3522

CONSTRAINTS		
PLAIN CONSTRAINTS		
Constraint Name	Slack	Shadow Price
c1	0.0000	0.0000
c2	-4514.7183	0.0000
c3	0.0000	0.0001
c4	-8.7806	0.0000
c5	-6933.3273	0.0000
c6	-136.3345	0.0000
c7	0.0000	-0.0567
c8	0.0000	-0.0028
c9	97370.8832	0.0000

END		

Abstract

J. MITROPOULOS, J. MAKRIGENIS, A. ANASTASIOU: *Effective Operational Programming and Planning in Banking Sector*

An important problem that many banks face is to provide satisfactory cost estimates for the variety of products and services they offer. Accurate product cost estimates can be used to support better product mix and pricing decisions. In this paper we present a method for providing efficient and reliable cost estimates of bank products at the branch level, based on the non-parametric benchmarking technique of Data Envelopment Analysis (DEA). It compares branches objectively to identify the best-practice branches, the less productive branches, and the changes the less productive branches need to make to reach the best-practice level and to improve their profitability. Results from an empirical study undertaken in a banking environment to demonstrate the applicability of the method are also presented.

BIBLIOGRAPHY

- ATHANASSOPOULOS, A.D. (1997): "Service quality and operating efficiency synergies for management control in the provision of financial services: Evidence from Greek bank branches", *European Journal of Operational Research* **98**, 300-313.
- BANKER, R.D. (1996): "Hypothesis Tests Using Data Envelopment Analysis", *The Journal Productivity Analysis* **7**, 139-159.
- CAMANHO, A.S., DYSON, R.G. (1999): "Efficiency, size, benchmarks and targets for bank branches: an application of data envelopment analysis", *Journal of the Operational Research Society* **50**, 903-915.
- CHARNES, A., COOPER, W.W., RHODES, E. (1978), "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research* **6**(2), 429-444.
- COELLI, T., RAW, P. A PATTESE, G. (1999): "*An introduction to efficiency and productivity analysis*", Kluwer Academic Publishers, London.
- KIOCHOS, A., (1999): «Estimation of optimal portfolios in the Athens stock Exchange for the period 1997-1998». master in Risk management, City University.
- KYRIAZOPOULOS, P., "Small firms' entrepreneurship as a basic factor of Economic growth", Monograph Ed., Synchroni Ekdotiki, 2001.
- KANTOR, J., MAITAL, S. (1999): "Measuring Efficiency by Product Group: Integrating DEA with Activity-Based Accounting in a Large Mideast Bank", *Interfaces* **29**, 27-36.
- PARKAN, C. (1987): "Measuring the Efficiency of Service Operations: An Application to Bank Branches", *Engineering Costs and Pro-*

duction Economics **12**, 237-242.

- SCHAFFNIT, C., ROSEN, D., PARADI, J.C. (1997), "Best practice analysis of bank branches: An application of DEA in a large Canadian bank", *European Journal of Operational Research* **98**, 269-289.
- SHERMAN, H.D, GOLD, F. (1985): "Bank Branch Operating Efficiency", *Journal of Banking and Finance* **9**, 297-315.
- SHERMAN, H.D., LADINO, G. (1995): "Managing Bank Productivity Using Data Envelopment Analysis (DEA) ", *Interfaces* **25**, 60-73.
- SOTERIOU, A., ZENIOS, S.A. (1999): "Using data envelopment analysis for costing bank products", *European Journal of Operational Research* **114**(2), 234-248.

THE ECONOMIC, SOCIAL AND INSTITUTIONAL ROOTS OF GLOBALISATION

ELIAS NIKOLOPOULOS

Technical Educational Institution of Chalkis

1. Introduction

In order that the contemporary problems afflicting international economic relationships may become understandable and that we be able to go deeper into them, we should get acquainted with how these relationships have been formed and evolved historically. This historic retrospection is directly connected to the transition to the capitalistic way of production and, more specifically, to both its appearance and development. As it is well-known, this way of production is characterised, on the one hand, by qualities that are simultaneously creative and destructive and, on the other, it has the capability -in comparison with other previously existed socio-economic systems- of being evolved and readapted at a quick pace.

In the following lines, are given the opportunity to refer, mainly, to the last five centuries, which are characterised by processes and events that have fed and signalled a vehement, multidimensional development¹. This development is connected to processes, events and agents that have greatly affected the socio-economic being of the capitalistic society, like, for instance, the factors and agents of the trading cities during the Renaissance, the great geographical discoveries and conquests, the foundation of powerful totalitarian states and mercantilism, the original

accumulation of capital and the industrial revolution, the British domination and its destructive impacts on the handicraft-craftsmanship-oriented activity in the less developed areas in the world, the interimperialistic competitions and wars, the decline of the British domination as well as the emergence and prevalence of the USA, the rise of other financial powers and the collapse of bipolarisation, the appearance and consolidation of strong peripheral unions, the perplexity of the North-South phenomenon and the appearance of respective phenomena in the financially developed countries, the transition from taylorism and fordism to robotics and to telematics, the succession of periods of prosperity, unemployment, poverty and wars, today's serious financial and social impasses, the need, finally, for the implementation of great financial, social and institutional reformations and changes on a local, national, peripheral and international level.

2. The transition from the precapitalistic to the capitalistic relationships of production. The role of the commercial and industrial capital

It is well-known that financial interdependence did exist in various areas even in antiquity. So, for instance, in the Mediterranean area, and despite the domination of agricultural economy and the relative self-sufficiency by which it was characterised, the surplus quantities of agricultural produce would be exchanged with products derived either from handicraft-craftsmanship-oriented or agricultural activities. Moreover, certain nations, like the Phoenicians as well as certain Hellenic cities and islands would develop remarkable commercial and maritime activities. During the period of the Roman Empire, a significant form of trade on the basis of luxury as well as other products were developed in the context of the social differentiation attitudes originated by the evolution of the slaves-owning way of production.

This relative development in both commerce and maritime activities

during antiquity should be accounted for with regard to the fact that the social distribution of labour in the fold of the slave-owning way of production had progressed adequately.²

In terms of the Asian or Oriental-type socio-economic formations,³ where the state ownership in the basic production means and the appropriation of the hyperproduct by the central authority, that is, by the supreme unity (despot, pharaoh, satrap, sultan etc.), which personified and expressed the entity of the state as well as assured the cohesion of society, dominated, we encounter forms of, frequently significant, commercial transactions. In terms of the socio-economic formations of this type, the cities in the literal meaning of the word would not be formed anywhere else but "only there where a point that was particularly favourable for external trade existed or there where the leader of the state and his satraps exchanged their revenue (hyperproduct) and spent it in the form of labour reserve".⁴

Under the conditions of the feudal system, trade would be restricted considerably by the prevalence of natural economy as well as through the restriction of exchanges and of monetary relationships to a large extent, but it would survive as a form of economic activity in a quite dynamic way in the context of trade fairs.

By the decline of the feudal production system,⁵ commercial activities would be reinforced and developed, handicraft would be activated, cities would revive and a commercial class that gradually assumed urban characteristics would be formed. These phenomena were prepared and reinforced by the transition from the form of land revenue in terms of labour to that of land revenue in terms of kind as well as, principally, by the transition to money, which led to an increase in production -in extension: of monetary-financial relationships- as well as to a great development of trade.

From this point and on, a strenuous, long-term course towards the formation of the capitalistic production relationships would commence. In respect of this socially composite and strenuous course, we see: the formation of the first elements characterising the bourgeois class, merchants and bankers in the first place, connected closely to land ownership at this phase; the foundation of the totalitarian state as well as of national market; the appearance of new production methods thanks to

the development of the relevant techniques and to the improvement of the labour process organisation; the development of international exchanges and, finally, the appearance of new mentalities.

In particular, as concerns the deeper causes⁶ that prepared and generated technical progress and the alteration in the production relationships even from the feudal period, Rodney Hilton writes that "the necessary, albeit fluctuating, pressure exerted by the ruling class in pursuit of appropriating the labour surplus or villagers' product stood the basic cause for the technological progress and enhancement of the feudal organisation that led to the increase in the available surplus" as well as "to villagers' efforts to keep as much of their surplus as possible for themselves according to the given socio-political equilibrium of powers. However, this villagers' resistance was of paramount importance to the development of agricultural communities, the extension of the free occupation of land and to the disentanglement from the state of being a drudge as well as to the liberation of both the agricultural and the craftsmanship-oriented economy, which led to the commercialised production and, thenceforward, to the appearance of the capitalist-businessman".⁷

It should be pointed out, relevantly, that the transition from the feudal way of production to the capitalistic way of production was characterised -contrary to what it is argued by the traditional economics- by extended state interventions that resulted in assisting the appearance of the capitalistic production relationships and in their institutional safeguarding.

The transition process to the capitalistic production relationships commenced, primarily, in cities in whose fold labour distribution had been developed among the production, trafficking and sale of products. This distribution formed the basis on which the large distances trade, which was carried out by cities' merchants who were specialised in the production of specific products, was created.

For instance, the case of the Flemish cities⁸ tycoon merchants, who, apart from the sale of the final product, would undertake also the organisation of the raw materials supply for the production of fabrics, without, however, intervening and altering the character of the production process, is well-known.

The appearance of handicraft-craftsmanship-oriented units operating out of the restrictive frames of guilds was one of the first -and, perhaps,

the most significant- consequences of the labour distribution in the context of cities. The development of these handicraft-craftsmanship-oriented activities relied either on the demand originated from markets existing abroad, in the case of both the Italian and Flemish handicraft-commercial centres, or the domestic demand, in the case of both England and France. The development of these production activities was based on an increasing accumulation of capital resulted from commercial, maritime and banking activities as well as from the increasing demand of labour potential caused by the disintegration of the feudal social formation and by the appearance of the first capitalistic relationships. The field of textiles was the one⁹ that became the driving force in the context of these production activities.

Considerable amounts of capitals started passing into the possession of the agents who were involved in activities of this form and, mainly, of merchants-capitalists thanks to the broadening of the mercantile and monetary-financial relationships. At any rate, it was not a casual fact that "their advanced commercial techniques, their capability of obtaining capitals to fund -through usurious interest rates- governments and aristocrat landowners, who always lacked easily exchangeable capitals, the patronisation of arts and sciences by these medieval merchants-capitalists have evoked historians'¹⁰ great admiration.

However, despite the great development of the commercial capital occurred during the disintegration period of the feudal production way, it should be pointed out that it always remained in the context of circulation, avoiding being invested in production in an, what is more, innovative way. It is made clear relevantly that deeper transformations, which created gradually the terms for the disintegration of the feudal social formation and for the appearance of the capitalistic production way, had to be put to motion so that trade and money could play their catalytic role in the context of the existing socio-economic processes. The most important of these terms were:

- The separation of the direct producer from his objective work and life conditions.
- The concentration of considerable wealth in the hands of minority population groups utilising it on commercial and, mainly, on production activities.

The terms governing the appearance of the capitalistic production way were created during this critical, from the financial and social viewpoints, historical period, when the phenomenon of the primary accumulation of capital¹¹ prevailed. Thus, it is made clear that the mere accumulation of commercial capital, despite its significance in the context of the broader disintegration process involving the feudal society and of the capitalistic production relationships, would not necessarily entail the appearance and development of the capitalistic production relationships. On the other hand, the continual compromises of the commercial elements against the old order of things from the moment they would succeed in promoting their particular interests and privileges¹² were not casual. On the contrary, the section of the commercial capital that started penetrating the production process as well as, mainly, the capital that was being accumulated and invested in it would play a crucial role in the development of the capitalistic way of production.

At this point, it should be made clear that the creation of the industrial-capitalist was performed in two ways: the first way involved the process according to which "several small artisans belonging to the guild or even salaried workers were converted, initially, into small capitalists and, then, into capitalists through the gradually extended exploitation of salaried labour and through the respective accumulation. Nevertheless, the unusual slowness of this method would not correspond at all to the commercial needs of the new world market created by the great discoveries of the late 15th Century. However, the Middle Ages would leave as a heritage two different forms of capital maturing within the most different socio-economic formations and regarded, all the same, as capital prior to the era of the capitalistic way of production: the usurious and the commercial capital¹³. In terms of the second way referred to above, the merchant would be transformed into a capitalist-producer while, in terms of the first one, producers would be converted into merchants and into industrialists-capitalists. The second way, even if it was less radical as far as its socio-economic and institutional consequences were concerned, was shorter than the first one, which may have been circuitous, but it was far more radical as concerned the foundation of capitalistic relationships and the promotion of representative institutions. At any rate, it is not a casual fact that, in its attempt to be converted into indus-

trial, the monetary capital derived from both trade and usury was led to the development of its production activity in places where the feudal relationships were being disintegrated and the guilds could not exercise their control¹⁴ so that the obstacles imposed by the feudal relationships in the countryside and by the guild-oriented formations in cities would be bypassed.

More specifically, as far as the primary accumulation of capital is concerned, it should be pointed out that, apart from its general features, the form it took in various countries and areas round the world would vary to a great extent because it was interwoven with previously existing socio-economic structures and institutions as well as with a correlation of a socio-political power among social classes and strata involved in the realisation the primary accumulation process. So, for example, in the case of Japan and of Prussia, the primary accumulation process would rely on the extraction of the hyperproduct from the agricultural sector as well as on its transference to the industrial sector with the direct contribution of the state while, in the case of the Western European countries, it would rely, apart from the exploitation of the rural population, on trade, looting and piracy.¹⁵

Western European merchants' rapacity during the period of the primary accumulation process had absolutely nothing to envy of the respective vice exhibited by the crusaders and the Italian merchants, who would rob fiercely the Arabic and the Byzantine worlds and loot Constantinople with unprecedented savageness.

It is well-known that the "discovery" of America was, at the same time, also a violent conquest of alien lands where organisational forms of economy, society and of institutions¹⁶ of the oriental type prevailed and led to one of the greatest genocide massacres humanity has ever experienced. The Spaniards and the Portuguese, assisted by the Roman Catholic Church, played a leading role in this genocide. Something like that was later to be repeated in North America, where the settlers from Europe, which they had fled in order to avoid the poverty to which large parts of, mainly, the rural population were reduced because of the development of the capitalist way of production and of its contradictions, would exterminate, in turn, the natives, who were organised on communal bases.

The intolerably harsh conditions under which the native populations worked and lived would result in an acute dearth of working hands, which led the conquerors to the decision that they should import cheap labour power from Africa. An extended slave-driving trade yielding vast profits to those who were involved in it as well as to all those who used this amazingly cheap labour power¹⁷ would be developed on this basis.

The wealth collected by looting, piracy, slave-driving trade and rapacious commerce would be channelled into the conquerors' metropolitan countries so that it would be converted into luxurious life. This transported wealth would come to reinforce thus the hyperproduct extracted in the interior of certain Western countries, reinforcing the accumulative processes that relied on the separation of the direct producer from the means of both his work and existence as well as on his adhesion to relationships of the capitalistic-type production.

However, this primary capital accumulation process, as a critical stage of the transition from feudalism to capitalism, would not have been accomplished without the contribution of state authority's both direct and indirect sovereignty and power. It is ascertained, so to speak, that state institutions and functions played a crucial role in the implementation, acceleration and completion of this historic process, which set the foundations of modern social reality.

Therefore, it is not a casual fact that the state -in this case: the totalitarian state- would contribute critically to the foundation of the capitalistic way of production by its policies and practices. The financial and commercial practice that was formed during this period by state's options and functions was systematised in the doctrine of mercantilism, which is both the first systematic theory and policy on issues concerning international trade.

Thus, for instance, the protective system was an artificial means for the creation of factory owners during the period of mercantilism in the most advanced countries in terms of capitalism where, apart from the protective duties and the endorsement of exports, industrialist's initial capital would be derived, at least, partially, from state treasuries.¹⁸

It is derived from the above mentioned items that, to the extent the capitalistic system was consolidated, the capital accumulation process was increasingly rising as the most critical driving force that defined its

evolution and formation.¹⁹ It is, indeed, difficult for one to conceive the modern financial reality in the way it both was -and still is- formed unless one knows the laws, mechanisms and practices governing capitalistic accumulation on a local, national, peripheral and universal climax.²⁰

More specifically, the fact that the creation of a free labour force which would be depleted from the slave-oriented, colonial and guild-oriented restrictions wrought in the fold of the capitalistic regime was the basic prerequisite for the consolidation of the capital accumulation process should not escape our attention. Therefore, in order that the direct producer, who was alienated by the production means and by the terms to which his existence was subjected, might be able to survive, he was obliged to come to market and offer, at a certain fee in return, his labour power to those who, having concentrated production means and capitals in their hands, were in a position to use it in production process.

By the implementation of the industrial²¹ revolution and of the definitive consolidation of the capitalistic way of production, the capital accumulation process became autonomous and self-implemented with the assistance, naturally, of state authority, which would care then for the assurance of its normal operation conditions on a local, national and international level.

3. The tendencies and agents of economy globalisation

The creation of global market commenced by the formation of national states and by the simultaneous manifestations, at least, in the most powerful of them, of the tendency to expand their domination limits.

Apart from the formation of state, whose role was fundamental,²² the financial units, both state and private, which assumed principally the manufactory form during this era, would play a crucial role in the context of this process.

The implementation of the industrial revolution and the subsequent domination and stabilisation of the capitalistic way of production during

the 19th Century, mainly, in England and in English enterprises, would gradually lead to the reinforcement of the process for the foundation of global market and of the large urban centres.²³ Indeed, the first wave of economy globalisation, as a result of the prevalence of monopolies and of monopolistic competition in the most advanced countries in capitalistic terms, would also be manifested from 1870 until World War I.

This process was slowed down during the period of the midwar, but it progressed by leaps and bounds after the end of World War II. However, compared with the historic data collected until today, it has been augmented since the 80s.

This process of the capitalistic economy was reinforced significantly by also the collapse of the societies belonging to the so-called "applied socialism" as well as by their incorporation into the capitalistic processes. This collapse was not only the fruit of internal political developments, contradictions and impasses that tantalised the societies of the "applied socialism", but also, to a large extent, of their inability to counter-propose an alternative globalisation formula bearing socialist features against the capitalistic globalisation..

In the context of this globalising process of the capitalistic system and of creating a new labour distribution,²⁴ the most significant role is played by the large financial units whose range exceeds the frames of a national market. Two types out of these financial units will affect crucially the completion process of global economy: the enterprises focusing their activity on the sector of production and the enterprises focusing their activity on the financial-monetary sector. Both these types of enterprises belong to the category of multinational enterprises.²⁵

It is well-known that every enterprise, if it wishes to accomplish its goals, is obliged to be developed. This development is implemented through a composite process which relies, principally, on the enterprise's capability as an accumulation mechanism, of maximising its profits, utilising them productively within the entrepreneurial frames and of being adapted dynamically to altering conditions. In consequence, every enterprise which responds to its role and objective sooner or later -many a time, from the very outset- will come face to face with the problem of expanding its activity in the international field. It is made clear thus that, in terms of the conditions entailed by the capitalistic way of production,

the international economic process is interwoven with the magnification process and with a great enterprise's strategic options, which is constantly acquiring multinational and international features²⁶ in our times.

This transformation of the capitalistic way of production is not, as it is argued,²⁷ a great chimera, but, on the contrary, a great challenge²⁸ involving globally historical dimensions in as far as humanity's future and prospects are concerned.

Abstract

ELIAS NIKOLOPOULOS: *The economic, social and institutional roots of globalisation*

It is supported in this article that the first causes which gave rise to globalisation were connected to the transition towards the capitalistic way of production and, more specifically, to its appearance and development. This transitional period is characterised by the foundation of the nation-state concept, the prevalence of mercantilism, the creation of global market and by the proliferation of international trade. A new distribution of labour allowing the appearance of the long distances trade and the accumulation of considerable capitals was also developed during this period. These capitals along with other ones derived from handicraft-craftsmanship-oriented large activities began to be ploughed in large scale production activities which led, through state's both direct and indirect contribution, to the rise of the large enterprise as the basic capital accumulation mechanism. It is an accumulation process which boosts the large enterprise to broaden its activity field continuously. Therefore, the phenomenon of globalisation is inseparably connected to the dynamic process of capital accumulation and to large enterprise's strategic options.

NOTES

1. In terms of this capitalistic evolution, cf. also M. Beaud, 1981, page 11.
2. With reference to his issue, cf. E.J. Hobsbawm, 1983, page 40.
3. In relation to this, cf. El. Nikolopoulos, 1989.
4. Cf. K. Marx, 1983, page 96.
5. Cf. W. Kula, 1970, page 1-16.
6. Cf. L.Th. Choumanides, 1999, page 111-112.
7. Cf. R. Hilton, 1982, page 38.
8. Like, for instance, the Belgian city of Bruges, which became a large port of imports and exports trade and evolved into a production and trade centre of Flemish wool industry as well as in which 17 countries maintained a permanent representation. The modern visitor of Bruges will be taken aback by its high organisational standard of the financial, social, political and cultural life as well as by the high standards of prosperity and of social welfare infrastructure its inhabitants accomplished during, primarily, the 14 Century. However, certain adverse events, like the one hundred-year war, the acute plague epidemic that broke out then, the embankments, which hampered the access of Bruges to the sea, caused by the River Zwin as well as the emergence of Antwerp as a competitive port led to its decline. Cf. also A.D. Sideris, (1957), page 209.
9. In relation to these issues, cf. E.J. Hobsbawm, 1983, p. 42-45, where he points out that: "The bourgeois society, in turn, appears to surge out, so to speak, through the cracks of the feudal society". In relation to other phenomena occurred in Greece during the period 1770-1820 under much harsher conditions originated by the limitations imposed by the nature and the function of the Ottoman social formation, cf. El. Nikolopoulos, 1988, p. 17-132 and 281-397.
10. Cf. R. Hilton, 1982, page 32.
11. In relation to this, cf. K. Marx, 1954, p. 738-788.
12. As concerns this crucial issue, cf. M. Dobb, 1971, p. 94-134.
13. Cf. K. Marx, 1954, page 774.
14. Cf. K. Marx, 1954, page 775, where, he also mentions that, "The new manufacture was

founded at seaside export ports or at certain points in the countryside lying out of the control of the old cities and of their guild-oriented regime" and there where the barriers set by the feudal law had collapsed or had been undermined to a considerable degree. Also, in relation to the concept of the two ways of transition from the feudal to the capitalistic one, cf. K. Marx, 1978, p. 423-426, as well as K. Takahashi's analysis, 1982, p. 131-142.

15. In terms of this issue, cf. also P.A. Baran, 1977, p. 187-215 and K. Takahashi, 1982, p. 128-142.
16. Cf. also S. Amin, 1973.
17. In relation to this, cf. Also R. Dumont-C. Paquet, 1994, p. 17-18.
18. Cf. K. Marx, 1954, page 781, where, as well, page 782, he states characteristically that, "The colonial system, public debts, tax burdens, protectionism, commercial wars etc., these shoots of the genuine manufactory period would increase gigantically the period of large industry's childhood". A detailed analysis of both the structure and the function of the totalitarian state and evaluations of the social nature of totalitarianism, cf. P. Anderson, 1986, p. 5-56 and 397-432.
19. In relation to this, cf. G. Duménil-D. Lévy, 1996.
20. Cf. also A.G. Franc, 1977, p. 25-35.
21. Mainly, cf., also Cf. P. Mantoux, 1973.
22. It should be pointed out particularly that state's role, apart from its contribution, initially, to the process of the primary capital accumulation and, then, of assuring normal conditions under which the capital accumulation process would be implemented, has been, in many spheres, of paramount importance as concerns the structure and the control on the national market as well as the promotion of national capital stands in the international market.
23. Cf. P. Kiochos-C. Rondos, 1999, p. 53-57.
24. Cf. C. Psychopaedis, 1990, p. 54-58, about the meaning of work distribution.
25. Cf. also A. Cotta, 1978, p. 17.
26. Cf. C.A. Michalet, 1976 and W. Andreff, 1996.
27. Cf., C. Vergopoulos, 1999.
28. Cf. El. Nikolopoulos, 2001.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Amin, S.:(1973), *Le développement inégal*, Les Éditions de Minuit Paris.
- Andreff, W.: (1996), *Le multinationales globales*, La Découverte, Paris.
- Anderson, P.: (1986), *The Totalitarian State*, Ulysses, Athens.
- Baran, P.A.: (1977), *The Political Economy of Development*, Calvos Editions, Athens.
- Beaud, M.: (1981), *Histoire du capitalisme*, , Seuil, Paris.
- Houmanidis, L.TH.: (1999), "The History of Bank ever since The Early Civilisations until The Commercial Capitalism" (in Greek), *Archives of Economic History*, Vol. X, No 1-2, p. 81-137.
- Cotta, A.: (1978), *La France et l' impératif mondial*, P.U.F., Paris.
- Dobb, M.: (1971), *Études sur le développement du capitalisme*, F. Maspero, Paris.
- Duménil, G. - Lévy, D.: (1996), *La dynamique du capital*, P.U.F., Paris.
- Dumont, R. - Paquet, C.: (1994), *Misère et chômage, libéralisme ou démocratie*, Seuil, Paris.
- Franc, A.G.: (1997), *L' accumulation mondiale (1500-1800)*, Calman-Lévy, Paris.
- Hilton, P.: (1982), "Introduction" to Dobb, M. - Sweese, P., *The Transition From Feudalism To Capitalism*, Themelio, Athens, p. 11-43.
- Hobsbawm, E.J.: (1983), "Introduction" to Marx, K.: *Precapitalistic Economic Formations*, Calvos, Athens.
- Kiochos, P. - Rondos, C.: (1999), "The Evolution of Urbanisation And Of The Large Cities In The Mediterranean", *Economic History Archives*, Vol. X, No 1-2, p.53-80.
- Kula, W.: (1970), *Théorie économique du système féodal*, Mouton, Paris - La Haye.
- Kyriazopoulos, P. - Tzokas, N. - Carter S. (2001), "Marketing and Entrepreneurial Orientation in Small Firms", *Enterprise*

- and Innovation Management Studies, Vol. 1, Jan-April 2.
- Mantoux, P.: (1973), *La révolution industrielle au XVIII^e siècle*, ed. Gémin, Paris.
- Marx, K.: (1954), *The Capital*, Vol. I, C.C of the C.P.G.
- Marx, K.: (1978), *The Capital* (in Greek), Vol. III, Synchroni Epochi, Athens.
- Marx, K.: (1983), *Precapitalistic Economic Formations* (in Greek), Calvos, Athens.
- Michalet, C.A.: (1976), *Le capitalisme mondial*, P.U.F, Paris.
- Nikolopoulos, El.: (1988), *Structures And Institutions During The Turkish Occupation. Ambelakia And The Socio-economic Transformation In The Hellenic World*, Calvos, Athens.
- Nikolopoulos, El.: (1989), "Methodology Problems In Approaching The Asian Type Wau Of Production", *Social Researches Review*, No 75, p. 29-45
- Nikolopoulos, El.: (2001), "Globalisation, Accumulation And Social Transformation", in *Globalisation And Social Economy*, Mesolonghi T.E.I, Mesolonghi.
- Psychopaedis, C.: (1990), "Review Adam Smith And The Criticism On The Political Economy", *Axiologika*, No 1, p. 7-91.
- Sideris A.D.: (1957), *The History Of Economic Life. The Medieval Economy*, (in Greek) Vol. B, ed. Argyris Papazisis, Athens.
- Takahashi, K.: (1957), "Contribution To Discussion" to Dobb, M. - Sweeze, P., *The Transition From Feudalism To Capitalism* (in Greek), ed. Themelio, Athens, p. 99-142.
- Vergopoulos, C. (1999),), *Globalisation: The Great Chimera*, (in Greek) Nea Synora - A.A. Livanis Editions, Athens.

ΣΥΣΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΤΩΝ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΩΝ ΤΑΞΙΔΙΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΑΥΤΗΣ

ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΙΟΧΟΣ

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

1. Εισαγωγή

Το στοιχείο του κινδύνου, με διάφορες κατά περίπτωση μορφές, συνοδεύει ανέκαθεν τον άνθρωπο, σ' όλες τις εκδηλώσεις της κοινωνικής και οικονομικής του ζωής.

Και οι πιο ανύποπτες ανθρώπινες πράξεις, ενέχουν πολλές φορές σοβαρότατους κινδύνους αρτιμέλειας ζωής και περιουσίας, των οποίων τις συνέπειες και την έκταση δεν είναι πάντα σε θέση να προβλέψει ο άνθρωπος.

Μια αβεβαιότητα κατά συνέπεια διέπει και τις πιο απλές ενέργειες του ανθρώπου, η οποία από παλιά, άσκησε ανασχυτική επίδραση πάνω στην δραστηριότητα και την γενικότερη εξέλιξη του.

Η εξασφάλιση όμως της σιγουριάς και της βεβαιότητας για το μέλλον, παραμένει ένας από τους πιο υψηλούς στόχους της ανθρώπινης σκέψης, που επιδιώκει την εξασφάλιση αυτή, με συνεχείς μελέτες για να αποκτήσει τον έλεγχο των κινδύνων. Ο επιστημονικός προγραμματισμός στις διάφορες δραστηριότητες, δεν αποσκοπεί σε τίποτα άλλο, από την σύμπτωση όλων εκείνων των ευνοϊκών προϋποθέσεων, που

έχουν σαν συνισταμένη την επιτυχή έκβαση μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας.

Υπάρχει όμως ένα όριο μέχρι του οποίου, ανθρώπινη επέμβαση μπορεί να αποφέρει επιτυχή αποτελέσματα. Πέρα από το όριο αυτό, τα αποτελέσματα των ανθρώπινων επεμβάσεων αμφισβητούνται.

Ο κίνδυνος επομένως βρίσκεται πέρα από την ανθρώπινη γνώση και αποτελεί στοιχείο που δεν υπόκεινται στον έλεγχο της δύναμης, της θέλησης ή της σκέψης του ανθρώπου.

Με βάση τις αρχές αυτές και λαμβάνοντας υπόψη τις οδηγίες του Συμβουλίου της Κοινότητας της 13ης Ιουνίου 1990 και το σχέδιο του Προεδρικού Διατάγματος με αριθ. πρωτ. 520566/1/8/94 για την εναρμόνιση της Ελληνικής Νομοθεσίας προς την οδηγία 90/314 της Κοινότητας, που αναφέρεται στην προσέγγιση των νομοθετικών κανονιστικών και Διοικητικών διατάξεων των κρατών-μελών σχετικά με τα οργανωμένα ταξίδια που πωλούνται ή προσφέρονται προς πώληση στο έδαφος της Κοινότητας ή σε κράτος-μέλος του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου, προβήκαμε στην σύνταξη της παρούσας μελέτης, με αντικειμενικό σκοπό την κάλυψη των κινδύνων (υποχρεώσεων) που προέρχονται από την μη εκτέλεση ή πλημμελή εκτέλεση της τουριστικής σύμβασης και αφερεγγυότητα ή πτώχευση των διοργανωτών προς τους καταναλωτές (ταξιδεύοντες) των οργανωμένων ταξιδίων λαμβανομένου υπόψη ότι οι παραπάνω κίνδυνοι δεν καλύπτονται από καμία ασφαλιστική ελληνική εταιρία.

Για να επιτευχθεί η κάλυψη των παραπάνω κινδύνων, κρίνουμε αναγκαία την σύσταση εταιρείας από τον Σύνδεσμο των εν Ελλάδι Τουριστικών και Ταξιδιωτικών Γραφείων. Διευκρινίζεται βεβαίως, ότι ο Σύνδεσμος των Εν Ελλάδι Τουριστικών και Ταξιδιωτικών Γραφείων, μπορεί να ασκήσει αυτή τη νέα δραστηριότητα με το υφισταμένο νομικό καθεστώς λειτουργίας του, αφού το καταστατικό του προβλέπει ανάλογες δραστηριότητες.

Επίσης στην εργασία αυτή, που την χαρακτηρίζει η πρωτοτυπία τόσο στον ελληνικό όσο και στον ευρωπαϊκό χώρο, προτείνεται μια νέα τεχνική υπολογισμού των ασφαλιστρών για την κάλυψη των παραπάνω κινδύνων, ο τρόπος διαχείρισης των συγκεντρωθέντων κεφαλαίων, το οργανόγραμμα σύστασης και λειτουργίας της υπό σύσταση εταιρείας για την κάλυψη των κινδύνων των οργανωμένων ταξιδίων, οι όροι και

οι προϋποθέσεις συνεργασίας με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες για κάλυψη ορισμένων κινδύνων των οργανωμένων ταξιδίων και ο μηχανισμός δημιουργίας των μαθηματικών αποθεματικών της υπό ίδρυση εταιρίας για την εναρμόνιση της ελληνικής νομοθεσίας προς την οδηγία 9/314 της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σχετικά με τα οργανωμένα ταξίδια.

2. Κάλυψη κινδύνων αστικής επαγγελματικής ευθύνης και αφερεγγυότητας ή πτώχευσης των διοργανωτών ή πωλητών οργανωμένων ταξιδίων

Η ανάληψη παροχής εγγύησης εκ μέρους της εταιρίας έχει σαν αντικείμενο την κάλυψη των κινδύνων εκείνων που έχουν σχέση με την πιθανή μη εκτέλεση ή πλημμελή εκτέλεση της τουριστικής σύμβασης και τυχόν αφερεγγυότητα ή πτώχευση των διοργανωτών ή πωλητών και τον επαναπατρισμό των καταναλωτών των οργανωμένων ταξιδίων και της απώλειας αποσκευών.

Η συσταθείσα εταιρεία μόνη της ή δια μέσου μιας ασφαλιστικής επιχείρησης εγγυάται στους καταναλωτές σε ανταπόδοση, ενός εκ των προτέρων δεδομένου χρηματικού ποσού υπό μορφή εισφοράς, την αποζημίωση μιας βλάβης μέσα στα πλαίσια και σύμφωνα με τους προβλεφθέντες όρους του αναφερόμενου συμβολαίου.

Ο πιθανός κίνδυνος που αποτελεί αντικείμενο κάλυψης εκ μέρους της εταιρίας αφορά τη μη εκτέλεση ή πλημμελή εκτέλεση σχετικών με τον προορισμό του ταξιδιού, τα μέσα μεταφοράς, τα παρεχόμενα γεύματα, τις κατηγορίες των χρησιμοποιούμενων μεταφορικών μέσων, την κατηγορία των ξενοδοχείων, τα δρομολόγια, τα διανυόμενα χιλιόμετρα ημερησίως, τις εκδρομές, τις επισκέψεις, τις αποσκευές, τον επαναπατρισμό του καταναλωτή και λοιπές προσφερόμενες υπηρεσίες.

Με βασικό σκοπό την αντιμετώπιση των γεγονότων αυτών και την προστασία των οικονομικών συμφερόντων των διοργανωτών και των καταναλωτών, όπου η πρόβλεψη φαίνεται αδύνατη και υπερβολικά πολυδάπανη, η κάλυψη των ζημιολόγων γεγονότων από τους διοργα-

νωτές ή πωλητές αναλαμβάνει η εταιρεία υπό μορφή αρχής αλληλοβοήθειας, δύναται δηλαδή η εταιρεία να εγγυηθεί την κάλυψη των απρόβλεπτων κινδύνων με το μικρότερο δυνατό κόστος για την προστασία του ταξιδιωτικού τουριστικού κλάδου.

Ξεκινώντας από την ύπαρξη ενός μεγάλου αριθμού καταναλωτών, εκτεθειμένων στον ίδιο πιθανό κίνδυνο «κοινωνία κινδύνων» στους οποίους αναλογεί ένα συνολικό κόστος σαν συνέπεια ζημιών, η εταιρεία παροχής εγγύησης καθορίζει τη χορήγηση, σε κάθε έναν από αυτούς, ενός μέρους της προσδωκόμενης επιβάρυνσης υπό μορφή προκαταβολικών εισφορών από τους πελάτες της (διοργανωτές ή πωλητές), οι οποίοι με τη σειρά τους θα τα εισπράξουν από τους καταναλωτές, με μια επιβάρυνση του εισιτηρίου τους.

Αυτό σημαίνει την εκ των προτέρων αναδιανομή μιας μελλοντικής δαπάνης που προέκυψε από μια λογική ή μαθηματική πρόβλεψη. Πράγματι η πρόβλεψη και η ασφάλιση όλων των μορφών κινδύνων αποτελεί σήμερα ένα μέτρο της οικονομικής, κοινωνικής και ηθικής ανάπτυξης των λαών. Το άτομο αισθάνεται τις ανάγκες και τους κινδύνους του μέλλοντος, το ίδιο επιτακτικές με τις ανάγκες και τους κινδύνους του παρόντος και για να τους αντιμετωπίσει θυσιάζει αγαθά του παρόντος για την εξασφάλιση των μελλοντικών κινδύνων.

Οι κίνδυνοι είναι συνυφασμένοι με τη ζωή του ανθρώπου, απειλούν σα σκιά τις δραστηριότητες, την υγεία, την υπόσταση του ανθρώπου και την όλη διαμόρφωση της οικονομίας του. Είναι πολύ δύσκολο κανείς να προσδιορίζει τους περισσότερους κινδύνους, αν, ποιοι και πότε θα πραγματοποιηθούν και τι συνέπειες θα έχουν στον ίδιο ή στην επιχείρησή του ή σε τρίτους.

Προκειμένου να αποφύγει τις καταστροφικές συνέπειες που προξενούν οι κίνδυνοι που τον περιστοιχίζουν, απευθύνεται σε οργανωμένες επιχειρήσεις που παρέχουν κάλυψη και ο κύριος σκοπός τους είναι να μειώσουν τις οικονομικές συνέπειες που μπορεί να υποστεί κάποιος ή κάποιος, αν ο κίνδυνος γίνει πραγματικότητα.

Στο πνεύμα αυτό κινείται και η εταιρεία παροχής εγγύησης των οργανωμένων ταξιδίων για την προστασία του κλάδου και την κάλυψη των κινδύνων που δεν αναλαμβάνουν να καλύψουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή αναλαμβάνουν με μεγάλο ασφάλιστρο και σε συνδυασμό με άλλες μορφές ασφαλιστικής κάλυψης, που στο σχέδιο του Προ-

εδρικού Διατάγματος είναι προαιρετική. Αλλά και η κάλυψη μερικών μορφών κινδύνων των οργανωμένων ταξιδιών που αναλαμβάνονται από ασφαλιστικές επιχειρήσεις, από μεμονωμένα ταξιδιωτικά πρακτορεία, έχουν υψηλό ασφάλιστρο, ενώ η εταιρεία παροχής εγγύησης των οργανωμένων ταξιδιών, λόγω του μεγάλου αριθμού των περιπτώσεων που θα έχει συγκεντώσει, θα επιτύχει πολύ μικρότερο ασφάλιστρο, γιατί οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στηρίζονται στο νόμο των μεγάλων αριθμών και στην επένδυση των μεγάλων συγκεντρωθέντων κεφαλαίων. Όσον αφορά την έννοια της κάλυψης των κινδύνων από την εταιρεία, θα καλύπτονται με την κατάρτιση μιας σύμβασης, με την οποία θα αναλαμβάνει την υποχρέωση, έναντι καταβολής μιας εισφοράς, να καταβάλλεται στον πελάτη της ορισμένη παροχή, στην περίπτωση πραγματοποίησης ενός τυχαίου γεγονότος, που καθορίζεται στη σύμβαση.

3. Υπολογισμός του ετήσιου καθαρού και εμπορικού ασφάλιστρου καθώς και του μαθηματικού στις ασφαλίσσεις οργανωμένων ταξιδιών.

Ας υποθέσουμε ότι μας δίνεται ένα σύνολο από n κινδύνους, οι οποίοι χαρακτηρίζονται από το γεγονός ότι είναι μεταξύ τους ομογενείς και ανεξάρτητοι. Το σύνολο των παραπάνω κινδύνων υπόκεινται στο ίδιο τυχαίο γεγονός (απώλεια αποσκευών, πτώχευση διοργανωτή κ.λπ.). Επειδή σε καθέναν απ' αυτούς ανταποκρίνεται για την περίοδο της εξέτασης ένα δεδομένο κόστος (καλυπτόμενο κεφάλαιο), θα έχουμε τη σειρά $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$, οπότε το συνολικό κόστος (καλυπτόμενα κεφάλαια), ή το σύνολο των ζημιών, θα είναι

$$S = x_1 + x_2 + \dots + x_i + \dots + x_n$$

Μερικοί από τους n όρους έχουν μηδενική αξία (κίνδυνοι ανέπαφοι από τη ζημιά), άλλοι με θετική αξία (κίνδυνοι που έχουν πραγματοποιηθεί).

Αν ο συνολικός αριθμός ατυχημάτων είναι v , το καθαρό ασφάλιστρο θα είναι:

$$\Pi = f \cdot S(m)$$

όπου:

$f = v/n$, «συντελεστής ζημιών ή μέσος αριθμός ζημιών ανά κίνδυνο» ή «μέση πιθανότητα της ομάδας των κινδύνων». $S(m) = S/v$, «μέση ζημιά ανά κίνδυνο».

Π.χ. υποθέτουμε ότι σε ένα δεδομένο έτος έχουμε $n = 12.000$, $v = 420$, $S = 210.000.000$, το καθαρό ασφάλιστρο θα δίνεται από τη σχέση $\Pi = 210.000.000/12.000 = 17.500$ δρχ. Οι δύο συνιστώσες των καθαρών ασφαλιστρών θα είναι $f = 420/12.000 = 0,035$.

$$S(m) = 210.000.000/420 = 500.000 \text{ δρχ.}$$

επομένως $\Pi = 0,035 \times 500.000 = 17.500$.

Βέβαια, για τον προσδιορισμό του ασφαλιστρου χρειάζεται η συγγέντρωση πληροφοριών πάνω σ' ένα ευρύτερο πεδίο εργασιών. Οι πληροφορίες αυτές αναφέρονται κυρίως στις οικονομικές ζημιές που προέκυψαν σε δοθέντα χρόνο επί μιας ασφαλιστικής ομάδας.

Αν λοιπόν, παραστήσουμε με (v) τους πραγματοποιηθέντες κινδύνους και με (n) τους ασφαλισθέντας κινδύνους, τότε η μέση πιθανότητα θα είναι: $f = v/n$.

Η πιθανότητα αυτή χρησιμοποιείται, όπως είδαμε παραπάνω, για τον προσδιορισμό του καθαρού (μαθηματικού) ασφαλιστρου.

Η κάλυψη όμως των ζημιών μόνο, από τα εισπραττόμενα ασφάλιστρα, δεν αρκεί για να λειτουργήσει η ασφαλιστική επιχείρηση. Τα έξοδα λειτουργίας της επιχείρησης είναι ανάγκες, οι οποίες πρέπει επίσης να ικανοποιηθούν από το εισπραττόμενο ασφάλιστρο.

Λαμβάνοντας υπόψη και τα ανωτέρω στοιχεία κόστους, καταλήγουμε στον ακόλουθο τύπο υπολογισμού του εμπορικού ασφαλιστρου (A):

$$A = [f \cdot S(m)] + \epsilon + \kappa$$

ϵ = έξοδα λειτουργίας

κ = επιδιωκόμενο κέρδος

Οι όροι ϵ και κ εκφράζονται σαν ποσοστά επί του καθαρού (μαθηματικού) ασφαλιστρου, έτσι στο παράδειγμά μας, εάν, $\epsilon = 20\%$ και $\kappa = 10\%$, θα έχουμε:

$$\text{Καθαρό ασφάλιστρο:} \quad \Pi = 17.500$$

$$\text{Έξοδα:} \quad 17.500 \times 20\% = 3.500$$

Κέρδος:	$17.3500 \times 10\%$	=	1.750
Εμπορικό ασφάλιστρο:			22.750

Το εμπορικό ασφάλιστρο επιβαρύνεται περαιτέρω με φόρο και χαρτόσημα, οπότε καταλήγουμε στο **ολικό ασφάλιστρο**. Ας υποθέσουμε τώρα ότι η μονάδα κινδύνου χαρακτηρίζεται (προσδιορίζεται) από ένα νομισματικό όρο, π.χ. δραχμή - έτος. Σ' αυτήν την περίπτωση θεωρούμε ότι οι κίνδυνοι αντιστοιχούν στις αξίες $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$. Θα εξισώσουμε με το ποσό $A = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_n$.

Το καθαρό ετήσιο ασφάλιστρο που αναφέρεται στην νομισματική μονάδα δίδεται από τη σχέση:

$$T = v/n \cdot S/v \cdot An = f(S/v \cdot A/n)$$

όπου f είναι ο συντελεστής ζημιών, S/v είναι η μέση ζημιά και A/n η μέση αξία ανά κίνδυνο.

Το μαθηματικό αποθεματικό θα είναι το χρηματικό ποσό, το οποίο προέρχεται από το ιδρυτικό κεφάλαιο, από τις εισφορές (ασφάλιστρο) το δικαίωμα εγγραφής των πελατών (διοργανωτών, πωλητών) και από τους τόκους και τα έσοδα επενδύσεων των κεφαλαίων σε διάφορες μορφές επενδύσεων.

Το μαθηματικό αποθεματικό ή μαθηματικό χρέος αποτελεί πολύτιμο στοιχείο και ενδιαφέρει ιδιαίτερα τους ασφαλισμένους (καταναλωτές). Το μαθηματικό αποθεματικό εμφανίζεται στο παθητικό του ισολογισμού και παριστάνει την κατά την εποχή συντάξεως του ισολογισμού, υποχρέωση της εταιρείας προς τους ασφαλισμένους.

Το μαθηματικό χρέος η εταιρεία πρέπει να το θέτει κατά μέρος για κάθε έτος (οικονομική χρήση), για να μπορεί να ανταποκριθεί στις εκ της σύμβασης μελλοντικές υποχρεώσεις.

Για τον υπολογισμό του μαθηματικού χρέους της υπό ίδρυση εταιρείας δύο μέθοδοι υπολογισμού μπορούμε να εφαρμόσουμε: την ευθεία μέθοδο και την αναδρομική.

Στην ευθεία μέθοδο θα έχουμε:

$$\begin{aligned} \text{Μαθηματικό χρέος} &= [\text{Παρούσα αξία μελλοντικών δαπανών} \\ &\quad \text{εταιρείας}] - \\ &\quad [\text{Παρούσα αξία μελλοντικών εισπράξεων} \\ &\quad \text{της εταιρείας}] \end{aligned}$$

Ο γενικός τύπος σύμφωνα με την ευθεία μέθοδο χωρίς να ληφθούν υπόψη τα έξοδα θα είναι:

$${}_tV_x = A_{x+t} - P_x a_{x+t}$$

όπου ${}_tV_x$ είναι το μαθηματικό χρέος στο τέλος του έτους t από την υπογραφή της σύμβασης, όπου A_{x+t} παριστάνει τις υποχρεώσεις της εταιρείας ή την παρούσα αξία μελλοντικών δαπανών και $P_x a_{x+t}$ τις υποχρεώσεις των πελατών της εταιρείας, δηλαδή την παρούσα αξία μελλοντικών εισπράξεων. Αν όμως λάβουμε υπόψη μας και τα έξοδα διαχείρισης α , τα οποία βαρύνουν την εταιρεία σε όλα τα έτη της σύμβασης, τότε στο ενεργητικό θα έχουμε $(P_x + \alpha) a_{x+t}$ και στο παθητικό $A_{x+t} + \alpha' a_{x+t}$, όπου α' τα κατά την σύνταξη του ισολογισμού ισχύοντα έξοδα. Είναι δυνατό όμως και $\alpha = \alpha'$.

Όσον αφορά στην αναδρομική μέθοδο έχουμε:

$$\begin{aligned} \text{Μαθηματικό χρέος} = & \text{ [Παρούσα αξία εισπραχθέντων από την} \\ & \text{ εταιρεία]} - \\ & \text{ [Παρούσα αξία δαπανηθέντων από την} \\ & \text{ εταιρεία]} \end{aligned}$$

4. Ο τρόπος διαχείρισης των συγκεντρωθέντων κεφαλαίων και οι όροι κάλυψης κινδύνων των Οργανωμένων Ταξιδιών

Σχετικά με τον σχηματισμό αποθεματικών από την Εταιρεία Εγγύησης έχουμε να παρατηρήσουμε τα εξής:

Η εταιρεία θα είναι υποχρεωμένη, για να μην έχει οικονομικά προβλήματα, τον μεγαλύτερο αριθμό συγκεκριμένων κινδύνων να τον καλύψει σε διάφορες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και μόνο για ένα μέρος να εγγυηθεί την κάλυψη η ίδια η εταιρεία.

Επίσης οι ασφαλιστικές εταιρείες συνήθως καλύπτουν ορισμένους κινδύνους μέχρι ενός ανώτατου ποσού, το υπόλοιπο ποσό, που δεν αναλαμβάνει να καλύψει η ασφαλιστική επιχείρηση, θα πρέπει να το καλύψει η εταιρεία. Δηλαδή, για οποιαδήποτε αποζημίωση πέραν του

ανωτέρου ποσού κάλυψης και με βάση δικαστική απόφαση να πληρώνεται από την εταιρεία.

Επομένως, για τους κινδύνους που θα ασφαλιζονται σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν θα πρέπει να σχηματίζονται μαθηματικά αποθεματικά από το μέρος των εισφορών, που θα καταβάλλονται σαν ασφάλιστρο σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Ενώ για τους κινδύνους που θα καλύπτει η εταιρεία θα πρέπει να σχηματισθεί αποθεματικό για κάλυψη αυτών των κινδύνων. Το αποθεματικό αυτό θα μπορεί να επενδυθεί σε αμοιβαία κεφάλαια, σε ομόλογα και μετοχές.

Εδώ θα πρέπει να τονίσουμε ότι η εταιρεία εγγύησης οφείλει να υποχρεώνει τα μέλη της, ώστε οι καλύψεις αποζημίωσης να είναι υποχρεωτικές, τουλάχιστον μέχρι κάποιο συγκεκριμένο ποσό και όλες οι παροχές να είναι ομοιόμορφες για όλα τα μέρη της εταιρείας.

Η δε ταμειακή διαχείριση θα πρέπει να γίνεται σύμφωνα με το καταστατικό και με απόφαση του Δ.Σ. Για την κάλυψη των κινδύνων, εκ μέρους της εταιρείας, που έχουν σχέση με την πιθανή μη εκτέλεση ή πλημμελή εκτέλεση της τουριστικής σύμβασης και τυχόν αφερεγγυότητας ή πτώχευσης των διοργανωτών, της απώλειας αποσκευών και επαναπατρισμού των καταναλωτών των οργανωμένων ταξιδίων, παραθέτουμε στη συνέχεια τους γενικούς και ειδικούς όρους κάλυψης των κινδύνων:

1. Η ασφάλιση ισχύει από τη στιγμή της αναχώρησης του καταναλωτή (ασφαλιζόμενου) από τον τόπο της μόνιμης κατοικίας του και τερματίζεται τη στιγμή της επιστροφής του σε αυτή. Η παρεχόμενη κάλυψη επεκτείνεται αυτόματα χωρίς συμπληρωματικό ασφάλιστρο αν επέλθει καθυστέρηση κατά την άφιξη ή επιστροφή εκτός της θέλησης του ασφαλιζόμενου.
2. Το συμβόλαιο αυτό καλύπτει πρόσωπα που κατοικούν στην Ελλάδα και ταξιδεύουν για αναψυχή με τη μορφή οργανωμένων ταξιδιών.
3. Βάση του συμβολαίου αποτελεί η πρόταση ασφάλισης και κάθε συμπληρωματικής δήλωσης του ασφαλιζόμενου.
4. Η τήρηση των διεθνών και τοπικών νόμων και κανονισμών από τον ασφαλιζόμενο αποτελούν προϋπόθεση ισχύος των καλύψεων του συμβολαίου αυτού.

5. Οποιαδήποτε απαίτηση του ασφαλιζόμενου (καταναλωτή) προς αποζημίωση πρέπει να γίνεται γραπτά χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση αμέσως μετά την απώλεια ή την εμφάνιση ζημιογόνου γεγονός γι' αυτόν.
6. Όλα τα δικαιολογητικά, οι πληροφορίες και τα στοιχεία που αποδεικνύουν ή υποστηρίζουν την απαίτηση προς αποζημίωση πρέπει να αποκτούνται με έξοδα του ασφαλιζόμενου και να είναι σύμφωνα με τον τύπο που ζητείται από την εταιρεία κάλυψης των κινδύνων.
7. Κάθε λέξη ή φράση του συμβολαίου αυτού στην οποία έχει δοθεί συγκεκριμένη έννοια θα εξακολουθεί να έχει την ίδια σημασία σε όποιο σημείο του συμβολαίου εμφανίζεται. Επίσης η εταιρεία θα καλύπτει τον ασφαλιζόμενο (καταναλωτή) και θα αποζημιώνεται για τους παρακάτω κινδύνους:
 - α) Αποζημιώνεται ο ασφαλιζόμενος καταναλωτής μέχρι του ανώτατου ποσού που ορίζεται στον πίνακα παροχών για την τυχαία ολική απώλεια ή ολική ή μερική καταστροφή των αποσκευών του κατά την διάρκεια του οργανωμένου ταξιδιού συμπεριλαμβάνονται τα είδη ένδυσης και τα προσωπικά αντικείμενα.
 - β) Καλύπτεται η μη εκτέλεση ή η πλημμελή εκτέλεση των υποχρεώσεων του πράκτορα που αναφέρεται στη σύμβαση ή στο φυλλάδιο ταξιδιού, έναντι των ταξιδιωτών των οργανωμένων ταξιδιών, μέχρι ενός ορίου κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου.
 - γ) Καλύπτεται ο επαναπατρισμός, με ίδιο μέσο που αρχικά ο πελάτης ταξίδευσε, σε περίπτωση αφερεγγυότητας ή πτώχευσης του διοργανωτή, μέχρι ενός ορίου για κάθε συμβάν κατά την διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου.
 - δ) Καλύπτεται η αστική ευθύνη έναντι των ταξιδιωτών για σωματικές βλάβες ή και ολικές ζημιές που οφείλονται στον τουριστικό πράκτορα και που μπορούν να συμβούν κατά την διάρκεια οργανωμένων ταξιδιών.

5. Οργανόγραμμα σύστασης και λειτουργίας Ανώνυμης Εταιρείας κάλυψης κινδύνων οργανωμένων ταξιδίων

Η εταιρεία, με τη μορφή της Ανωνύμου Εταιρείας, θα διοικείται σύμφωνα με το καταστατικό της από το Διοικητικό Συμβούλιο που θα εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων και θα προεδρεύεται από τον πρόεδρό της.

Μπορεί εντολοδόχος του Δ.Σ. ή του προέδρου να είναι ένας Διευθυντής ή ένας Γενικός Διευθυντής και δύο Διευθυντές, οι οποίοι μεταφέρουν τις αποφάσεις του προέδρου και του Δ.Σ. προς τα λοιπά στελέχη της εταιρείας.

Ο ένας Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής θα είναι επιφορτισμένος με τις Διοικητικές και Διαχειριστικές Αρμοδιότητες. Στον πίνακα που ακολουθεί γίνεται η κατανομή του προσωπικού κατά Διευθύνσεις.

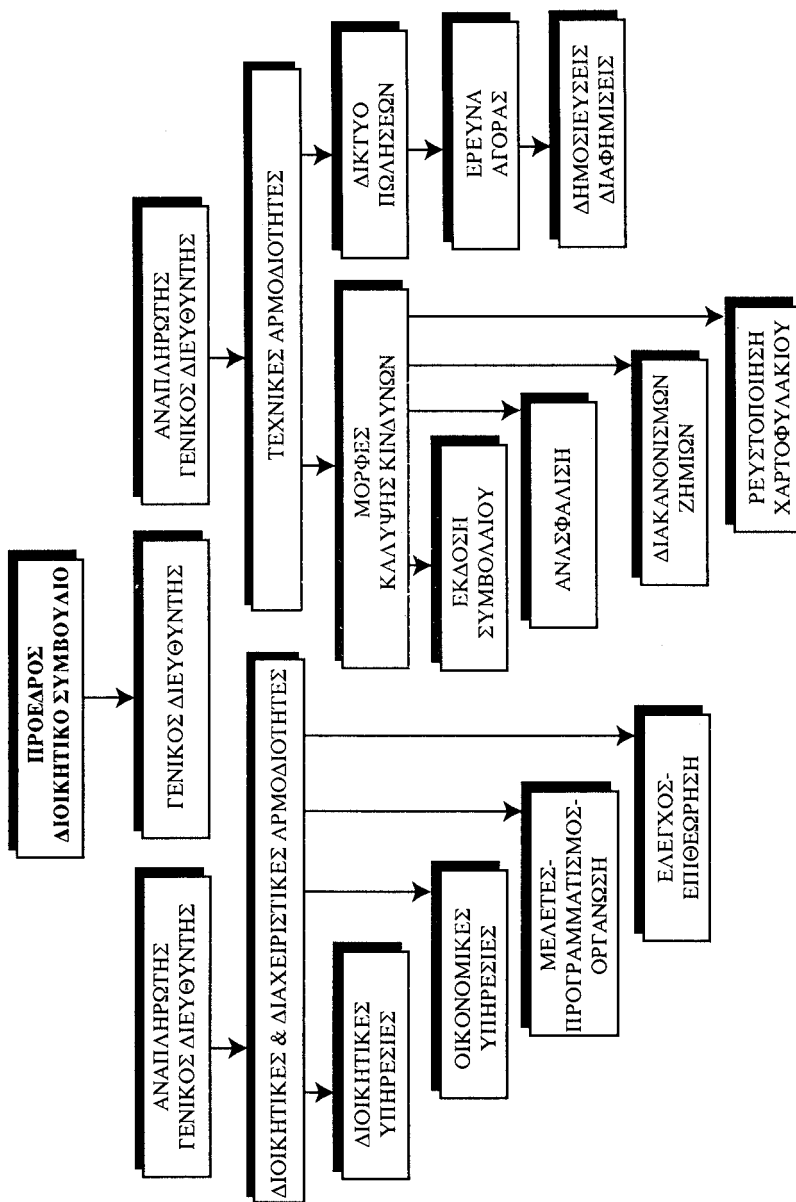
α/α	Διευθύνσεις	Άτομα
1	Γενικός Διευθυντής	8
2	Διοικητική Διεύθυνση	10
3	Οικονομική Διεύθυνση	10
4	Τεχνική Διεύθυνση	8

Τα προβλήματα που θα προκύψουν σχετικά με το προσωπικό θα είναι:

1. η τοποθέτηση κατάλληλων Διευθυντών και Προϊσταμένων, ώστε να είναι σε θέση να γνωρίζουν το αντικείμενο τουλάχιστον επαρκώς,
2. η μηχανοργάνωση των υπηρεσιών και η δημιουργία πληροφοριακών συστημάτων και αρχείων,
3. η μηχανοργάνωση και ο αυτοματισμός, ώστε να μειωθεί το κόστος και οι ανάγκες σε προσωπικό,
4. η τυποποίηση των εργασιών για εύκολη εκπαίδευση προσωπικού, ώστε να γίνει η στελέχωση στον συντομότερο χρόνο,
5. η σταδιακή επιμόρφωση προσωπικού, ώστε ο τοποθετούμενος να ανταποκρίνεται απολύτως με τις ανάγκες και τις προδιαγραφές της θέσης,

6. χωροταξιακή κατανομή προσωπικού υπηρεσιών και μηχανών, κατάλληλη να υποστηρίξει την διάρθρωση των υπηρεσιών βάση του οργανογράμματος,
7. διοικητική παρέμβαση ικανή να στηρίξει ουσιαστικά τους προϋσταμένους της νεοσυσταθείσας υπηρεσίας,
8. μελέτες οργανωτικές, λογιστικές, οικονομικές, αναλογιστικές, για την πιο σωστή και αποτελεσματική λειτουργία των υπηρεσιών,
9. μελέτη αποκέντρωσης των διαδικασιών, ώστε να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα, να μειωθεί το κόστος και να εισπραχθούν καλύτερα τα ασφάλιστρα,
10. εάν διαπιστωθεί ότι λόγω φόρτου εργασίας οι υπηρεσίες δεν μπορούν να ανταποκριθούν ή δεν έχουν τις απαραίτητες γνώσεις για τη δημιουργία ενός πλάνου ή την εφαρμογή μιας μελέτης, τότε άμεσα αυτή να ανατεθεί σε γραφείο έναντι αμοιβής,
11. να συσταθεί επιτροπή τοποθετήσεως, η οποία, αφού μελετήσει τους φακέλους και τα προσόντα του προσωπικού, να προτείνει στο Διοικητικό Συμβούλιο τις τοποθετήσεις Διευθυντών, προϊσταμένων τομέων, τμημάτων κ.λπ.
Η επιτροπή να αποτελείται από τον Πρόεδρο, το Γενικό Διευθυντή και τους Συντονιστές Διευθυντές των Διευθύνσεων, εφόσον υπάρχουν,
12. να συσταθεί Εσωτερικός Κανονισμός Λειτουργίας, σύστημα αξιολόγησης προσωπικού και προαγωγών,
13. να συσταθεί ειδική επιτροπή, η οποία θα κάνει εισήγηση στον Πρόεδρο και το Διοικητικό Συμβούλιο για την αξιοποίηση των διαθεσίμων, της παρουσίας, των επενδύσεων, αναδιάρθρωσης των εισπράξεων, κ.λπ.
14. να χρησιμοποιηθεί ένας Σύμβουλος ειδικός σε θέματα Ασφαλιστικής Επιστήμης και Αναλογιστικής τεχνικής κατά προτίμηση άτομο με ειδίκευση στα παραπάνω θέματα και επί πλέον με εμπειρία σε θέματα έρευνας αγοράς.

Το οργανόγραμμα αυτό για τη λειτουργία της υπό ίδρυση ανωνύμου εταιρίας κάλυψης των κινδύνων των οργανωμένων ταξιδιών θα έχει ως το Σχήμα 1.



ΣΧΗΜΑ 1

Η Συνοπτική περιγραφή των θέσεων της γενικής διεύθυνσης, της Οικονομικής, διοικητικής και τεχνικής διεύθυνσης θα έχει ως εξής:

α) Η Οργανωτική διάρθρωση της Γενικής Διεύθυνσης θα έχει ως ακολούθως:

α/α	Οργανωτική Θέση	Περιγραφή
1	Συντονιστική Διεύθυνση Ασφάλισης	Η εποπτεία και η παροχή κατευθύσεων για την ορθολογική διεκπεραίωση των ασφαλιστικών εργασιών, καθώς και της ανάπτυξης των εργασιών του δικτύου.
2	Συντονιστική Διεύθυνση Διοίκησης	Η ορθολογική διαχείριση των οικονομικών θεμάτων της εταιρείας, του προσωπικού και της μηχανοργάνωσης.
3	Τομέας Επιθεώρηση	Ο καθορισμός και η εκτέλεση γενικών ελέγχων στις λειτουργίες των μονάδων της εταιρείας και των ειδικών ελέγχων στη μηχανοργάνωση.
4	Νομικός Κλάδος	Η νομική κατοχύρωση και η παρακολούθηση των υποθέσεων της εταιρείας.
5	Τμήμα Δικαστικό	Η παρακολούθηση και διεκπεραίωση των εργασιών νομικής και δικαστικής φύσεως.
6	Τμήμα Γραμματείας	Η νομική κατοχύρωση και παρακολούθηση των υποθέσεων της εταιρείας και η τήρηση πρακτικών Διοικητικών Συμβουλίων και Συμβουλίων Διευθύνσεων.

β) Η Οργανωτική διάρθρωση της Γενικής Διεύθυνσης θα έχει ως ακολούθως:

α/α	Οργανωτική Θέση	Περιγραφή
1	Οικονομική Διεύθυνση	Η εποπτεία και ο συντονισμός εργασιών οικονομικής διαχείρισης και επενδύσεων της εταιρείας.
2	Τομέας Επενδύσεων	Οι κατευθύνσεις σε όλες τις εργασίες επενδύσεων και περιουσίας της εταιρείας.
3	Τομέας Λογιστηρίου	Η εποπτεία σε όλες τις εργασίες οικονομικής διαχείρισης της εταιρείας, ο προγραμματισμός, ο συντονισμός και ο έλεγχος των εργασιών επενδύσεων διαθεσίμων.
4	Τμήμα Γενικού Λογιστηρίου	Η παρακολούθηση και ο έλεγχος του λογιστικού συστήματος, φορολογικών υποχρεώσεων και των ειδικών λογαριασμών της εταιρείας.
5	Τμήμα Χρεωγράφων	Η διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας (χρεώγραφα).
6	Τμήμα Ταμείου	Ο έλεγχος των λειτουργιών και της οικονομικής διαχείρισης των ταμείων της εταιρείας.
7	Τμήμα Εισπράξεων	Η παρακολούθηση της ρευστότητας της εταιρείας, η είσπραξη των ανεισπρακτών και η διαχείριση των διαθεσίμων.
8	Αντασφαλιστικό Τμήμα	Η τήρηση ενημέρωσης και η διεκπεραίωση λογαριασμών αντασφάλισης.

γ) Η Οργανωτική διάρθρωση της Διεύθυνσης Διοίκησης θα έχει ως ακολούθως:

α/α	Οργανωτική Θέση	Περιγραφή
1	Διεύθυνση Διοίκησης	Η εποπτεία και ο έλεγχος στην διαχείριση και εκπαίδευση του προσωπικού της εταιρείας.
2	Τομέας Οργάνωσης	Η οργανωτική υποστήριξη της εταιρείας σε θέματα διοικητικής οργάνωσης και εξοπλισμού.
3	Τομέας Μηχανογράφησης	Η εποπτεία και η παροχή κατευθύνσεων στην υλοποίηση προγραμμάτων εξοπλισμού και πληροφορορικής.
4	Κλάδος Προσωπικού	Η κάληψη των αναγκών της εταιρείας σε ανθρώπινο δυναμικό και η ανάπτυξη του προσωπικού.
5	Τμήμα Λειτουργίας Η/Υ	Η παρακολούθηση και ο έλεγχος της σωστής και ασφαλούς λειτουργίας των μονάδων Η/Υ.
6	Τμήμα Διαχείρισης	Η επίβλεψη για την αξιοποίηση του προσωπικού της εταιρείας σε θέματα ασφάλειας, διεκπεραίωσης, ταχυδρομείου, αρχείων.

δ) Τεχνική Διεύθυνση

Στην Τεχνική Διεύθυνση θα ανήκουν:

- το τμήμα αναλογιστικών μελετών
- το τμήμα εκτίμησης και διακανονισμού των ζημιών
- το τμήμα έρευνας αγοράς

ε) Ειδικός Σύμβουλος, για θέματα συνεργασίας και αντασφάλισης με

άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις με αξιολόγηση επενδυτικών προγραμμάτων των μαθηματικών αποθεματικών της εταιρείας, με έρευνα αγοράς και στατιστικής ανάλυσης των στοιχείων του παρελθόντος που θα αναφέρονται στα έσοδα και στις παροχές για αποζημίωση για τον ακριβή προσδιορισμό των ασφαλιστρών των καταναλωτών/πελατών.

Abstract

APOSTOLOS KIOCHOS: Σύσταση εταιρίας κάλυψης ορισμένων κινδύνων των οργανωμένων ταξιδίων και οργανόγραμμα λειτουργίας αυτής

Establishment of Insurance Comany, which covers risks ou prescheduled travelling and organogramma of this company.

The main objective of this paper is to form on Insurance Company from the Assosiation of Travel Agents of Greece for the coverage of those risks which are related to the expected non or parfialy observance of the respective policy, as well as possible insolvency or bankrapctcy of the organizer.

Moreover, this company would cover the repatriation of the insured traveller, the loss of luggage and other harards which either are not insured by other Insurance Company or the premium is too high.

In this paper we suggest estimations the proper handling of the accumulated reserves, the coverage terms and the organogramma of establishment as it is reffered in the Presidential decree of 1994 for the agreement whith the E.U guidance in relation to the pre-organized travelling.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ΔΟΥΚΑΣ Σ.: «Η ιδιωτική ασφάλιση», Αθήνα 1998.
- ΚΙΟΧΟΣ Π.: «Εισαγωγή στην Ασφαλιστική Επιστήμη», Αθήνα 1993,
«Ασφαλιστικά Μαθηματικά», Αθήνα 1996, «Μεθοδολογία
εκπόνησης αναλογιστικών μελετών», Αθήνα 1996.
- KYRIAZOPOULOS P., TZOKAS N., CARTER S.: «Marketing and En-
trepreneurial Orientation in Small Firms: A Study in Greek
Manufacturing», paper presented in European Marketing
Academy 28th EMAC Conference Berlin 11th-14th May
1999.
- ΜΟΥΡΤΖΟΥΚΟΣ Ν.: «Οργάνωση ασφαλιστικών επιχειρήσεων»,
Αθήνα 1973.
- ΜΠΛΕΣΙΟΣ Ν.: «Μαθηματικά Ασφαλίσεων ζωής», Αθήνα 1994.
- ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ Σ.: «Κοινωνική ασφάλιση στην Ελλάδα», Αθήνα 1993.
«Εισαγωγή στην ιδιωτική ασφάλιση», Αθήνα 1998.
- ΠΡΙΝΑΡΑΚΗΣ ΜΙΧ.: «Γενικές αρχές της ιδιωτικής ασφάλισης», Αθή-
να 2000.
- ΡΑΦΑΗΛ ΜΑΡ.: «Ιδιωτική ασφαλιστική οικονομία», Αθήναν 1971.
- ΣΙΜΙΤΣΕΚ ΠΑΝ.: «Τι είναι ασφάλιση», Αθήνα 1997.
- COPPINI M.: «Lezioni di tecnica delle assicurazioni sociali», Roma
1970.
- ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ Α., ΧΡΙΣΤΟΦΙΔΗΣ Γ., ΔΕΚΑΤΡΗΣ Κ.: «Ασφαλί-
σεις γενικών κλάδων» Κύπρος 1990.
- ΧΡΙΣΤΟΦΙΔΗΣ Γ.: «Εισαγωγή στην Ασφάλιση», Κύπρος 1988.
- DIACON S., CARTER R. : «Success in Insurance», London 1996.

THE MAIN NORMS OF THE MARKET PERFORMANCE OF AN INDUSTRY

GEORGE PAPANICOLAOU

Hellenic Airforce Academy

1. Introduction

The main purpose of this work is to analyse the main types (norms) of the market performance of an industry, that is: the technical efficiency, the allocative efficiency, the innovation progress and the promotional efficiency, as well some other basic norms.

By these norms, we are able to evaluate the market performance of an industry.

Market performance is the success of a market in producing benefits for consumers (for example, a market is performing well if prices are near the marginal cost of production).

The measurement of a desirable performance is a very difficult task, because adequate standards of performance have not been developed. Whereas, in the past, the mainstream of economic thinking has been committed to perfect competition as the optimal condition (Baron 3), persistent voices have been raised concerning not only its unattainability but also its undesirability. Thus, Schumpeter (16, p.82) argued that it is big business rather than perfect competition that is essential to a good performance and progress.

It is not entirely surprising, therefore, that many economists have attempted to define a more realistic standard of economic performance

– workable or effective competition – which will take into account lessen degrees of "perfection" and dynamic considerations which render application of the perfect competition model so difficult. The term "workable competition" was first coined by Clark (8). For other important contributions to this concept see Stigler (18, p. 2), Mason (14), Edwards (11, pp. 9-10), Bain (2), Markham (13), Cassady (7), etc.

However, since a universally acceptable set of workability criteria completely devoid of value judgements has yet to be developed, the treatment and appraisal of various industries is admittedly subjective. Some economists, in order to narrow the subjective factor, have attempted to define workable conditions mainly in terms of the more precise and more ascertainable structural characteristics of a particular market. See, for instance, Edwards (11), Stigler (18), and Cassady (7). This has been done on the grounds, as professor Stigler (18) has put it, that "an industry which does not have a competitive structure will not have competitive behaviour."

Below we discuss the main norms which have been developed in economic literature for measuring the market performance of an industry.

2. Performance norms

In recent years a multitude of performance tests have been developed in economic literature. For a comprehensive review of structure and performance tests, see Sosnick (17). Basically I use professor Bain's provisions, regarded by Clodius and Mueller (9) as representing the present general consensus of scholars. These are: efficiency of production, level of profits, sales promotion costs and innovation.

Utton (19, p. 101) writes "Amongst the more important aspects of industrial performance are: "technical" performance, relating to the extent that products are manufactured in plants and firms of an efficient size; "allocative" performance, relating to the long-run association between prices and marginal costs, as reflected in profit margins; "innovation" performance, which includes the relative success with which

industries seek out and adopt new processes and products; and "promotional" performance, which will be reflected in the ratio of selling costs to costs of production."

Carton and Perloff (5) writes: "Three different measures that directly or indirectly reflects the profits or the relationship of price to costs are commonly used to gauge how close an industry's performance is to the competitive benchmark:

- The rate of return, which is based upon profits per dollar of investment
- The price-cost margin, which should be based upon the difference between price and marginal cost, although, in practice, researchers often use some form of average cost in place of marginal cost
- Tobin's p , which is the ratio of the market value of a firm to its value based upon the replacement cost of its asset.

2.1. Technical efficiency

According to the above authors, the first important performance variable is "technical efficiency". It is important that those resources that are used in a particular industry be used efficiently. This efficiency of resource use can be one of two types: the internal efficiency of the firm or the organisational efficiency of the industry.

The first type of efficiency is beyond the scope of this work. the managerial efficiency of the firms will be assumed as invariant with variations in market structures. The second type of technical efficiency is related to economies of scale.

Desirable performance dictates that the firms and their plants in an industry should produce at the low point on their long-run cost curves. Firms producing at suboptimal capacity are using resources inefficiently. But firms may produce at a greater than minimum optimal scale without hurting their technical efficiency. Evidence indicates that long-run cost curves, rather than being U-shaped, slope downward to some minimum optimal scale, and are then horizontal out to some large scale Blair (4). This means that diseconomies of scale are unlikely to hamper technical efficiency.

2.2. Allocative efficiency

The second measure of the desirability of performance is the long-run profit rate. Profits measure allocative efficiency; that is, whether the proper amount of resources are being used in an industry. Allocative efficiency is the most important measurement of market performance.

Bain (1, p. 386) writes: "A second efficient dimension of the market performance of an industry concerns the size of its output as judged by the relationship of its long-run selling prices and its long-run marginal cost of production. This price-cost relationship is feasibly measured (directly or indirectly) by the ratio of its selling price to its long-run average cost, or by the ratio of long-run average industry profits to the value of owners' investment in the firms in the industry.

Thus allocative efficiency is, for practical purposes, judged by observing: the long-run average of profits on owners' equity that firms in an industry earn. A long-run industry profit that is equal to the market rate of interest indicates optimal allocative performance, higher or lower rates suggest that too few or too many resources have been allocated to supplying output from that industry"

In the theoretical model of perfect competition, economic profits are equal to zero in the long-run. This ensures that the allocation of scarce resources will be as the consumers desire. Short-run profits indicate that too few resources are being used in the industry. The profits will attract new entrants, more resources will be used, and the profit will disappear. Short-run losses indicate that the industry is using more resources than desired by consumers. Existing firms will correct this situation and eliminate the losses.

The level of industry profits in the long-run gives a good approximation of the type of competition in an industry.

High long-run profits may be evidence of barriers to entry or high concentration, either of which would tend to restrain competitive pricing. Low profits should be found with relatively unconcentrated market structures and conduct which is closer to competitive.

For Bain, high profits can be only monopoly profits: "The only sort of excess profits that tend to be reflected in long-run average profits for entire industries are monopolistic excess profits. All other types of

excess profit are likely to occur sporadically and irregularly, or to be confined to only some of the firms of an industry" Bain (1 p. 401).

Short-run profits that are not harmful to the concept of workable competition can come from several sources. The three most common are windfall and innovation profits as well as risk rewards. Windfall profits arise from an under-estimation of demand usually because of a sudden unforeseen increase demand. The entire industry may share in these profits. Innovation profits accrue to the firm or firms that accept the risk of introducing new techniques. If successful, the lowered cost or increased output will lead to higher profits. Only in the event of patentable innovation should these profits be anything other than short-run. Non-patented innovation should be quickly copied by other firms and the innovator's profits should return to normal.

Bain described a general norm for socially desirable profit behaviour as follows: "First the long-term average profit return for the industry or the economy ideally should have a tendency to approach (and approximate) a basic interest rate on owners' investment, being neither persistently larger nor persistently smaller. Second, this does not imply that sporadic or short-term excess profits or net losses to individual industries and firms are other than desirable. Windfall profits and losses, and risk rewards and losses, should be accepted as necessary incidents of the working of a market system. Moreover, some net excess profits as rewards to innovation are similarly acceptable. It should be foolish to say that any particular firm, or any particular industry, should earn exactly the basic interest rate on owners' investment, each year-all shorts of variations among industries and firms are both natural and desirable. Third, in order to qualify as desirable, supernormal or excess profits to industries should normally be periodic or sporadic, as windfall, risk and innovation rewards would make them rather than persistent over long periods of time. Chronic excess profits are prima facie suspect of resulting from simple monopolistic output restrictions, and if so are undesirable."

From the above it can be seen that Bain offers what is, perhaps, the most broadly defined concept of acceptable profits. In his attempt to isolate persistent supernormal profits, Bain's criteria permit excess profit to the firm to enable it to cover its imperfect adaptation of resources, as

well as bad guesses made by its managers about demand and cost conditions.

Divergences between cost and revenue which also serve to finance risk-taking and differentiation of product would not, according to Bain's index, be considered symptomatic of unworkable competition. His index of "normal" profits does not single out as excessive those profits which are earned during prosperous periods that are used to offset actual or potential losses which result from demand contraction or rising production costs. It is "persistent deviations" from competitive equilibrium over a period of years that Bain considers to be indicative of monopoly power.

A similar profit measure that relaxes the rigid requirements of a "no profit" criteria is formulated by Kaysen and Turner (12). The two authors discuss "supernormal" profits that are to them presumptive evidence of unreasonable market position.

"Supernormal" profits are defined as the return on net worth in excess of the long-run supply price of capital. The "normal" long-run supply price of capital, they define, as the price of risk-free bonds plus an amount necessary to compensate for risks of uncertainties that are incidental to the particular firm concerned.

kaysen and Turner, following the course pursued in economic literature and by Bain, hypothesize that persistent long-run profits are generally unrealistic in the absence of monopolistic circumstances. They go beyond Bain in attempting to fix a precise figure to the term 'long-run'. When profits persist for a period longer than a decade, Kaysen and Turner argue that there can be little doubt about the existence of monopoly. (For more on profits see also Caves (6 pp. 106, 107), Pickering (15, p. 23) and Utton (19, p. 102).

It is worth noting that when an industry's long-run profits are on par with the average all manufacturing, this can be taken as evidence of workability.

It is true that economic theory holds that the long-run result under competitive conditions will be to equalize industrial profits.

2.3. Innovation Progress

To spell out more clearly the criterion of innovative progress, adherents look to: a) research and development, b) introduction of cost-reducing techniques of management, production, distribution, etc., c) introduction of new or improved products, and d) demand creation, but not excessive expenditures on promotion. Schumpeter held that the competition that is most important is the product of innovation. He argued that the rate of innovation is accelerated under dynamic competition and will more likely be higher than it would be under perfect competition.

2.4. Promotional efficiency

The promotional efficiency is reflected in the ratio of sales promotion costs to costs of production. Sales promotion costs can be divided into two types: informative and persuasive. Informative sales promotion costs can be theoretically justified as a necessary cost to a competitive enterprise, just as production and distribution costs are necessary. As such, these costs can be part of a desirable economic performance.

Persuasive sales promotion costs can not be justified. This type of cost is not a necessary cost to the production and distribution of goods and services. It is a non-productive use of potentially productive resources. Bain (1 p. 414) agrees that "if persuasive promotion is not required, then it is basically wasteful, and more so as selling costs become large". (For more information regarding sales promotion costs see also Caves (6 p. 105).

2.5. Other measures of market performance

Another measures of market performance is Tobin's p .

Tobin's p , is the ratio of the market value of a firm's assets (as measured by the market value of its out-standing stock and debts) to the replacement cost of the firm's assets. This measure of performance is

not used as often as either rates of return or price-cost margins.

If a firm is worth more than its value based on what it would cost to rebuild it, the excess profits are being earned. These profits are above and beyond the level that is necessary to keep the firm in the industry.

The advantage of using Tobin's p is that the difficult problem of estimating either rates of return or marginal costs is avoided. On the other hand, for p to be meaningful, one needs accurate measures of both the market value and replacement cost of a firm's assets.

It is usually possible to get an accurate estimate for the market value of a firm's assets by summing the values of the securities that a firm has issued, such as stocks and bonds. It is much more difficult to obtain an estimate of the replacement costs of its assets, unless markets for used equipment exist. Moreover, expenditures on advertising and research and development create intangible assets that may be hard to value. Typically researchers who construct Tobin's p ignore the replacement costs of these intangible assets in their calculations.

3. Conclusions

From the above analysis we arrive at the following conclusions:

The measurement of an industry's desirable performance is a very difficult task, because adequate standards of performance have not been developed.

However in recent years a multitude of performance tests have been developed in economic literature.

Amongst the more important aspects of industrial performance are:

a. "Technical" Performance (Technical Efficiency), relating to the extent that products are manufactured in plants and firms of an efficient size.

b. "Allocative" Performance (Allocative Efficiency), relating to the long-run association between prices and marginal costs, as reflected in profit margins.

The level of industrial profits in the long-run gives a good approxi-

mation of the type of competition in an industry.

High long-run profits may be evidence of barriers to entry or high concentration, either of which would tend to restrain competitive pricing. Low profits should be found with relatively unconcentrated market structures and conduct which is closer to competition.

It is worth noting that when an industry's long-run profits are on par with the average all manufacturing, this can be taken as evidence of workability.

It is true that economic theory holds that the long-run result under competitive conditions will be to equilibrate industrial profits.

c. "Innovation" Performance (Innovation Progress) which includes the relative success with which industries seek out and adopt new processes and products.

To spell out more clearly the criterion of innovative progress, adherents look to a) research and development, b) introduction of cost-reducing techniques of management, production, distribution, etc., c) introduction of new or improved products and d) demand creation, but not excessive expenditures on promotion.

d. "Promotional" Performance, which will be reflected in the ratio of selling costs to costs of production.

Sales promotion costs can be divided into two types: informative and persuasive.

Informative sales promotion costs can be theoretically justified as a necessary cost to a competitive enterprise, just as production and distribution costs are necessary. As such, these costs can be part of a desirable economic performance.

persuasive sales promotion costs can not be justified. This type of cost is not a necessary cost to the production and distribution of goods and services. It is a non-productive use of potentially productive resources.

Another measure of market performance is Tobin's q , which is the ratio of the market value of a firm's assets (as measured by the market value of its outstanding stock and debt) to the replacement cost of the firm's assets.

Abstract

GEORGE PAPANICOLAOU: *The main norms of the market performance of an industry*

In this article we discuss the main norms which have been developed in economic literature for measuring the market performance of an industry, that is: The technical performance, relating to the extent that products are manufactured in plants and firms of an efficient size.

The allocative performance, relating to the long-run association between prices and marginal costs, as reflected in the profit margins.

The innovation performance which includes the relative success with which industries seek out and adopt new processes and products.

The promotional performance which will be reflected in the ratio of the selling costs to costs of production.

Another measures of market performance is Tobin's q , which is the ratio of the market value of a firm to its value based upon the replacement cost of its assets.

REFERENCES

1. BAIN, J.S., (1968), "Industrial Organization" (2nd Ed.) New York: John Wiley and Sons, Inc.
2. BAIN, J.S., (1950), "Workable Competition in Oligopoly" *American Economic Review*, pp. 35-47.
3. BARAN, P., (1952), "National Economic Planning" in B. Haley, ed., *A Survey of Contemporary Economics*, Homewood: R. Irwin Co.
4. BLAIR, J. M., (1942), «The Relation Between Size and Efficiency of Business». *Review of Economics and Statistics*, pp. 125-135.
5. CARTON D.W. & PERLOFF J.M., (1994), "Modern Industrial Organization, Second Edition, Harper Callings College Publishers, N.Y.
6. CAVES, R.E., (1967), "American Industry: Structure, Conduct, Performance"(2nd ed.), Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
7. CASSADY, R., (1963), "The Role of Economic Models in Micro-Economic Market Studies" in A.R. Oxenfeldt (ed.) *Models of Markets*. London, Columbia University Press.
8. CLARK, J.M., (1940), "Toward a Concept of Workable Competition" *American Economic Review*, pp. 241-256.
9. CLODIUS, R. & MUELLER, W., (1961), "Market Structure Analysis as an Orientation for Research in Agricultural Economics". *Journal of Farm Economics*, p. 517.
10. EDWARDS, R.S. & TOWNSEND, (1949), H. "Maintaining Competition". New York: McGraw Hill Book Co.
11. KAYSEN, C. & TURNER, D.F., (1959), "Antitrust Policy: An Eco-

- conomic and Legal Analysis". Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
12. KIOCHOS A., KYRITSIS C., (2001), «A Least Risk Portfolio of shares of the index FTSE/XAA 20 (for the years 1997-1999)», Archives of Economic History, vol. XII, No 1-2, Jan.-Dec.
 13. KYRIAZOPOULOS P., (1998), «Marketing Activities and Entrepreneurship in Small Firms: A Study of Greek Manufacturing SMEs» et. all. paper presented in "European Institute for Advanced Studies in Management" (EIAS) Conference, November 1998 12th Workshop Rent XII Lyon France.
 13. MARKHAM, J., (1950), "An Alternative Approach to the Concept of Workable Competition". *American Economic Review*, pp. 349-361.
 14. MASON, E., (1949), "The Current States of Monopoly Problem in the United States". *Harvard Law Review*, pp. 12-1285.
 15. PICKERING, J.F., (1974), "Industrial Structure and Market Performance". Martin Roberston & Co. Ltd., London.
 16. SCHUMPETER, J., (1950), "Capitalism, Socialism and Democracy". New York: Harper and Row Put. Inc.
 17. SOSNICK, S., (1958), "A Critique of Concepts of Workable Competition". *Quarterly Journal of Economics*, pp. 380-423.
 18. STIGLER, G., (1942), "The Extent of Bases of Monopoly". *American Economic Review*, p. 2.
 19. UTTON, M.A., (1970), "Industrial Concentration". Penguin, Modern Economics Texts. (Ed.) B.J. McCormick. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books.

MACRO - ECONOMIC ASPECTS OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF A DECENTRALIZED MATURE ECONOMY

VASSILIS PANAGHOU - THEODORE PAPAILIAS

TEI of Kalamatas - TEI of Piraeus

1. Introduction

According to a widely spread viewpoint, the term "developed country" means a country with high actual average incomes, high food consumption¹-possibly even to an excess- and zero or almost zero demographic increase, as well as an economy with wide decentralization of powers and economic decisions.² This does not of course mean that these countries do not apply interventional policies, especially in the monetary sector and in that of income redistribution. According to neo-classical doctrine, the households and enterprises involved in agricultural production are free to decide if they should produce or not and the amount that they should consume, on condition that they take into account the limitations that characterize such decisions.

Thus households will attempt to maximize their wealth within the limits of the total wealth-producing resources. Enterprises involved in agricultural productions will maximize certain outcome indicators under various limitations, such as the availability of the coefficients or the tightness of capital. This number of decision-taking centers sets the problem of maximization under limitations, which constitutes the essence of an economy in the free market.

2. A first vicious cycle:

Low income – pressures to increase productivity – assignment of profits derived from productivity – low income.

Agricultural incomes are rather low, at least in comparison to those corresponding to the urban sector.³ There are of course farmers whose income is relatively high, but they are in the minority. For the majority, their income in general that is derived from agricultural activities is low, especially with respect to the amount of production coefficients that they -and the members of their family who work with them- use.⁴

2.1 Agricultural income and its increase

The agricultural income (A.I.) is defined by the following equation:

$A.I. = \sum y_i p_i - \sum x_j p_j$, where y_i is the amount of final products that are sold or self-consumed and p_i their prices; x_j is the amount of coefficients that are bought or rented and p_j their prices.

The A.I could increase by four (4) methods:

- a. *Increasing the prices of the products that are sold or self-consumed (p_i).* This method leads to an increase in food prices, and this therefore acts against consumer interests. Moreover, the present state of the markets makes this method unrealistic. In general, the high prices of agricultural goods create pressures for salary increases in the urban sector. Previously -before the markets were liberated- the State imposed market price ordinances through various mechanisms (such as the Ministry for Trade) that specified the upper curbs for prices. Today, other than various pressures that are being exerted, mass imports result in the containment of prices. This constitutes the one leg of a double developmental squeeze.⁵
- b. *Reduction of inflowing prices (p_j).* This method is the least desirable, if the reduction of inflowing prices is equivalent to a reduction in salaries, and rarely probable if it concerns compound interests (already to a great part subsidized) or high energy content inflows (fuels, nitr-

ogen fertilizers) or protein inflows (soya), since logically these prices increase due to tariffs. It is noted that a great degree of inflows in the agricultural sector consists of industrial inflows; taking into consideration the dominance of industry over agriculture (and corresponding class relationships), it follows that it is extremely difficult (or even improbable) for a reduction in inflow's participation in the percentage of the final product to take place. In accordance with the model expounded by *Mill-Marshall*, the conditions of domestic trading (prices of industrial products against agricultural prices) have the tendency to worsen in the long-term.⁶

- c. Replacing coefficients that are bought or rented (x_p) with coefficients compensated by the A.I. (e.g. when a farmer replaces a worker by his son who returns from his military service). This method is probably an artificial way of increasing income, since in this manner, the A.I. remunerates a greater part of the coefficients, and if we calculate the A.I. equation for the amount of self-offered coefficients used, it can be ascertained that the A.I. cannot be improved.
- d. Improving the productivity of the coefficients. This means increasing the inflow-outflow relation; i.e. increasing the ratio Y/X .

The science of Management - Administration of agricultural exploitations gives the methods for using various technological (e.g. biological, mechanical, chemical achievements) and statutory (workforce organization) innovations, for the purpose of increasing the Y/X ratio. This fourth method for increasing the A.I. is the most advisable,⁷ especially if the economic limits for using each coefficient are not ignored, as well as the risks from the increase in specialization. This is called the "battle for increasing productivity".

Examining the isolated farmer and for a given total number of self-offered coefficients, the objective for increasing or even maximizing the A.I. is incontestable.⁸ Increasing the Y/X ratio is a means to achieving this

Objective. However, using the term "increase", we do not mean maximization, because a possible maximization of the Y/X ratio would lead to the lower usage of family labor and to the extendible usage of land. The family farmer who has limited land, limited capital and mainly, lim-

ited labor, has as his objective to ensure the satisfactory usage of these family resources. This means that if he has a small acreage of land and much labor available, he will not cultivate wheat, which even if characterized by a favorable Y/X ratio, could not ensure satisfactory employment. This reasoning has significant repercussions. The farmer who aims to increase his agricultural income by increasing his Y/X ratio will reach this objective through increasing Y for fact X (or he will increase Y more rapidly than X). And this because an increased product Y ensures the best possible usage of constant self-offered coefficients.

In other words, it is extremely difficult to improve the productivity of the coefficients (Y/X) by extensibility (that is, producing with less inflows x_j per acreage). The extensible route is possible wherever the relation land/man is high.

In short, it seems that farmers have a low income⁹, a fact that motivates them to increase it. In order to achieve this, they have the tendency to use innovations;¹⁰ in other words, they display an attitude of *improving productivity*. This behavior nearly always ends up in an increase in the quantity of goods produced and sold. The higher the rate of using innovations in advanced economies, the more pronounced this tendency becomes, where it concentrates over the Y of agricultural research and where the total agrotrophic system is organized in such a manner that it promotes the propagation of these innovations.¹¹

2.2. Results of innovations

Taking as fact the saturation of the food needs of advanced countries, the elasticity in demand with respect to the changes in prices is very small for the more significant products (around -0.2). The increase in total production -that arise from the decisions that compel the embroilment of farmers into the struggle of productivity- results in a reduction in prices if in the meantime there is no intervention in the agricultural policy.

Leading agricultural enterprises capitalize on increased incomes through the application of innovations, resulting in an increase in the Y/X ratio. However, when the percentage of the innovations that are adopt-

ed reaches a level that significantly affects the total supply, the profits arising from productivity are relinquished -in the form of diminished relative prices- to the buyer of the agricultural goods, whether he is a consumer or a processing "associate" of the farmer, within the framework of the agrotrophic economy.¹²

This fundamental tendency¹³ is one of the most significant macroeconomic characteristics in the agricultural sector, both in advanced countries as well as in developing ones. This was analyzed by American economists in the period following the last war.¹⁴

It should be noted that this tendency of transferring the productivity-resulted profits from producers to consumers is both logical and desirable. And this because the drop in actual prices -which is realized by mass production- is the cornerstone in improving the standard of living.

However, many agricultural policy measures are taken in order to restrict this transference. This logic is based on an inadequate analysis of the economic nature of the phenomenon where farmers do not maintain the profits from the productivity that they realize.

In addition, the non-maintenance of the benefits arising from the improvements in productivity is due to various reasons such as:

- a. The inelasticity in demand during price changes. This characteristic cannot change in an advanced and decentralized economy.
- b. The usage of many innovations that increase the Y/X relationship. A possible retardation in the endeavor for national research would be neither logical, since it could lead to a reduction in the country's competitiveness, nor productive, since it is not possible in the modern world to obstruct the circulation of information.
- c. The inability for common action by producers in order to reduce supply and to optimize their income, similar to the actions of a monopolist. Every attempt to reduce supply through trying to convince farmers that it is to their own interest to be included in this manner is doomed to fail, since by producing more the majority of farmers ensure a higher remuneration in the composition of the self-offered coefficients that they themselves use for exploitation purposes. When economic officials ask them to make sacrifices in order to benefit third parties, this can only have results within small

groups (according to the oligopoly theory). Farmers however are numerous.

In addition, farming is basically a family affair. It is a known fact that when the demand for a product falls, the company will fire employees and adapt its production to the level of the demand, without significantly reducing prices. But in family utilization, the farmer cannot place his son in the employment ranks or withdraw his land. He therefore continues to produce even when demand drops. By acting in this manner, he serves the interests of the consumer and plays an "anti-cyclic" role.

It seems therefore that in advanced economies the coefficients used in agricultural activities are usually rewarded by low prices. This is due mainly to the nature of the market of the coefficients used in family agricultural utilizations that make up the sector.¹⁵ The objective of the agricultural policies for supporting prices and incomes is to try to correct this tendency. However, it is doomed to fail in the long-term, as they have repercussions that clash with the implementation of the objectives that they hope to achieve. The one and only solution for this state is to withdraw coefficients -mainly the work force- from the agricultural sector, with their concurrent realignment to other activities.

Excessive investments in agriculture should also be avoided, as well as the creation of new cultivated lands (through the irrigation of barren lands or drying out marshes or forest deforestation), without however preventing the dynamic and capable young from entering the agricultural sector or the exclusion of investments that allow low cost productions.

Agricultural policies are -or more correctly, should be- the prudent management of those resources that are no longer necessary for farming and which are withdrawn or liberated. In this case, the per unit coefficient remuneration would be closer to their normal levels. The labor and capital that would be used in farming would then be remunerated at their correct price.

While waiting for this ideal state (which will continuously be 'questioned' by the innovations and changes in demand), farmers will be underpaid. However, if they use the necessary coefficient amounts (land, capital), they will not be poor. The high debt levels of the farmers and the continual attempts by the State -always after the event and when the pre-

ssure has reached the point of no return- to adjust these debts is the inevitable result of this situation. People in the cities believe that farmers are squanderers, frittering away their income and therefore any adjustments will be one-sided and implemented only for clientele reasons. According to a survey concerning agricultural production in Greece during the period 1911-1990, agricultural incomes have remained low throughout this period.¹⁶ As for the period 1991-2000, it does not seem that agricultural incomes increased. Agricultural production would of course have shrunk had it not been for the illegal aliens work force, which maintains income levels equivalent to those in the period 1980-1990.

3. Second vicious circle

Inequalities – structural policies¹⁷ – other inequalities.

The starting point for this cycle is not -as was previously- low-income levels, but rather its acute unequal distribution.

There are two series of reasons that explain this significant inequality in the farmers' income:

a) *Inequalities in the contribution of self-offered coefficients:* As is known, the farmer's income is essentially the residual remuneration of a mixed economical body who is at the same time both worker and owner. He offers exploited labor (his and members of his family), capital (equity) and often land. The main reason for the divergences in income between farmers is probably due to the fact that this capital (land or otherwise), which is associated with an amount of labor that scarcely changes from utilization to utilization, varies significantly. In other words, the person who cultivates 1,000 stremmata (or 25 acres) of good quality land usually uses a greater amount of his equity than someone else who cultivates 200 stremmata (or 5 acres) of average quality land. This fact explains to a great degree the large variances in farmers' incomes from utilization to utilization. This

explanation is probably self-evident and is related to inheritance and the unequal opportunities for economic accession.

If someone has a larger holding than someone else he will -even using the same labor- receive a higher income than those who have smaller holdings; historically, the inequalities that *accumulate* will be magnified. It follows from the laws of inheritance that the magnitude of the unequal distribution will either be magnified or at least remain the same. Having a higher income allows for higher investments. Thus, it seems reasonable that -excluding exceptions- large landowners have the tendency to earn more than smaller landowners, due to more land and due to higher accumulation of capital.

b) The large differentiation in the skills of the leaders of the agricultural exploitations: Since there are significant variations between farmers -with respect to their educational levels- as to being able to comprehend the biological, chemical, mechanical and economical mechanisms that constitute the basis for their activities, there is also inequality in the income that they derive from their agricultural activities. According to the human capital model, the person who will invest larger amounts on the human factor (in educating, training, etc.) will enjoy higher income in the long-term. As has been shown by international measurements of performance percentages, it seems that maximum benefits relate to secondary level education. The knowledge needed for the greater part of the technical development of the lands is focused exactly on this level. Ergo, so does the more effective management of the unit at the technical and economical levels.¹⁸

The previous analysis specifies the routes that may be taken in order to achieve the objective of resolving the problem of inequalities in farmers' incomes, taking as fact that the usage of measures to support agricultural prices -which constitutes a widely used tool in agricultural policies- do not serve to realize this objective. The more important measures are:

- I. Increasing the equity of the agricultural utilizations (i.e. increasing their sizes). This presupposes the disappearance of certain utilizations in order to increase the sizes of other utilizations.¹⁹
- II. Increasing capital (with the ground remaining fixed). This concerns

intensification based on capital (through accumulation from equity savings or through subsidies or through borrowing on condition that profitability exceeds interest rates).

- III. Improving the capabilities of the farmers (education, post-graduate studies, simplification, informatics, etc.).
- IV. Changing the system for transferring the utilization process among the farmers. Since hereditary transference does not ensure maximization of the capabilities of the farmers, there are corrective policies that allow capable persons coming from other sociological and professional categories to enter the agriculture sector.

Because these corrective policies however concern long-term periods and are decided upon centrally, they adapt badly to local particularities and in many cases have negative repercussions such as:

- I. Measures to increase the mobility of the landed capital market that would encourage the withdrawal of elderly farmers may lead to larger concentrations of land in the hands of a few "large" owners, instead of favoring the reinforcement of the "medium-sized" owners.
- II. Intensification has negative repercussions in saturated inelastic demand markets.
- III. Increasing the sizes of the utilizations and the amount of capital used makes it difficult for persons whose parents are not farmers to enter the sector.
- IV. The complexities of the (farmer's) profession increase, a fact that makes it accessible only to the best. This elitist tendency does not relate to the attempts to educate, since the educational system often rejects those less gifted rather than help them to self-realize themselves.

In conclusion therefore, the "inequality - corrective policies" often end up in new inequalities.

4. Other factors

a) The inelasticity in demand for changes in prices induces instability in income that is difficult to accept. From even the definition of the notion of the elasticity in demand²⁰ up to the prices for basic agricultural products -which are low- it can be seen that for there to be a good (i.e. increased) production level, farmers must drastically reduce distribution prices. In other words, a good (increased) production brings about a reduction in income and vice versa. This phenomenon is serious for farming, where production varies greatly in random fashion.

This constitutes a serious problem within the framework of a utilization with high stable costs (intermediate consumption, amortization, rent) and in an environment that overrates income stability (public employee mentality). It is the basis of certain interventions in agricultural policies (public storage, price support), which of course are not justified for the sectors that face elastic demand with respect to prices.

b) The agricultural sector belongs to those economic sectors that cannot take advantage of the benefits arising from the establishment of a monopoly. And this because: (i) agricultural products are in general indifferent and cannot comprise the basis for advertising policies (some exceptions being good quality wines and some types of cheese), (ii) it is not possible to protect agricultural products through patents or copyrights (some exceptions being certain plant varieties whose reproduction may in some cases be safeguarded in order to induce subscription payments, (iii) the concentration of production does not reach those levels that would allow an agricultural enterprise to monopolize the complete production. This is due to the internal characteristics of agricultural production, according to which it is very difficult -because of the inadequate supervision of the production processes- to manage agricultural utilizations at a distance. For this reason, there are **negative economic scales** for the large agricultural production units.

Due to the nature of things, agricultural productions are at a disadvantage with respect to producers in many other sectors, since they cannot extract from consumers the profits from imperfect competition.

In concluding this presentation of the difficulties found in the agricultural sector within the framework of a developed economy, we could maintain that this sector uses more resources -mainly labor- than that required. This is due to historical reasons, while it is difficult to intervene in agricultural policies. For someone to strive against fundamental economic powers, as described in the previous paragraphs, is an undertaking that is especially expensive.²¹

Abstract

VASSILIS PANAGHOU - THEODORE PAPAILIAS: *Macro - Economic aspects of the agricultural sector in the context of a decentralized mature economy*

Within the framework of a developed economy, the operations of the agricultural sector are problematic. The main problem is that for historical reasons, it (the agricultural sector) uses more resources -mainly labor- than what is required. This fact, in combination with:

- a) The low income enjoyed by farmers due to their inability to maintain profits from an increase in productivity,
- b) Large income imparities among farmers, which in many cases are intensified instead of being reduced by structural policies,
- c) The inelasticity in the demand for agricultural products with respect to prices, which explains the existence of great instability in the income of farmers,
- d) The inability of the agricultural sector to enjoy the benefits from the establishment of a monopoly,

leads to the need to intervene in the agricultural sector in order to curtail the above structural tendencies. This venture in reality is very expensive

NOTES

1. For the Greek case Papageorgiou A. (1993)
2. Pierre Roux (1986)

3. For the Greek case of Papaelias (1996)
4. D.Bergmann(1972)
5. Analytically for the Papaelias bibliography (1979)
6. Owen (1966) and Papaelias (1979)
7. Alain Mounier, (1992) .
8. J.M. Burniaux,(1987).
9. K. Papageorgiou - P. Spathis, (2000). For the period 1911-1990 in Greece, see Papaelias (1992)
10. For the notion and method for applying innovations, see J.M. Boussard (1987), p. 81-83.
11. According to Schumpeter, the innovative businessman constitutes the lever for economic development. By introducing this innovation, the innovator businessman achieves monopolistic profits up to the point when a swarm of mimics will utilize this innovation and the profits will then disappear.
12. Pierre Roux, (1987).
13. The farmer in the free market status quo, especially in conditions where the land is exploited by the family, operated under double developmental squeeze conditions. Competition forced him to modernize (in order to increase his productivity), but the aggravation of domestic trading conditions removes the benefits from the increase in productivity, which arose from improving productivity.
14. T.W Schultz, (1945); W.W Cochrane, (1958); J.K. Galbraith & J.D.Black,(1938).
15. In developing regions, it was accepted from the decade 1940-50 that the agricultural population is excessive and that the marginal productivity in agriculture was almost zero. Lewis (1954) had proposed a model -which gave him the Nobel Prize- with which he maintained that there was a limitless supply of labor in the agriculture sector. Later, this "hoax" became self-evident through reality and Jorgenson (1962) expressed a different opinion, which was based on neo-classical traditions. Analytically Papaelias, (1979)
16. Papaelias, (1992)
17. For the meaning and contents of the agricultural structures within the framework of the European Union, see Vas. G. Panagou, (1989).
18. In Greece the educational programs for farmers, as well as the Agricultural Schools, showed little gain due to the large number of cultivations.
19. In many regions -such as Greece, as opposed to Northern Europe- family and inheritance laws -or to be more specific- the ethics and customs that have prevailed, allows the apportionment of the land, resulting in widening costs and thus reducing or even wiping out profits. The law of "equality" predominates during the possible or probable partitioning of the land and its apportionment to each child of the head of

the unit. The result is the multiple parceling out of a small plot, with painful consequences for the innovation and magnification of productivity.

20. Benos & Hatjiprokopiou (1979)

21. For many, many years the Common Agricultural Policy of the European Union has absorbed over 50% of the Community'

REFERENCES

- Bergmann, D. (1972): Le problème agricole. Tome I: Revenus.Paris, INRA.
- Boussard, J.M.(1987): Économie de l'Agriculture. Paris, *Economica*, p.81-83.
- Burniaux, J.M.(1987): Le radeaux de la meduse: Analyse des dilemmes alimentaires. Paris, *Economica*, p.52.
- Galbraith, J.K. & Black,D.J (1938): The maintenance of agricultural production during depression; the explanations reviewed. *Journal of Political Economics* (46), p.305-323.
- Cochrane, W.W. (1958): Prices - Myth and Reality. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Mounier, A. (1992): Les théories économiques de la croissance agricole. Paris, *Economica*, p.133-134.
- Benos, Th. - Hatjiprokopiou, M.(1979) Economic theory: theory of demand. (in greek) Athens, Gutenberg, p.246-253.
- Panagou, Vas.G. (1989): Structures, in Description of mechanisms of Common Agricultural Policy. (in greek) Athens, A.T.E p.405-464,.
- Papageorgiou, A. (1993).«Les Industries Agro-Alimentaires en Grece». Metit (1).
- Papageorgiou, K. & Spathis,P. (2000): Agricultural Policy. (in greek) Athens, Athens Agricultural University, p.31-33
- Papaelias, Th. (1979): Der unausgeglichenheitsmechanismus der Migration und Messung der Aneignung des Human Kapital. Ph.D Thesis, Bremen. Germany.

- Papaelias, Th.(1992): Investment, Capital and Productivity within the agricultural sector (1911-1990). ATE, Athens.(in greek)
- Papaelias, Th.(1996): Greek Economy. (in greek) ATE, Athens.
- Roux, P. (1986): Economie Agricole, v.1 Les Fondements de l' Économie. Paris, Tec.et Doc., p.224.
- Roux, P.(1987): Économie agricole. V.II, L'agriculture dans le développement économique, Paris, Tec et Doc, p.178.
- Schultz, T.W. (1945): Agriculture in Western Europe. Challenge and Response 1890-1980, Granada, London.

EVALUATING AND FACING THE MONETARY- FINANCIAL PROBLEMS IMPOSED ON THE GREEK INVESTMENT BANKS AT THE PHASE OF THE TRANSITION TO THE E.F.U.

GEORGE A. THANOS

T.E.I. of Chalkis and Hellenic Airforce Academy

1. Introduction

During the transition phase of the Greek monetary-financial system in the context of the European reality, safeguarding the existence of monetary stability, in combination with the differentiation of the control and supervision forms belonging to the credit system¹, would necessitate Greek banks' institutional and functional independence, which is, simultaneously, a European Union's requirement governing their adhesion to the European banking system. Therefore, the continuous transformations that have been originated by the process of the European convergence, the release of capital and money markets, the broadening of competition and the opening of Eastern Europe's market, mainly, since the mid 80s are changing the existing monetary-financial environment² and bringing up imperatively the issue the reorganisation and redefinition roles of credit institutions³.

As far as investment banks are concerned, the Hellenic Industrial Development Bank (ETBA) is entering a phase of intense transformation processes in the direction of being independent and autonomous from

the public sector, disentangled from the burden of its problematic portfolio and differentiated from its usual sources of obtaining capital in the context of its transformation as a modern, flexible, effective, development-oriented investment bank. Curing its financial condition is expected to reinforce its credit-obtaining capacity and to broaden anew its options to resort to the international monetary and funds-granting market, with all the favourable consequences entailed in terms of its loan-obtaining average cost and of its overall monetary-financial expenses.⁴

National Investment Bank for Industrial Development's (ETEBA's) role is clarified in the context of reorganising and modernising National Bank's Group. The prospect that the affiliated bank become its basic investing arm⁵ with a broadened range of works, mainly, in the fields of Merchant and Corporate Banking, Venture Capital etc., but also through the promotion of activities connected to the international funds market as well as by the provision of individuals and institutional investors with advisory investment works lies in mother bank's intentions. The above reasons will necessitate the establishment of a number of new branches in selected areas as well as Bank's participation in companies' management through interventions or a complementary object. Moreover, the Bank is proceeding to the performance of successive forecasts to undervalue its current assets, attempting, at the same time, to harmonise the expiration of its claims with that of its respective liabilities to the purpose of rectifying its loan-oriented portfolio.

The year 1992 saw a crucial turn in the case of, generally, the Greek investment banks and, mainly, of the Investment Bank. Despite the fact that the two largest Greek banks, ETBA and ETEBA, faced similar financial-organisational and functional weaknesses in general to these of the Investment Bank due to the increase in the demand of money, mainly, after the continuous decrease in the subsidies to interest rates and to bonds but also due to weaknesses in drawing the necessary funds as a result of the oncoming alterations in the composition of their capital structure, a different treatment policy was exercised. The first two investment banks -and not only they⁶- were provided with all the means to enhance the sufficiency of their funds and to rectify their portfolios. Nevertheless, in the case of the Investment Bank, the treatment process was totally the opposite one to the extent that, after a long and unsuccessful course of discussions about its being purchased by interested groups, the

bank was reduced to liquidation in 1994, its loan-oriented portfolio being subjected to the management of the Commercial Bank, which is its mother bank.

A new period commenced from the mid 90s, seeing all banks regardless of their sizes run in a track race in view of being modernised and expanded to new fields of activities. The strategic options of mergers and purchases adopted in international markets would rearrange the equilibrium⁷ existing in the global monetary-financial map, transmitting an intense mobility to the Greek credit institutions in the direction of reinforcing their position both in local markets and internationally.⁸

2. Monetary-Financial Broadening of Investment Banks' Profitability at the Transition Phase

On the basis of the three investment banks' published financial data (balance sheets and fiscal years' results) from their foundation to the mid 90s, the performance of a monetary-financial analysis and investigation of their economic course is attempted by use of two basic profitability numerical indices (profitability ratios): the ROA (Return on Assets) and the ROE (Return on Equity), to provide the banks with monetary-financial information as well as with the possibility of drawing economic conclusions. The ROA ratio shows the percentage of net profits prior to taxes on the whole of the assets and allows the evaluation of the assets profitability while the ROE ratio is related to the ownership form (strategic investor and shareholders) and shows the percentages of net profits prior to taxes on the net position. It is obvious that this ratio can be compared to the deposits interest rate in the sense that, if it were lower than the latter, then the bank should, theoretically, stop operating and invest its capitals in other activities. However, the above bank's double role, the private-financial and the social-development one, during the specific period should not be disregarded.

On the basis of the data in table (1) below, the development of the three investment banks' ROA and ROE ratios is shown in table (2) and diagrams 1 and 2.

Table 1

Financial data about the development of greek investment banks' during the period 1964-1996 in current prices and in million greek drachmas

Period	ETBA			ETEBA			Investment Bank		
	Assets	Net Position	Net Profits before Taxes	Assets	Net Position	Net Profits before Taxes	Assets	Net Position	Net Profits before Taxes
1964	-	-	-	185,0	184,0	3,9	129,0	90,0	-1,6
1965	6.934,0	6.010,0	-	350,0	221,0	2,5	240,2	150,0	2,9
1966	7.322,0	6.220,0	-	644,0	321,0	8,0	318,6	150,3	7,8
1967	7.936,0	6.345,0	127,0	874,0	332,0	12,7	403,5	150,7	8,6
1968	11.299,0	6.531,0	170,0	2.436,0	351,0	12,2	475,9	151,0	6,2
1969	17.436,0	6.672,0	154,0	2.747,0	370,0	15,3	616,6	151,3	6,2
1970	22.105,0	6.826,0	233,0	4.584,0	403,0	24,1	816,4	171,8	17,9
1971	26.292,0	7.212,0	77,0	6.098,0	468,0	26,7	1.294,2	183,5	20,7
1972	31.629,0	7.372,0	34,0	7.272,0	710,4	64,5	1.675,3	196,8	22,3
1973	25.000,0	8.000,0	50,0	8.146,0	839,0	84,2	2.292,8	340,9	24,9
1974	25.262,0	9.651,0	2,0	8.912,0	971,0	70,2	3.249,1	499,9	55,6
1975	29.117,0	10.825,0	677,0	11.050,0	1.233,0	90,0	4.500,0	700,0	30,0
1976	32.038,0	11.149,0	67,0	12.967,0	1.483,0	163,0	5.240,5	812,2	22,1
1977	34.795,0	11.587,0	12,0	17.091,0	1.977,0	202,0	5.563,7	875,5	0,0
1978	41.541,0	12.189,0	50,0	19.169,0	2.308,0	207,0	6.583,8	945,1	0,0
1979	49.190,0	13.915,0	86,0	22.812,0	2.672,0	238,0	7.812,3	1.064,2	30,5
1980	65.426,0	16.733,0	240,0	30.710,0	4.320,0	440,0	7.182,1	1.219,0	65,1
1981	77.895,0	17.530,0	241,0	36.017,0	4.938,0	571,0	8.283,4	1.678,6	5,3
1982	96.918,0	19.573,0	131,0	42.707,0	6.481,0	564,0	11.282,4	1.927,8	20,5
1983	120.094,0	21.024,0	202,0	52.253,0	7.876,0	1.051,0	13.706,5	2.091,5	32,5
1984	166.555,0	26.289,0	263,0	61.465,0	9.101,0	931,0	15.574,9	2.316,8	38,0
1985	213.480,0	31.626,0	286,0	71.887,0	10.235,0	677,0	17.415,0	2.420,0	-5,5
1986	286.965,0	43.523,0	32,0	92.190,0	11.293,0	526,0	21.240,6	3.001,4	-407,4
1987	319.173,0	44.454,0	28,0	94.150,0	12.514,0	657,0	30.258,1	2.947,0	11,5
1988	403.625,0	49.360,0	47,0	97.425,0	15.146,0	668,0	23.875,7	3.023,6	-273,1
1989	552.560,0	60.054,0	0,0	112.122,0	17.437,0	821,0	26.762,0	3.614,0	24,0
1990	673.112,0	77.523,0	-26.975,0	132.261,0	30.587,0	2.355,0	28.479,0	3.611,0	-731,0
1991	804.233,0	84.649,0	-46.087,0	142.167,0	34.749,0	4.233,0	22.074,0	2.463,0	-1.043,0
1992	1.073.463,0	128.338,0	-59.744,0	157.169,0	38.002,0	2.491,0	19.206,0	-628,0	-1.549,0
1993	1.555.277,0	381.106,0	-127.672,0	135.809,0	38.422,0	4.402,0	-	-	-
1994	1.383.413,0	64.158,0	-94.548,0	118.922,0	31.009,0	5.394,0	-	-	-
1995	1.430.468,0	158.338,0	-61.063,0	92.376,0	34.724,0	5.994,0	-	-	-
1996	-	-	-	105.136,0	33.334,0	6.865,0	-	-	-

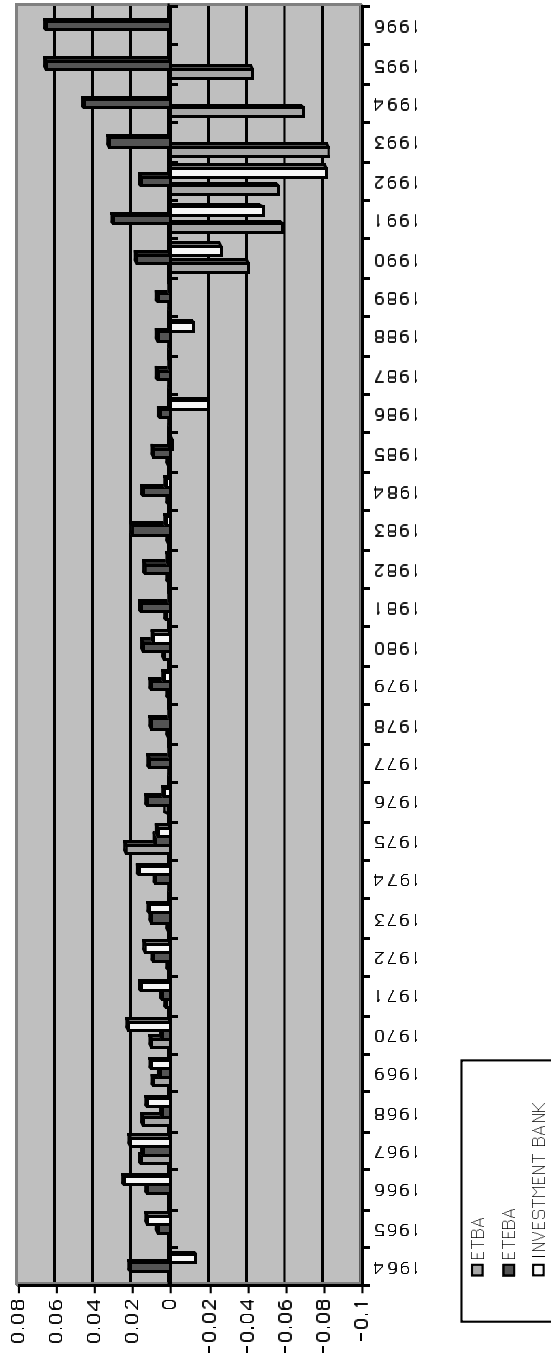
Source: Annual published balance sheets - Greek investment banks' during the period 1964 - 1996.

Table 2
The development of investment banks' ROA and ROE ratios

Period	R O A			R O E		
	ETBA	ETEBA	Investment Bank	ETBA	ETEBA	Investment Bank
1964	–	2,11%	-1,24%	–	2,12%	-1,78%
1965	–	0,71%	1,21%	–	1,13%	1,93%
1966	–	1,24%	2,45%	–	2,49%	5,19%
1967	1,60%	1,45%	2,13%	2,00%	3,83%	5,71%
1968	1,50%	0,50%	1,30%	2,60%	3,48%	4,11%
1969	0,88%	0,56%	1,01%	2,31%	4,14%	4,10%
1970	1,05%	0,53%	2,19%	3,41%	5,98%	10,42%
1971	0,29%	0,44%	1,60%	1,07%	5,71%	11,28%
1972	0,11%	0,89%	1,33%	0,46%	9,08%	11,33%
1973	0,20%	1,03%	1,09%	0,63%	10,04%	7,30%
1974	0,00%	0,79%	1,71%	0,02%	7,23%	11,12%
1975	2,33%	0,81%	0,67%	6,25%	7,30%	4,29%
1976	0,21%	1,26%	0,42%	0,60%	10,99%	2,72%
1977	0,03%	1,18%	0,00%	0,10%	10,22%	0,00%
1978	0,12%	1,08%	0,00%	0,41%	8,97%	0,00%
1979	0,17%	1,04%	0,39%	0,62%	8,91%	2,87%
1980	0,37%	1,43%	0,91%	1,43%	10,19%	5,34%
1981	0,31%	1,59%	0,06%	1,37%	11,56%	0,32%
1982	0,14%	1,32%	0,18%	0,67%	8,70%	1,06%
1983	0,17%	2,01%	0,24%	0,96%	13,34%	1,55%
1984	0,16%	1,51%	0,24%	1,00%	10,23%	1,64%
1985	0,13%	0,94%	-0,03%	0,90%	6,61%	-0,23%
1986	0,01%	0,57%	-1,92%	0,07%	4,66%	-13,57%
1987	0,00%	0,70%	0,04%	0,06%	5,25%	0,39%
1988	0,01%	0,69%	-1,14%	0,10%	4,41%	-9,03%
1989	0,00%	0,73%	0,09%	0,00%	4,71%	0,66%
1990	-4,01%	1,78%	-2,57%	-34,80%	7,70%	-20,24%
1991	-5,73%	2,98%	-4,73%	-54,44%	12,18%	-42,35%
1992	-5,57%	1,58%	-8,07%	-46,55%	6,55%	246,66%
1993	-8,21%	3,24%	–	-33,50%	11,46%	–
1994	-6,83%	4,54%	–	-147,37%	17,39%	–
1995	-4,27%	6,49%	–	-38,56%	17,26%	–
1996	–	6,53%	–	–	20,59%	–

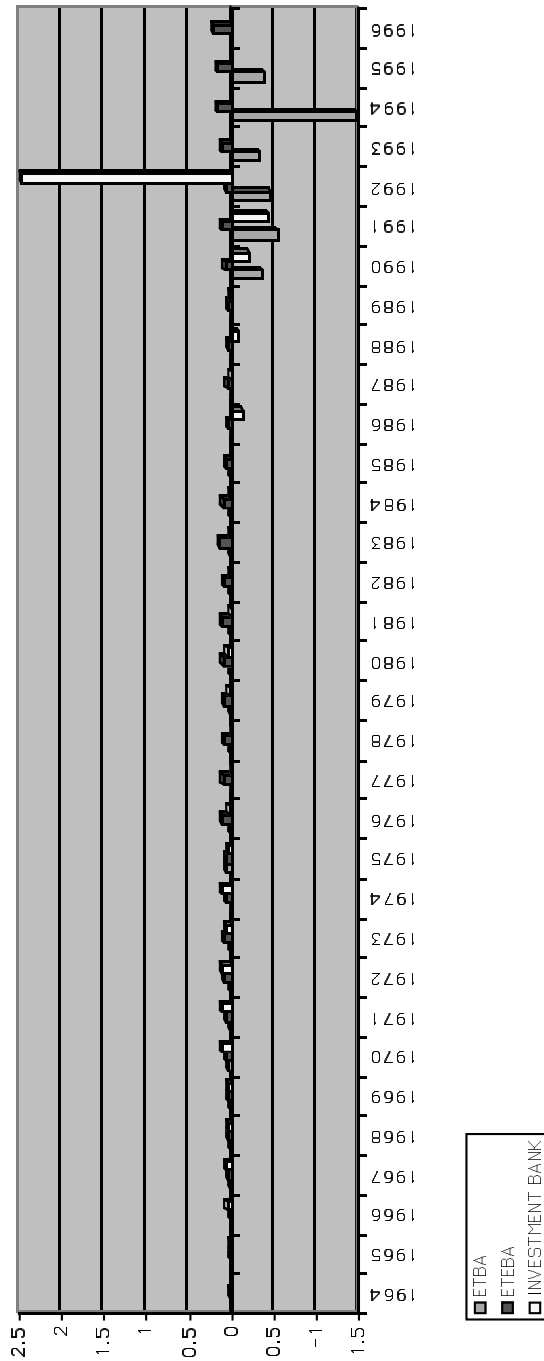
Source: The data in table 1.

Diagram 1
The development of investment banks' ROA index



Source: The data in table 2

Diagram 2
The development of investment banks' ROE index



Source: The data in table 2

The following observations are derived from the development of the ROA and ROE ratios:

- a) The ROA ratio is shown to be positive for all banks until 1989, but not higher than 2.5%.
- b) After 1989, while Investment Bank's and ETBA's ROA ratio appears to have been negative, it would remain positive in the ETEBA and increase, reaching 6.5%.
- c) The ROA ratio for all three investment banks shows fluctuations, but it remains on fixed levels even until 1989. However, from 1990 and thenceforward, the above ratio, would show an abrupt rise for the ETEBA and an abrupt drop for both the Investment Bank and the ETBA. More particularly, it should be noted in terms of the Investment Bank that it has been showing to have a negative net position since 1992, which coincides with also the commencement of its closing-down procedures in this year.
- d) The extreme size (250%) of Investment Bank's ROE ratio is coincidental, owing to the damage-afflicted year 1992 and to its negative position.
- e) All three banks' ROE has been lower than the interest rate of the deposit accounts, in particular, for the last years while they show also a negative ROE due to damages many times.

More specifically:

A. As far as the ETBA is concerned, the negative development of the profitability ratios after 1989 were due to: a) factors not related to the high cost of loan capitals, such as Bank of Greece's re-funds interest rate, which will not originate offsets that can promote projects of critical importance, the high interest rates of bank's bonds that followed the rise of state's interest-bearing interest rates etc. and to: b) factors incriminated for low profitability of assets, like: i) the concentration of considerably high non-productive loans and participation⁹ as a result of the exercised intervention policy.¹⁰ The Bank has been proceeding to a considerable decrease in the charged credit interests ever since 1990 in the context of the policy for the political rectification of its portfolio due to the fact that its non-productive loans interested release has stopped, ii) the fixa-

tion of a considerable part of its property assets invested in affiliated companies of its. It is noted that the increase in the profitability of these invested capitals can be accomplished through their being liquefied and re-granted to investments¹¹ which will be more profitable to both the bank and economy, iii) bank's deprivation of considerable revenues derived from credit interests due to the non-adaptation possibility as concerns the interest rates of its low interest-bearing granted loans¹² in agreement with the new prices that are being formed in market, iv) the reimbursement delays of bank's claims against the Greek state. The above delay, apart from bank's financial results, do affect also its liquidity,¹³ v) the creation of insufficient accumulated forecasts for a potential devaluation of its assets as it is provided for in the relevant legislation (C.L. 396/1968 and L.D. 34/1968).¹⁴

It should be noted as well that bank's financial results during the fiscal year 1990 are encumbered with currency differences amounting to Greek Drachmas 1.5 billion and to Greek Drachmas 1.6 billion during the fiscal year 1991 by the payment of taxes for the last seven years.

The reversion of this situation is being attempted through the adoption of a series of measures, the most principal of which being the possibility of accepting time deposits in both Greek Drachmas and foreign currency from July 1991, the increase in the maximum limit of drawing capitals from the interbanking market, the purchase of special bonds from the Bank of Greece that had been issued against Greek state's forfeited guarantees for ETBA, the reinforcement of bank's capital position by increases in its stock capital,¹⁵ the intensification of the attempts for the liquidation of its claims in terms of the disentanglement from its problematic portfolio as well as the restrictive policy exercised in the funding process of its participation companies in combination with the rational and selective approval of the new loan grants under strictly private-economic banking criteria.

B. As far as the ETEBA is concerned, the increase in the profitability ratios observed after 1989 was due to both the continuous growth of its activities and to bank's prompt action to rectify its economic sizes, namely: a) the increase in its revenues due to the increase in its grants and interest rates., b) the increase in the rest categories of revenues, such

as fees for enterprises' councillors' services, commissions from mediating works etc., c) the decrease in its liabilities from credit titles, which restricted its monetary-financial expenses, d) the performance of adequate forecasts for insolvent claims, which creates a strong basis in the bank and, finally, e) the utilisation of its investments with the Athens Stock Exchange Market. It is noted that it proceeded to the performance of forecasts amounting to Greek Drachmas 3.8 billion in 1990, accomplishing the full cure of its loan-oriented portfolio.¹⁶

C. As far as the Investment Bank is concerned, the negative profitability ratios after 1989 are attributed to inherent weaknesses the bank had been facing ever since it was founded, mainly, due to the lack of a rational and autonomous management, namely a) the qualitative downgrading of its loan-oriented portfolio, having been shown in bank's balance sheets ever since 1977 due to overdue debts and interests and continued throughout bank's operation with a constantly upward tendency;¹⁷ b) the minimal to nil profitability of participation schemes in banks, concerning, to a large extent, participation in companies belonging to Commercial Bank's¹⁸ group; c) the high fixation of property assets from auctions; d) the performance of very few forecasts in respect of the Compulsory Law 396/68 about a potential devaluation of its assets; e) the relatively low self-funding of its net position at the distribution of its net results; f) the high cost of money as a result of the restricted alternative drawing on funds resources and to the g) its shareholders' and mother bank's reluctance to reinforce its competitive options, principally, in the field of its medium-long-term credit.

It should be noted that some options applied after 1983 were in the correct direction, like the employment of specialised staff, the systematic study and market research, the application of modern methods and technologies in the field of banking investments etc. Nevertheless, these options are not on a par and in a harmonious relationship many a time with the those of the mother bank, which has persisted in accepting the complementary and fragmentary nature of its affiliated investments agent's role.

3. Conclusions

Investment banks have proceeded to very few changes in, at the same time, the decision-taking, organisational and functional sectors for a number of years since they were founded, as the effort made by the banking system will, mainly, focus on the way in which the deposit capitals are disposed and distributed in specific investment ventures in a growth direction¹⁹ selected by financial policy.

Authorities will for a applying a gradual differentiation from state interventions in the credit system and from the legislative perplexity of the credit rules and controls that had been in force ever since 1946 became obvious in the early 80s.

This way of the credit system will express authorities' manifested mood to undertake initiatives in order to face its organisational and functional weaknesses, which are, mainly, pinpointed in economic-administrative centralisation as well as in banks' oligopolic form and accountable for the creation of economic equilibrium schemes and distortions that had an adverse effect on Greece's²⁰ development for a long time.

The most principal and almost permanent inhibiting factor concerning the smooth monetary-financial function of investment banks will refer to drawing funds resources and, in particular, to the weakness in assuring efficient liquidity at a low money cost. This is due to the lack of self-owned capital sources because of the prohibitions for accepting deposits, which will result in the more burdensome -in comparison with commercial banks- loans of capitals.

The negative factor of the small dispersion of the credit risk in their investments portfolio should be pointed out in particular since medium-long-term credit grants have been their principal product, according to monetary authorities' resolutions, for a number of years. Therefore, expanding their activities and enriching the gamut of the services they provide, which would allow -according to the occasionally created conditions and opportunities- the best possible distribution of risk as well as an increase in the margin of profit, have been almost impossible tasks for a long time period. Moreover, also the fact that the above banks have undertaken high credit risks attributed to both mother banks' options

and to the state monetary-credit factor should not be left out.

The loosening of monetary-credit restrictions has originated the possibility of a differentiation and expansion process concerning the sources of capital²¹-drawing, providing banks with significant opportunities to develop their activities in sectors in which only commercial banks had the privilege to be activated²² and contributing to the formation of conditions favouring the adaptation of these banks to the new European and international prospects.²³

Abstract

GEORGE A. THANOS: *Evaluating and facing the monetary-financial problems imposed on the Greek investment banks at the phase of the transition to the E.F.U.*

Pinpointing the monetary-financial problems Greek investment banks have been facing accumulatively for a number of years as well as the way in which they should be handled at the phase of the transformation processes which are taking place in the context of the European convergence but also of the money and capital markets release are the objects of this paper.

On the basis of the economic data referring to a long chronological period, the most frequently used profitability ratios are investigated and a critical analysis of investment banks' monetary-financial situation is attempted in relation to the redefinition of their roles in the face of the alterations occurring in the international monetary-financial environment in this work.

In this study, presenting analytically the approach process in terms of issues in part is carried out and drawing useful conclusions about the way in which monetary-financial crises affecting investment banks should be faced is performed.

NOTES

1. Thanos G., 2001, *Formation and Transformation Tendencies of Greek Banks' Institutional Supervising System Until the Eve of the Adhesion to the Economic and Monetary Union*, Athens, pp. 1-42.
2. Thanos G., 1999, «The Structural Evolution and Operation of the Greek Banking System, 1982-1995», *The Greek Review of Social Research*, Vol. 100, C', Athens, National Centre for Social Research, pp. 33-63. Karayannis A., 1998, «The European Monetary System. Targets and Prospects», *Economics, Finance and the European Integration*, Piraeus, University of Piraeus, pp. 61-81.
3. It is noted that the most principal investment concerns the independence of the Central Bank by dint of the Law 2076/92, pursuant to which radical changes are provided for in its monetary-financial relationships with the State and the bases of enhancing its financial assets are formed.
4. ETBA's annual report for the year 1995, pp. 9-11.
5. Karadzas Th., 1996, «Connivance will not Cure the Athens Stock Exchange», *Economicos Tachydromos*, issue 46 (2219), p. 20.
6. The example of the banks Estate, Crete etc. is remarkable.
7. Nikolopoulos E., 1998, «The Universality of Economy and the Production of Forms of Social Inequality and of Exclusion», Minutes of the 6th Scientific Conference of the University of Macedonia, Nov. 27-30, 1996, *Social Inequalities And Social Exclusion*, Athens, Institution "S. Karagiorgas".
8. Thanos G., Kiochos P., 2001, «Modificational Impacts of the Euro on the Greek Financial-Credit Environment and Banks' Financial Advantages in the Long-term Time Period», Minutes from the 7th Panhellenic Conference of the Greek Society of Economic Theories, Spetses, Oct. 2-3, 1999, *Archives of Economic History*, Vol. XII, No 1-2, Jan.-Dec..
9. ETBA's managers' annual reports for the years 1989 and 1991, pp. 8-9 and 12 respectively.
10. Sakellaropoulos Th., 1992, *Problematic Enterprises. State and Social Interests During the 80s*, Athens, Critical Scientific Library, pp. 145-176.
11. Vavouras J., 1983, *Selecting the Social Analysis Methodology for the Investment Plans. The Case of Greece*, doctorate thesis submitted to the Pantion University, Ath-

- ens, pp. 214-219.
12. The respective loans concern about the one third of bank's portfolio, amounting to Greek Drachmas 130 billion, cf. ETBA's manager's annual reports for the years 1990 and 1991, p. 9 and 12 respectively.
 13. Cf. ETBA's manager's annual reports for the years 1989, pp. 8-9. The claims refer, mainly, to the output of the state subsidy to the interest rate of bond loans.
 14. Cf. ETBA's manager's annual reports for the years 1989, 1990 and 1991, in which chartered accountants' certificates of control are included, pp. 58-59, 74-75 and 40-41 respectively.
 15. The Greek State, as the sole shareholder of the ETBA, proceeded to two rounds of increase in its stock capital, that is, in December 1993, amounting to GDR 205 billion, and in December 1995, amounting to GDR 152,625, to the purpose of writing off respective accumulated damages of previous fiscal years.
 16. ETEBA's financial reports for the years 1990 and 1991, p. 28 and 30 respectively. Also, Kiochos A., Kyritsis C., 2001 «A Least Risk Portfolio of Shares of the Index FTSE/XAA 20 (for the years 1997-1998)», *Archives of Economic History*, Vol. XII, No 1-2, Jan.-Dec., pp. 147-156.
 17. The report of the Director's Board for 1988, pp. 8-9.
 18. Financial report 1989, p. 8.
 19. Thanos G., 2000, «An Empirical Estimation of Total Investment Function Using Some Versions of Hickman's Model. The Case of Greece Facing Euro World», *European Research Studies Journal* (forthcoming).
 20. In terms of the extent of state interventionism in economic activity, cf. Psalidopoulos M., *The Crisis in 1929 and Greek Economists*, Athens, Commercial Bank of Greece's Institution for Research and Education, pp. 453-469. Also about the role of banks and state authority in country's industrialisation, cf. Tsotsoros St., 1993, *The Formation of Industrial Capital in Greece (1898-1939)*, vol. A and B, Athens, Greek National Bank's Educational Institution, pp. 229-250.
 21. Kyritsis C., 1999, «The Impact of the Convergence of the Greek Economy to EMI in the Stock Market: Bayes, Nested Estimation of the Stock Trends», *Archives of Economic History*, Vol. X, No 1-2, Jan.-Dec., pp. 41-52.
 22. Thanos G., 2000, «How Falling Interest Rates but Increasing Banking Output Give Higher Banking Profits. A Trade Off», *Archives of Economic History*, Vol. XI, N° 1-2, Jan.-Dec., pp. 179-196.
 23. Houmanidis L., 1973, «Europe's Contribution to World Economy», *Spoudai*, Vol. 7, KC'.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Annual Report of the Investment Bank for the years 1988 and 1989, Athens.
- Annual Report of the National Investment Bank for Industrial Development for the years 1990 and 1991, Athens.
- Annual report of the Hellenic Industrial Development Bank for the years 1989, 1990, 1991 and 1995, Athens.
- Houmanidis L., 1973, «Europe's Contribution to World Economy», Spoudai, Vol. 7, ΚC'.
- Karayannis A., 1998, «The European Monetary System. Targets and Prospects», *Economics, Finance and the European Integration*, Piraeus, University of Piraeus.
- Karadzas Th., 1996, «Connivance will not Cure the Athens Stock Exchange», *Economicos Tachydromos*, issue 46 (2219), Athens.
- Kiochos A., Kyritsis C., 2001 «A Least Risk Portfolio of Shares of the Index FTSE/XAA 20 (for the years 1997-1998)», *Archives of Economic History*, Vol. XII, N° 1-2, Jan.-Dec..
- Kyritsis C., 1999, «The Impact of the Convergence of the Greek Economy to EMI in the Stock Market: Bayes, Nested Estimation of the Stock Trends», *Archives of Economic History*, Vol. X, No 1-2, Jan.-Dec., Athens.
- Nikolopoulos E., 1998, «The Universality of Economy and the Production of Forms of Social Inequality and of Exclusion», Minutes of the 6th Scientific Conference of the University of Macedonia, Nov. 27-30, 1996, *Social Inequalities and Social Exclusion*, Athens, Institution "S. Karagiorgas".
- Psalidopoulos M., 1989, *The Crisis in 1929 and Greek Economists*, Athens, Commercial Bank of Greece's Institution for Research and Education.
- Sakellaropoulos Th., 1992, *Problematic Enterprises. State and Social Interests During the 80s*, Athens, Critical Scientific Library.

- Thanos G., 2001, *Formation and Transformation Tendencies of Greek Banks' Institutional Supervising System Until the Eve of the Adhesion to the Economic and Monetary Union*, Athens.
- Thanos G., 1999, «The Structural Evolution and Operation of the Greek Banking System, 1982-1995», *The Greek Review of Social Research*, Vol. 100, C', Athens, National Centre for Social Research.
- Thanos G., Kiochos P., 2001, «Modificational Impacts of the Euro on the Greek Financial-Credit Environment and Banks' Financial Advantages in the Long-term Time Period», Minutes from the 7th Panhellenic Conference of the Greek Society of Economic Theories, Spetses, Oct. 2-3, 1999, *Archives of Economic History*, Vol. XII, N^o 1-2, Jan.-Dec..
- Thanos G., 2000, «An Empirical Estimation of Total Investment Function Using Some Versions of Hickman's Model. The Case of Greece Facing Euro World», *European Research Studies Journal* (forthcoming).
- Thanos G., 2000, «How Falling Interest Rates but Increasing Banking Output Give Higher Banking Profits. A Trade Off», *Archives of Economic History*, Vol. XI, N^o 1-2, Jan.-Dec..
- Tsotsoros St., 1993, *The Formation of Industrial Capital in Greece (1898-1939)*, vol. A' and B', Athens, Greek National Bank's Educational Institution.
- Vavouras J., 1983, *Selecting the Social Analysis Methodology for the Investment Plans. The Case of Greece*, doctorate thesis submitted to the Pantion University, Athens.

ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΗ ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΥΓΕΙΑΣ

Ι. ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ - Ι. ΜΑΚΡΥΓΕΝΗΣ

Πανεπιστήμιο Πατρών - Τ.Ε.Ι Πάτρας

1. Εισαγωγή

Από τις αρχές της δεκαετίας του 80 στις χώρες της Δ.Ευρώπης και του Ο.Ο.Σ.Α παρατηρείται μια έντονη προσπάθεια μεταρρυθμίσεων στο σύστημα παροχής υγειονομικής περίθαλψης με στόχους την ισότιμη παροχή περίθαλψης στον πληθυσμό καθώς και την αποδοτικότερη χρήση των υπό διάθεση πόρων. Η πολιτική αυτή βασίζεται σε υποδείγματα και τεχνική που αποβλέπουν στην διασφάλιση των παραπάνω στόχων και συνιστούν αναπόσπαστο μέρος στο σχεδιασμό - προγραμματισμό και χάραξη αναπτυξιακής πολιτικής υγείας των χωρών αυτών. Το μεγαλύτερο μέρος τέτοιας πολιτικής έχει πραγματοποιηθεί στην Μ. Βρετανία με την εφαρμογή της μεθοδολογίας που εισήγαγε η Resource Allocation Working Party (DHSS 1975, DHSS 1976) ενώ παρόμοια τεχνική έχει προταθεί και στην Πορτογαλία (Giraldes M., 1989).

Στην Ελλάδα αντίθετα οι υπηρεσίες υγείας του Εθνικού Συστήματος Υγείας (Ε.Σ.Υ.) είναι γεγονός ότι παρά τις νομοθετικές και λειτουργικές παρεμβάσεις της τελευταίας δεκαετίας αντιμετωπίζουν πλήθος προβλημάτων αναφορικά με την λειτουργική και διοικητική

οργάνωσή τους κυρίως όμως με την οικονομική τους διαχείριση. Πρόσφατες έρευνες και μελέτες έχουν επισημάνει την ανάγκη για σημαντικές παρεμβάσεις στον χώρο του περιφερειακού προγραμματισμού των υπηρεσιών αλλά και την διαχείριση των πόρων υγείας (Sissouras A. et al. 1995, Μητρόπουλος Ι, κ.α.1996). Η έλλειψη ορθολογικού και αναπτυξιακού σχεδιασμού στην χρηματοδότηση των υπηρεσιών καθώς και η περιφερειακή ανισοκατανομή δαπανών οδήγησε στον υπερσυγκεντρωτισμό υπηρεσιών υγείας των μεγάλων Αστικών Κέντρων (Αθήνα, Θεσσαλονίκη) και τον παράλληλο μαρασμό των Κέντρων Υγείας στις ημιαστικές και αγροτικές περιοχές. Το κλίμα δυσπιστίας για τις υγειονομικές υπηρεσίες της περιφέρειας, καθώς και το ανύπαρξτο σύστημα παραπομπής, συντελεί άμεσα στην ανεξέλεγκτη διόγκωση των μετακινήσεων παροχής υγειονομικής φροντίδας στα μεγάλα αστικά κέντρα (διαπεριφερειακές ροές). Ενδεικτικά, αναφέρονται μερικά από τα σημαντικότερα προβλήματα του Ε.Σ.Υ. όπως εντοπίστηκαν από την πρόσφατη έρευνα της Επιτροπής των ξένων εμπειρογνομόνων (Abel Smith B.,1994) :

- Μεγάλες γεωγραφικές ανισότητες.
- Ανυπαρξία κεντρικού και περιφερειακού αναπτυξιακού-στρατηγικού σχεδιασμού
- Υψηλό ποσοστό ΑΕΠ (8%) για δαπάνες υγείας.
- Χαμηλή ικανοποίηση και εμπιστοσύνη του κοινού.
- Αδυναμία να προσδιορισθούν οι στόχοι του συστήματος αλλά και κάθε υγειονομικής μονάδας

Οι περιφερειακές ανισότητες στην κατανομή των δημοσίων δαπανών αποτελούν ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα του Ελληνικού Συστήματος Υγείας. Η αναζήτηση της πιο ισότιμης κατανομής των υγειονομικών πόρων θα πρέπει όμως να στηριχθεί, αφ' ενός σε μια θεωρητική προσέγγιση η οποία να οριοθετεί την έννοια και το περιεχόμενο της ισότητας στην κατανομή των πόρων και αφ' ετέρου στην εμπειρική εφαρμογή μιας μεθόδου κατανομής των υγειονομικών πόρων η οποία να επιτρέπει την προσαρμογή της στις εκάστοτε προτεραιότητες της πολιτικής υγείας στην χώρα μας. Είναι επίσης σημαντικό η δεδομένη κατανομή μεταξύ γεωγραφικών περιοχών να ενθαρρύνει την ορθολογικότερη χρήση των πόρων, καθώς και την ιεράρχη-

ση των προτεραιοτήτων μεταξύ διαφορετικών βαθμίδων περίθαλψης.

Στην παρούσα εργασία παρουσιάζεται ένα υπόδειγμα περιφερειακής κατανομής των υγειονομικών πόρων το οποίο ενσωματώνοντας τις θεωρητικές αρχές ισότητας στην κατανομή και χρήση των πόρων έχει σαν σκοπό την ταυτόχρονη εξασφάλιση - ικανοποίηση κριτηρίων αποδοτικότητας. Η εργασία έχει βασισθεί σε δεδομένα του έτους 1997-1998 και εξετάζει την περιφερειακή κατανομή μεταξύ των 13 υγειονομικών περιφερειών της χώρας. Στο πρώτο μέρος επιχειρείται μια θεωρητική προσέγγιση των εννοιών των υγειονομικών γεωγραφικών ανισοτήτων εξετάζοντας παράλληλα τις υφισταμένες γεωγραφικές ανισότητες του Ελληνικού Εθνικού Συστήματος Υγείας (Ε.Σ.Υ.). Στο δεύτερο μέρος αναπτύσσεται το υπόδειγμα σε θεωρητικό και πρακτικό επίπεδο. Στο τελευταίο μέρος παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της εμπειρικής εφαρμογής του και αναλύονται οι επιπτώσεις της προτεινόμενης κατανομής στην γενικότερη πολιτική υγείας της χώρας.

2. Κατανομητικές αρχές πόρων υγείας

Η κατανομή των πόρων και των ωφελειών της υγειονομικής φροντίδας με ορθό και δίκαιο τρόπο ήταν πάντοτε το μέλημα της πολιτικής υγείας. Για τούτο και η ισότητα μαζί με την αποδοτικότητα είναι ένας στόχος που επιδιώκεται από την πολιτική υγείας μέσα σε όλους τους τύπους Συστημάτων Υγείας. Η ισότητα είναι μια επιχειρησιακή λειτουργική έννοια που μπορεί να ανιχνευθεί και στους δύο βασικούς τύπους Συστημάτων Υγείας (Culyer et al, 1992), όπως αυτά που εμπνέονται από την ιδεολογία της φιλελεύθερης Σχολής, καθώς και σε εκείνα που εμπνέονται από την ιδεολογία της εξισωτικής Σχολής.

Παρά το γεγονός ότι όλα τα Συστήματα Υγείας επιδιώκουν στόχους ισότητας (equity goals) εντούτοις η σύγχυση γύρω από τον ορισμό (Mooney G. 1983, LeGrand J.1991) δεν επιτρέπει την εξαγωγή σαφών συμπερασμάτων (ενώ υπάρχουν εμπειρικές αναλύσεις για την ύπαρξη ισότητας στα Συστήματα Υγείας, ήδη από τη δεκαετία του 1970). Από τη δεκαετία του 1980 άρχισε εντατική προσπάθεια στην επιστη-

μονική-ερευνητική κοινότητα για αποσαφηνίσεις στην έννοια και το περιεχόμενο της ισότητας. Έτσι σήμερα οι εξισωτικές και αναδιανεμητικές πολιτικές στις διάφορες κοινωνίες είναι σε θέση να γνωρίζουν πολύ περισσότερα γύρω από το "τι εννοούμε με την ισότητα" και ποια "κριτήρια" ή "λειτουργικοί προσδιορισμοί" μπορούν να ληφθούν υπόψη για την προώθησή της.

Η αποδοτικότητα σαν έννοια είναι συνυφασμένη με τους θεμελιώδεις σκοπούς και στόχους της πολιτικής υγείας. Και δεν αρκεί οι πόροι που διατίθενται για την υγεία και τις υπηρεσίες υγείας να καταναέμονται με μοναδικό γνώμονα την κοινωνική ισοτιμία αλλά παράλληλα πρέπει και να χρησιμοποιούνται αποδοτικά.

3. Γεωγραφικές υγειονομικές ανισότητες

Παρά τις ενστάσεις που διατυπώνονται στην ερευνητική κοινότητα αναφορικά με το βαθμό εξάρτησης του επιπέδου υγείας και των παρεχόμενων υγειονομικών υπηρεσιών, υπάρχει απόλυτη συμφωνία ότι η αναβάθμιση των υπηρεσιών υγείας συντελεί σημαντικά στην γενικότερη αύξηση του επιπέδου υγείας του πληθυσμού. Η έννοια του όρου των υγειονομικών ανισοτήτων κατά συνέπεια οριοθετείται σε δύο παράγοντες.

- A. Ο πρώτος αναφέρεται στις υφιστάμενες ανισότητες του επιπέδου υγείας του πληθυσμού όπως αυτές αποτιμώνται από δείκτες (θετικοί δείκτες), όπως το προσδόκιμο επιβίωσης, η πνευματική και ψυχική υγεία και γενικότερα η ποιότητα ζωής, είτε από δείκτες (αρνητικοί δείκτες) όπως τα προτυποποιημένα πηλίκια θνησιμότητας (S.M.R.), η βρεφική θνησιμότητα, η νοσηρότητα του πληθυσμού κ.λ.π..
- B. Ο δεύτερος αναφέρεται στις παροχές του Συστήματος Υγείας όπως αυτές καταγράφονται από δείκτες όπως ιατροί ανά κάτοικο, κλίνες ανά κάτοικο, ιατρικά μηχανήματα, κατά κεφαλή δαπάνες υγείας κ.λ.π.

Η σχετική ευκολία με την οποία διαπιστώνονται οι υγειονομικές ανισότητες σε περιφερειακό επίπεδο, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι τις περισσότερες φορές συμβαδίζουν με τις ανισότητες στο επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών (Ham C., 1986) καθιστούν το ζήτημα της μείωσης των χωρικών ανισοτήτων ως πρωταρχικής σπουδαιότητας για τη διαμόρφωση της πολιτικής αναφορικά με την υγεία.

Για την Ελλάδα αν και η ισότητα στην πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας αποτέλεσε πρωταρχικό στόχο του Ε.Σ.Υ., οι ανισότητες στο σύστημα είναι ακόμα ιδιαίτερα εμφανείς. Οι γεωγραφικές ανισότητες στην κατανομή των πόρων και στη χρήση των υπηρεσιών εξακολουθούν να υπάρχουν αν και παρουσίασαν κάποια βελτίωση την τελευταία δεκαετία (ΥΥΠΚΑ, 1994). Θα πρέπει εδώ να επισημανθεί ότι δεν έχει γίνει καμιά συσχέτιση των ανισοτήτων αυτών με τη γεωγραφική κατανομή της υγειονομικής ανάγκης. Υπάρχουν ελλείψεις στα προγράμματα για τη βελτίωση του επιπέδου υγείας και της χρήσης των υπηρεσιών υγείας από ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού όπως οι ηλικιωμένοι, οι άνεργοι κ.λ.π.. Ακόμα και διάφορες πολιτικές που εφαρμόστηκαν (π.χ. Κέντρα Υγείας, Κ.Α.Π.Η.) δεν έχουν αξιολογηθεί ως προς τη διοικητική και οικονομική αποδοτικότητά τους και την αποτελεσματικότητά τους στην αντιμετώπιση των πραγματικών αναγκών του πληθυσμού.

Διαφορές υπάρχουν μεταξύ των ασφαλιστικών ταμείων στο εύρος, το είδος και την ποιότητα των υπηρεσιών υγείας που παρέχονται. Οι διαφορές στη χρήση των υπηρεσιών και το επίπεδο υγείας μεταξύ των ασφαλισμένων δεν έχουν μελετηθεί. Θεωρητικά διαφορές θα πρέπει να παρουσιάζονται κανείς όμως δεν ξέρει που και προς ποια κατεύθυνση. Το ποσοστό της ιδιωτικής δαπάνης στη χώρα είναι ιδιαίτερα υψηλό. Η σχέση της με την κατανομή της υγειονομικής ανάγκης είναι άγνωστη. Δεν γνωρίζουμε αν και κατά πόσο η υψηλή ιδιωτική δαπάνη επηρεάζεται από τη ζήτηση ή την προσφορά των υπηρεσιών, καθώς και πως κατανέμεται μεταξύ πολιτών με διαφορετικό εισόδημα ή γεωγραφική περιοχή, τόσο σχετικά με το εισόδημα όσο και με την ανάγκη.

Τέλος η έλλειψη σχεδίου αναπτυξιακής προοπτικής, καθώς και η περιφερειακή ανισοκατανομή δαπανών οδήγησε στον υπερσυγκεντρωτισμό υπηρεσιών υγείας των μεγάλων Αστικών Κέντρων (Αθήνα,

Θεσσαλονίκη) και τον παράλληλο μαρασμό της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας στις ημιαστικές και αγροτικές περιοχές. Το κλίμα δυσπιστίας για τις υγειονομικές υπηρεσίες της περιφέρειας, καθώς και το ανύπαρκτο σύστημα παραπομπής συντελεί άμεσα στην αναξέλεγκτη διόγκωση των μετακινήσεων παροχής υγειονομικής φροντίδας στα μεγάλα αστικά κέντρα με προφανείς οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις (διαπεριφερειακές ροές). Είναι λοιπόν φανερό ότι παρά τις θετικές του επιπτώσεις η μεταρρύθμιση του Ε.Σ.Υ. παρέμεινε τουλάχιστον ημιτελής (Σισσούρας Α., 1994). Το Ελληνικό Σύστημα Χρηματοδότησης - ανοικτό σύστημα χρηματοδότησης με ανοργάνωτες πηγές συντηρεί τις υφιστάμενες περιφερειακές ανισότητες (Υ.Υ.Π.Κ.Α., 1994) ενώ στερείται σύγχρονου προγραμματισμού και βασικής αναπτυξιακής προοπτικής. Αρκείται στην περιστασιακή κάλυψη των υπαρχόντων χρηματοδοτικών αναγκών, χωρίς διατυπωμένη στρατηγική και μεθοδολογία προς την κατεύθυνση εξισορρόπησης των απαράδεκτων υγειονομικών ανισοτήτων, εκτιμώντας τις πραγματικές υγειονομικές ανάγκες της κάθε περιφέρειας, τόσο σε τοπική όσο και πανελλαδική έκταση.

4. Πολυκριτηριακή μεθοδολογική προσέγγιση

Ο πολυκριτηριακός προγραμματισμός και σχεδιασμός (Multiobjective Programming and Planning) αποτελεί τη "φυσική" εξέλιξη και γενίκευση του παραδοσιακού μονοκριτηριακού προγραμματισμού. Η θεώρηση πολλαπλών στόχων - κριτηρίων στη διαδικασία σχεδιασμού και επίλυσης ενός προβλήματος ενέχει τρία σημαντικά πλεονεκτήματα: Πρώτον, ο με πολλαπλά κριτήρια προγραμματισμός και σχεδιασμός που ανταποκρίνεται σε πραγματικά προβλήματα όπου το τελικό ζητούμενο (στόχος) είναι πολυδιάστατο μέγεθος, καθώς και ο αντικειμενικός προσδιορισμός του εμπεριέχει την επιμέρους θεώρηση και εκτίμηση των μεγεθών που το προσδιορίζουν. Δεύτερον ένα ευρύ σύνολο εναλλακτικών λύσεων προσφέρεται τις περισσότερες φορές ως λύση. Τρίτον, αποσαφηνίζει το ρόλο των συμμετεχόντων στο σχεδια-

σμό και τη λήψη αποφάσεων.

Η μεθοδολογία του πολυκριτηριακού σχεδιασμού όσον αφορά στα θέματα δημοσίων επενδύσεων και παροχών αναφέρεται στη UNIDO (1972) και Major (1977). Μια γενικευμένη μεθοδολογία η οποία περιέχει έξι διαδικαστικά βήματα για την επίλυση ενός προβλήματος με πολλαπλά κριτήρια παρουσιάζονται από τους deNeufville και Stafford (1971). Παρόμοια μεθοδολογία αναφέρεται και από τον Cohon (1978) και παρουσιάζεται στον παρακάτω Πίνακα 1:

Πίνακας 1: Βήματα Πολυκριτηριακού Σχεδιασμού

1. Προσδιορισμός και Ποσοτικοποίηση των κριτηρίων (στόχων)
2. Καθορισμός των μεταβλητών αποφάσεων και περιορισμών
3. Συλλογή στοιχείων
4. Παραγωγή και υπολογισμός των εναλλακτικών λύσεων
5. Επιλογή της επιθυμητής εναλλακτικής λύσης
6. Εφαρμογή της επιλεγόμενης εναλλακτικής λύσης

5. Ποσοτικοποίηση στόχων

Πρωταρχικό μέλημα κάθε ανάλυσης αποτελεί η μαθηματική τυποποίηση των στόχων του προβλήματος προκειμένου να καθοριστεί το κατάλληλο μαθηματικό υπόδειγμα (μοντέλο) καθώς και η μέθοδος επίλυσής του. Η ποσοτικοποίηση των στόχων, δηλαδή η διατύπωσή του σαν μαθηματική συνάρτηση αποτελεί ένα βασικό πρόβλημα ανάλυσης το οποίο μεγεθύνεται σημαντικά όταν αναφέρεται σε στόχους δημόσιας πολιτικής. Οι UNIDO και Major έχουν παρουσιάσει λεπτομερείς αναφορές για τις θεωρητικές και πρακτικές αρχές μέτρησης της επίδρασης των μεταβλητών αποφάσεων σε θέματα κοινωνικής πολιτικής.

Αναφορικά με την ισότητα και τα καταναεμητικά της κριτήρια θεω-

ρώντας γεωγραφικές παραμέτρους οι μετρήσεις μεγεθών αναφέρονται σε περιφερειακό επίπεδο και στο βαθμό της ωφελιμότητας των εκάστοτε επιλογών. Κάτι τέτοιο όμως αντιμετωπίζει όχι μόνο εννοιολογικά προβλήματα αλλά και ομοιογενούς μέτρησης μεγεθών. Βιβλιογραφικά διατυπώνονται αρκετοί μέθοδοι (Steuer R., 1986) ένταξης πολλαπλών διανεμητικών στόχων σε ένα απλό κριτήριο ισότητας. Με την υπόθεση ότι για κάθε γεωγραφική περιοχή ορίζεται το κριτήριο ισότητας η μαθηματική προσέγγιση του προβλήματος είναι:

$$\text{maximize } Z_k, k = 1, 2, \dots, N \quad (1)$$

όπου: $Z_k = H$ ωφελιμότητα της k περιοχής
 $k = 1, 2, \dots, N$ (πλήθος περιοχών)

Σχετικά διαφοροποιημένη προσέγγιση του ίδιου θέματος έχει προταθεί από τους Cohon and Marks (1973). Σε αυτή το περιφερειακό ισολογιστικό κριτήριο αναδιατυπώνεται και οριοθετείται ως ελαχιστοποίηση των διαφορών της ωφελιμότητας (αποτελέσματος) που λαμβάνουν οι εκάστοτε περιοχές μεταξύ τους.

Για το μαθηματικό καθορισμό του παραπάνω κριτηρίου ορίζεται ο μέσος βαθμός περιφερειακής ωφελιμότητας ως:

$$Z_{M.O.} = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N Z_k \quad (2)$$

Η ελαχιστοποίηση των απόλυτων διαφορών από τον $Z_{M.O.}$ διατυπώνεται μαθηματικά ως εξής:

$$\text{minimize } D = \sum_{k=1}^N |Z_k - Z_{M.O.}| \quad (3)$$

Η περιφερειακή κατανομητική ισότητα βιβλιογραφικά διατυπώνεται από ένα ευρύ φάσμα μαθηματικών προσεγγίσεων ανάλογα με την υφή του αντιμετωπιζόμενου προβλήματος. Όπως:

$$Z_k \geq M, k = 1, 2, \dots, N \quad (4)$$

όπου: $Z_k = H$ ωφελιμότητα της k περιοχής
 $M =$ Σταθερά που κυμαίνεται κατα περίπτωση
 $k = 1, 2, \dots, N$ (πλήθος περιοχών)

6. Προσδιορισμός υποδείγματος

Η μέθοδος πολυκριτηριακής ανάλυσης που ακολουθείται στην υπό θεώρηση εργασία εντάσσεται στην κατηγορία των επαναληπτικών τεχνικών προτεραιοτήτων. Η επιλογή μεταβλητών και περιορισμών (ιεράρχηση των προτεραιοτήτων – επιλογών) επιτυγχάνεται από την επιχειρησιακή ποσοτικοποίηση των κριτηρίων κατανομής των πόρων ακολουθώντας την δομή της Αναλυτικής Ιεραρχικής Μεθόδου αλλά και από την εισαγωγή συντελεστών βαρύτητας στα διαφορετικά κριτήρια του μαθηματικού υποδείγματος σε όλα τα στάδια της ανάλυσης. Η Α.Ι.Μ αποτελεί μια πολυκριτηριακή ή πολλαπλών στόχων διαδικασία λήψης αποφάσεων, η οποία αναπτύχθηκε από το μαθηματικό Thomas L. Saaty (1980, 1990) στο Wharton School of the University of Pennsylvania και βασίζεται στις αρχές της γραμμικής άλγεβρας και στη θεωρία της γεωμετρικής απεικόνισης χωρίς να χρησιμοποιεί διαφορετική ορολογία για την ποικιλία των προβλημάτων που αντιμετωπίζει. Ειδικότερα οι σύνθετες αποφάσεις όπως της εξεταζόμενης περιφερειακής κατανομής των πόρων που εμπεριέχουν αντισταθμιστικότητες πολλαπλών στόχων οργανώνεται σε μια εύχρηστη δομή παραγόντων που ονομάζεται ιεραρχία. Οι αντισταθμιστικότητες (tradeoff) των κριτηρίων καθώς και τα αποτελέσματα των εναλλακτικών λύσεων και επιλογών παρουσιάζονται στον λήπτη αποφάσεων μέσα από την σύγκριση στατιστικών δεικτών ανισοκατανομής (συντελεστής Gini, καμπύλες Lorenz). Ειδικότερα τα κριτήρια του υποδείγματος είναι:

Α. Το μέγεθος της ζήτησης - χρησιμοποίησης των υπηρεσιών υγείας από τον πληθυσμό της κάθε υγειονομικής περιφέρειας της χώρας κατά ηλικία και φύλο. Το κριτήριο για το Νοσοκομειακό τομέα υπολογίζει τις συνολικές ημέρες νοσηλείας που αναλογούν στο πληθυσμό της κάθε περιφέρειας, σύμφωνα με τους εθνικούς μέσους όρους νοσηλείας για κάθε ηλικία, φύλο και διαγνωστική αιτία. Το κριτήριο εμπεριέχει την θεωρητική ισοτική αρχή της "ίσης χρήσης" και τυποποιείται επιχειρησιακά στην εξίσωση που ακολουθεί:

$$A.H.N._{r=st} = \left[\frac{\sum_i \sum_j \sum_k \Pi \Pi_{jk}^{r=st} \cdot \frac{M\Delta N_{ijk} \cdot A\alpha A\sigma\theta_{ijk}}{\Pi E_{jk}}}{\sum_r \sum_i \sum_j \sum_k \Pi \Pi_{rjk} \cdot \frac{M\Delta N_{ijk} \cdot A\alpha A\sigma\theta_{ijk}}{\Pi E_{jk}}} \right] \quad (5)$$

- όπου: $A.H.N._{r=st}$ = Αναμενόμενες Ημέρες Νοσηλείας της Περιφέρειας (r=st)
 ΠΕ = Συνολικός πληθυσμός το έτος των στοιχείων
 ΠΠ = Πληθυσμός περιφέρειας (πρόσφατη εκτίμηση)
 ΜΔΝ = Μέση Διάρκεια Νοσηλείας
 ΑαΑσθ = Αριθμός Εξεληθόντων Ασθενών
 i = Διαγνωστικές κατηγορίες (i=1,...,17)
 j = Ομάδες ηλικιών
 k = Φύλο
 r = Περιφέρεια

Στο χώρο της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας το κριτήριο υπολογίζει τις αναλογούσες πρωτοβάθμιες υγειονομικές υπηρεσίες (ιατρικές εξετάσεις, εργαστηριακές εξετάσεις, εμβολιασμοί, & ενεσιοθεραπείες) σε κάθε περιφέρεια υποθέτοντας την ισότιμη χρήση των παρεχομένων υπηρεσιών.

Β. Το δεύτερο κριτήριο, αφορά τη κατάσταση υγείας του πληθυσμού. Το κριτήριο αυτό εκφράζεται μέσω δεικτών θνησιμότητας και ειδικότερα από τη χρησιμοποίηση των προτυποποιημένων ηλικικών θνησιμότητας (S.M.R.)¹ για κάθε Υγειονομική Περιφέρεια της χώρας. Το κριτήριο λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι για διαφορετικές αιτίες θανάτου δημιουργούνται διαφορετικές απαιτήσεις νοσηλείας. Στην λογική αυτή υπολογίζονται οι αναμενόμενες ημέρες νοσηλείας των θανόντων σε κάθε υγειονομική περιφέρεια αποφεύγοντας το σφάλμα που ανακύπτει αν αντιθέτως το κριτήριο χρησιμοποιούσε για την κατανομή των πόρων μόνο τον αριθμό θανόντων σε κάθε υγειονομική περιφέρεια. Το κριτήριο εμπεριέχει την θεωρητική ισοτική αρχή της "ισότητας στην υγεία". Η έκφραση των παραπάνω αποτυπώνεται μαθηματικά στην ακόλουθη εξίσωση:

$$AHN_{ir} = A\Theta_{ir} \cdot \Delta N_i \cdot \frac{SMR_{ir}}{100} \cdot \Pi\Pi_r \quad (6)$$

- όπου: $A\Theta$ = Αριθμός Θανάτων (πρόσφατη εκτίμηση)
 $\Pi\Pi$ = Πληθυσμός περιφέρειας (πρόσφατη εκτίμηση)
 ΔN = Μέση Διάρκεια Νοσηλείας
 i = Διαγνωστικές κατηγορίες ($i=1, \dots, 17$)
 r = Περιφέρεια

Στο χώρο της πρωτοβάθμιας περίθαλψης το κριτήριο εκτιμά ως προσεγγιστικό δείκτη επιπέδου υγείας της κάθε περιφέρειας, ένα συνδυασμό προτυποποιημένων δεικτών (όπως του κατά κεφαλή εισοδήματος (S.I.R.), των προτυποποιημένων ηλικιακών θνησιμότητας (S.M.R) κατά ομάδες ηλικιών, και τέλος της γονιμότητας γυναικών (S.F.R.)), οι οποίοι σύμφωνα με την διεθνή βιβλιογραφία επιδρούν και προσδιορίζουν καθοριστικά το επίπεδο υγείας του πληθυσμού.

Γ. Το τρίτο κριτήριο, συνίσταται στην υπάρχουσα $\kappa \acute{\alpha} \lambda \upsilon \psi \eta$ από υπηρέσιες. Τα υπό θεώρηση μεγέθη (δείκτες) είναι ο αριθμός των κλινών και ο αριθμός των ιατρών σε κάθε περιφέρεια. Επίσης λαμβάνεται υπ' όψη και ο αριθμός των εξελθόντων ασθενών κατά τόπο έδρας του θεραπευτηρίου. Αυτό γίνεται για να καθορισθεί ποιους ασθενείς νοσηλεύει κάθε περιφέρεια, αλλά και που καταλήγουν οι "δικοί" της. Παρακολουθούνται δηλαδή οι διαπεριφερειακές ροές των ασθενών, αφού συχνά παρατηρείται μια περιφέρεια να είναι επαρκής για την κάλυψη του πληθυσμού της αλλά να δημιουργείται πρόβλημα, όταν δέχεται το βάρος ασθενών άλλων περιφερειών. Οι κατανομές των υπό θεώρηση μεγεθών συνθέτονται σε μία τελική κατανομή σύμφωνα με την αθροιστική εξίσωση:

$$TK = \sum_i \alpha_i \cdot EK_i \quad (7)$$

- όπου: TK = Τελική Κατανομή
 EK = Επιμέρους Κατανομή
 α_i = Συντελεστής Βαρύτητας
 i = 1...3 (τα υπό θεώρηση μεγέθη Γιατροί, Κλίνες, Εξ.Ασθενείς αντίστοιχα)

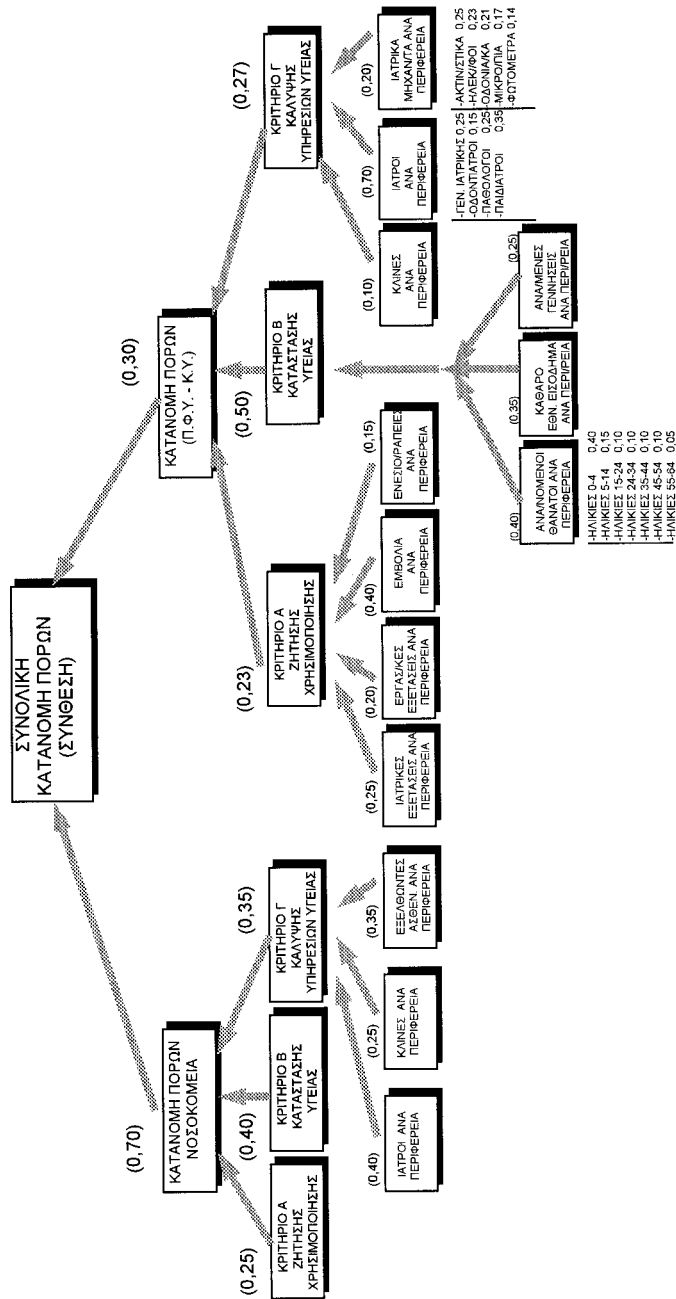
Θα υπέθετε κανείς ότι αυτό το κριτήριο αποτελεί κατά βάση την

ακολουθούμενη σήμερα πρακτική της χρηματοδότησης των υγειονομικών υπηρεσιών από την κεντρική διοίκηση της χώρας. Η χρήση αυτού του κριτηρίου στο παρόν υπόδειγμα θεωρήθηκε ιδιαίτερα σημαντική αφού στοχεύει να διασφαλίσει την ομαλή και προγραμματισμένη αλλαγή του συστήματος χρηματοδότησης προς μια ορθολογικότερη κατανομή, χωρίς όμως να διαταραχθεί επικίνδυνα το σύστημα παροχής υγειονομικής περίθαλψης από την ξαφνική περικοπή και ανακατανομή πόρων. Το κριτήριο αυτό στοχεύει στην αποδοτική διασφάλιση της κατανομής των πόρων στις περιφέρειες της χώρας, καθώς και την αποφυγή πιθανών προβλημάτων μειωμένης απορρόφησης τους σε περιοχές που δεν διαθέτουν την απαραίτητη υποδομή.

Μετά τον αναλυτικό υπολογισμό των επιμέρους κατανομών βάσει των διαφορετικών κριτηρίων που ακολουθούν υπολογίζεται η τελική κατανομή (Τ.Κ.Π.) από τη σύνθεσή τους με την επιλογή καταλλήλων συντελεστών βαρύτητας. Οι συντελεστές βαρύτητας επιτρέπουν την στάθμιση – ιεράρχηση των κριτηρίων εκτιμώντας το βαθμό σχετικής τους προτεραιότητας, ανάλογα όμως με την ακολουθούμενη γενικότερη πολιτική υγείας της χώρας. Μεθοδολογικά ο προσδιορισμός των συντελεστών ακολουθεί την Δελφική διαδικασία². Τα θεσπιζόμενα κριτήρια του υποδείγματος αλλά και οι αντίστοιχοι συντελεστές βαρύτητάς τους παρουσιάζονται στο διάγραμμα που ακολουθεί:

Το υπό παρουσίαση μοντέλο πολυκριτηριακής κατανομής πόρων έχει τη δυνατότητα κατανομής πόρων υγείας για την ξεχωριστά για τον νοσοκομειακό τομέα και τον τομέα της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας για κάθε Υγειονομική περιφέρεια. Για λόγους συγκρισιμότητας με την υπάρχουσα κατάσταση (λόγω ανυπαρξίας επίσημων στοιχείων για τον κάθε τομέα) η παρούσα ανάλυση επικεντρώνεται στην Τελική Κατανομή Πόρων (ΤΚΠ) σύμφωνα με την εξίσωση που ακολουθεί.

Διάγραμμα 1: Κοιτήρια Περιφερειακής Κατανομής Πόρων



$$\text{TKΠ} = \sum_i \alpha_i \cdot \text{TEK}_i \quad (8)$$

με περιορισμούς:

$$\sum_i \alpha_i = 1$$

όπου: TKΠ = Τελική Κατανομή Πόρων

TEK = Τελική Επιμέρους Κατανομή

α_i = Συντελεστής Βαρύτητας Κριτηρίου i

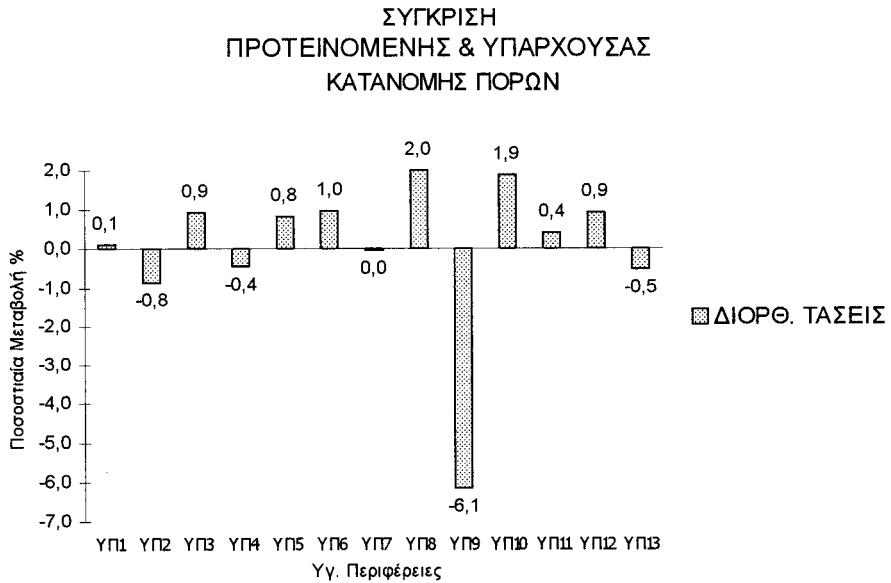
7. Αποτελέσματα εμπειρικής εφαρμογής

Από την ολοκλήρωση της μελέτης των κριτηρίων για τον τομέα των Νοσοκομείων και Πρωτοβάθμια Φροντίδας Υγείας υπολογίζονται οι Τελικές Επιμέρους Κατανομές (TEK) . Τα αποτελέσματα από Τελική Κατανομή Πόρων (TKΠ) που ακολουθεί την εξίσωση (8) παρουσιάζονται στον Πίνακα 2. Στον ίδιο Πίνακα παραθέτονται επίσης τα πραγματικά στοιχεία που αφορούν την κατανομή πόρων σε περιφερειακό επίπεδο για λόγους συγκρισιμότητας. Οι διορθωτικές τάσεις της προτεινόμενης περιφερειακής κατανομής πόρων, αναφορικά με την υπάρχουσα κατανομή, παραθέτονται παραστατικά στο διάγραμμα 2, ενώ στο διάγραμμα 3 εμφανίζεται η εξομάλυνση της υπάρχουσας ανισοκατανομής (συνεχόμενη γραμμή) σε σχέση την προτεινόμενη (διακεκομμένη γραμμή) μέσω των καμπύλων Lorenz.

Πίνακας 2: Σύγκριση Υπάρχουσας και Προτεινόμενης Κατανομής Πόρων

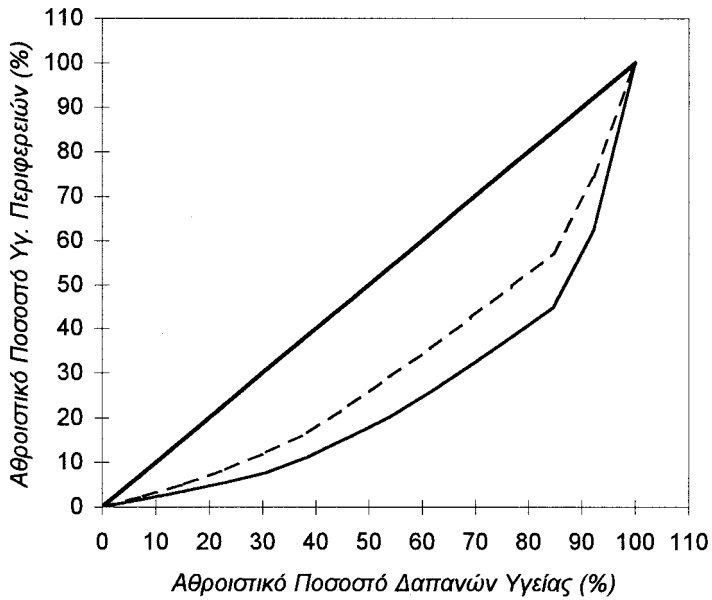
ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ	ΚΑΤΑΝΟΜΕΣ %			ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΔΑΠΑΝΕΣ(Δρχ.)	
	Υπάρχουσα	Πρόταση	Απόκλιση (%)	Υπάρχουσα	Πρόταση
1. ΑΝ. ΜΑΚ. & ΘΡΑΚΗ	5,65	5,78	2,3	51767	52896
2. ΚΕΝ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	17,68	16,83	-4,8	54057	51416
3. ΔΥΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	2,13	3,07	44,1	37957	54658
4. ΗΠΕΙΡΟΣ	4,46	4,03	-9,7	68604	61893
5. ΘΕΣΣΑΛΙΑ	5,98	6,79	13,5	42529	48211
6. ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	1,79	2,76	53,8	48151	73990
7. ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	6,68	6,65	-0,4	49336	49079
8. ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	3,57	5,55	55,6	31967	49696
9. ΑΤΤΙΚΗ	37,57	31,44	-16,3	55635	46513
10. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	4,38	6,29	43,4	37603	53892
11. ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	1,68	2,07	23,4	44068	54349
12. ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	2,06	3,00	45,5	41712	60639
13. ΚΡΗΤΗ	6,36	5,83	-8,3	61508	56360
ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	100,00	100,00		50888	50888
Gini Coefficient	0,51	0,42		0,12	0,06
Λόγος ακραίων τιμών				0,46	0,63
Μέγιστη τιμή				68604 (4 ^η ΥΠ)	73990 (6 ^η ΥΠ)
Ελάχιστη τιμή				31967 (8 ^η ΥΠ)	46513 (9 ^η ΥΠ)

Διάγραμμα 2: Διορθωτικές τάσεις χρηματοδότησης
ανά υγειονομική περιφέρεια



Διάγραμμα 3: Καμπύλες Lorenz

**ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ - ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ
ΔΑΠΑΝΩΝ ΥΓΕΙΑΣ**



8. Συμπεράσματα

Συγκρίνοντας την κατανομή των πόρων όπως είναι διαμορφωμένη στην υπάρχουσα κατάσταση και τα αποτελέσματα που εξάγονται από την υιοθέτηση των κριτηρίων του υποδείγματος, στο σύνολο του τομέα της υγείας στην Ελλάδα, είναι προφανές πως θα πρέπει να γίνουν σημαντικές ανακατανομές των πόρων υγείας μεταξύ των 13 Υγειονομικών Περιφερειών της Ελλάδας. Οι υγειονομικές περιφέρειες των μεγάλων αστικών κέντρων συγκεντρώνουν τις μεγαλύτερες μειώσεις πόρων, ενώ παραδοσιακά υποανάπτυκτες περιφέρειες εκδηλώνουν την μεγαλύτερη ανάγκη αύξησης των υγειονομικών τους πόρων. Από την άλλη μεριά η περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας παρουσιάζει σχεδόν ταύτιση μεταξύ της πραγματικής και προτεινόμενης κατανομής. Οι σπουδαιότερες αυξήσεις, βάσει της πραγματικής τους χρηματοδότησης θα πρέπει να σημειωθούν στις υγειονομικές περιφέρειες Στερεάς Ελλάδας (55,6%), Ιονίων Νήσων (53,8%), Νοτίου Αιγαίου (45%) ενώ, οι μεγαλύτερες μειώσεις θα πρέπει να σημειωθούν στις υγειονομικές περιφέρειες Αττικής (16,3%), Ηπείρου (9,7%) και Κρήτης (8,3%). Ο Πίνακας 3 αναλύει περισσότερο πως δημιουργούνται ανά κριτήριο οι παραπάνω διαφοροποιήσεις στην κατανομή των υγειονομικών πόρων στις περιφέρειες της χώρας, καθώς και τα πραγματικά ποσά που θα πρέπει να κατανεμηθούν σύμφωνα με τα υπό θεώρηση κριτήρια.

Πίνακας 3: Ανακατανομές πόρων σύμφωνα με τα θεσιζόμενα κριτήρια

ΥΠΕΙΘ. ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ	Πραγματική Κατανομή	Κατανομές βάση των κριτηρίων											
		Κριτήριο Ζήτησης-Χρησιμοποίησης				Κριτήριο Επιπέδου Υγείας				Κριτήριο Καλύψεως			
		Τελική Κατανομή	Διαφορές	(%) Δ	Τελική Κατανομή	Διαφορές	(%) Δ	Τελική Κατανομή	Διαφορές	(%) Δ	Τελική Κατανομή	Διαφορές	(%) Δ
14. ΑΝ. ΜΑΚ. & ΘΡΑΚΗ	29.673.413.484	32.194.340.647	2.520.927.163	8,5	33.087.169.017	3.413.755.534	11,5	26.154.819.318	-3.518.794.165	-11,9	26.154.819.318	-3.518.794.165	-11,9
15. ΚΕΝ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	92.854.150.511	97.790.966.206	4.936.815.695	5,3	71.846.424.151	-21.007.726.360	-22,6	105.668.863.591	12.814.713.080	13,8	105.668.863.591	12.814.713.080	13,8
16. ΔΥΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	11.186.614.287	16.438.545.877	5.251.931.590	46,9	18.171.683.301	6.985.069.015	62,4	12.289.519.921	1.102.905.634	9,9	12.289.519.921	1.102.905.634	9,9
17. ΗΠΕΙΡΟΣ	23.423.614.891	21.165.284.308	-2.258.330.584	-9,7	23.003.460.364	-420.154.527	-1,9	18.014.125.354	-5.409.489.538	-23,1	18.014.125.354	-5.409.489.538	-23,1
18. ΘΕΣΣΑΛΙΑ	31.406.550.908	44.588.899.199	13.182.348.291	41,9	34.977.864.389	3.571.313.481	11,3	31.459.070.224	52.519.316	0,1	31.459.070.224	52.519.316	0,1
19. ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	9.400.957.546	9.243.399.598	-157.557.948	-1,9	19.694.743.463	10.293.785.916	109	9.558.515.494	157.557.948	1,4	9.558.515.494	157.557.948	1,4
20. ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	35.082.903.021	34.085.036.019	-997.867.002	-2,8	39.021.851.714	3.938.948.693	11,2	30.618.761.170	-4.464.141.852	-12,7	30.618.761.170	-4.464.141.852	-12,7
21. ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	18.749.395.776	34.137.555.335	15.388.159.559	82,2	33.664.881.492	14.915.485.716	79,7	20.272.455.937	1.523.060.161	8,2	20.272.455.937	1.523.060.161	8,2
22. ΑΤΤΙΚΗ	197.315.069.836	137.022.895.183	-60.292.174.653	-30,6	154.301.750.114	-43.013.319.722	-21,8	191.800.541.667	-5.514.528.170	-2,8	191.800.541.667	-5.514.528.170	-2,8
23. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	23.003.460.364	36.973.598.394	13.970.138.029	60,6	38.234.061.975	15.230.601.611	66	28.574.773.845	3.571.313.481	15,4	28.574.773.845	3.571.313.481	15,4
24. ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	8.823.245.071	12.657.155.132	3.833.910.061	43,7	13.917.618.714	5.094.373.642	58	6.880.030.383	-1.943.214.688	-21,9	6.880.030.383	-1.943.214.688	-21,9
25. ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	10.818.979.075	17.541.451.511	6.722.472.435	62	14.022.657.345	3.203.678.270	29,5	17.121.296.983	6.302.317.908	58,1	17.121.296.983	6.302.317.908	58,1
26. ΚΡΗΤΗ	33.402.284.912	31.511.589.540	-1.890.695.372	-5,6	30.513.722.538	-2.888.562.375	-8,6	29.148.220.325	-4.254.064.588	-12,7	29.148.220.325	-4.254.064.588	-12,7
ΣΥΝΟΛΟ ΕΛΛΑΔΑΣ	525.193.159.000	525.193.159.000	0	0	525.193.159.000	0	0	525.193.159.000	0	0	525.193.159.000	0	0

Η προτεινόμενη περιφερειακή κατανομή πόρων υγείας είναι αποτέλεσμα της θεώρησης και εκτίμησης των πραγματικών υγειονομικών αναγκών του πληθυσμού σε αντίθεση με την ακολουθούμενη άναρχη και αλόγιστη περιφερειακή πολιτική υγείας της χώρας. Από τον υπολογισμό των καμπύλων Lorenz, του λόγου των ακραίων τιμών αλλά και των τιμών του συντελεστή Gini (από την τιμή 0,51 για την υπάρχουσα στην τιμή 0,42 της προτεινόμενης) επιβεβαιώνεται η σταδιακή εξομάλυνση των χωρικών ανισοτήτων που επιτυγχάνεται από την εφαρμογή της μεθόδου. Σύμφωνα με την πρόταση, όπως αυτή εξάγεται από την ακολουθείσα ανάλυση, εκτιμώνται και οι μεταβολές που αντανακλώνται στην κατά κεφαλή δημόσια δαπάνη σε κάθε περιφέρεια. Η εξέλιξη του συντελεστή Gini από την τιμή 0,12, που λαμβάνει για την υπάρχουσα πραγματική κατάσταση στην τιμή 0,06, για την προτεινόμενη κατανομή δαπανών αποτυπώνει την άμβλυνση των περιφερειακών διαφοροποιήσεων στην κατά κεφαλή δαπάνη και συνάμα καταδεικνύει την ορθότητα της εφαρμογής των αρχών ισότητας μέσα από την θέσπιση του πολλαπλών κριτηρίων υποδείγματος περιφερειακής κατανομής των πόρων υγείας.

Σε οικονομικά μεγέθη η εργασία υποδεικνύει μια καινούργια κατανομή των δαπανών, η οποία αναδεικνύει σημαντικές αποκλίσεις από την υπάρχουσα χρηματοδότηση των υγειονομικών περιφερειών. Για παράδειγμα, στην περιφέρεια Αττικής φαίνεται η υπάρχουσα κατανομή να υπερεκτιμά τις ανάγκες με αποτέλεσμα να απαιτείται η μείωση των χορηγήσεων περίπου 32 δις δρχ (βλ. Πίνακα 3). Αντίθετα, στην περίπτωση της Υγειονομικής Περιφέρειας της Πελοποννήσου παρατηρείται ότι η υπάρχουσα κατανομή υποεκτιμά τις ανάγκες και απαιτείται αύξηση χορηγήσεων περίπου 10 δις δρχ.. Το συνολικό ποσό που ανακατανέμεται σύμφωνα με το υπόδειγμα πλησιάζει τα 42 δις δηλαδή το 8% ως ποσοστό επί του συνόλου των δαπανών υγείας της χώρας. Το διάγραμμα παρουσιάζει τα συγκεκριμένα ποσά που χάνει η κερδίζει η κάθε υγειονομική περιφέρεια της χώρας. Είναι προφανής η μεταφορά πόρων από τα μεγάλα αστικά κέντρα Αθηνών και Θεσσαλονίκης προς τις υποβαθμισμένες υγειονομικά περιφέρειες της χώρας. Η υγειονομική περιφέρεια της Αττικής προσφέρει το 77% του ανακαταμεμένου συνολικού ποσού των 42 δις και ακολουθούν οι περιφέρειες Κεντρικής Μακεδονίας, Κρήτης με ποσοστό 11% και 5% αντί-

στοιχα. Στον αντίποδα οι περιφέρειες Στερεάς Ελλάδας και Πελοποννήσου διεκδικούν τα υψηλότερα ποσοστά των ανακατανομημένων πόρων με ποσοστά 24% και 23% αντιστοίχως. Τα διαγράμματα αποτυπώνουν αναλυτικά τα ποσοστά που προσφέρουν ή αποκτούν οι υγειονομικές περιφέρειες της χώρας στο ανακατανομημένο ποσό.

γ) Η κατανομή των υγειονομικών πόρων στις περιφέρειες της χώρας, όταν εξετασθεί ξεχωριστά για κάθε κριτήριο (βλ. Πίνακα 3 ο οποίος παρουσιάζει και τα πραγματικά ποσά που θα πρέπει να κατανομηθούν αν η τελική κατανομή ακολουθούσε το κάθε κριτήριο), δίνει την δυνατότητα για το πως επηρεάζει το κάθε κριτήριο την προτεινόμενη τελική κατανομή. Εδώ αξίζει να παρατηρήσει κανείς ότι ακόμη και αν χρησιμοποιήσουμε μόνο το κριτήριο της υπάρχουσας υποδομής και προσφοράς των υγειονομικών υπηρεσιών ανά περιφέρεια, που θεωρητικά θα έπρεπε να καλύπτεται από την υπάρχουσα πρακτική χρηματοδότησης, εμφανίζει σημαντικές διαφοροποιήσεις (της τάξης των 25 δις) από την πραγματική κατανομή των δαπανών στις υγειονομικές περιφέρειες γεγονός που φανερώνει την πολιτική ανορθολογικής κατανομής των πόρων από την κεντρική διοίκηση. Το συμπέρασμα αυτό ισχυροποιείται και από τις κατανομές πόρων των υπολοίπων κριτηρίων, τα οποία προσεγγίζουν την υγειονομική ανάγκη του πληθυσμού όπου οι διαφοροποιήσεις είναι ακόμα μεγαλύτερες (περίπου 65 δις).

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η θεώρηση στόχων στην υγειονομική περίθαλψη ενός πληθυσμού αποτελεί μια πολύπλοκη υπόθεση για το λήπτη αποφάσεων (Decision Maker) που αναζητεί μέσα από μια ορθολογική χάραξη πολιτικής υγείας την υιοθέτηση των αρχών ισότητας και αποδοτικότητας. Το βέλτιστο (ιδεατό) επίπεδο ισότητας σε ένα Σύστημα Υγείας δεν μπορεί να επιτευχθεί (Donaldson and Gerard, 1992). Η εμμονή στην επιδίωξη των αρχών ισότητας και κατά συνέπεια της μέγιστης κοινωνικής δικαιοσύνης σημαίνει ταυτόχρονη άρνηση της αποδοτικότητας του Συστήματος. Η αντιπαλότητα αυτή (trade off) είναι αναπόφευκτη εξαιτίας της περιορισμένης διαθεσιμότητας των πόρων. Σε αντίθετη περίπτωση, η θεώρηση τόσο της ισότητας (τι λαμβάνει και σε ποιο βαθμό) όσο και την αποδοτικότητα (ποιο το κόστος των κατά περίπτωση ενεργειών) δεν θα αποτελούσαν ζητήματα αιχμής. Για παράδειγμα ένα αποκεντρωμένο Σύστημα Υγείας βασι-

ζόμενο καθολικά στις αρχές ισότητας (ίση πρόσβαση) δημιουργεί προβλήματα αποδοτικότητας στην κάλυψη ιατρικού δυναμικού, σε μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ παράλληλα αυξάνει το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Αναφορικά με την περιφερειακή κατανομή των πόρων Υγείας που συντελούν στην ανάπτυξη και παραγωγή των αναγκαίων υπηρεσιών υγείας σε περιφερειακό επίπεδο, το πλέον καθοριστικό στοιχείο που συμβάλλει στην ισόρροπη προσφορά των υπηρεσιών είναι η μέθοδος κατανομής των οικονομικών πόρων. Η εξασφάλιση της γεωγραφικής ισότητας στις υπηρεσίες υγείας, αν και εμπεριέχει θεωρητικά προβλήματα, συνδέεται πολύ περισσότερο με πρακτικές λύσεις που πρέπει να συμφωνηθούν εκ των προτέρων. Η κατανομή των πόρων αυτών απαιτεί τη θέσπιση κριτηρίων ισότητας, τα οποία τελικά είναι δυνατό να προσεγγίσουν το στόχο αλλά και το εννοιολογικό περιεχόμενο της περιφερειακής ισότητας, ικανοποιώντας παράλληλα στόχους αποδοτικότητας του συστήματος.

Το προτεινόμενο μοντέλο ορθολογικής κατανομής πόρων στοχεύει να δώσει μια πρακτική λύση στο πρόβλημα της κατανομής των πόρων και παράλληλα να καταδείξει στον εκάστοτε λήπτη αποφάσεων τις αντισταθμιστικότητες (trade off) μεταξύ των αρχών ισότητας - αποδοτικότητας και να κρίνει την αποδοχή τους ή όχι (value judgment) με την υιοθέτηση της αντίστοιχης κατανομής πόρων. Υπό την έννοια ελπίζουμε ότι η παρούσα η εργασία συμβάλλει στην επιστημονικά τεκμηριωμένη λήψη αποφάσεων στο τομέα προγραμματισμού και ανάπτυξης ενός δίκαιου και συνάμα βιώσιμου συστήματος χρηματοδότησης των υπηρεσιών υγείας της χώρας μας.

Abstract

Ι. ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ - Ι. ΜΑΚΡΥΓΕΝΗΣ: *Rational decisions for the financing of the National Health system services*

The distribution of funds and the benefits of Health Care in a way that ensures effectiveness and justice are the main objectives of health policies. For this reason equality

and efficiency in the financing and provision of health services constitute the fundamentals goals for all types of National Health Systems, irrespective of ideological motives and applied policies. In this project, what is being presented is a decision making model for the regional allocation of the health care expenditures. The model via a multi-criteria approach aims at achieving the most efficient allocation of resources and at the same time ensuring equality in health provision. The empirical application of the model for the year 1997 – 98 achieves the efficient use of resources as well as the deterioration of the current inequalities at regional level.

NOTES

1. Τα S.M.R. αποτελούν ένα προτυποποιημένο δείκτη ο οποίος εκφράζει την παρατηρούμενη θνησιμότητα για κάθε διαγνωστική κατηγορία από το πληθυσμό της κάθε περιφέρειας σε σχέση με την αντίστοιχη θνησιμότητα στο σύνολο της χώρας.
2. Η μέθοδος συντελεί στην σύνθεση της γνώσης μιας ομάδας ειδικών διευκολύνοντας την ανταλλαγή απόψεων (μέσω ειδικού ερωτηματολογίου) και διασφαλίζοντας στους συμμετέχοντες μέσα από την ανωνυμία την ελεύθερη και ισότιμη άποψη. Οι απαντήσεις των ειδικών συλλέγονται μέσω των ερωτηματολογίων από ένα κεντρικό συντονιστή επεξεργάζονται και αποστέλλονται εκ νέου στους συμμετέχοντες. Στην συνέχεια οι συμμετέχοντες καλούνται σε ένα "δεύτερο γύρω" να επαναδιατυπώσουν τις απόψεις τους εκτιμώντας την συνολική εικόνα όπως αυτή έχει προκύψει από την πρώτη ανάλυση των δεδομένων. Η διαδικασία επαναλαμβάνεται στοχεύοντας στην άμβλυση (κατά το δυνατό) των αποκλίσεων και την βαθμιαία σύγκλιση των απόψεων. Στο υπό θεώρηση πολυκριτηριακό υπόδειγμα οι συντελεστές έχουν προσδιοριστεί από ομάδα ειδικών του ΥΥΠΚΑ.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ABEL-SMITH, B. (1994): " Έκθεση της Ειδικής Επιτροπής Εμπειρογνομόνων για τις Ελληνικές Υπηρεσίες Υγείας", *Υπουργείο Υγείας Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων*, Αθήνα.
2. COHON, J. (1978): "Multiobjective Programming and Planning", Academic Press, London.
3. COHON J., MARKS D. (1973): "Multiobjective Screening models and water Resources Investments", *Journal of Water Resources Res.* 9, 826
4. CULYER A.J., Wagstaff A.(1992): "Need Equity Equality and Social Justice", University of York Press, UK England
5. DeNEUFVILLE R., STAFFORD J. (1971): "System Analysis for Engineers and Managers", McGraw-Hill, New York
6. DHSS (1975): "First Interim Report of the Resource Allocation Working Party", NHS, UK
7. DHSS (1976): "Sharing Recourses for Health in England (HMSO)", NHS, UK
8. HAM C. (1986): "Health policy in Britain", McMillan Press, London
9. GIRALDES M. (1989): " The Equity and Efficiency Principles in Financing System of the NHS in Portugal", *Journal of Health policy* No. 14
10. LeGRAND J. (1991): "The Distribution of HealthCare revised: a commentary on Wagstaff, van Doorslaer and Pachi, and O'Donnell and Propper", *journal of Health Economics* vol.10.
11. MAJOR D. (1977): " Multiobjective Water Resource planning", *Water Recourse Monograph* No 4, pp81 American Geophysical Union, Washington D.C.
12. MOONEY G. (1983): "Equity in Health Care: Confronting the Confusion", *Effective Health Care*, vol.1: pp25
13. SAATY T. (1980): " The Analytic Hierarchy Process", New York: McGraw-Hill

14. SAATY T. (1990): " Decision Making for Leaders", Pittsburgh: RWS Publication
15. SISSOURAS A., KAROKIS A. MOSIALOS E. (1995): "The Reforms of Health Care Systems", OECD: Health policy studies No. 5
16. STEUER R. (1986): "Multiple Criteria Optimization: Theory, Computation and Application", New York: Wiley
17. (UNIDO) United Nation Industrial development Organization (1972): " Guidelines for project Evaluation", pp383, United Nation, New York
18. ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Ι., ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Α., ΣΙΣΣΟΥΡΑΣ Α. (1996): " Αξιολόγηση της Αποδοτικότητας των Υγειονομικών Υποκαταστημάτων του Ι.Κ.Α. Εφαρμογή της μεθόδου D.E.A. (Data Envelopment Analysis) ", *Κοινωνία Οικονομία και Υγεία* Τόμος 5, Τεύχος 1
19. Υ.Υ.Π.Κ.Α. (1994): " Μελέτη για το Σχεδιασμό και την Οργάνωση των Υπηρεσιών Υγείας", Θεοδώρου Μ., Καρόκης Α., Πολύζος Ν., Ρούπας Θ., Σισσούρας Α., Υφαντόπουλος Γ., Αθήνα.

ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΠΕΡΙ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΓΚΙΚΑΣ - ΑΛΙΝΑ ΧΥΖ

Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Ηπείρου

1. Εισαγωγή

Ο υψηλός ρυθμός οικονομικής ανάπτυξης που σημειώθηκε κατά τη μεταπολεμική περίοδο συνοδεύτηκε από την αναθέρμανση των διεθνών οικονομικών σχέσεων. Η αύξηση της σημασίας των εξωτερικών παραγόντων στην κοινωνικοοικονομική ανάπτυξη συνέβαλε στην διαμόρφωση πολλών δεσμών οικονομικής αλληλεξάρτησης μεταξύ των διάφορων χωρών και περιοχών του κόσμου. Η συνεχώς αυξανόμενη αμοιβαία εξάρτηση επέδρασε στη διαμόρφωση του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος, στα πλαίσια του οποίου τα οικονομικά υποκείμενα της διεθνούς σκηνής καλούνται να επιλύσουν πολύπλοκα οικονομικά και κοινωνικά ζητήματα λαμβάνοντας υπόψη, μεταξύ άλλων, τα συμφέροντα των διαφόρων χωρών. Ταυτόχρονα, σε παγκόσμιο επίπεδο εντείνεται η συσσώρευση και η περαιτέρω όξυνση των ανταγωνιστικών συμφερόντων μεταξύ των διαφόρων χωρών ή ομάδων χωρών.

Η δυναμική ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου και η διεθνοποίηση της παραγωγής και του κεφαλαίου αποτέλεσαν την αιτία ώστε ορισμένες χώρες να χάσουν τον πλήρη έλεγχο, τόσο στους φυσικούς τους πόρους όσο και στην ανάπτυξη ορισμένων κλάδων των οικονομιών τους. Αφορά αυτό, ιδιαίτερα, στις αναπτυσσόμενες χώρες, των οποίων η "ολοκλήρωση" στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα, στην προαγ-

ματικότητα, στηρίζεται στην αυξανόμενη εξάρτηση της κοινωνικοοικονομικής τους ανάπτυξης από τις αποφάσεις που λαμβάνουν τα ανεπτυγμένα κράτη, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και τα διεθνή χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Οι σύγχρονες τάσεις διεθνοποίησης των εθνικών οικονομιών και παγκοσμιοποίησης των χρηματαγορών στηρίχτηκαν και στηρίζονται πάνω σε μια νέα τεχνολογική υποδομή. Οι τάσεις αυτές «...δεν πηγάζουν από καμιά νομοτέλεια, κοινωνικό φαταλισμό ή ιστορική τελεολογία αλλά είναι γνήσια προϊόντα μιας νεοφιλελεύθερης χειρισμού οικονομικών αδιεξόδων, μέσα σε συγκεκριμένες ισορροπίες εθνικών και ταξικών συσχετισμών δυνάμεων και μέσα σε ένα συγκεκριμένο ιδεολογικό κλίμα».[Τομπάζος, Σ., 1999, σελ. 17].

Η αυξημένη διεθνοποίηση δεν ταυτίζεται με ότι εννοείται με τον όρο παγκοσμιοποίηση. Η «παγκοσμιοποίηση της οικονομίας» αποτελεί σύγχρονη μυθολογία, η οποία, υποτιμώντας τον βαθμό οικονομικής ανεξαρτησίας, τις εθνικές ιδιαιτερότητες και δυνατότητες ελιγμών εθνικών οικονομικών πολιτικών, παρουσιάζει κάποιες κοινωνικές επιλογές ιδεολογικού χαρακτήρα ως οικονομικές αναγκαιότητες και υποχρεώσεις προσαρμογής στις σύγχρονες τάσεις. Στην πραγματικότητα δεν υπάρχει ούτε παγκοσμιότητα της οικονομίας ούτε καν παγκοσμιότητα του παραγωγικού κεφαλαίου, αλλά μια αυξημένη αλληλεξάρτηση των εθνικών οικονομιών.[βλ. Τομπάζος, Σ., 1999, σελ.19-81].

Στο άρθρο αυτό επιχειρούμαι μια λεπτομερή ανάλυση των κατηγοριών: οικονομική εξάρτηση και αλληλεξάρτηση, οι οποίες προξενούν αρκετές αντιπαραθέσεις και αμφισβητήσεις όσον αφορά το εννοιολογικό τους πλαίσιο και περιεχόμενο, καθώς επίσης παρουσιάζονται οι θεωρητικές απόψεις για τη διεθνή οικονομική αλληλεξάρτηση και στη συνέχεια παρατίθενται οι τρόποι μέτρησής της. Τέλος, το άρθρο ολοκληρώνεται με μία σύντομη περίληψη και συμπερασματικές σκέψεις για την οικονομική αλληλεξάρτηση.

2. Η έννοια της οικονομικής αλληλεξάρτησης

Στην επιστήμη των διεθνών οικονομικών και πολιτικών σχέσεων άρχισαν να χρησιμοποιούν την έννοια της οικονομικής αλληλεξάρτησης, κυρίως, για να καθορίσουν το επίπεδο ανάπτυξης των οικονομικών και πολιτικών σχέσεων μεταξύ των χωρών. Παρ' ότι η βιβλιογραφία του αντικειμένου είναι πλούσια, δεν υπάρχει γενικά αποδεκτός ορισμός αυτής της κατηγορίας. Η έννοια αυτή εμφανίζεται με διάφορες σημασίες και διαφορετικά εννοιολογικά περιεχόμενα. Χρησιμοποιείται από τους επιστήμονες και τους πολιτικούς τόσο για την παρουσίαση των σημαντικών ιδιοτήτων του σημερινού διεθνούς συστήματος όσο και για τον καθορισμό των συγκεκριμένων στόχων της εξωτερικής πολιτικής ενός κράτους. Η έλλειψη μονολιθικού, γενικά αποδεκτού ορισμού της έννοιας «διεθνής οικονομική αλληλεξάρτηση» απορρέει, μεταξύ άλλων, από το γεγονός ότι η έννοια αυτή δεν είναι απόλυτα ακριβής και συνεπώς δύσκολο είναι με τη βοήθεια του αναλυτικού ή συνθετικού ορισμού να προσδιοριστεί η πλήρης σημασία της και το εννοιολογικό της πλαίσιο.

Αρχικά, με τον όρο «αλληλεξάρτηση» θεωρούσαν την διεύρυνση των αμοιβαίων οικονομικών εξαρτήσεων. Η παραπάνω θεώρηση αυτής της έννοιας χρησιμοποιείται στην καθομιλούμενη από παλιά, όπου αλληλεξάρτηση σημαίνει απλώς αμοιβαία εξάρτηση, ενώ η εξάρτηση εκφράζει τη σχέση που υπάρχει μεταξύ αντικειμένων, φαινομένων κλπ και στηρίζεται στο ότι ένα αντικείμενο προσδιορίζει ή προϋποθέτει το δεύτερο. Άρα, η αμοιβαία εξάρτηση ως συνώνυμο της αλληλεξάρτησης σημαίνει επίσης «έκθεση» των διαφόρων χωρών στην επίδραση των εξωτερικών παραγόντων [R.O. Keohane, J.S.Nye 1977, σ. 8]. Η αλληλεξάρτηση – με αυτή τη σημασία – εμφανιζόταν από παλιά, αν και η εντατικοποίηση του φαινομένου αυτού εκδηλώθηκε τη «βιομηχανική εποχή». Αξίζει να αναφερθεί, ότι μέχρι τη δεκαετία του '50 το φαινόμενο αυτό οριζόταν συχνά ως «διεθνής καταμερισμός εργασίας». Την ίδια δεκαετία, εξαιτίας της έντασης των τάσεων προς την ολοκλήρωση, όλο και πιο επίκαιρος κατέστη ο όρος: «διεθνής οικονομική ολοκλήρωση», που συχνά θεωρείται ως συνώνυμος της αλληλεξάρτησης. Πρέπει όμως να είναι προφανές και αυτονόητο πως η

συνταύτιση αυτών των δύο εννοιών είναι παραπλανητική, τουλάχιστον εάν ενδιαφερόμαστε για αντικειμενικούς σκοπούς ευρύτερους από την απλή σχέση μεταξύ των χωρών – παραδείγματος χάρη, τη συλλογική συμμετοχή στη λήψη των αποφάσεων, την κοινή εξωτερική και νομισματική πολιτική. Ο όρος της διεθνούς οικονομικής αλληλεξάρτησης εκ νέου εμφανίστηκε μόλις τότε, όταν οι αναπτυσσόμενες χώρες άρχισαν σταδιακά να συμμετέχουν στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα και κατ' αυτό τον τρόπο άρχισε να αυξάνει ο βαθμός εξάρτησής τους από τις αναπτυγμένες οικονομικά χώρες, τις πολυεθνικές και τα διεθνή χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Πριν προχωρήσουμε στην λεπτομερή ανάλυση της κατηγορίας «οικονομική αλληλεξάρτηση» σκόπιμη φαίνεται να είναι η προσπάθεια για τον ακριβή ορισμό της έννοιας «εξάρτηση», όπως αυτή χρησιμοποιείται στα συμφραζόμενα των διεθνών οικονομικών σχέσεων. Η έννοια αυτή κατέστη ιδιαίτερα επίκαιρη μεταξύ των απολογητών της θεωρίας της εξάρτησης (Dependencia- Theoria) στις χώρες της Λατινικής Αμερικής καθώς και στις Ηνωμένες Πολιτείες [Για την αναλυτική παρουσίαση της θεωρίας της εξάρτησης βλ. Dependence and Dependency in the Global System, International Organization" 1978, τεύχος 1, καθώς και V.A. Mahler 1980, D.Seers 1981]. Η εξάρτηση (dependence) στα πλαίσια της εν λόγω θεωρίας σημαίνει κατάσταση υποταγής μιας χώρας στις ενέργειες, αποφάσεις, πολιτικές κλπ των άλλων κρατών ή άλλων υποκειμένων των διεθνών σχέσεων. Στην υπάρχουσα βιβλιογραφία περί της θεωρίας της εξάρτησης διακρίνονται δύο βασικοί τρόποι ερμηνείας της έννοιας «εξάρτηση». Η έννοια αυτή αντιμετωπίζεται είτε σαν πραγματική έλλειψη κυριαρχίας κάποιου κράτους (ή κάποιου άλλου υποκειμένου των διεθνών σχέσεων), είτε ως ασυμμετρική μορφή αλληλεξάρτησης.

Στην ορολογία της Σχολής της εξάρτησης η εξάρτηση εκφράζεται σαν έννοια που περιγράφει ορισμένες χαρακτηριστικές ιδιότητες (τόσο οικονομικές όσο και κοινωνικο-πολιτικές) της εθνικής οικονομίας, οι οποίες αποτελούν την αιτία της υπανάπτυξης και μπορούν να επιδράσουν αρνητικά στην περαιτέρω ανάπτυξη [S. Lall 1975, J.A. Caporoso 1978, σ. 18-19]. Συχνά όμως, η έννοια της εξάρτησης χρησιμοποιείται επίσης μ' άλλες σημασίες, δηλαδή για την περιγραφή της έλλειψης ισορροπίας στις αμοιβαίες σχέσεις μεταξύ δυο υποκειμένων

όπως ανεξάρτητων χωρών, χώρας και πολυεθνικών επιχειρήσεων. Για τον Καθηγητή Χουμανίδη το κόστος εξάρτησης είναι η οικονομική εξάρτηση ενός συντελεστή της παραγωγής από ένα άλλο (Λ. Χουμανίδης 1957, 1991). Π.χ. ο Sandro Sideri αντιλαμβάνεται την εξάρτηση ως σχέση μεταξύ δύο κοινωνιών, όπου η εξάρτηση της Α κοινωνίας εκφράζεται σαν δύναμη της Β κοινωνίας να ελέγχει τις επιλογές και τα συμφέροντα της Α [S. Sandro 1972, σ. 348]. Χαρακτηριστικός είναι και ο ορισμός του Κ. Λάμπου κατά τον οποίο «... η οικονομική εξάρτηση εκφράζεται σαν κατάσταση υποταγής μιας άλλης χώρας ή ενός συνασπισμού χωρών, σε βαθμό που η εξαρτημένη οικονομία να αναπτύσσεται αργά και συμπληρωματικά σε σχέση με την κυρίαρχη οικονομία και παραμορφικά – ανισόμερα σε σχέση με τον εαυτό της, σε σχέση δηλαδή με τις πραγματικές ανάγκες της συγκεκριμένης κοινωνίας [Κ. Λάμπος 1988, σ.29]. Από αυτή την ίδια σκοπιά χρησιμοποιείται επίσης η έννοια της αλληλεξάρτησης για να εκφραστούν οι αμοιβαίες εξαρτήσεις μεταξύ δύο χωρών ή άλλων υποκειμένων της διεθνούς ζωής, δηλαδή για την περιγραφή της περιορισμένης κυριαρχίας μιας χώρας αλληλεξαρτώμενης απ' άλλη χώρα ή από ολόκληρο συνασπισμό χωρών. Όπως είναι γνωστό, όταν υπάρχει πλήρης οικονομική και πολιτική ανεξαρτησία, μια χώρα κατέχει επίσης τον πλήρη και αποκλειστικό έλεγχο της οικονομίας της, των πολιτικών της κλπ. Ενώ σε κατάσταση αλληλεξάρτησης με άλλες χώρες εμφανίζεται «αμοιβαίος έλεγχος» ορισμένων οικονομικών και πολιτικών αποφάσεων. Τέλος, συχνά η αλληλεξάρτηση αντιμετωπίζεται σαν άρνηση της παθητικής εξάρτησης και παρουσιάζεται σαν θετική, αμοιβαία ενεργητική σχέση ανάμεσα σε δύο ή περισσότερα ιστορικά υποκείμενα. [Κ. Λάμπος 1988, σ.31]. Κατά συνέπεια ο ορισμός αυτός προσδίδει θετική εικόνα στην έννοια της αλληλεξάρτησης, κάτι που δεν μπορεί να ειπωθεί για την έννοια της εξάρτησης.

Πολλοί οικονομολόγοι χρησιμοποιούν τον όρο «οικονομική αλληλεξάρτηση» για να εκφράσουν το βαθμό ευαισθησίας μιας χώρας από τις αλλαγές στην οικονομική πολιτική των άλλων χωρών και των υπολοίπων υποκειμένων της διεθνούς σκηνής. Επί παραδείγματι, ορισμένοι αμερικάνοι οικονομολόγοι άρχισαν να χρησιμοποιούν την έννοια της αλληλεξάρτησης για να περιγράψουν «... την ευαισθησία μιας χώρας από τα γεγονότα που διαδραματίζονται εκτός των συνόρων της

[R.D. Tollison, T.D. Willett 1973, σ. 259, M.N. Whitman 1979, σ.265, K.Waltz 1979, σ. 139]. Σύμφωνα με αυτή την άποψη, η αντίληψη της αλληλεξάρτησης στηρίζεται στην έννοια «εξάρτηση», που σημαίνει κατάσταση στην οποία οι οικονομίες των διαφόρων χωρών προσδιορίζονται από την πορεία μιας άλλης χώρας (ή συχνότερα των οικονομικών συνασπισμού χωρών) [T. dos Santos 1970, σ. 231]. Στην ίδια κατηγορία ορισμών ανήκει και αυτή κατά την οποία η αλληλεξάρτηση αποτελεί μορφή εξωτερικών οικονομικών δεσμών, που παρέχει την δυνατότητα στον εξωτερικό εταίρο μιας χώρας να επιδρά αποτελεσματικά στα οικονομικά της μεγέθη, πραγματοποιώντας συγκεκριμένους πολιτικούς σκοπούς [S. Michalowski 1983,σ. 17].

Από την μέχρι τώρα ανάλυση, προκύπτει , ότι εξάρτηση και αλληλεξάρτηση εκφράζουν συγκεκριμένη κατάσταση. Άρα, δεν είναι κάποιες μεταβλητές ιδιότητες που χαρακτηρίζουν σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα τις οικονομίες των χωρών. Συχνά, η κατάσταση της εξάρτησης αποτελεί σημείο αναφοράς κατά την εξέταση τέτοιων φαινομένων όπως: η οικονομική ανάπτυξη, περιοριστικοί παράγοντες της ανάπτυξης κλπ. Πρέπει όμως να προστεθεί , ότι από μόνη της η κατηγορία της εξάρτησης τίποτε δεν εξηγεί όσον αφορά, επί παραδείγματι, την ουσία , τις πηγές και τους περιοριστικούς παράγοντες της οικονομικής ανάπτυξης. Επομένως, η ύπαρξη εξάρτησης μιας χώρας από μια άλλη χώρα ή συνασπισμό χωρών δεν επιτρέπει να συμπεράνουμε ότι αυτή ακριβώς αποτελεί τη βασική αιτία αυτού και όχι κάποιου άλλου ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης.

Ο όρος της αλληλεξάρτησης δεν ορίζεται μόνο με διάφορους τρόπους αλλά έχει επίσης πολύπλευρο αντίκτυπο όσον αφορά τις θετικές και αρνητικές του συνέπειες. Για παράδειγμα R.O. Keohane και J.N. Nye διαφωνούν με τον ορισμό της αλληλεξάρτησης ως μορφής “... αμοιβαίων εξαρτήσεων που παρέχει στις χώρες αμοιβαία οφέλη. Και αυτό επειδή σε ορισμένες περιπτώσεις η σχέση της αλληλεξάρτησης μπορεί να επιφέρει τόσο πολύ αρνητικές συνέπειες που και οι δύο πλευρές θα προτιμούσαν να διακόψουν τις σχέσεις τους και συγχρότως να παραιτηθούν από τις ωφέλειες που αντλούσαν. Επί παραδείγματι, το κυνηγητό των εξοπλισμών “ [R.O. Keohane, J.S. Nye 1975, d.365].

Για την ολοκλήρωση της ανάλυσης κρίσιμες φαίνονται μερικές

παρατηρήσεις περί του “κλασσικού” έργου της σύγχρονης βιβλιογραφίας του αντικειμένου. Χαρακτηριστικό είναι ότι αν και ο όρος της αλληλεξάρτησης εμφανίζεται στον τίτλο του βιβλίου [Γίνεται λόγος για το βιβλίο του R.N. Cooper, 1980] δεν υπάρχει καθαρά διατυπωμένος ορισμός της ίδιας της έννοιας της αλληλεξάρτησης. Το βιβλίο του R.N. Cooper δεν περιέχει επίσης καμιά περιγραφή για τη σημασία της αλληλεξάρτησης, καθώς και για τους παράγοντες που την προσδιορίζουν. Ο συγγραφέας χρησιμοποιεί εναλλακτικά τις έννοιες: ολοκλήρωση και αλληλεξάρτηση σαν να τους προσδίδει το ίδιο(;) περιεχόμενο. Ο Cooper υπογραμμίζει, μεταξύ των άλλων, ότι “... όπως και στο ανδρόγυνο έτσι και στις διεθνείς σχέσεις τα οφέλη από την σύσφιξη των διεθνών οικονομικών δεσμών μπορούν να επιτευχθούν μόνο με την εξασθένιση της ίδιας της εθνικής κυριαρχίας” [R.N. Cooper 1980, d.4]. Φαίνεται, ότι κατά τον Cooper αρκεί να επιβεβαιωθεί *a priori* ή να τεθεί σαν υπόθεση, ότι ο σύγχρονος κόσμος είναι σε μεγάλο βαθμό αλληλεξαρτώμενος και κατόπιν, χωρίς ακριβή καθορισμό της έννοιας της αλληλεξάρτησης, καθίσταται δυνατή η ανάλυση των συνεπειών στον τομέα της οικονομικής πολιτικής.

Τελικά, μπορεί να λεχθεί ότι η διεθνής οικονομική αλληλεξάρτηση είναι συγκεκριμένη κατάσταση αμοιβαίων εξαρτήσεων ή αμοιβαίας, όχι πάντα συμμετρικής, στήριξης μιας χώρας στους πόρους των άλλων χωρών, που προκύπτει από την μέχρι σήμερα ανάπτυξη των διεθνών ανταλλαγών και προσδιορίζεται από το μοντέλο της οικονομικής ανάπτυξης που πραγματοποιείται σε παγκόσμια κλίμακα. Ο προτεινόμενος ορισμός είναι λοιπόν συνθετικός και προσδίδει διαφορετικό εννοιολογικό περιεχόμενο στον όρο αλληλεξάρτηση, που με διάφορους τρόπους ερμηνεύεται μέχρι σήμερα στην οικονομία και στις πολιτικές επιστήμες. Ταυτόχρονα, πρέπει να δεχτούμε -κατά τη γνώμη μας- ότι σύμφωνα με τον προαναφερθέντα ορισμό της αλληλεξάρτησης κάθε χώρα (εθνική οικονομία – ως υποσύνολο του γενικού συνόλου, που είναι το παγκόσμιο οικονομικό σύστημα) παραμένει σε σχέσεις εξάρτησης (λιγότερο ή περισσότερο ασυμμετρικής) με άλλες χώρες, κάτι που αποτελεί συνέπεια της ίδιας της υπόθεσης της παγκοσμιοποίησης του χαρακτήρα της διεθνούς οικονομικής αλληλεξάρτησης.

3. Ανασκόπηση ορισμένων απόψεων για την οικονομική αλληλεξάρτηση

Τη θεωρητική άποψη της αλληλεξάρτησης οι οικονομολόγοι και πολιτολόγοι, πιθανόν, δανείστηκαν για πρώτη φορά από το έργο του αμερικανού κοινωνιολόγου T. Parsons και – στη συνέχεια – με την τροποποίηση του περιεχομένου της, την ενέταξαν στην επιστήμη των διεθνών σχέσεων. Επομένως, με βάση αυτή τη θεωρία, αλληλεξάρτηση σημαίνει σχέσεις που υπάρχουν μεταξύ των διαφόρων κοινωνικών τάξεων, στρώματων και κοινωνικών ομάδων. Ο ταξικός χαρακτήρας της θεωρίας του Parsons στηρίζεται μεταξύ των άλλων στην υπόθεση ύπαρξης μιας ιδιόρρυθμης ισορροπίας μεταξύ της κεφαλαιοκρατικής τάξης και των εργαζομένων (στρώματα που συντηρούνται από την ίδια τους την εργασία). [T. Parsons 1951,d.107]. Ορισμένοι ειδικοί των διεθνών σχέσεων προσπαθούν να αναπτύξουν τη θεωρία της αλληλεξάρτησης του T. Parsons προς την ίδια κατεύθυνση, δηλαδή υποθέτοντας την ύπαρξη κατάστασης ισορροπίας ή την ανάγκη ύπαρξης αρμονίας και σύμπτωσης συμφερόντων μεταξύ των βιομηχανικά αναπτυσσόμενων κοινωνιών και των εθνών των αναπτυσσόμενων κοινωνιών.

Στις σημερινές έρευνες περί των διεθνών οικονομικών και πολιτικών σχέσεων οι έννοιες της εξάρτησης και της οικονομικής αλληλεξάρτησης χρησιμοποιούνται για την εξυπηρέτηση διαφόρων σκοπιμοτήτων. Οι όροι αυτοί υιοθετήθηκαν από τους ερευνητές, που ασχολούνται με την περιγραφική ανάλυση των ιστορικών προτύπων και των κοινωνικών μεταβολών, με σκοπό τον διαχωρισμό των περιόδων ανάπτυξης των χωρών ή περιφερειών, που αποτελούν αντικείμενο ανάλυσης. Α.χ., ο T. Sandos ξεχωρίζει την *αποικιοκρατική φάση της εξάρτησης*, την *χρηματο-βιομηχανική φάση* και την *επονομαζόμενη φάση της νέας εξάρτησης* που στηρίζεται στις αυτόνομες επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων [T. dos Sandos 1970, σ. 232]. Ενώ, οι υποστηρικτές των εμπειρικών ερευνών χρησιμοποιούν αυτές τις έννοιες για την μέτρηση των επιμέρους εξαρτήσεων. Για παράδειγμα, συχνά αντικείμενο των ερευνών τους αποτελεί η εμπορική εξάρτηση κατανοούμενη ως πεδίο ή βαθμός πραγματικού ή δυνητικού ελέγχου που μπο-

ρεί να επιφέρει μια χώρα στις άλλες μέσω του εμπορίου. Επιπλέον, υπάρχουν οπαδοί της χρησιμοποίησης αυτών των όρων για διάφορους επιμέρους ερευνητικούς σκοπούς. Σε αυτή την περίπτωση η εξάρτηση δεν είναι σταθερή χαρακτηριστική ιδιότητα που παρουσιάζει τις σχέσεις μιας χώρας με τις άλλες, δεν είναι επίσης ιδιότητα που μπορεί να μετρηθεί όπως επιθυμούν οι εμπειρικοί, αλλά σχεδόν ακαθόριστη μεταβλητή ιδιότητα.

Ενδιαφέρουσα ερμηνεία του φαινομένου της αλληλεξάρτησης, όσον αφορά τις μορφές των αμοιβαίων σχέσεων, παρουσιάζει ο Ούγγρος οικονομολόγος M. Simai. Ο M. Simai αναφέρει ορισμένες φάσεις στη διαδικασία της διεθνοποίησης των διαφόρων εθνικών οικονομιών. Η πρώτη φάση εκφράζεται με την εμφάνιση απομονωτικών αλληλεπιδράσεων. Η επόμενη φάση είναι οι εντατικές αλληλεπιδράσεις, που «...στην πραγματικότητα δημιουργούν στοιχεία αμοιβαίας εξάρτησης, αλλά δεν είναι τόσο ισχυρές για να επιδράσουν καθοριστικά στη διαμόρφωση του χαρακτήρα των σχέσεων μεταξύ των κρατών, καθώς και στις εσωτερικές και διεθνείς συνθήκες που προσδιορίζουν την ανάπτυξη των διαφόρων χωρών» [M. Simai 1978, σ. 314]. Κατόπιν στην περίπτωση που η ύπαρξη μιας χώρας προσδιορίζεται από τις ενέργειες των άλλων κρατών χαρακτηρίζεται από τον Simai με την βοήθεια της κατηγορίας της αλληλεξάρτησης. Άρα, στην περίπτωση αυτή, οι στόχοι μιας χώρας τόσο σε πολιτικό όσο και σε οικονομικό επίπεδο μπορούν να πραγματοποιηθούν μόνο τότε, όταν λαμβάνονται υπόψη τα συμφέροντα και οι στόχοι της εξωτερικής και εσωτερικής πολιτικής των άλλων χωρών [M. Simai 1978]. Το υψηλότερο επίπεδο «διεθνοποίησης» των εθνικών οικονομιών εκπροσωπεί, κατά τον M. Simai, τη φάση της οικονομικής ολοκλήρωσης ή της οικονομικής ένωσης των κρατών.

Υπάρχουν επίσης οικονομολόγοι που προσπαθούν να διακρίνουν στις διεθνείς σχέσεις συγκεκριμένα είδη αλληλεξάρτησης. Σύμφωνα με την πιο δημοφιλή ταξινόμηση υπάρχουν δύο βασικά είδη οικονομικής αλληλεξάρτησης: επίπεδη, που αντιπροσωπεύει το μέγεθος των συναλλαγών μεταξύ των χωρών και η κάθετη η οποία μπορεί να εκτιμηθεί με βάση την αντίδραση μιας οικονομίας (διαμέσου των αλλαγών στις τιμές) στις οικονομικές αλλαγές μιας άλλης χώρας (R.O. Keohane, J.S. Nye 1975, σ. 428-429). Όμως-από τους περισσότερους οικονο-

μολόγους-μόνο η κάθετη αλληλεξάρτηση θεωρείται ως «πραγματική», ενώ οι εμπορικές και οι άλλες συναλλαγές αποτελούν σχεδόν «[...]τους δρόμους που οδηγούν στην ανάπτυξη της αλληλεξάρτησης και όχι στην ίδια την αλληλεξάρτηση [R. H. Cooper 1972, σ.212]. Τη θέση αυτή υποστηρίζει, μεταξύ άλλων, και ο G. Mally ο οποίος χρησιμοποιώντας ως κριτήριο το βαθμό ευαισθησίας μιας εθνικής οικονομίας από τις εξωτερικές επιδράσεις διακρίνει τα εξής είδη αλληλεξάρτησης: αντικειμενική-υποκειμενική, παγκόσμια-περιφερειακή, προαιρετική-αναγκαστική και οργανική-συμπτωματική [G. Mally 1976, σ. 5-14].

Μεγάλη επίδραση στην διαμόρφωση της θεωρίας της αλληλεξάρτησης είχε ο K. W. Deutch. Σύμφωνα με τον οποίο η αλληλεξάρτηση μεταξύ δύο (ή μεγαλύτερου αριθμού) χωρών εμφανίζεται τότε όταν υπάρχουν μεταξύ αυτών «...εντατικές ροές στις συναλλαγές» [K.W. Deutch 1961, σ. 267-299]. Με βάση την παραπάνω θεώρηση, η σχέση των εξωτερικών συναλλαγών προς τις εγχώριες συναλλαγές δίνει τον βαθμό αλληλεξάρτησης ο οποίος είναι συνάρτηση του επιπέδου ανάπτυξης. Ο K.W. Deutch υποστηρίζει ότι τα τελευταία χρόνια στις πλέον αναπτυγμένες οικονομικά χώρες που έχουν κατά κανόνα μεγάλες αγορές, ο δείκτης αυτός ελαττώθηκε εξαιτίας της ανάκαμψης της εσωτερικής αγοράς. Ενώ, στις χώρες με χαμηλό κατά κεφαλήν ΑΕΠ, και ειδικότερα σ' αυτές τις χώρες οι οποίες πρόσφατα είχαν αποικιοκρατικό καθεστώς, η σχέση αυτή είναι υψηλή. Σύμφωνα με την άποψη του Deutch η αλληλεξάρτηση στην πραγματικότητα σημαίνει εξάρτηση αυτών των χωρών από τις περισσότερες οικονομικά αναπτυγμένες χώρες. Παρόμοιες απόψεις περί της αλληλεξαρτήσεως, δηλαδή απόψεις που στηρίζονται στους αμοιβαίους εμπορικούς, επενδυτικούς, τεχνολογικούς και άλλους δεσμούς μεταξύ των αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών καθώς και μεταξύ των βιομηχανικών χωρών παρουσιάζονται από πολλούς άλλους οικονομολόγους και πολιτιολόγους [A. O. Hirschman 1978, σ. 49-50, C. Furtado 1982, σ. 27].

Γενικά, παρόλες τις διαφορές που υπάρχουν μεταξύ των σκοπιμοτήτων για την εξυπηρέτηση των οποίων χρησιμοποιούνται οι παραπάνω συγγενείς έννοιες καθώς και ανάμεσα στις διάφορες θεωρίες, πρέπει να δεχτούμε ότι η αλληλεξάρτηση αποτελεί αντικειμενική

κατάσταση. Κάθε χώρα, η οποία δεν ασκεί την πολιτική της αυτάρκειας, δηλαδή πολιτική απομόνωσης από τον υπόλοιπο κόσμο, είναι εκτεθειμένη στην επίδραση διαφόρων παραγόντων που ευνοούν τη σύσφιξη της διεθνούς οικονομικής αλληλεξάρτησης. Άρα, ο ανοικτός χαρακτήρας μιας οικονομίας αποτελεί αναγκαία συνθήκη για την ύπαρξη κατάστασης αμοιβαίας εξάρτησης. Η αλληλεξάρτηση οδηγεί αφενός στη διαμόρφωση συμπληρωματικών οικονομικών δομών μεταξύ των χωρών και αφετέρου στην διαμόρφωση-στις περισσότερες περιπτώσεις- ασυμμετρικών διεθνών σχέσεων. Η έλλειψη δυνατότητας υποκατάστασης αυτής της ασυμμετρικής εξάρτησης με άλλη, πιο συμμετρική μορφή αμοιβαίων οικονομικών σχέσεων οδηγεί στην ακόμα πιο στενή οικονομική αλληλεξάρτηση των διαφόρων χωρών. Σήμερα, στα πλαίσια της παγκόσμιας οικονομίας όλοι οι «εταίροι» συνδέονται μεταξύ τους με σχέση αλληλεξάρτησης και οι πολιτικές τους πρέπει να αντανακλούν και να λαμβάνουν υπόψη την πραγματικότητα αυτή.

4. Προσπάθειες μέτρησης της αλληλεξάρτησης

Η διεθνής οικονομική αλληλεξάρτηση ανήκει στα φαινόμενα που δύσκολα μπορούν να μετρηθούν. Υπάρχουν, ασφαλώς, διάφορες μέθοδοι και τρόποι μέτρησης των επιμέρους εξαρτήσεων π.χ. εμπορικής, ενεργητικής, χρηματοοικονομικής ή τεχνολογικής εξάρτησης.

Η ανάλυση των ροών αγαθών, υπηρεσιών και κεφαλαίου, καθώς και ο βαθμός στήριξης μιας ομάδας χωρών από τις εισαγωγές δίνει την γενική εκτίμηση της επίπεδης αλληλεξάρτησης (στην αποδοχή της παραπάνω σημασίας αυτής της έννοιας). Είναι λοιπόν φανερό πως από μόνος του ο δείκτης των διαστάσεων των διεθνών συναλλαγών δεν μπορεί να είναι ούτε το άριστο, ούτε μοναδικό μέτρο της διεθνούς οικονομικής αλληλεξάρτησης.

Άλλο μέτρο είναι ο βαθμός με τον οποίο τα οικονομικά γεγονότα σε μια χώρα επηρεάζουν την λειτουργία της οικονομίας μιας άλλης χώρας. Και αυτός ο δείκτης είναι αρκετά γενικός, επειδή σχεδόν όλα

τα στοιχεία της εθνικής οικονομίας είναι με κάποιο τρόπο εκτεθειμένα στην επίδραση διαφόρων γεγονότων που διαδραματίζονται εκτός των συνόρων της. Οι εθνικές οικονομίες μπορούν να λειτουργήσουν καλύτερα ή χειρότερα εξαιτίας συγκεκριμένων εξελίξεων στις άλλες χώρες. Συχνά η ίδια η αλλαγή της κυβέρνησης σε κάποια χώρα και, στη συνέχεια, η αλλαγή της εσωτερικής και εξωτερικής πολιτικής επιδρά άμεσα στην οικονομία των άλλων χωρών.

Το επόμενο μέτρο της αλληλεξάρτησης υποδεικνύει το βαθμό στον οποίο οι διάφορες χώρες στηρίζονται αμοιβαία στον τομέα των προμηθειών εμπορευμάτων και υπηρεσιών, τις οποίες-για διάφορους λόγους- οι ίδιες δεν μπορούν να παράγουν. Αυτός ο δείκτης συχνά προσδιορίζεται με την ονομασία της αμοιβαίας ευαισθησίας (mutual vulnerability) ή αμοιβαίας εξάρτησης (mutual dependence) και αναφέρεται σε αυτές τις διεθνείς συναλλαγές, οι οποίες εάν διακόπτονταν θα δημιουργούσαν σημαντικά κόστη λόγω της αντικατάστασης των αναγκαίων εμπορευμάτων και υπηρεσιών με άλλα υποκατάστατα. Πρέπει εδώ να προστεθεί, ότι συχνά η «αλληλεξάρτηση» συνδέεται με την αποδοχή της υπόθεσης ύπαρξης ισότιμων και αρμονικών σχέσεων μεταξύ των χωρών. Επίσης η αμοιβαία εξάρτηση μπορεί να εμφανιστεί σε πολύ άνισες σχέσεις, π.χ. όταν ο ισχυρότερος εταίρος είναι εξαρτημένος από τις πρώτες ύλες και την φτηνή εργατική δύναμη του οικονομικά ασθενέστερου, ενώ η εξάρτηση του ασθενέστερου εμφανίζεται στην τεχνολογική, χρηματοοικονομική και βιομηχανική του υποταγή στον ισχυρότερο εταίρο.

Τελικά, ορισμένα στοιχεία σχετικά με το βαθμό της αλληλεξάρτησης μπορούν να αντληθούν από το ισοζύγιο πληρωμών, το οποίο απεικονίζει τις οικονομικές συναλλαγές μιας χώρας με το εξωτερικό. Οι συναλλαγές αυτές εκφράζονται ως απαιτήσεις και υποχρεώσεις μιας χώρας έναντι των υπολοίπων χωρών. Η σχέση του εν λόγω ισοζυγίου προς το ΑΕΠ εκφράζει την κατάσταση των οικονομικών δεσμών μιας χώρας με τον υπόλοιπο κόσμο.

Η διερεύνηση διαφόρων τρόπων μέτρησης της οικονομικής αλληλεξάρτησης δεν οδήγησε στην επεξεργασία δεικτών, που θα έδιναν την πλήρη εικόνα αυτού του αρκετά ελεύθερα ερμηνευόμενου και κατανοούμενου φαινομένου, ούτε επίσης συμφωνήθηκαν μονολιθικοί και γενικά αποδεκτοί δείκτες. Συμπερασματικά θα πρέπει να δεχτούμε,

ότι η επιλογή αντίστοιχων μεθόδων μέτρησης της οικονομικής αλληλεξάρτησης σε μεγάλο βαθμό προσδιορίζεται από την αποδοχή συγκεκριμένου ορισμού αυτού του φαινομένου. Εάν, επί παραδείγματι, δεχτούμε ότι η αλληλεξάρτηση είναι κατάσταση αμοιβαίας, όχι πάντα συμμετρικής στήριξης μιας χώρας ή ομάδας χωρών στους φυσικούς πόρους μιας άλλης χώρας ή περιοχής τότε τα βασικά μέτρα έτσι ορισμένης αλληλεξάρτησης θα είναι λ.χ. οι «κλασικοί» δείκτες της επίπεδης αλληλεξάρτησης όπως: η ποσοστιαία συμμετοχή των εισαγωγών από μια χώρα στη συνολική κατανάλωση ενός προϊόντος κ.λ.π. Το πρόβλημα γίνεται σαφώς πιο πολύπλευρο όταν λάβουμε υπόψη εξαρτήσεις και διασυνδέσεις σε άλλους τομείς όπως πολιτική, πολιτισμός κ.λ.π.

5. Συμπέρασμα

Το φαινόμενο της οικονομικής αλληλεξάρτησης αποτελεί αντικείμενο διαφόρων και αρκετά ελεύθερων ερμηνειών. Στη σχετική βιβλιογραφία δεν υπάρχει ένας μοναδικός ορισμός ή χαρακτηρισμός της οικονομικής αλληλεξάρτησης που να καλύπτει ικανοποιητικά την πολύπλευρη φύση της. Πιο πολλούς οπαδούς φαίνεται να συγκεντρώνει ο ορισμός σύμφωνα με τον οποίο η αλληλεξάρτηση σημαίνει συγκεκριμένη κατάσταση στην οποία οι οικονομικές διαδικασίες που διαδραματίζονται σε μια χώρα επιδρούν στις οικονομικές διαδικασίες μιας άλλης χώρας και αντίθετα. Η επίδραση αυτή μπορεί να είναι θετική ή αρνητική, σκόπιμη ή ακούσια, και τελικά, λιγότερο ή περισσότερο σύμμετρη. Οι αμοιβαίες εξαρτήσεις συνάπτονται και διατηρούνται δια μέσου των ροών των εμπορευμάτων, των συντελεστών παραγωγής (κεφαλαίου και εργασίας) καθώς και άλλων ροών (υπηρεσιών, πληροφοριών κ.λ.π.). Πολύς λόγος γίνεται στην οικονομική και οικονομετρική βιβλιογραφία περί των τρόπων μέτρησης της οικονομικής αλληλεξάρτησης. Παρ'ότι διατυπώθηκαν πολλές ενδιαφέρουσες αντιλήψεις, κάθε μια από τις οποίες έχει τα δικά της πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα και περιορισμούς, δεν υπάρχει ένας μοναδικός τρόπος

μέτρησης, που να περιγράφει πλήρως αυτή την πολύπλοκη και οξείας μορφής εξελικτική διαδικασία. Ιδιαίτερης σημασίας παραμένει όμως η αξιολόγηση των συνεπειών του φαινομένου της αλληλεξάρτησης. Τίθεται λοιπόν το ερώτημα: κατά πόσο η εμβάθυνση της οικονομικής αλληλεξάρτησης μεταξύ των διαφόρων χωρών ευνοεί την σταθεροποίηση του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος ή μήπως η αύξηση των αμοιβαίων εξαρτήσεων μεταξύ των χωρών οδηγεί στην όξυνση του ανταγωνισμού;

Παρότι το φαινόμενο της αλληλεξάρτησης δεν οδηγεί αυτόματα στον άριστο διεθνή καταμερισμό εργασίας δηλαδή στη βελτίωση των συνθηκών της διεθνούς συνεργασίας εντούτοις όμως συμβάλει στις μεταβολές του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος. Οι συνολικές μακροπρόθεσμες επιπτώσεις αυτών των μεταβολών παραμένουν ακόμη δυσδιάκριτες, καθώς η αλληλεξάρτηση είναι ένα φαινόμενο σε διαρκή εξέλιξη.

Abstract

ΓΡ. ΓΚΙΚΑΣ, ΑΛ. ΧΥΖ: *The Aspects concerning international economic interdependence*

During the last several years, there was a rapid increase in the number and forms of various international linkages, which in turn has led to the formation of global economic interdependence covering all countries and regions of the contemporary world. The present article deals with analysis and assessment of various definitions of and approaches to world-wide economic interdependence. The concept of which has stimulated a lively scholarly controversy and different interpretations. Generally speaking, there are two tendencies to use that concept in order to present some essential features of the contemporary world economic system as well as in order to express some goals of foreign policy of a given state or group of states. This article presents also main methods of evaluation of this phenomena. The article ends with short summary and conclusions.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Caparoso, J.A., 1978, Dependence, Dependency and Power in the Global System: A Structural and behavioral Analysis, *International Organization*, No 1.
- Cooper, R.N., 1980, The Economics of Interdependence. Economic Policy in the Atlantic Community, New York, Edition 2.
- Deutsch, K.W., Eckstein, A., 1961, National Interdependence and the Decline of the International Economic Sector 1880-1957, *World Politics*, τεύχος 1.
- Hirschman, A.O., 1978, Beyond Asymetry: Critical Notes on Myself as a young Man and on some Other Old Friends, *International Organization*, No 1.
- Keohane, R.O., Nye, J.S., 1975, International Interdependence and Integration, στο : *Handbook of Political Science*, T.Greenstein, N.Polsby, τ. 8 , Reading, Mass.
- Keohane, R.O., Nye, J.S., 1977, Power and Interdependences: World Politics in Transition, Boston.
- Lall, S., 1975, Is "Dependence a Useful Concept in Analysing Underdevelopment?", *World Development*, No 11, 12
- Mahler, V.A., 1980, Dependency Approaches to International Political Economy- A Cross – National Study, New York.
- Mally, G., 1976, Interdependence. The European- American Connection in the Global Context, Lexington.
- Parsons, T., Shils, E., 1951, Towards a General Theory of Action, Cambridge, Mass.
- Sandro, S., 1972, International trade and economic power, Towards a new world economy, Rotterdam.

- Santos, T., 1970, The Structure of Dependence, American Economic Review.
- Seers, D., 1981, Dependency Theory: A Critical Reassessment, London.
- Tollison, R.D., Willett, T.D., 1973, International integration and the interdependence of economic variables, International Organization, No 1.
- Waltz, K., 1979, Theory of International Politics, Reading.
- Whitman, M.N., 1979, Reflections of Interdependence. Issues for Economic Theory and U.S. Policy, Pittsburgh.
- Λάμπρος, Κ., 1988, Απ' την κρίση στην υπέρβαση του ελληνικού περιφερειακού καπιταλισμού, Εκδόσεις ΑΙΧΜΗ, Αθήνα.
- Τομπάζος Σ., 1999, «Παγκοσμιοποίηση και Ευρωπαϊκή Ένωση. Εισαγωγή στην κριτική της παγκοσμιοποίησης και του νεοφιλελευθερισμού», Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΙΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΕΣ ΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΚΑΙ Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΣ

ΕΥΑΓ. ΘΕΟΔΩΡΑΤΟΥ

Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα (ΤΕΙ) Πατρών

1. Εισαγωγή σχετικά με τον ρόλο των επιχειρήσεων

Είναι πλέον γενικά αποδεκτό, ότι η εποχή μας χαρακτηρίζεται από συνεχώς αυξανόμενες αλλαγές. Αυτό όμως που δεν είναι τόσο εμφανές, είναι ότι δεν αλλάζουν μόνο ο κόσμος, οι επιχειρήσεις και οι θεσμοί τους, αλλά μεταβάλλονται και οι πεποιθήσεις μας γι' αυτές. Οι αντικειμενικές αλλαγές στις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς και σε υποκειμενικές μεταβολές στις πεποιθήσεις μας αλληλεπιδρούν και αλληλοεπηρεάζονται και επιδρούν στον πραγματικό κόσμο, στην φύση των επιχειρήσεων και του περιβάλλοντος τους.

Η αντίληψη των επιχειρηματιών διεθνώς, ότι οι επιχειρήσεις τους ήταν το μέσο για να αυξήσουν την οικονομική τους κατάσταση άλλαξε αρκετά τα τελευταία χρόνια. Έγινε, κατά το πλείστον αποδεκτό, ότι έχουν και κοινωνική αποστολή να διανέμουν πλούτο. Ο κυριότερος τρόπος διανομής είναι μέσω της απασχολήσεως ανθρώπων. Οι άλλοι τρόποι διανομής πλούτου τον καταναλώνουν και δεν τον παράγουν. Η απασχόληση όμως παράγει και διανέμει πλούτο.

Όταν οι επιχειρήσεις και οι άλλοι οργανισμοί απετύγχαναν να αυξήσουν την απασχόληση, ο πλούτος διανεμόταν άνισα. Η ανισορρο-

πία αυτή είναι σοβαρή απειλή για την σταθερότητα του οικονομικο - πολιτικού συστήματος.

Για την καλλίτερη κατανόηση του βαθμού αλλαγής των αντιλήψεών μας για τις επιχειρήσεις ας εξετάσουμε τις μεταβολές από όσα είχαν δεχθεί προηγουμένως για την επιχείρηση ως μηχανή μέχρι την επιχείρηση ως οργανισμό ή και ως κοινωνικό σύστημα.

2. Η επιχείρηση σαν μηχανή

Με την Βιομηχανική Επανάσταση τον 17ο αιώνα είχαν επικρατήσει οι απόψεις του Νεύτωνα. Ο Νεύτων είχε διατυπώσει την σκέψη ότι το σύμπαν εργαζόταν σαν ένας μηχανισμός ρολογιού, που λειτουργούσε με μία κανονικότητα η οποία υπαγορευόταν από την εσωτερική του δομή και τους αιτιώδεις νόμους της φύσης. Ήταν ερμητικά σφραγισμένο, ένα αυτοικανοποιούμενο σύστημα χωρίς περιβάλλον. Ο Νεύτων πίστευε επίσης, ότι η «μηχανή» αυτή είχε δημιουργηθεί από τον Θεό. Με αυτές τις σκέψεις κατασκευάστηκαν μηχανήματα και είχαν ως τελικό αποτέλεσμα την Βιομηχανική Επανάσταση.

Με ανάλογες σκέψεις παρουσιάστηκαν οι επιχειρήσεις για να πραγματοποιήσουν το κέρδος των ιδιοκτητών τους. Η ειδίκευση των εργαζομένων τα πρώτα χρόνια ήταν σχεδόν ανύπαρκτη και έλλειπε η μόρφωση από το πλείστον των εργαζομένων. Αρχικά έλλειπε η κοινωνική ασφάλιση και οι συνθήκες εργασίας ήταν πολύ άσχημες, όπως ήδη είναι γνωστό.

3. Η επιχείρηση ως οργανισμός

Η μηχανιστική άποψη της επιχειρήσεως άλλαξε στο τέλος του 19ου αιώνα. Άρχισε να υιοθετείται μία βιολογική άποψη για την επιχείρηση ως οργανισμό.

Μετά τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο παρουσιάστηκαν διάφορα προ-

βλήματα στην εξέλιξη των επιχειρήσεων, που μεταξύ άλλων είχαν ως αποτέλεσμα την αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος πολλών επιχειρήσεων. Επιχειρήσεις που είχαν προτιμήσει την μεγιστοποίηση της αναπτύξεως τους είχαν περισσότερες πιθανότητες επιβιώσεως από εκείνες που είχαν προτιμήσει μεγιστοποίηση στην συγκέντρωση του ελέγχου.

Τα διοικητικά στελέχη οργάνωσαν τις επιχειρήσεις στις οποίες ήταν υπεύθυνοι και έδιναν στους ιδιοκτήτες τους μία ικανοποιητική απόδοση για τις επενδύσεις που είχαν πραγματοποιήσει. Η απόδοση αυτή, που παρομοιάζεται με την χορήγηση οξυγόνου στους ανθρώπους, ήταν αναγκαία για την επιβίωση των επιχειρήσεων.

Η εξάπλωση της δημοσίας εκπαιδεύσεως αύξησε τον αριθμό των εκπαιδευμένων εργαζομένων. Αργότερα δόθηκε (και δίνεται) προσοχή στην υγιεινή και την ασφάλεια των εργαζομένων, που θεωρούνται ουσιαστικός παράγων για την επιβίωση της επιχειρήσεως. Η επιχείρηση σταμάτησε να θεωρείται ως κλειστό αυτόνομο σύστημα, αλλά αλληλοεπηρεάζεται και αλληλεπενεργεί στο περιβάλλον. Παράλληλα αναπτύχθηκε ο θεσμός της κοινωνικής ασφαλίσεως και μειώθηκε ο κίνδυνος της οικονομικής καταστροφής, που είχε επηρεάσει εργαζομένους και επιχειρήσεις στο παρελθόν.

4. Η επιχείρηση ως κοινωνικό σύστημα

Μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο παρουσιάστηκαν αλλαγές σχετικώς με τις αντιλήψεις που αφορούσαν τις επιχειρήσεις. Άρχισαν οι επιχειρήσεις να αναζητούν εκπαιδευμένο προσωπικό για την λειτουργία νέων πολυπλόκων μηχανημάτων και άλλου εξοπλισμού. Παράλληλως δαπανούσαν περισσότερα χρήματα για την βασική εκπαίδευση και την μετεκπαίδευση των στελεχών τους όλων των επιπέδων.

Αντιστοίχως και οι εργαζόμενοι ανέμεναν ικανοποίηση των ενδιαφερόντων τους από τις επιχειρήσεις, που τους απασχολούσαν. Το ευρύτερο κοινό ανέμενε αύξηση του ενδιαφέροντος των επιχειρήσεων προς το περιβάλλον τους και περισσότερη υπευθυνότητα για τις ενέ-

γειες τους που αφορούσαν την κοινωνία.

Με τις διάφορες ενέργειες ασκήθηκε πίεση προς τις επιχειρήσεις, οι οποίες άρχισαν πλέον να ενεργούν ως κοινωνικά συστήματα. Συστήματα τα οποία:

- 1) Είχαν ένα βασικό σκοπό.
- 2) Αποτελούνταν από μέρη που είχαν τους δικούς τους σκοπούς.
- 3) Ήταν μέρη άλλων συστημάτων που είχαν επίσης δικούς τους σκοπούς.

Το σύστημα, ως σύνολο στοιχείων (μερών) πρέπει να ικανοποιήσει όρους όπως οι ακόλουθοι:

- 1) Η συμπεριφορά κάθε στοιχείου μπορεί να επηρεάσει την συμπεριφορά του συνόλου.
- 2) Ο τρόπος που επηρεάζει πραγματικά η συμπεριφορά κάθε στοιχείου την συμπεριφορά όλων, εξαρτάται από την συμπεριφορά τουλάχιστον ενός άλλου στοιχείου και
- 3) Δεν έχει σημασία ο τρόπος με τον οποίο τα στοιχεία του συνόλου συγκεντρώνονται σε υποσύνολα. Τα υποσύνολα αυτά έχουν τις ίδιες δύο προαναφερθείσες ιδιότητες, όπως τα στοιχεία.

Ένα σύστημα είναι ένα σύνολο, που δεν μπορεί να διαιρεθεί σε μέρη τα οποία έχουν ανεξάρτητα αποτελέσματα σε αυτό. Επίσης η αποτελεσματικότητα του συστήματος είναι αποτέλεσμα των αλληλεπιδράσεων των μερών του.

Ας εξετάσουμε τώρα την συστημική άποψη μίας επιχειρήσεως από την προοπτική του συστήματος που την περιέχει, δηλ. την κοινωνία και κυρίως των χρηματοδοτών της επιχειρήσεως.

Από την άποψη αυτή η επιχείρηση παρουσιάζεται ως ένα σύνολο διαδικασιών και πράξεων, ανταλλαγή χρημάτων για την πληρωμή της εργασίας των εργαζομένων, ανταλλαγή χρημάτων για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών από τους προμηθευτές, ανταλλαγή χρημάτων για όσα είχαν εισπραχθεί προηγουμένως (υπό μορφή δανείου) και πρέπει να εξοφληθούν αργότερα από τους δανειολήπτες - χρεώστες προς τους δανειστές τους (τράπεζες και άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς), ανταλλαγή χρημάτων (με την μορφή φόρων και άλλων τελών) για τις υπηρεσίες που παρέχει το κράτος προς τους πολίτες, κ.ο.κ.

Συνήθως αγνοούνται οι μελλοντικές γενεές. Επηρεάζονται σοβαρά από τις ενέργειες της παρούσης γενεάς θετικά ή αρνητικά, αλλά επειδή δεν είναι σήμερα γνωστά τα (μελλοντικά) τους ενδιαφέροντα δεν είναι δυνατόν να υπολογισθούν και να καταγραφούν. Προφανώς θα επιθυμούν να αποφασίζουν για τις υποθέσεις τους, αλλά και η παρούσα γενεά επιθυμεί να αποφασίζει για θέματα, που αντιμετωπίζει σήμερα. Τα διοικητικά στελέχη καταρτίζουν τον προγραμματισμό της επιχειρήσεως, λαμβάνουν τις αναγκαίες αποφάσεις, αλλά πρέπει να λαμβάνουν πρόνοια ώστε να μη περιορίζουν τις δυνατότητες της επιχειρήσεως να προβεί σε ενέργειες θετικές για το μέλλον της και να υποθηκεύουν, χωρίς σκέψη, μελλοντικές δυνατότητες της.

Η επιχείρηση ως μέλος της κοινωνίας και ως κοινωνικό σύστημα έχει βασικές κοινωνικές λειτουργίες την παραγωγή και την διανομή πλούτου. Η διανομή πλούτου είναι μία σχετικώς νέα διάσταση για την σημασία των λειτουργιών των επιχειρήσεων, ενώ η παραγωγή προϊόντων και πλούτου είναι μία άλλη διάσταση γνωστή από παλαιότερα.

Σε ένα περιβάλλον, που είναι αυξανόμενος ο ανταγωνισμός σε διεθνές επίπεδο, οι επιχειρήσεις για να επιβιώνουν πρέπει να αυξάνουν διαρκώς την παραγωγικότητα τους. Η αυξημένη παραγωγικότητα όμως σημαίνει τις περισσότερες φορές μειωμένη απασχόληση, εκτός αν υπάρχει αυξημένη ζήτηση. Επομένως, ο μόνος τρόπος για την εξασφάλιση σταθερής, λίγο αυξανόμενης απασχολήσεως σε μία ανταγωνιστική οικονομία, είναι μέσω της αναπτύξεως.

5. Ο ρόλος της αναπτύξεως στα κοινωνικά συστήματα

Η ανάπτυξη είναι επιθυμητή αλλά και αναγκαία στα κράτη που επιθυμούν να συμπεριλαμβάνονται μεταξύ εκείνων που παρουσιάζουν πρόοδο και εξέλιξη σε ωρισμένους δείκτες. Είναι όμως αναγκαία και σε άλλα για να βελτιώσουν το βιοτικό επίπεδο των πολιτών τους.

Η ανάπτυξη και η βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των κατοίκων ενός κράτους εξαρτάται και από τους διαθέσιμους πόρους που υπάρχουν σε αυτό.

Έχει γίνει δεκτό, ότι η ποιότητα ζωής που είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί σε ένα κράτος, είναι το συνδυασμένο προϊόν της ανάπτυξεώς του, της ποιότητας και της ποσότητας των πόρων που διαθέτει το κράτος αυτό.

Πάντως η σωστή οργάνωση και διοίκηση των πόρων που υπάρχουν σε ένα κράτος είναι δυνατόν να βελτιώσει και την ποιότητα ζωής.

Παράλληλα η ανάπτυξη είναι σημαντικός παράγων για την παραγωγικότητα, την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα. Με την πραγματοποίηση και αυτών των στόχων είναι δυνατόν να υπάρξει ανάπτυξη των δυνατοτήτων των εργαζομένων που οδηγούνται στην αυτοκατεύθυνσή τους και τελικά και στην ανάπτυξη της επιχειρήσεως και του κράτους, που είναι το τελικό επιθυμητό αποτέλεσμα.

6. Γενικά για την επιστημονική - ορθολογική οργάνωση

Η επιστημονική οργάνωση των επιχειρήσεων θεμελιώθηκε ουσιαστικώς το 1911 από τον Fr. Taylor. Το έτος αυτό ο Fr. Taylor εδημοσίευσε τις παρατηρήσεις που είχε κάνει στη βιομηχανία επεξεργασίας μολύβδου Bethlehem των Η.Π.Α. Ο Taylor ήθελε να σπουδάσει Νομικά, πλην όμως για οικονομικούς και άλλους λόγους εγκατέλειψε τις αρχικές επιδιώξεις του. Πλην όμως είχε θετική και δημιουργική προσωπικότητα και δεν άφηγε να περνάει ο χρόνος με αδράνεια.

Αντίθετα ενεργοποίησε πολύ τις ικανότητες του και κυρίως την παρατηρητικότητα του. Έκανε λοιπόν διάφορες παρατηρήσεις με σκοπό να διορθώσει όσα θεωρούσε, ότι πραγματοποιούνταν με λανθασμένο τρόπο. Οι παρατηρήσεις του αυτές απετέλεσαν τις Αρχές της Επιστημονικής Οργανώσεως της εργασίας και τον κατέστησαν τον ουσιαστικό Πατέρα της επιστήμης της οργανώσεως. Οι Αρχές αυτές, έχει γίνει αποδεκτό, ότι όταν εφαρμόζονται με κατάλληλο τρόπο και υπάρχει κάποια λογική, χρονική περίοδος για την εφαρμογή της, οι εργαζόμενοι γίνονται αποτελεσματικοί.

Έτσι είναι δυνατόν οι εργαζόμενοι να παράγουν πολύ περισσότερα και καλλίτερα αποτελέσματα για τους ιδίους και τις επιχειρήσεις,

που τις υιοθετούν. Οι αρχές αυτές δίνουν κίνητρα και πρωτοβουλίες. Για τον λόγο αυτό είναι πιθανόν όλοι να ενεργοποιούν τον καλλίτερο εαυτό τους για την επιτυχία των ιδίων και των εν λόγω αρχών. Οι αρχές αυτές είχαν και εξακολουθούν ακόμη και σήμερα να έχουν πρωτοτυπίες.

7. Βασικά στοιχεία της επιστημονικής οργάνωσης

Το πρώτο και βασικό καθήκον της επιστημονικής και ορθολογικής Οργάνωσης πρέπει να είναι η συγκέντρωση των γνώσεων, η καταγραφή, η κωδικοποίηση και τελικώς η συμπύκνωσή τους σε κανόνες, κανονισμούς ή ακόμη και σε μαθηματικά πρότυπα (μοντέλα). Αργότερα, όταν αυτοί οι κανονισμοί και οι κανόνες κ.λ.π. χρησιμοποιηθούν στην πράξη από όλους τους εργαζομένους της επιχειρήσεως, με εκούσια συνεργασία, προκαλείται κατ' αρχάς πολύ μεγαλύτερη παραγωγή, κατ' άτομο, και πολύ καλλίτερης ποιότητας. Παράλληλα η επιχείρηση αποκτά την ευχέρεια να πληρώνει (αρκετά) υψηλότερες αποδοχές στο προσωπικό της, όπως επίσης και την πιθανότητα να αποκτήσει περισσότερα κέρδη.

Με τον όρο «επιστημονική Οργάνωση, έχει γίνει αποδεκτό ότι εννοούμε την ταξινόμηση και την οργάνωση των γνώσεων (όπως προαναφέρθηκε), που υπάρχουν μεν, αλλά βρίσκονται ακαθόριστες στο μυαλό των ανθρώπων, ή αλλού, και έτσι δεν είναι εύκολο να χρησιμοποιηθούν.

Η δεύτερα ομάδα αρχών και καθηκόντων, που υιοθετεί η επιστημονική και ορθολογική Οργάνωση είναι η επιστημονική επιλογή των εργαζομένων και η προοδευτική, μεθοδική εκπαίδευση και ανάπτυξη τους. Είναι καθήκον των στελεχών της επιχειρήσεως να μελετούν τον χαρακτήρα, την φύση και την εν γένει προσωπικότητα των εργαζομένων όπως επίσης και την απόδοση τους. Με τις έρευνες αυτές διαπιστώνονται, τόσο οι ικανότητες κάθε εργαζομένου, όσο και οι ελλείψεις και τα μειονεκτήματά τους. Έτσι θα γίνει η συστηματική και μεθοδική εκπαίδευσή τους και η βοήθειά τους για να αποκτήσουν τις

απαραίτητες γνώσεις και ικανότητες, ώστε να γίνουν αποτελεσματικοί στην εργασία τους. Παράλληλα όμως είναι πιθανόν, ότι θα αποκτήσουν τα προσόντα και τις προϋποθέσεις για την βελτίωση και της μισθολογικής τους αμοιβής. Είναι ευνόητο, ότι οι ενέργειες αυτές, από την πλευρά της επιχειρήσεως δεν είναι απλές, ούτε γίνονται αυτομάτως. Αντίθετα μάλιστα, είναι πολύπλοκες και χρονικά συνεχείς.

Η τρίτη ομάδα αρχών και καθηκόντων της επιστημονικής και ορθολογικής Οργανώσεως είναι η μεθοδική προσέγγιση και συνύπαρξη της επιστήμης και των ατόμων, που επελέγησαν με επιστημονικά κριτήρια, με τους εμπείρους και εκπαιδευμένους εργοδηγούς. Αν οι προσπάθειες αυτές δεν γίνουν με προσοχή, τότε είναι πιθανόν να αποτύχουν. Οι εργαζόμενοι με κατάλληλες μεθόδους, πρέπει να εκπαιδευθούν στις σωστές ενέργειες πραγματοποιήσεως της εργασίας τους.

Το τέταρτο καθήκον της επιστημονικής Οργανώσεως είναι το πιο δύσκολο. Είναι η σωστή κατανομή των εργασιών μεταξύ των υφισταμένων και της διοικήσεως, ώστε να ενισχύεται η συνεργασία μεταξύ όλων.

Οπωσδήποτε θα υπάρχουν και παράπονα αλλά με τις ανωτέρω προσπάθειες αυτά θα μειωθούν έναντι άλλων καταστάσεων, όπου δεν υπάρχει συνεργασία και λείπει η επιθυμία να είναι όλοι αποτελεσματικοί. Με την εφαρμογή της επιστημονικής οργάνωσης επιτυγχάνονται πολύ μεγαλύτερα και πολύ καλλίτερα αποτελέσματα από αυτά που θα πραγματοποιούνταν χωρίς της υιοθέτησή της. Μία από τις βασικές προϋποθέσεις για την επιτυχή υιοθέτηση της επιστημονικής Οργανώσεως είναι η ύπαρξη σωστού, ή και φιλικού εργασιακού κλίματος και σχέσεων μεταξύ εργοδοσίας και εργαζομένων.

Για την σωστή εφαρμογή της επιστημονικής Οργανώσεως πρέπει κάθε κίνηση και κάθε μικρό γεγονός να είναι αντικείμενο προσεκτικής, συστηματικής παρατηρήσεως και μελέτης. Πρέπει να αποφεύγονται οι προχειρότητες. Το τελικό αποτέλεσμα είναι σύνολο πολλών λεπτομερειών. Κάθε μία λεπτομέρεια συμβάλλει, θετικά ή αρνητικά, στην επιτυχία του τελικού αποτελέσματος. Γι' αυτό πρέπει να παρατηρούμε με προσοχή κάθε ενέργεια μας. Αντιστοίχως πρέπει οι προϊστάμενοι να δίνουν εγκαίρως και με υπομονή τις σωστές οδηγίες προς τους υφισταμένους τους, ώστε να πραγματοποιείται με σωστό τρόπο το έργο ή η εργασία και να επιτυγχάνονται τα επιθυμητά αποτελέσμα-

τα. Πρέπει να σημειωθεί, ότι οι μηχανισμοί και οι τεχνικές δεν επιφέρουν αποτελέσματα, αν δεν συνοδεύονται με τα σωστά συναισθήματα, τις σωστές συμπεριφορές στις διαθέσεις των ανθρώπων, προϊσταμένων και υφισταμένων.

Το αποτέλεσμα της προσφοράς κάθε εργαζομένου μετρείται χωριστά, σε αντίθεση με ό,τι συνέβαινε προηγουμένως, όπου μετρείτο συνολικά η παραγωγή 50 ή 60 εργαζομένων. Στην επιστημονική Οργάνωση ασχολούνται οι προϊστάμενοι με το άτομο και όχι με σύνολα ανθρώπων. Πρέπει να μετρείται ακριβώς η απόδοση καθενός εργαζομένου, ώστε να είναι δυνατή η μελέτη και η ανάπτυξη τους.

Οι σωστές προσπάθειες κοστίζουν χρήματα και βεβαίως οι Επιχειρήσεις δεν είναι φιλανθρωπικά Ιδρύματα. Όπως έχει γίνει δεκτό ήδη μετά από πολλές δεκαετίες και με την θεωρία της «Διοικητικής σχάρας» ο αποτελεσματικός προϊστάμενος πρέπει να δείχνει το μέγιστο ενδιαφέρον προς τους ανθρώπους, αλλά και το μέγιστο ενδιαφέρον προς τα αποτελέσματα και την παραγωγή, διαφορετικά η επιχείρηση θα αποτύχει και οι πρώτοι που θα θιγούν, γιατί θα μείνουν άνεργοι, είναι οι εργαζόμενοι.

Εφαρμόζοντας τις μεθόδους της επιστημονικής – ορθολογικής Οργανώσεως όλοι οι εργαζόμενοι είναι ευχαριστημένοι. Έχει γίνει δεκτό, ότι αν η εφαρμογή ενός συστήματος δεν παράγει θετικά αποτελέσματα και για τις δύο πλευρές, δεν είναι καλό.

Η επιστημονική οργάνωση όπως έχει αποδειχθεί από πολλές έρευνες και μελέτες δίνει την δυνατότητα σε επιχειρήσεις να επιτυγχάνουν μεγάλη αποτελεσματικότητα, διότι παρέχει σ' αυτές την δυνατότητα να έχουν σαφείς επιχειρηματικούς στόχους, ευχέρεια στην υιοθέτηση της κατάλληλης στρατηγικής και στην εφαρμογή της.

8. Το ορθολογικό μοντέλο

Ο επαγγελματισμός στην Οργάνωση και Διοίκηση εξισώνεται συνήθως με την ορθολογικότητα. Πολλές από τις μεγάλες επιχειρήσεις, διεθνώς, εφαρμόζουν την επιστημονική-ορθολογική Οργάνωση με μεγάλη αποτελεσματικότητα. Η ορθολογική Οργάνωση διδάσκεται διε-

θνώς. Παράλληλα μας διδάσκει την αναλυτική δικαιολόγηση κάθε αποφάσεως. Η ορθολογική Οργάνωση χρησιμοποιεί τόσο ποσοτικές, όσο και ποιοτικές μεθόδους για την πραγματοποίηση των στρατηγικών και των στόχων της. Υποστηρίζεται, ότι οι προϊστάμενοι, οι οποίοι υλοποιούν τα προγράμματα πρέπει και να τα διαμορφώνουν. Συγχρόνως πρέπει οι προϊστάμενοι των ανωτέρων κλιμακίων της ιεραρχίας να βοηθούν τα στελέχη μεσαίου και κατώτερου επιπέδου στην υλοποίηση των καθηκόντων που έχουν αναλάβει αυτά, για εκτέλεση και να μη προκαλούν σ' αυτά εμπόδια και αντικίνητρα στην δράση τους.

Παράλληλα πρέπει να προσέχουν τα στελέχη, όλων των βαθμίδων, για να αποφεύγουν τις υπερβολές, κατά την εφαρμογή της μίας ή της άλλης θεωρίας, διότι υπάρχει κίνδυνος να περιπέσουν σε επιζήμια λάθη.

Η ορθολογική θεωρία έχει εφαρμοσθεί από πολλές επιχειρήσεις διεθνώς, με πολύ θετικά αποτελέσματα. Μέσα στις τεχνικές όμως, που χρησιμοποιήθηκαν ήταν και η πολύ σύνθετη ανάλυση που μερικές φορές ήταν δύσκολη η χρήση της και κατέληγε σε λανθασμένες προβλέψεις. Γίνεται παράλληλα δεκτό, ότι τα προηγούμενα χρόνια ήταν αναγκαία η εφαρμογή της ορθολογικής-επιστημονικής διοικήσεως και οργανώσεως ακόμη και στις καλλίτερες επιχειρήσεις διεθνώς. Οι αναλυτικές μέθοδοι χρησιμοποιήθηκαν για να υποβοηθούν την ορθολογική Οργάνωση και Διοίκηση και όχι να την υποκαταστήσουν. Δεν είναι σε θέση αυτές να κατασκευάσουν ή να πωλήσουν προϊόντα.

Πολλές χώρες σήμερα είναι πολύ ανεπτυγμένες και έχουν πολύ σύγχρονο εξοπλισμό. Αλλά οι κεφαλαιουχικές επενδύσεις δεν είναι η απόλυτη επιτυχία. Σε κάθε χώρα, η ποιότητα των προϊόντων και η παραγωγικότητα των εργαζομένων εξαρτώνται από την Οργάνωση και Διοίκηση των επιχειρήσεων και μάλιστα την ορθολογική Οργάνωση και Διοίκηση.

Η ορθολογική Οργάνωση και Διοίκηση και τα στελέχη της πρέπει έχουν εκτός άλλων και τα εξής στοιχεία: σωστή προοπτική για το μέλλον, να δίνουν αρκετή προσοχή και ενδιαφέρον για τους ανθρώπους, να ταυτίζονται με ό,τι κάνουν οι επιχειρήσεις τους και να μην απομονώνονται στους αναλυτικούς πύργους τους που είναι κατασκευασμένοι από ελεφαντοστόν.

Η ορθολογική-επιστημονική Οργάνωση και Διοίκηση εφαρμόστηκε και στην Ιαπωνία με αρκετές επιτυχίες. Τα διευθυντικά στελέχη επεδίωκαν κάτι ουσιαστικότερο από την φαινομενική επιτυχία και τον περιστασιακό θρίαμβο. Προσπάθησαν π.χ. να κατασκευάσουν και να προσφέρουν στην Αγορά αποτελεσματικά αυτοκίνητα. Διαπρέπουν στην ποιότητα των εφαρμογών και των φινιρισμάτων όπως επίσης και στην κατασκευή αυτοκινήτων με πολύ ανταγωνιστικά χαρακτηριστικά. Το βασικότερο όμως είναι ότι τα Ιαπωνικά αυτοκίνητα έχουν κερδίσει πολύ καλή φήμη για την αξιοπιστία τους σε πολλά κριτήρια. Παράλληλα φροντίζουν το ηθικό των εργαζομένων, ώστε αυτά να αγαπούν τις επιχειρήσεις, που τους απασχολούν και να ενδιαφέρονται γι' αυτές. Είχαν αναπτύξει την «ανθρώπινη» προσέγγιση στην κατασκευή των αυτοκινήτων και άλλων Ιαπωνικών προϊόντων. Η προσέγγιση αυτή δεν υπήρχε σε άλλες επιχειρήσεις εκτός Ιαπωνίας. Ιδιαίτερως είχε παρατηρηθεί σε Αμερικανικές Επιχειρήσεις, ότι είχαν διαφορετικές απόψεις για την παραγωγικότητα, για διαφόρους λόγους. Ένας από αυτούς ήταν ότι τα στελέχη (των Αμερικανικών Επιχειρήσεων) ενδιαφερόντουσαν πολύ λίγο για τους υφισταμένους τους.

Η ιαπωνική θετική νοοτροπία υιοθετήθηκε και στα Υποκαταστήματά τους και στις βιομηχανικές τους εγκαταστάσεις στις ΗΠΑ (π.χ. Sony, Matsushita, Motorola κ.α.) με πολύ θετικά, εντυπωσιακά οικονομικά αποτελέσματα. Η παραγωγικότητα είναι αποτέλεσμα αποτελεσματικής εκπαίδευσης, εσωτερικής δεσμεύσεως, ενοποίησης των προσωπικών επιδιώξεων με τις προσπάθειες για την επιτυχία της επιχείρησης και σωστές Ανθρώπινες Σχέσεις μεταξύ υφισταμένων και προϊσταμένων.

Οι Ιάπωνες, επειδή στερείται η Χώρα τους πρώτες ύλες, δέχονται ότι είναι πολύ διαφορετικοί από τον υπόλοιπο κόσμο. Ο μόνος φυσικός πόρος της Ιαπωνίας είναι η επίμονη και μεθοδευμένη εργασία των κατοίκων της. Αλλά η εκπαίδευση των ανθρώπων και η σωστή αξιοποίηση τους δεν πρέπει να θεωρηθεί ότι είναι ανάγκη μόνο για τους Ιάπωνες. Όπως έχουμε ήδη δεχθεί «οι άνθρωποι είναι ο σημαντικότερος πόρος και των επιχειρήσεων». Η σωστή μεταχείριση των ανθρώπων είναι βασικό στοιχείο για όλους. Εργαζόμενοι, που είναι ικανοποιημένοι και από την εργασία τους έχουν την δυνατότητα να συμβάλλουν στην πρόοδο και την επιτυχία με καινοτομίες και δημιουργι-

κή δραστηριότητα και ενέργεια, Η σωστή και πλήρης οργάνωση με τα «κουτιά προτάσεων» τους «κύκλους ποιότητας» κ.λ.π. πλησιάζει να είναι «οργανική» και «επιχειρηματική» σε αντίθεση με την γραφειοκρατική ή την «μηχανιστική» επιχείρηση.

Η σωστή βιομηχανική επιχείρηση πρέπει να δίνει ισοδύναμη προσοχή στους ανθρώπους της, τον σχεδιασμό-προγραμματισμό, την λήψη αποφάσεων, αλλά και στην παραγωγή προϊόντων, που είναι ευπρόσδεκτα από την Αγορά και έχουν περιθώρια (θεμιτού) κέρδους.

9. Η επιστημονική-ορθολογική οργάνωση και τα διοικητικά στελέχη

Από την εποχή του Taylor και στην συνέχεια, σχεδόν όλα τα Διοικητικά Στελέχη είχαν υιοθετήσει και εφαρμόσει τις Αρχές της επιστημονικής-ορθολογικής Οργάνωσης. Αυτό συνέβη επειδή ήταν ένα τεχνικό και διοικητικό σύστημα, το οποίο η επιχείρηση έπρεπε να υιοθετήσει εάν επιθυμούσε να παραμείνει αρκετά ανταγωνιστική και κατά συνέπεια να επιζήσει. Δεν είναι βέβαια δυνατόν να γίνει δεκτό, ότι η επιστημονική θεωρία είναι σε θέση να λύσει όλα τα προβλήματα και τις δυσκολίες των επιχειρήσεων. Ο ορθολογισμός του διοικητικού στελέχους πρέπει να κατευθύνεται κυρίως από την λογική και την αποτελεσματικότητα και λιγότερο από το συναίσθημα.

Η επιβίωση των επιχειρήσεων στα πλαίσια του ανταγωνισμού είναι αποτέλεσμα πολλών δυνάμεων τόσο οικονομικών, διοικητικών και οργανωτικών, όσο και ηθικών, Η επιστημονική - ορθολογική Οργάνωση και Διοίκηση δεν στηρίχθηκε αρχικά σε ψυχολογικά στοιχεία και άλλα υποκινητικά δεδομένα. Με την πάροδο όμως του χρόνου εμπλουτίστηκε και με τα νεότερα επιτεύγματα των σχετικών επιστημών. Αναγνωρίστηκε η σημασία του Ανθρώπινου παράγοντα. Έτσι αναζητήθηκε η έντονη συμβολή και της Ψυχολογίας, ώστε να παρεμβαίνουν ουσιαστικά και αποτελεσματικά τα Διοικητικά Στελέχη για να προλαβαίνουν την πρόκληση προβλημάτων των εργαζομένων. Ή αν παρουσιασθούν τέτοια προβλήματα να μπορούν να τα επιλύουν. Η επιστημονική Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων κάλυψε και με άλλες προσπάθειες ουσιαστικά το επιβαλλόμενο μέρος της αντιμετω-

πίσεως των εργαζομένων με σύγχρονες και βελτιωμένες θεωρίες και μεθόδους.

Η Οργάνωση και Διοίκηση εξελίχθηκε και παρακολούθησε τις δυναμικές αλλαγές που παρουσίασαν διάφοροι μελετητές και άλλοι ειδικοί, ώστε οι επιχειρήσεις να μπορούν να επιβιώνουν μέσα στον όλο ανταγωνισμό.

10. Η επιστημονική οργάνωση και οι ελληνικές επιχειρήσεις

Οι Ελληνικές Επιχειρήσεις μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο έχουν παρουσιάσει διάφορα επιτεύγματα, αλλά και πολλές ελλείψεις ή και λάθη. Πολλές ενέργειες επί αρκετά έτη ήταν εμπειρικές και κατά σύμπτωση είχαν θετικά αποτελέσματα. Πολλά από τα παρουσιασθέντα προβλήματα δεν θα υπήρχαν αν είχαν εφαρμόσει την επιστημονική Οργάνωση. Η ένταση όμως του ανταγωνισμού από επιχειρήσεις, που είχαν εκπαιδευμένα και έμπειρα διοικητικά στελέχη οδήγησε πολλές ελληνικές επιχειρήσεις να υιοθετήσουν των επιστημονική οργάνωση και να προσλάβουν και αυτές ειδικώς εκπαιδευμένα και ικανά διοικητικά στελέχη.

Μετά την δεκαετία του '60 οι Ελληνικές Οικονομικές Σχολές εισήγαγαν στα διδασκόμενα Αντικείμενα την συστηματική διδασκαλία της Οργανώσεως και Διοικήσεως Επιχειρήσεων.

Διάφορες μεγάλες Ελληνικές Επιχειρήσεις, κυρίως βιομηχανικές, αναγνωρίζοντας την έλλειψη εκπαιδευμένων Ελλήνων στην Οργάνωση και Διοίκηση των Επιχειρήσεων, απευθύνθηκαν σε αλλοδαπές Εταιρείες Οργανώσεως και Διοικήσεως για την καλύτερη και σωστότερη Οργάνωση τους.

Διαπιστώθηκε επίσης, τότε, ότι το πρόβλημα των Ελληνικών Επιχειρήσεων, είναι μεν οικονομικό, αλλά είναι επίσης Διοικητικό. Η Ελλάδα, και στην δεκαετία το '60 ήταν Χώρα υπό ανάπτυξη. Είχε βέβαια έλλειψη κεφαλαίων, αλλά το βασικότερο πρόβλημα ήταν η έλλειψη μεθόδων αξιοποιήσεως, όσων κεφαλαίων υπήρχαν ή θα συγκεντρωνόντουσαν, και ανθρώπων, που θα ανελάμβαναν το έργο της επιστημονικής Διοικήσεως,

Με την πάροδο του χρόνου ιδρύθηκαν επιχειρήσεις, που υιοθέτησαν και υιοθετούν την επιστημονική Οργάνωση και Διοίκηση και έχουν θετικά αποτελέσματα αφ' ενός μεν για τις ίδιες και αφ' ετέρου και για την Ελληνική Οικονομία.

Η εκπαίδευση και η πείρα των Διοικητικών Στελεχών αναπτύσσεται και παρουσιάζονται πολλά αξιόλογα στελέχη για την ικανοποίηση των αναγκών των Επιχειρήσεων και την υλοποίηση της επιστημονικής Οργανώσεως και Διοικήσεως, στις δυναμικά εξελισσόμενες μορφές της.

ΟΙ Ελληνικές Επιχειρήσεις, μετά τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο ήταν στο μέγιστο ποσοστό τους οικογενειακής μορφής. Κατά συνέπεια ήταν δύσκολη η παραδοχή των επιστημονικών θεωριών για την Οργάνωση και Διοίκηση των επιχειρήσεων. Συγχρόνως ήταν δύσκολη και η αναγνώριση του ρόλου των Διοικητικών Στελεχών για την επιτυχία των επιχειρήσεων. Σήμερα όμως έχει γίνει συνείδηση, σε πολύ μεγάλο ποσοστό, ότι οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να επιβιώσουν χωρίς την επιστημονική Οργάνωση και Διοίκηση, όπως ισχύει, και χωρίς επαγγελματίες-διοικητικά στελέχη. Βεβαίως δεν έχουν λείψει οι επιφυλακτικοί επιχειρηματίες, που τα αναλαμβάνουν όλα μόνοι τους.

Η επιστημονική Οργάνωση και Διοίκηση και τα ικανά διοικητικά στελέχη είναι πλέον η αναγνωρισμένη πραγματικότητα και για τις περισσότερες ελληνικές επιχειρήσεις. Στο διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να επιβιώσουν με προχειρότητες και αναγνωρίζουν την ανάγκη υιοθέτησεως της επιστημονικής Οργανώσεως και Διοικήσεως και των σωστά εκπαιδευμένων διοικητικών στελεχών.

Abstract

EVAN. PH. THEODORATOS: *The role of enterprises into democratic societies and their management*

Scientific Management is a very interesting Subject.

In this study are investigated Enterprises as organizations and social systems as we-

It as their contribution on a broader development of the Society in which they exist and function.

It is also examined the significant role of scientific Organization for the success of the Businesses and the significance of development in democratic societies . It is also joined scientific Organization with the 'rational' model.

It is also examined, briefly, the contribution of scientific Management on the development of greek enterprises, since the second world war.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ackoff Rus L. (1981): *Creating the Corporate Future*, N. York, John Wiley.

Ackoff Rus L and William B. Deane, (1984): *The Revitalization of ALCOA'S Tennessee Operations*, *National Productivity Review* (summer – pp. 239-245).

Beer Statford (1981): *The Heart of Enterprise*, N. York, J. Wiley

Blanchard Ken – Johnson Spen. (1982): *The one minute manager*, N. Jersey, W. Calwell.

Collins H. C. Eliza – Devemna Mary – Anne (1990): *The portable MBA*, N. York, John Wiley.

Κυριαζόπουλου Π.Γ. - Αναγνωστοπούλου Α.Γ. (1990): *A model for small Enterprise Development (SED)*, Αρχείο Οικονομικής Ιστορίας Έτος Α' τόμος I No 1, Ιανουάριος - Ιούλιος 1990.

Κυριαζόπουλος Π.Γ. (2001): “Προτάσεις Διαμόρφωσης της εταιρικής στρατηγικής ενός οικονομικού οργανισμού”, Τιμητικός τόμος Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Stemberg G. Thom (1996): *Staples for success Boston Mass. Knowledge Exc.*

ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΚΥΡΙΑΖΟΠΟΥΛΟΥ - ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΖΟΚΑΣ

ΤΕΙ Πειραιά - East Anglia University

1. Εισαγωγή

Ένα μεγάλο θέμα που απετέλεσε αντικείμενο έρευνας, στη βιβλιογραφία των μικρών οικονομικών μονάδων, ήταν οι επιχειρήσεις που επιτυγχάνουν ταχεία ανάπτυξη και υψηλές αποδόσεις συμβάλλοντας στη δημιουργία απασχόλησης και πλούτου. Ο προβληματισμός σχετικά με την εφαρμογή των απόψεων παραδοσιακού τύπου επιχειρηματικής ανάπτυξης στις αναλύσεις μικρών εταιρειών οδήγησε στην ανάπτυξη πολύπλοκων προσεγγίσεων (Gibb & Davies, 1991 – Cambridge Small Business Research Centre, 1992 – Smallbone *et al*, 1993). Επανεξετάζοντας προηγούμενες θεωρήσεις, ο Storey (1994) κατέληξε ότι η ανάπτυξη των μικρών εταιρειών εξαρτιόταν από μια σύνθετη αλληλεπίδραση ανάμεσα στους αρχικούς πόρους της επιχείρησης, την εταιρεία και τη στρατηγική που εφαρμοζόταν. Όμως πέρα από την πολυπλοκότητα των προσεγγίσεων και το πλήθος των μελετών που αναλάμβαναν, οι ερευνητές των μικρών εταιρειών δεν μπόρεσαν να δημιουργήσουν μια φόρμουλα με την οποία να είναι δυνατή η αναγνώριση των εταιρειών υψηλής απόδοσης από τα πρώτα στάδια της λειτουργίας των. Με σκοπό να αυξήσουν την αποδοτικότητά τους, οι

σύμβουλοι των μικρών οικονομικών μονάδων, επιχείρησαν να προσδιορίσουν τις επιχειρήσεις με δυναμικό ανάπτυξης. Οι απόπειρες, ωστόσο, της «επιλογής νικητών» και των σπάνιων πόρων-στόχων παρεμποδίσθηκαν από την ανικανότητα να διαφοροποιηθούν σε ένα αρχικό ακόμα στάδιο οι λίγες επιχειρήσεις ανάπτυξης σε σχέση με την πλειονότητα των «δυναμικά ωθούμενων» (Curran 1986, Freel 1998).

Προηγούμενες απόψεις που εξέταζαν την απόδοση των εταιρειών είχαν την τάση να επικεντρώνονται στη γενική οργανωτική φιλοσοφία, τις δομές, την κουλτούρα ή τον προσανατολισμό της εταιρείας (βλ. Snow and Hrebiniak 1980, Covin and Slevin 1988, Conant et al 1990, Naman and Slevin 1993, Chaston 1997). Σήμερα, γίνεται φανερό ότι η συνολική απόδοση και ανάπτυξη μιας εταιρείας όχι μόνο είναι «πολύπλοκη και μεταβλητή» αλλά και ότι ίσως είναι αδύνατο να επιτευχθεί ένα ολοκληρωτικό μοντέλο της ανάπτυξης της επιχείρησης (Freel 1998:19).

Υποστηρίζεται ότι μπορούμε να κερδίσουμε μεγαλύτερη γνώση εάν καθορίσουμε ποιες συγκεκριμένες λειτουργικές δυνατότητες επηρεάζουν περισσότερο την απόδοση και τελικά την ανάπτυξη της μικρής επιχείρησης. Αν και είναι σαφές ότι ο προσανατολισμός και τα επιχειρηματικά ήθη της θα επηρεάσουν τις λειτουργικές δυνατότητες και το πώς αυτές αναπτύσσονται μέσα σε μια οργάνωση, αυτό που δεν είναι σαφές είναι το ποιες οργανωτικές δυνατότητες έχουν μεγαλύτερη επίδραση επί της συνολικής απόδοσης. Παλαιότερα, μια μελέτη, αποκάλυψε ότι ο προσανατολισμός μιας εταιρείας προς το μάρκετινγκ και το επιχειρηματικό πνεύμα είναι τα δύο μεγάλα οικοδομήματα που επηρεάζουν άμεσα τις οργανωτικές δυνατότητες (Miles and Arnold 1991 – Hills and Laforge 1992).

Η παρούσα εργασία παρουσιάζει τους προβληματισμούς που αναφέρονται στις σχέσεις ανάμεσα στο μάρκετινγκ και την επιχειρηματικότητα των μικρών επιχειρήσεων. Η μελέτη χρησιμοποίησε σαν σταθερή παράμετρο την έννοια ότι οι δραστηριότητες του μάρκετινγκ και οι επιχειρηματικές δυνατότητες σχετίζονται με το συνολικό προσανατολισμό και την τελική απόδοση της εταιρείας (Snow and Hrebiniak, Kohli et al, 1993).

2. Ο ρόλος του μάρκετινγκ στις μικρές επιχειρήσεις

Παρόλο που είναι αποδεκτό ότι το μάρκετινγκ αποτελεί ένα κεντρικό “εργαλείο” για την εξέλιξη μικρών και καινούργιων επιχειρήσεων σε ώριμες αγορές, οι αναλυτές έχουν διαπιστώσει ότι σε πολλές μικρές επιχειρήσεις το μάρκετινγκ αντιμετωπίζεται ως περιφερειακή λειτουργία αυτής της διοίκησης (Weinrauch *et al* , 1991 – Sashittal and Wilemon, 1996). Ο Carson (1993), για παράδειγμα, τονίζει τους δύο επαναλαμβανόμενους παράγοντες που οδηγούν σε μικρή αξιοποίηση του μάρκετινγκ στις μικρές επιχειρήσεις έτσι:

1. Οι μικρές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν το μάρκετινγκ με ένα γενικό και ακατάλληλο τρόπο που δεν φαίνεται να ασκεί σημαντική επίδραση στην απόδοση και σαν αποτέλεσμα δεν θεωρείται ότι είναι χρήσιμο.
2. Στα πρώτα χρόνια μιας νέας επιχείρησης, η ανάπτυξη συνήθως προκύπτει χωρίς την ύπαρξη προγραμματισμένων εργασιών του μάρκετινγκ με αποτέλεσμα, οι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι δεν είναι απαραίτητο να επενδύουν χρόνο και κόπο για τη σχεδίαση επίσημου σχεδίου μάρκετινγκ.

Από τις σκέψεις αυτές, προκύπτει ένα «κενό αξιοπιστίας» ανάμεσα στην ικανοποιητική απόδοση μιας επιχείρησης και την υποθετική απόδοση που μπορεί να προκύψει με τη χρήση ενός προγραμματισμένου μάρκετινγκ.

Ο Carson (1993) τονίζει επίσης το θέμα, της ενασχόλησης της βιβλιογραφίας του μάρκετινγκ και των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σχετικά με το τρόπο που λαμβάνονται οι αποφάσεις από την κάθε πλευρά, μια διαφωνία η οποία αφορά τη συμβατότητα της διοίκησης και τις διαδικασίες λήψης απόφασης των επιχειρηματιών και επαγγελματιών του μάρκετινγκ. Για τον Carson (1993:192), οι δύο προσεγγίσεις είναι τελείως διαφορετικές.

Οι επιχειρηματικές αποφάσεις είναι

- ανεπίσημες
- τυχαίες,
- δημιουργικές
- αντιδραστικές
- δομημένες

Οι αποφάσεις του μάρκετινγκ είναι

- επίσημες.
- διαδοχικές
- προσανατολισμένες στα συστήματα
- πειθαρχημένες

Το χρονικό διάστημα μιας απόφασης που λαμβάνεται από επιχειρηματίες είναι βραχυπρόθεσμο ενώ τα πλάνα του μάρκετινγκ είναι βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.

Τέτοιες διακρίσεις μεταξύ επιχειρηματικής συμπεριφοράς και μάρκετινγκ έχουν ωστόσο αμφισβητηθεί και από άλλους. Οι Hills & La Forge (1992:33), για παράδειγμα, υποστηρίζουν ότι το πεδίο δράσης των επιχειρήσεων και οι προσανατολισμοί του μάρκετινγκ όχι μόνο έχουν κοινά χαρακτηριστικά ως ακαδημαϊκές πειθαρχίες αλλά και δραστηριότητες και συμπεριφορές οι οποίες επίσης συγκλίνουν στο ότι και οι δύο εκτείνονται μέχρι κάποια όρια, έχουν εκτεταμένη αλληλεπίδραση με το περιβάλλον, απαιτούν την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου και αβεβαιότητας, αναπόφευκτα διασυνδέουν τις πολυπλοκότητες της ανθρώπινης συμπεριφοράς με εμπορικούς και άλλους αγώνες. Πρόσφατα, η συζήτηση έχει επικεντρωθεί στην αλληλοσυσχέτιση του μάρκετινγκ και της επιχειρηματικότητας, παρασύροντας σε διάφορες αντιλήψεις όσον αφορά τον επιχειρηματικό προσανατολισμό, την οργανωτική κουλτούρα και τη δομή της επιχείρησης. Ιδιαίτερη μελετητική προσοχή έχει επικεντρωθεί στο εάν ο προσανατολισμός μάρκετινγκ και η επιχειρηματικότητα είναι ίδιοι ή εάν αντιπροσωπεύουν διαφορετικές και «μοναδικές περιβαλλοντικές αποκρίσεις» (Miles and Arnold, 1991:49).

3. Το μάρκετινγκ σε σχέση με την επιχειρηματικότητα

Στη βιβλιογραφία του μάρκετινγκ, έχει δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στη

σημασία που έχει για μια επιχείρηση το να επιτύχει την υλοποίηση της με το να προσανατολιστεί στη φιλοσοφία του μάρκετινγκ με σκοπό να γίνει ανταγωνιστική στην αγορά του σήμερα. Οι Kohli & Jaworski (1990) ορίζουν τον προσανατολισμό του μάρκετινγκ «ως δημιουργία της λογικής του μάρκετινγκ», τη διανομή του σε όλα τα τμήματα και μια ευρεία οργανωτική απόκριση σ' αυτό. Η ιδέα της διάχυσης σε όλα τα μέλη μιας οργάνωσης έχει επιδιωχθεί και από άλλους (βλ. Foxall, 1984 – Deshpande and Webster 1989). Οι McCarthy και Perrault (1984) χρησιμοποίησαν μια απλούστερη εκδοχή του ίδιου μηνύματος δηλώνοντας ότι ένας προσανατολισμός στο μάρκετινγκ αντανακλάται από τη προθυμία μιας οργάνωσης να δεχθεί την ιδέα του μάρκετινγκ ως βαθύτερη επιχειρηματική φιλοσοφία. Ο προσανατολισμός στο μάρκετινγκ μιας επιχείρησης συνήθως σχετίζεται με τέσσερις σημαντικούς παράγοντες:

- προσανατολισμός στις ανάγκες των πελατών,
- ικανοποίηση των πελατών,
- συντονισμένο ή ολοκληρωμένο μάρκετινγκ και
- εστίαση στην απόδοση (Miles and Arnold, 1991).

Εμπειρικές μαρτυρίες υποδεικνύουν ότι η υιοθέτηση ενός προσανατολισμού μάρκετινγκ έχει θετικό αποτέλεσμα στην απόδοση της επιχείρησης και επιδρά επίσης στη δέσμευση των εργαζομένων και στο ομαδικό πνεύμα (Jaworski and Kohli, 1993).

Πολλοί συγγραφείς έχουν υποστηρίξει ότι, αφού το μάρκετινγκ είναι οργανωτική και όχι κλαδική λειτουργία και απαιτεί μια ορισμένη κουλτούρα προκειμένου να υιοθετηθεί μια τέτοια προσέγγιση, τα ζητήματα οργανωτικής κουλτούρας πρέπει να ενσωματωθούν στις συζητήσεις του προσανατολισμού στο μάρκετινγκ (Varey, 1985 – Deshpande and Webster, 1989 – Deshpande, Farley and Webster, 1993).

Οι ορισμοί κουλτούρας μέσα στη βιβλιογραφία ποικίλουν και περιλαμβάνουν στην ιδεολογία, ένα συνεπές σύνολο πεποιθήσεων, κοινές κεντρικές αξίες, σημαντικές κατανοήσεις ή τον «συλλογικό προγραμματισμό του ανθρώπινου μυαλού» (Hofstede, 1980:25). Οι στρατηγικές αξίες μιας οργάνωσης, όπως τονίζει ο Osborne (1996), είναι η αιτιολογία της βιωσιμότητας μιας επιχείρησης και συνδέει την επιχείρηση με το περιβάλλον της. Αυτές οι αξίες απεικονίζονται μέσα σ' αυτήν και είναι επίσης και μια απεικόνιση της κουλτούρας που

κυριαρχεί μέσα στην οργάνωση. Οι ακαδημαϊκοί συγγραφείς, όπως τονίζει ο Sackman (1992), έχουν την τάση να υιοθετούν μια πιο ερμηνευτική άποψη, στην οποία η κουλτούρα θεωρείται ως κάτι που «έχει» η οργάνωση σε σύγκριση με αυτό που «είναι» η οργάνωση ή όπως το θέτει ο Dowling (1993), η «κόλα» που κρατά ενωμένη την οργάνωση.

Οι μελέτες που ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα, έχουν εστιαστεί λιγότερο στη σχέση ανάμεσα στην οργανωτική κουλτούρα και την επιχειρηματικότητα και περισσότερο στους δεσμούς μεταξύ δομής της οργάνωσης, τρόπος διαχείρισης και απόδοσης. Οι Covin και Slevin (1988), για παράδειγμα, υποστηρίζουν ότι ο επιχειρηματικός τρόπος διοίκησης ή ο προσανατολισμός των διευθυντών της επιχείρησης, που χαρακτηρίζονται από την ανάληψη επιχειρηματικών κινδύνων, καινοτομίες και προενέργειες, επηρεάζονται από τη δομή της οργάνωσης. Οι οργανωτικές δομές προωθούν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και *«παρέχουν στην εταιρεία την ικανότητα να αποκρίνεται γρήγορα στις ανταγωνιστικές ενέργειες άλλων εταιρειών»*, ενώ οι μηχανιστικές δομές διευκολύνουν τις καθημερινές εργασίες και *«παρέχουν σιγουριά, τάξη και ομοιομορφία»* (Covin and Slevin, 1988:229).

Χρησιμοποιώντας το επιχειρηματικό στυλ και την οργανωτική δομή ως βάση, δημιουργήθηκε μια τετραπλή τυπολογία των επιχειρήσεων:

- αποτελεσματικές–επιχειρηματικές οικονομικές μονάδες,
- ψευδο-επιχειρηματικές οικονομικές μονάδες,
- αποδοτικές γραφειοκρατικές επιχειρήσεις και
- αδόμητες-μη περιπετειώδεις επιχειρήσεις.

Οι Covin και Slevin (1988:229) καταλήγουν ότι ο επιχειρηματικός προσανατολισμός όχι μόνο είναι απαραίτητος για την οργανωτική δομή αλλά η συμμαχία των δύο *«σχετίζεται με την απόδοση της εταιρείας»*. Σε ένα μεταγενέστερο άρθρο (Covin and Slevin, 1989) αναπτύχθηκε ακόμη περισσότερο η προσέγγιση αυτή για να υποστηρίξει ότι για τις επιχειρήσεις που λειτουργούν σε εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον, για την επίτευξη υψηλής απόδοσης, απαιτείται τόσο μια επιχειρηματική στάση όσο και μια οργανωτική δομή. Σε ήπιο περιβάλλον, είναι απαραίτητο να υπάρχει μια μηχανιστική δομή και ένας πιο συντηρητικός προσανατολισμός.

4. Οι μικρές επιχειρήσεις και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά τους

Οι μελέτες, οι οποίες ασχολούνται με το συνολικό προσανατολισμό μιας οργάνωσης, είναι εξαιρετικά σημαντικές για τον καθορισμό παραγόντων οι οποίοι οδηγούν σε οικονομικές μονάδες υψηλής απόδοσης. Ωστόσο, με την εστίαση του διαλόγου πάνω σε σχετικές αξίες συγκεκριμένων προσανατολισμών, χωρίς στην ουσία να καθορίζεται ποιες λειτουργικές δυνατότητες συμβάλλουν περισσότερο στη συνολική απόδοση, η χρησιμότητα αυτών των μελετών έχει περιοριστεί. Μια πιο πρόσφατη, μελέτη Βρετανικών εταιρειών έχει, διευρύνει την κατανόησή μας στα θέματα αυτά. Εξετάζοντας 2.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις μεταξύ 1991 και 1995, η μελέτη προσπάθησε να προσδιορίσει τους ειδικούς παράγοντες που οι ιδιοκτήτες-διευθυντές μικρών εταιρειών πιστεύουν ότι συμβάλλουν περισσότερο στα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα (Cambridge Small Business Research Centre, 1992 – Kitson and Wilkinson, 1996).

Το 1991, το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των μικρών εταιρειών βρέθηκε ότι ήταν η *«προσωπική προσοχή στις ανάγκες των πελατών»*, παρόλο που η *«εδραιωμένη φήμη»*, η *«παροχή εξειδίκευσης»* και *«ποιότητα προϊόντων»* επίσης θεωρούντο σημαντικοί παράγοντες. Το 1995, οι ίδιοι σημαντικοί παράγοντες που σχετιζόνταν με το μάρκετινγκ βρέθηκαν ότι συμβάλλουν στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των μικρών εταιρειών. Η έλλειψη οποιασδήποτε συνολικής αλλαγής των παραγόντων που θεωρούνταν ότι συνέβαλαν στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ίσως δηλώνει ότι η σημασία αυτών των δραστηριοτήτων στην απόδοση των μικρών εταιρειών είναι ένα σχετικά σταθερό χαρακτηριστικό του τομέα των μικρών οικονομικών μονάδων.

Οι αντιλήψεις παραγόντων, που συμβάλλουν στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, ωστόσο, ίσως δεν είναι απαραίτητα οι ίδιες με εκείνες των δυνατοτήτων που στην ουσία συμβάλλουν περισσότερο στην απόδοση. Επιπλέον, και όπως σημειώνει η μελέτη, μπορεί να υπάρχουν διαφορές στους παράγοντες που συμβάλλουν στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τόσο κατά τομέα όσο και στον συγκεκριμένο τύπο βιομηχανικού και γεωγραφικού περιβάλλοντος στα οποία λειτουργεί η επιχείρηση.

Μια ανασκόπηση της βιβλιογραφίας αποκαλύπτει ότι απαιτείται πολύ εργασία ακόμη στο χώρο των δυνατοτήτων, προσανατολισμού και απόδοσης των μικρών εταιρειών. Ειδικότερα, έχει καταστεί σαφές ότι παρόλο που υπάρχει μια ευρεία εκτίμηση της σημασίας του μάρκετινγκ τόσο ανάμεσα στην ακαδημαϊκή κοινότητα όσο και στους ίδιους τους ιδιοκτήτες των μικρών επιχειρήσεων, οι δυνατότητες μάρκετινγκ που συμβάλλουν περισσότερο στην απόδοση των μικρών επιχειρήσεων πρέπει να προσδιορισθούν και να συγκεκριμενοποιηθούν.

Abstract

PANAGIOTIS KYRIAZOPOULOS - NIKOLAOS TZOKAS: *Relations between marketing and entrepreneurship in the small firms*

Research investigating the competitive advantage of small firms has consistently emphasised the importance of marketing, strategic positioning and entrepreneurship as key factors in business survival and growth. The ability to identify and operate in a particular market niche enables the firm to exploit a range of specialisation and offers protection from larger competition. Yet despite the widespread acceptance of the importance of the marketing concept for the small firms survival and growth process, the precise marketing activities and competencies that contribute most strongly to business performance have still to be identified.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Cambridge Small Business Research Centre, (1992). *The State of British Enterprise*. University of Cambridge: Small Business Research Centre.
- Carson, D., (1993). A Philosophy for Marketing Education in Small Firms. *Journal of Marketing Management*, 9 (2), pp.189-204.
- Chaston, I. (1997). Small Firm Performance: Assessing the Interaction Between Entrepreneurial Style and Organisational Structure. *Journal of Marketing Management*, 31 (11/12), pp.814-831.
- Conant, J.S. Mokwa, M.E. and Varadarajan, P.R. (1990). Strategic Types, Distinctive Marketing Competencies and Organizational Performance: A multiple measure-based study. *Strategic Management Journal*, 11, pp.365-583.
- Covin, J.G. and Slevin, D.P. (1988). The Influence of Organizational Structure on the Utility of Entrepreneurial Top Management Style. *Journal of Management Studies*, 25 (3), pp.217-234.
- Covin, J.P. and Slevin, D.P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10, pp.75-87.
- Curran, J. (1986). *Bolton Fifteen Years On: a Review and Analysis of Small Business Research in Britain 1971-1986*. London: Small Business Research Trust.
- Deshpande, R and Webster F E (1989). Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda. *Journal of Marketing* 53 (1), pp.3-16.
- Deshpande, R Farley J U and Webster FE, (1993). Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing* 57 (1), pp.23 - 38.

- Foxall, G., (1984). *Corporate Innovation: Marketing and Strategy*. New York: St.Martin's Press.
- Freel, M.S., (1998). Policy, Prediction and Growth: Picking Start-up Winners? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 5 (1), pp.19-32.
- Gibb, A. and Davies, L. (1991). In pursuit of frameworks for the development of growth models of the small business. *International Small Business Journal* 9, 15-30.
- Hills, G.E. and LaForge, R.W. (1992). Research at the Marketing Interface to Advance Entrepreneurship Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, pp.33-59.
- Hofstede, G., (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*. Beverley Hills: Sage.
- ICAP (1997), Greek Financial Directory, ICAP Hellas S.A.
- Jaworski, B., and Kohli, A., (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57, July, pp.53-70.
- Κιόχος Απ., Κυρίτσης Κ., «Χαρτοφυλάκιο μετοχών ελαχίστου κονδύλου του Δείκτη FTSE/XAA20», για τα έτη 1997-1998. Αρχείο Οικονομικής Ιστορίας, Vol. XII, No 1-2, Jan.-Dec.
- Kitson, M. and Wilkinson, F. (1996). Markets and Competition. pp. 22-31 in A. Cosh and A. Hughes (Eds.). *The Changing State of British Enterprise*. University of Cambridge: ESRC Centre for Business Research.
- Kohli, A., and Jaworski, B., (1990). Marketing Orientation: The Construct, Research Propositions and Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54, April, pp.1-18.
- Kohli, A., Jaworski, B., and Kumar, A. (1993). MARKOR: A Measure of Market Orientation. *Journal of Marketing Research*, 30, November, pp.467-477.
- McCarthy, E., and Perreault, W.D. (1984). *Basic Marketing*. Homewood, Il: Richard D.Irwin, Inc.
- Miles, M.P. and Arnold, D.R. (1991). The Relationship Between Marketing Orientation and Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, pp.49-65.
- Morris, M.H. and Paul, G.W. (1987). The Relationship Between Entrepreneurship and Marketing in Established Firms. *Journal of Business Venturing*, 2 (3), pp.247-259.
- Naman, J.L. and Slevin, D.P. (1993). Entrepreneurship and the Concept of Fit: A Model and Empirical Tests. *Strategic Management*

Journal. 14, pp.137-153.

- Narver, J.C. and Slater, S.F. (1990). The Effect of Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, 54 (4), pp.20-35.
- Osborne, R., (1996). Strategic Values: The Corporate Performance Engine. *Business Horizons*, 39, September/October, pp.41-48.
- Philips, Lynn W., (1981). Assessing Measurement Error In Key Informant Reports: A Methodological Note On Organizational Analysis In Marketing, *Journal of Marketing Research* 17 (November), pp. 395-415.
- Porter, M.E., (1985). *Competitive Advantage*, Free Press, Boston, MA.
- Sachittal, H.C. and Wilemon, D. (1996). Marketing Implementation in Small and Mid-sized Industrial Firms. *Industrial Marketing Management*, 25, pp.67-78.
- Sackman, S., (1992). Culture and Subcultures: An Analysis of Organisational Knowledge. *Administrative Science Quarterly*, 37, pp.140-162.
- Smallbone, D. North, D. and Leigh, R. (1993) The growth and survival of mature manufacturing SMEs in the 1980s: an urban-rural comparison. pp.79-131 in J. Curran and D. Storey (Eds.). *Small Firms in Urban and Rural Locations*. London: Routledge.
- Snow, C.C. and Hrebiniak, L.G. (1980). Strategy, Distinctive Competence and Organizational Performance. *Administrative Science Quarterly*, 25 (2), pp.317-336.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Varey, R., (1995). A Model of Internal Marketing for Building and Sustaining a Competitive Service Advantage. *Journal of Marketing Management*, 11, pp.41-54.
- Weinrauch, J.D., Mann, O.R., Pharr, J.M. and Robinson, P.A. (1991). Marketing Strategies of Small Industrial Manufacturers. *Industrial Marketing Management*, 20, pp.251-259.
- Κυριαζόπουλος Π. (1996) «Εφηροσμένο Marketing» ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ σ.σ.35-38
- Κυριαζόπουλος Π.- Τερζίδης Κ (2000) «Διοίκηση Μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην 3η Βιομηχανική Επανάσταση» ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ σ.σ.321-336.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΑΝΑΓΟΥ - ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΠΑΠΑΗΛΙΑΣ

Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας - Τ.Ε.Ι. Πειραιά

1. Οι κυριότερες μέθοδοι παρέμβασης στο γεωργικό τομέα

Στόχος του παρόντος άρθρου είναι η παρουσίαση των αρχών και των κύριων μηχανισμών παρέμβασης στο γεωργικό τομέα, προκειμένου να καταστούν σαφείς η σημασία, από οικονομική άποψη, αλλά και οι περιορισμοί που χαρακτηρίζουν τις παρεμβάσεις αυτές. Οι κυριότερες μέθοδοι παρέμβασης στο γεωργικό τομέα είναι οι ακόλουθες:

1.1. Η μέθοδος των αποσύρσεων

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιεί ως κύριο μηχανισμό στήριξης των γεωργικών τιμών τις αγορές της παρέμβασης σε μια ελάχιστη τιμή. Η παρουσία ενός δημόσιου οργανισμού έτοιμου να αγοράσει, στην ελάχιστη τιμή και χωρίς ποσοτικούς περιορισμούς, τα προϊόντα που του προσφέρονται, εξασφαλίζει ότι το σύνολο των αγοροπωλησιών μεταξύ ιδιωτικών φορέων διενεργείται σε τιμές υψηλότερες ή, τουλάχιστον, ίσες προς τις τιμές παρέμβασης. Αυτή η μέθοδος μπορεί να αποκληθεί και «μέθοδος αποσύρσεων», διότι η αγορά, από τους οργανι-

σμούς παρέμβασης μικρών ποσοτήτων προϊόντων, επαρκεί για να προκαλέσει ένα συνολικό αποτέλεσμα στήριξης και διότι οι ποσότητες προϊόντων που αγοράζονται με αυτό τον τρόπο αποσύρονται από την τρέχουσα κυκλοφορία.

Στο πλαίσιο της μεθόδου αυτής, ένας οργανισμός παρέμβασης αγοράζει, χωρίς περιορισμούς¹, όλες τις ποσότητες προϊόντων που του παρουσιάζονται_ τις πληρώνει στην ελάχιστη τιμή που καθορίζεται από την αρμόδια εκτελεστική εξουσία (το Συμβούλιο στην περίπτωση της Ε.Ε.). Οι, με αυτόν τον τρόπο, αγοράζόμενες ποσότητες επαναπωλούνται σε αγορές από όπου δεν διατρέχεται ο κίνδυνος της επανεισόδου τους στην εσωτερική αγορά της Κοινότητας (ξένες χώρες, μετουσίωση κτλ).

Ο μηχανισμός εξηγείται πολύ απλά στο παρακάτω διάγραμμα.

Έστω DD' η ζήτηση για κάποιο προϊόν και SS' η βραχυχρόνια προσφορά (μία περίοδος συγκομιδής). Η καμπύλη SS' είναι, πρακτικά, τελείως ανελαστική² και γι' αυτό έχει κάθετη θέση ως προς τον οριζόντιο άξονα.

Όταν προσφέρεται μιας ποσότητα Q , το σημείο ισορροπίας είναι το Δ και αντιστοιχεί σε μία «φυσική» τιμή, χωρίς παρέμβαση, την P_n . Ας υποθέσουμε ότι η δημόσια αρχή αποφασίζει ότι η επιθυμητή τιμή ανέρχεται σε $P_s > P_n$. Ο οργανισμός παρέμβασης αγοράζει στο επίπεδο αυτό.

τελέσματα της απόσυρσης επί των φορολογουμένων. Υποχρεούνται να καταβάλουν ποσό ίσο προς $\Delta Q \times P_s$ για τις αγορές της παρέμβασης (χωρίς να υπολογίζονται οι διοικητικές δαπάνες). Όμως, στην περίπτωση πωλήσεων των συλλεγομένων από την παρέμβαση ποσοτήτων στο εξωτερικό ή μετουσίωσης προς κατώτερες χρήσεις, οι φορολογούμενοι επανακτούν ένα μέρος του ποσού αυτού· ήτοι ποσό ίσο προς το ορθογώνιο $H\Theta KI$, εφόσον, ασφαλώς, η τεταγμένη της γραμμής $H\Theta$ αντιπροσωπεύει την τιμή πώλησης στο εξωτερικό, ή τα κέρδη από τη μετουσίωση.

Όπως εμφανίζεται στο ανωτέρω διάγραμμα, αυτό το κόστος για τους φορολογούμενους (αποκαλούμενο συχνά «δημοσιονομικό κόστος») είναι συνάρτηση της ελαστικότητας της ζήτησης και της προσφοράς του συγκεκριμένου γεωργικού προϊόντος. Όσο μεγαλύτερες είναι οι ελαστικότητες τόσο μεγαλύτερο είναι το δημοσιονομικό κόστος. Επειδή όμως για τα περισσότερα γεωργικά προϊόντα η ζήτηση ως προς τις διακυμάνσεις των τιμών τους είναι ανελαστική (στο γράφημά μας μάλιστα και η προσφορά είναι πλήρως ανελαστική), το δημοσιονομικό κόστος είναι σχετικά περιορισμένο, και συνεπώς αρκεί η απόσυρση μικρής ποσότητας ΔQ για να προκαλέσει σημαντική αύξηση τιμών.

Από την άποψη των καταναλωτών, τα αποτελέσματα είναι ολέθρια. Υπάρχει, όπως έχει μόλις επισημανθεί, απώλεια ικανοποίησης και καταβολή υψηλότερων τιμών ($P_s - P_n$) για όλες τις καταναλισκόμενες ποσότητες. Η καταβολή υψηλότερων τιμών από τους καταναλωτές συνιστά αύξηση του κόστους διατροφής και συνεπώς, μεταφορά πόρων από αυτούς προς τους παραγωγούς – ίση προς το γινόμενο της διαφοράς τιμών ($P_s - P_n$) επί την καταναλισκόμενη ποσότητα, το ύψος της οποίας δεν μπορεί να εκτιμηθεί παρά με τη βοήθεια λεπτών οικονομετρικών ερευνών. Η αύξηση του κόστους διατροφής που προκύπτει από την απόσυρση επιδρά μειωτικά επί του εισοδήματος των νοικοκυριών. Αυτή η αύξηση πλήττει σκληρότερα τις πολυάριθμες φτωχές οικογένειες, οι οποίες αφιερώνουν αυξημένο μέρος του εισοδήματος τους στις δαπάνες διατροφής. Γι' αυτό το λόγο θα μπορούσε κανείς να κατατάξει τους οπαδούς της στήριξης των γεωργικών τιμών σε υψηλά επίπεδα δια της μεθόδου των αποσύρσεων στους «εχθρούς του λαού³».

Ωφελημένοι από τις μεταφορές αυτές πόρων, που προέρχονται από τους φορολογούμενους και τους καταναλωτές, είναι οι γεωργοί, οι οποίοι πωλούν το εν λόγω προϊόν. Δεδομένου ότι συχνά στη γεωργία λειτουργούν υποκαταστάσεις μεταξύ προϊόντων, τα αποτελέσματα της μεταφοράς πόρων γίνονται αισθητά και πέραν του κλάδου που επωφελείται κυρίως. Πιο συγκεκριμένα η στήριξη των σιτηρών υποκινεί τους γεωργούς να καλλιεργούν μεγαλύτερες εκτάσεις· αυτό γίνεται, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι πόροι σε γη είναι περιορισμένοι, σε βάρος π.χ. της καλλιέργειας πατάτας, της οποίας οι καλλιεργούμενες εκτάσεις μειώνονται. Αυτό το φαινόμενο επιφέρει τη μείωση της παραγωγής πατάτας και, συνακόλουθα, την αύξηση της τιμής της (*ceteris paribus*, ασφαλώς).

Για να αναλυθούν σε περισσότερο βάθος τα αποτελέσματα της μεθόδου των αποσύρσεων επί των παραγωγών, που αυτή αφορά, πρέπει να γίνει διάκριση της βραχυχρόνιας από τη μακροχρόνια περίοδο.

Βραχυχρόνια, υπάρχει αύξηση των εσόδων με τον τρόπο που παρουσιάστηκε στο γράφημα το οποίο αφορά μια και μόνη παραγωγική περίοδο. Αυτή η αύξηση των εσόδων οδηγεί σε μια ακόμη μεγαλύτερη σχετική αύξηση των εισοδημάτων, αφού τα γεωργικά βάρη είναι μάλλον σταθερά και τα έχει ήδη υποστεί ο παραγωγός όταν πωλείται η παραγωγή. Οι αυξήσεις των εσόδων και, εν πολλοίς με αρκετά ομοιόμορφες τεχνολογίες από εκμετάλλευση σε εκμετάλλευση, των εισοδημάτων, είναι αυστηρά ανάλογες των πωλούμενων ποσοτήτων. Επειδή δεν υφίσταται διορθωτικός μηχανισμός για την αποτροπή της μεταβίβασης πόρων προς τους μεγαλύτερους γεωργούς (οι οποίοι, *a priori*, έχουν μικρότερη ανάγκη εξαιτίας των οικονομιών κλίμακος, που ενδεχομένως απολαμβάνουν και, γενικότερα, της περιουσιακής τους κατάστασης), οι παραγωγοί που πωλούν μεγαλύτερες ποσότητες προϊόντων (μεγάλοι παραγωγοί) βλέπουν τα έσοδα και κατ' επέκταση τα εισοδήματά τους να αυξάνονται περισσότερο. Πρέπει να επισημανθεί ότι στις χώρες, που διαθέτουν αποτελεσματικό φορολογικό σύστημα, ένα μέρος αυτής της μεταφοράς πόρων παρακρατείται ως φορολογικό έσοδο.

Μακροχρόνια, η στήριξη των τιμών, όποια και αν είναι η χρησιμοποιούμενη μέθοδος, παράγει σημαντικά αποτελέσματα, τα οποία πρέπει να αναλυθούν.

Το γεγονός ότι ένα προϊόν επωφελείται μιας προκαθορισμένης εγγυημένης τιμής ή μιας ελάχιστης τιμής – για την οποία γνωρίζουμε ότι για πολιτικούς λόγους δεν πρόκειται να μειωθεί – επιτρέπει στο γεωργό να λάβει καλύτερες αποφάσεις σχετικά με την οργάνωση της παραγωγής. Η διαχείριση της εκμετάλλευσης θα είναι βελτιωμένη και οι επενδύσεις αυξημένες, σε σχέση με την περίπτωση όπου οι αποφάσεις λαμβάνονται με το μέλλον αβέβαιο. Η εγγυημένη τιμή ενθαρρύνει την παραγωγή, γεγονός που ευνοεί τους καταναλωτές.

Εντούτοις, αυτή η αύξηση της παραγωγής καθιστά ολοένα και περισσότερο δαπανηρή τη διατήρηση, για περισσότερες περιόδους, της τιμής στήριξης Ps. Εκτός και αν υπάρχει περίπτωση τυχαίας άσχημης σοδειάς, θα πρέπει να αυξάνεται το ΔQ. Η διαφορά των τιμών Ps-Pn και, συνεπώς, το καλυμμένο κόστος για τους καταναλωτές, θα αυξηθούν επίσης.

Τέλος τα αποθέματα στα χέρια του οργανισμού παρέμβασης (που αποτελούν το άθροισμα των ΔQ για ορισμένη περίοδο ετών) θα αυξηθούν επικίνδυνα, γεγονός το οποίο θα ωθήσει προς την κατεύθυνση της διάθεσής τους στο εξωτερικό με τη μέθοδο του dumping.

Ένα άλλο αρνητικό αποτέλεσμα της στήριξης των τιμών αφορά την κεφαλαιοποίηση, με τη μορφή αυξημένων έγγειων αξιών, της βελτίωσης των προερχόμενων από αυτή την αύξηση των τιμών, εισοδημάτων. Τα αυξημένα εισοδήματα προκαλούν πολύ πιο έντονο ανταγωνισμό στην αγορά της γης και, συνεπώς, αυξάνουν τις τιμές της. Το γεγονός αυτό οδηγεί στον πλουτισμό των ιδιοκτητών, οι οποίοι είναι πολύ συχνά ηλικιωμένοι, χωρίς να υποχρεωθούν να καταβάλλουν καμία προσπάθεια. Όμως για τους νέους, που επιδιώκουν να εγκατασταθούν αγοράζοντας γη, αυτή η αύξηση των έγγειων αξιών είναι καταστροφική.

Εκτιμώντας συνολικά τη μέθοδο αποσύρσεων, είναι σαφές ότι αυτή παρουσιάζει σοβαρά μειονεκτήματα. Το γεγονός ότι εφαρμόζεται συνήθως οφείλεται στον σχετικά απλό διοικητικό τρόπο εφαρμογής της: ο οργανισμός παρέμβασης ασχολείται μόνο με μικρές ποσότητες· αγνοεί τις πωλήσεις και, κατά συνέπεια, τους ατομικούς παραγωγούς. Συνεπώς το δημοσιονομικό κόστος είναι σχετικά μικρό.

Ορισμένες πρακτικές πλευρές της μεθόδου των αποσύρσεων είναι οι εξής: Δεν είναι δυνατόν να εγκαταστήσει κανείς ένα υποκατάστημα

του οργανισμού παρέμβασης δίπλα σε κάθε εκμετάλλευση. Η στήριξη της τιμής στην παραγωγή δεν είναι, κατά συνέπεια, ολοκληρωτικά εξασφαλισμένη: η τιμή «στην εκμετάλλευση» είναι ίση, στην περίπτωση εφαρμογής της μεθόδου της απόσυρσης, προς την τιμή παρέμβασης μείον το κόστος μεταφοράς.

Περισσότερο σημαντικό θέμα είναι η φύση των αγοραζόμενων από τον οργανισμό παρέμβασης προϊόντων. Η μέθοδος αποσύρσεων αφορά αυστηρά καθορισμένα προϊόντα, των οποίων η ποιότητα είναι μετρήσιμη, και τα οποία είναι επιδεκτικά χειρισμού από διοικητικούς οργανισμούς (πάντα δυσκίνητους στη λήψη αποφάσεων). Αυτό σημαίνει ότι η παρέμβαση αφορά σφάγια κρέατος και όχι ζώντα ζώα: βούτυρο και αποβουτυρωμένο γάλα σκόνη και όχι γάλα· φρούτα ταξινομημένα και συσκευασμένα σύμφωνα με κανόνες και όχι φρούτα ‘χύμα’. Η σφαγή των ζώων και η μεταποίηση του γάλακτος σε βούτυρο ή αποβουτυρωμένη σκόνη γάλακτος είναι κοστοβόρες διαδικασίες ανάλογα με την περιοχή και την εκμετάλλευση που τις εφαρμόζουν. Οι παραγωγοί, λοιπόν, γάλακτος ή ζώων κρεατοπαραγωγής θα αντιληφθούν τα αποτελέσματα της στήριξης των τιμών μέσω αγορών της παρέμβασης με τρόπο λιγότερο καθαρό και άμεσο από ότι οι παραγωγοί σιτηρών.

Η στήριξη των τιμών με τη μέθοδο των αποσύρσεων δεν παρακινεί καθόλου την εμπορική προσπάθεια. Έτσι τα γαλακτοκομεία έχουν συμφέρον να παράγουν κυρίως βούτυρο και αποβουτυρωμένη σκόνη γάλακτος για την παρέμβαση, αντί να παρασκευάζουν τυριά ή φρέσκα προϊόντα για την αγορά (ελήφθησαν συγκεκριμένα μέτρα για να αναχαιτισθεί αυτή η τάση).

Το ουσιώδες πρακτικό, αλλά και πολιτικό, πρόβλημα είναι η διάθεση των εδωδίων που αγοράζονται από τον οργανισμό παρέμβασης.

Ο προορισμός των αποθεμάτων του οργανισμού παρέμβασης είναι: *καταστροφή – μετουσίωση – dumping*. – Τα εδωδία που αγοράζει η παρέμβαση είναι δυνατόν να πωληθούν εκ νέου μετά από ορισμένο χρόνο αποθεματοποίησης. Προϋπόθεση για να συμβεί αυτό είναι η διαμόρφωση της «φυσικής» τιμής σε υψηλότερο επίπεδο από εκείνο της τιμής στήριξης, γεγονός το οποίο θα λάβει χώρα είτε επειδή η παραγωγή μειώθηκε, είτε επειδή η ζήτηση αυξήθηκε. Η επίδραση των πράξεων της παρέμβασης είναι σταθεροποιητική αφού, διαδοχικά,

εμποδίζει τις τιμές να κατέλθουν κάτω της τιμής Ps, όταν η προσφορά αυξάνει, ακολούθως δε αναχαιτίζει την αύξηση υπεράνω της τιμής αυτής όταν η ζήτηση αυξάνει (εάν δεν υπάρχουν καθόλου αποθέματα, ή υπάρχει μικρή ποσότητα, η σταθεροποιητική επίδραση της μεθόδου των αποσύρσεων είναι χωρίς αντικείμενο στην περίπτωση αύξησης της τιμής πέραν της Ps). Αυτό είναι ευεργετικό για τους καταναλωτές. Οι παραγωγοί δε θα ήσαν αντίθετοι σε μια συνεχή παρακράτηση των αποθεμάτων από τον οργανισμό παρέμβασης, προκειμένου να επωφεληθούν ολοκληρωτικά από την οφειλόμενη στην έλλειψη αύξησης_ η αποαποθεματοποίηση δεν ήταν ποτέ δημοφιλής μεταξύ τους.

Στην περίπτωση μόνιμης και διαρκούς παρουσίας πλεονασμάτων, αποκαλούμενων «διαρθρωτικών», η τιμή Ps εξακολουθεί να είναι υψηλότερη της Pn και οι ευκαιρίες διάθεσης των αποθεμάτων είναι ελάχιστες και συμβαίνουν κατ' εξαίρεση. Τα αποθέματα στις αποθήκες των οργανισμών παρέμβασης διογκώνονται. Πρέπει να καταστραφούν (περίπτωση φρούτων και λαχανικών) ή να μετουσιωθούν, δηλαδή να χρησιμοποιηθούν, μέσω μιας επιδότησης, σε χρήσεις λιγότερο 'ευγενείς' από αυτές στις οποίες χρησιμοποιούνται κανονικά. Είναι η περίπτωση των πλεονασμάτων κρασιού, τα οποία αποστάζονται (η αλκοόλη χρησιμοποιείται σε βιομηχανικές χρήσεις και ως καύσιμο), ή σίτου που χρησιμοποιείται ως ζωοτροφή. Πρέπει, σε κάθε περίπτωση, να εφευρεθούν οι κατάλληλες μέθοδοι, ώστε το μετουσιωμένο προϊόν (επιδοτούμενο) δε θα ανταγωνίζεται τις κανονικές, παραδοσιακές χρήσεις του προϊόντος.

Η πλέον συνηθισμένη χρήση των «αποσυρόμενων» από την παρέμβαση προϊόντων είναι η εξαγωγή τους με dumping («επιστροφές» κατά την εξαγωγή, σύμφωνα με το κοινοτικό λεξιλόγιο). Αυτή η πρακτική προκαλεί σοβαρές και δικαιολογημένες μορφές από τις τρίτες χώρες.

1.2. Η μέθοδος των ελλειμματικών πληρωμών⁴

Ήταν η περισσότερη χρησιμοποιούμενη μέθοδος στο Ηνωμένο Βασίλειο πριν από την ένταξή του στην Ε.Ε. Σήμερα χρησιμοποιείται στο πλαίσιο της Κ.Γ.Π. σε ορισμένα προϊόντα ελάσσονος σημασίας (κα-

πνός, ελαιούχοι σπόροι κτλ). Η μέθοδος αυτή εισήχθη, και εφαρμόζεται ευρέως έκτοτε, μετά τον πόλεμο και στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Κατά τη μέθοδο αυτή, όταν διαπιστωθεί στατιστικά (ex post) ότι οι μέσες τιμές, που εισπράττουν οι γεωργοί, φθάσουν (για ένα προϊόν) το επίπεδο P_n , ενώ τους είχε δοθεί η υπόσχεση για τιμή P_s , ένας οργανισμός στήριξης των τιμών καταβάλλει σε κάθε γεωργό, σε συνάρτηση με τις ποσότητες q_i τις οποίες αποδεικνύει ο τελευταίος ότι πώλησε, ποσό ίσο προς $q_i (P_s - P_n)$.

Υπάρχει έτσι αντιστάθμιση, αφού η ελεύθερη, φυσική εμπορική διαπραγμάτευση δεν επιτυγχάνει την επιθυμητή τιμή στήριξης P_s .

Σε σύγκριση με τη μέθοδο αποσύρσεων, η οποία θα αποτελέσει κατά κάποιον τρόπο βάση αναφοράς στο πλαίσιο της οικονομικής ανάλυσης, φαίνεται ότι η μέθοδος των ελλειμματικών πληρωμών έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- α) Όσον αφορά τους παραγωγούς, η μέθοδος των ελλειμματικών πληρωμών είναι ελάχιστα διαφορετική από εκείνη των αποσύρσεων. Αυξάνει τα εισοδήματα, παράλληλα με επίταση των ανισοτήτων στην κατανομή τους, παρακινεί δε για αύξηση της παραγωγής και των επενδύσεων. Σε περισσότερο μακροχρόνια βάση, δημιουργεί πλεονάσματα και στρεβλώσεις στην αμοιβή των συντελεστών. Πρέπει να επισημάνουμε, εντούτοις, μια δυνατότητα διαφοροποίησης σε σχέση με τη μέθοδο των αποσύρσεων: τη δυνατότητα επιβολής ανωτάτου ορίου των καταβαλλόμενων ποσών σε ένα γεωργό. Η χρησιμοποίηση της οροφής αυτής οδηγεί σε πλασματικές κατανομές των εκμεταλλεύσεων.
- β) Όσον αφορά τους καταναλωτές, η διαφορά ανάμεσα στις μεθόδους των ελλειμματικών πληρωμών και των αποσύρσεων είναι ουσιαστική. Πληρώνουν τη διατροφή τους με τιμή P_n και όχι P_s : αυτό ακριβώς είναι το περιεχόμενο της Cheap Food policy⁵ με σημαντικές συνέπειες στην ανταγωνιστικότητα των μισθών και στην κατανομή των εισοδημάτων των νοικοκυριών.

Αντίθετα, όπως το καταδεικνύει και το γράφημα, το δημοσιονομικό κόστος είναι σημαντικό. Μόνο μία χώρα με φορολογικό σύστημα δίκαιο και σταθερό μπορεί να το αναλάβει. Το γεγονός αυτό δε συνηγορεί υπέρ της υιοθέτησης της μεθόδου των ελλειμματικών πληρωμών

από την Ε.Ε., αφού το πρόβλημα της Κ.Γ.Π. είναι, κατά ένα σημαντικό μέρος, δημοσιονομικό.

Συμπληρωματικά πλεονεκτήματα: δεν υπάρχει φυσική παρέμβαση στις αγορές και συνεπώς δεν υπάρχουν ούτε αποθέματα ούτε δυσκολίες στη διάθεση. Υφίσταται διαφοροποίηση τιμών, που συνδέεται με την ποιότητα και τις προσπάθειες διάθεσης.

Συνολικά, η μέθοδος των ελλειμματικών πληρωμών έχει πλεονεκτήματα σε σχέση με εκείνη των αποσύρσεων. Αλλά δεν εξαλείφει ορισμένα γενικά μειονεκτήματα, βραχυχρόνια και μακροχρόνια, της στήριξης τιμών. Εξαιτίας του υψηλού δημοσιονομικού κόστους που συνεπάγεται δεν προσαρμόζεται στην Κ.Γ.Π.

1.3. Μέθοδοι που στηρίζονται στον περιορισμό της προσφοράς

Από την άποψη της θεωρητικής οικονομικής ανάλυσης, αυτές οι μέθοδοι είναι σχετικά απλές. Με διάφορες τεχνικές διαδικασίες η δημόσια εξουσία εμποδίζει τους γεωργούς να πωλήσουν ποσότητα προϊόντων μεγαλύτερη της $Q-\Delta Q$. Αυτή η τεχνικά προκαλούμενη μείωση της προσφοράς επιφέρει μια αύξηση της τιμής μέχρι το επίπεδο P_s , η οποία οδηγεί σε μεταφορά πόρων αξίας ίσης προς $(Q-\Delta Q)$ (P_s-P_n) από τους καταναλωτές προς τους γεωργούς. Οι επιπτώσεις επί των παραγωγών είναι, βραχυχρόνια, οι ίδιες με εκείνες της μεθόδου των αποσύρσεων (με άλλα λόγια, η μεταφορά πόρων κατευθύνεται κυρίως στους μεγάλους παραγωγούς). Η αύξηση της τιμής οδηγεί σε αύξηση της παραγωγής, η προσφορά τείνει να αυξηθεί και προκειμένου να διατηρηθεί η τιμή P_s είναι απαραίτητο να αυξηθεί το ΔQ . Οι παραγωγοί στέκουν αμήχανοι ανάμεσα στην επιθυμία να παράγουν, επιθυμία που συνδέεται με το ελκυστικό επίπεδο τιμών P_s και στην απαγόρευση που τους επιβάλλεται, ώστε να μην παράξουν πέραν της ποσότητας $Q-\Delta Q$.

Οι επιπτώσεις επί των καταναλωτών είναι ταυτόσημες με εκείνες της μεθόδου των αποσύρσεων: Η διατροφή είναι ακριβή.

Δεν υπάρχει άμεσο δημοσιονομικό κόστος. Αλλά μπορούν να υπάρξουν φυσικά πλεονάσματα, των οποίων η διάθεση δημιουργεί δυσκολίες.

Κατ' αρχήν, αφού ενεργούμε στις ποσότητες με στόχο να επιτύχουμε επιπτώσεις στις τιμές, μπορεί να υπάρξουν λάθη αναφορικά με το ύψος της επιτρεπόμενης ποσότητας παραγωγής. Στη συνέχεια, είναι σπανίως δυνατό να απαγορεύσει κανείς την πρόσβαση στην αγορά – και συνεπώς να προκαλέσει την καταστροφή – κάθε ποσότητας που ξεπερνά την επιτρεπόμενη. Στην πράξη η υπερβάλλουσα αυτή ποσότητα διατίθεται στην αγορά, αλλά σε πιο χαμηλή τιμή.

Η πρακτική πλευρά της μεθόδου περιορισμού της προσφοράς εντοπίζεται στα ακόλουθα:

Ένα πρώτο ερώτημα, που αναφύεται, είναι το εξής: Ενδείκνυται ο περιορισμός της παραγωγής (παραγόμενης ποσότητας) ή της πωλούμενης ποσότητας;

Πρακτικά, είναι ελάχιστα αποτελεσματικό να τίθεται ποσόστωση (περιορισμός) στην καλλιεργούμενη έκταση ή στον αριθμό των γαλακτοφόρων αγελάδων, διότι η αύξηση της αποδοτικότητας κατά στρέμμα ή κατά ζώο καθιστά την ποσόστωση (περιορισμό) ελάχιστα αποτελεσματική. Εντούτοις, στην κοινοτική πρακτική π.χ. υπάρχει ένα είδος ποσόστωσης επί των εκτάσεων όσον αφορά στα αμπέλια, αφού απαγορεύεται η φύτευση εάν, προηγουμένως, δεν εκριζωθεί αμπελώνας ίσης έκτασης. Η ποσόστωση επί της έκτασης είναι επίσης δυνατή στις περιπτώσεις των εντατικών καλλιεργειών όπως ο καπνός, ο λυκίσκος, τα τεύτλα, για τις οποίες οι αποδόσεις προσεγγίζουν το ανώτατο εφικτό όριο και συνεπώς είναι ελάχιστα πιθανή η βελτίωση της κατά στρέμμα απόδοσης. Ως αξιοπερίεργο φαινόμενο περιορισμού της παραγωγής θα μπορούσε να αναφερθεί και η ακολουθηθείσα πρακτική στην Καλιφόρνια τη 10ετία του '50, σύμφωνα με την οποία οι οργανώσεις των παραγωγών ροδάκινων επέβαλαν στα μέλη τους το ράντισμα μιας σειράς ροδακινιών στις 10 ή στις 8 με κάποιο προϊόν, που προκαλεί πτώση των καρπών⁶.

Στις περισσότερες των περιπτώσεων, εντούτοις, δεν υπάρχει άμεση παρέμβαση στις παραγόμενες ποσότητες. Μετά την επίτευξη της παραγωγής, ένα μόνο περιορισμένο τμήμα της οδηγείται στην αγορά, ενώ το υπόλοιπο, οδηγούμενο σε άλλες χρήσεις, πωλείται σε τιμές που αντιστοιχούν στον τύπο ζήτησης την οποία ικανοποιεί.

Πιο συγκεκριμένα, ένας πρώτος τρόπος περιορισμού της προσφοράς είναι αυτός της συνολικής ποσόστωσης⁷. Στην περίπτωση αυτή η

τιμή στήριξης, υψηλή εξ' ορισμού, αφορά μια ορισμένη ποσότητα προϊόντων – ποσόστωση ή quantum – η οποία, συνήθως, αντιστοιχεί στην εσωτερική κατανάλωση. Αυτό το τμήμα της παραγωγής δεν προκαλεί δαπάνες για τους οργανισμούς παρέμβασης, αφού η στήριξη των τιμών χρηματοδοτείται από τους καταναλωτές. Οι ποσότητες, πέραν της ποσόστωσης (quantum), αγοράζονται, γενικώς, σε χαμηλότερη τιμή (η οποία, στην περίπτωση της Ευρωπαϊκής Ένωσης, προσεγγίζει την τιμή εξαγωγής εκτός Ε.Ε.- κατά τεκμήριο χαμηλότερη της τιμής στήριξης), χωρίς να προκαλούν και αυτές δημοσιονομικές δαπάνες. Το σύστημα αυτό είναι, συνεπώς, ελκυστικό για τους υπεύθυνους των δημοσιονομικών δαπανών των κρατών – μελών και της Κοινότητας.

Από την πλευρά των παραγωγών, το σύστημα της συνολικής ποσόστωσης γίνεται αντιληπτό ως ένας μηχανισμός διπλής τιμής με τάση εξίσωσης. Οι παραδώραντες την παραγωγή τους αγρότες εισπράττουν προκαταβολές και στο τέλος της περιόδου, όταν γίνει η εκκαθάριση, κάθε παραγωγός εισπράττει κάποιο συμπλήρωμα, ώστε να επιτύχει τελικά μια μέση σταθμική τιμή, το ύψος της οποίας εξαρτάται από το πέραν της ποσόστωσης (quantum) μέρος της παραγωγής και την τιμή στην οποία αυτό πωλείται. Με τη μέθοδο αυτή η, προκύπτουσα από την υψηλή τιμή στήριξης, υποκίνηση για μεγάλη παραγωγή παραμένει σημαντική, στο μέτρο που η πέραν των εσωτερικών αναγκών ποσότητα της παραγωγής δεν προσεγγίζει μεγέθη τέτοια που να οδηγούν σε μείωση της μέσης σταθμικής τιμής (η πέραν της ποσόστωσης παραγωγή πωλείται σε χαμηλότερη τιμή από την τιμή στήριξης και συνεπώς όσο μεγαλύτερη είναι αυτή η ποσότητα τόσο μικρότερη θα είναι η μέση σταθμική τιμή του εν λόγω προϊόντος). Βεβαίως στην πράξη έστω και αν η πέραν της ποσόστωσης παραγωγή είναι σημαντική, για τον περιορισμό της ο κάθε παραγωγός αναμένει την πρωτοβουλία των άλλων επιτεινοντας έτσι το πρόβλημα.

Το ουσιώδες χαρακτηριστικό της μεθόδου συνολικής ποσόστωσης είναι λοιπόν, η ισχνή της επίδραση στις αποφάσεις των γεωργών για το ύψος της παραγωγής τους.

Σε διοικητικό επίπεδο, η μέθοδος αυτή απαιτεί συγκεντροποίηση της πληροφόρησης αναφορικά με τη συνεισφορά κάθε παραγωγού, προκειμένου να διαμορφωθεί με ακρίβεια το ύψος των ποσών, που δικαιούται ο καθένας (ώστε να επιτυγχάνει ο κάθε παραγωγός τη μέση

σταθμική τιμή). Πρέπει, επίσης, να διασφαλισθεί ότι η πέραν της ποσόστωσης ποσότητα του προϊόντος πωλείται σε αγορές, από τις οποίες δεν υπάρχει ο κίνδυνος επανόδου της στην εσωτερική αγορά, ώστε να ανταγωνισθεί την εκεί πωλούμενη, σε υψηλότερη τιμή, ποσότητα.

Με το δεύτερο τρόπο περιορισμού της προσφοράς, αυτόν της ατομικής ποσόστωσης, η υποκίνηση για παραγωγή διέπεται από τους ίδιους γενικούς μηχανισμούς (κάθε γεωργός επιτυγχάνει μια μέση τιμή η οποία μειώνεται, εάν αυτός ξεπεράσει την ποσόστωσή του), αλλά η τιμωρία, σε περίπτωση υπέρβασης της ατομικής του ποσόστωσης, είναι περισσότερο αισθητή, σε σχέση με την προηγούμενη μέθοδο, αφού είναι εξατομικευμένη. Το σύστημα αυτό αποτρέπει αποτελεσματικά την αύξηση της παραγωγής των προϊόντων, που δεν είναι ανταγωνιστικά στις διεθνείς αγορές⁸.

Ως απόπειρα για να ξεπεραστεί το μειονέκτημα της ακαμψίας, το οποίο είναι σύμφυτο με την εισαγωγή των ποσοστώσεων, στον Καναδά εισήγαγαν την πώληση των ποσοστώσεων με πλειοδοτικούς διαγωνισμούς. Αυτό σημαίνει ότι για να εγκατασταθεί κάποιος ως παραγωγός π.χ γάλακτος θα πρέπει να αγοράσει, σε υψηλές τιμές ασφαλώς, το δικαίωμα να παραδίδει γάλα. Όμως τα προβλήματα πολυπλοκότητας και κόστους που προέκυψαν οδήγησαν τους ειδικούς στη χώρα αυτή να κριτικάρουν με σφοδρότητα το σύστημα αυτό.

Συμπερασματικά, η τεχνητή δημιουργία ελλείψεων στην εσωτερική αγορά με τη βοήθεια των ποσοστώσεων είναι αποτελεσματικό μέσο στήριξης των τιμών και εισοδημάτων των παραγωγών, αφού εμφανίζεται, με τον τρόπο αυτό, μία μεταφορά πόρων από τους καταναλωτές στους παραγωγούς, με παράλληλη μείωση (ή και μηδενισμό) του δημοσιονομικού κόστους. Το γεγονός αυτό έχει τις συνήθεις αρνητικές συνέπειες στην κατανομή του εισοδήματος παραγωγών και καταναλωτών – γνωστές στην οικονομική ορολογία ως *αρνητικά διανεμητικά αποτελέσματα*. Στον ίδιο βαθμό αρνητικές είναι οι μακροχρόνιες συνέπειες στην κατανομή των πόρων και στις έγγειες αξίες.

Η τάση αύξησης της παραγωγής δε συγκρατείται παρά μόνο εάν η μέση επιτυγχανόμενη τιμή μειώνεται εξαιτίας της σπουδαιότητας των πλεονασματικών ποσοτήτων, οι οποίες πρέπει να διοχετευτούν στην παγκόσμια αγορά.

Οι διοικητικές δυσκολίες στη διαχείριση του συστήματος των πο-

σοστώσεων (κυρίως στην παραλλαγή του, των ατομικών ποσοστώσεων) είναι ιδιαίτερα σημαντικές εάν δεν υπάρχουν σημεία υποχρεωτικής διόδου των προϊόντων, που αυτό (το σύστημα) αφορά (ζαχαροβιομηχανίες, γαλακτοβιομηχανίες, οργανισμοί αποθεματοποίησης σιτηρών κτλ).

Τέλος, το κύριο μειονέκτημα του συστήματος είναι ότι, λαμβάνοντας υπόψη και τις πλέον πιθανές μεθόδους καθορισμού των ποσοστώσεων, εμποδίζεται η μετακίνηση της παραγωγής από τους παραγωγούς και τις περιοχές υψηλού κόστους σε παραγωγούς και περιοχές χαμηλού κόστους. Το γεγονός αυτό συνιστά άρνηση της κοινοτικής ιδέας καθαυτής, γεγονός που εξηγεί την έλλειψη προθυμίας από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα για την εφαρμογή του.

1.4. Συστήματα διαφορικών τιμών

Βασική ιδέα είναι η εξασφάλιση υψηλών τιμών στήριξης για ένα υποσύνολο «χρειζόντων στήριξης» παραγωγών, ενώ οι υπόλοιποι θα πρέπει να αρκестούν σε χαμηλότερες τιμές. Θεωρούνται a priori ως «χρειζόντες στήριξης» οι γεωργοί:

- οι οποίοι αντιμετωπίζουν δύσκολες συνθήκες (ορεινοί),
- οι οποίοι είναι «μικροί»,
- οι οποίοι είναι «πειθαρχημένοι», αφού πωλούν μέσω συγκεκριμένου κυκλώματος (ομάδες παραγωγών) ή μειώνουν εθελουσίως την παραγωγή τους.

Αυτές οι τρεις περιπτώσεις είναι διαφορετικές μεταξύ τους. Οι ορεινές περιοχές είναι επίσημα και με σαφήνεια καθορισμένες. Η καταβολή υψηλότερων τιμών σ' αυτές είναι νοητή, δεδομένου ότι οι δυσκολίες στις μεταφορές περιορίζουν την πιθανότητα καταδολίευσης του συστήματος.

Πειθαρχία, στην τρέχουσα συγκυρία των αγορών, γάλακτος κυρίως, σημαίνει μείωση της παραδιδόμενης ποσότητας προϊόντος. Αυτό όμως είναι ένα είδος ατομικής ποσόστωσης με ποσότητα μικρότερη εκείνης που συνιστά ιστορική βάση. Έτσι όμως οδηγούμεθα σε μορφές παρέμβασης στις οποίες αναφερθήκαμε προηγουμένως.

Έτσι, από τους τρεις παραπάνω τύπους εφαρμογής του συστήματος των διαφορικών τιμών ο μόνος που επιβάλλει ορισμένα σχόλια είναι εκείνος των μειουμένων τιμών σε συνάρτηση με την αύξηση των παραδιδόμενων ποσοτήτων (ενίσχυση στους «μικρούς» ή τιμωρία των «μεγάλων» είναι περίπου το ίδιο πράγμα).

Ένα σύστημα διαφορικών τιμών σε συνάρτηση με τον όγκο των παραδιδόμενων προϊόντων (δηλαδή οι παραδίδοντες μεγάλες ποσότητες προϊόντος – μεγάλοι παραγωγοί – να απολαμβάνουν χαμηλότερες τιμές από ότι οι παραδίδοντες μικρές ποσότητες – μικροί παραγωγοί) διατρέχει, κατ' αρχήν, για τα μεταφερόμενα προϊόντα (σπόροι), τον κίνδυνο καταδολίευσης του, αφού, τις περισσότερες φορές, ο «μεγάλος» παραγωγός επιφορτίζει τον «μικρό» να παραδώσει για λογαριασμό του κάποιες ποσότητες από την παραγωγή του. Είναι πολύ δυσκολότερο να αποφευχθεί αυτό το φαινόμενο της παραπλάνησης στην περίπτωση ισχύος του συστήματος διαφορικών τιμών, αφού είναι έντονη η διασπορά των μεγάλων παραγωγών μεταξύ των μικρών, παρά στην περίπτωση των ενισχύσεων στους ορεινούς παραγωγούς.

Μια δεύτερη δυσκολία συνίσταται στο γεγονός ότι το εν λόγω σύστημα παρακινεί τους μεσαίους και μεγάλους παραγωγούς να διαφοροποιήσουν την παραγωγή τους. Στόχος της διαφοροποίησης είναι η προσέγγιση του ανώτατου επιτρεπόμενου ορίου παραγωγής (που πωλείται στην υψηλή τιμή στήριξης) για περισσότερα του ενός προϊόντα. Για τον περιορισμό αυτού του φαινομένου που οδηγεί σε γενικευμένη αύξηση της παραγωγής, έχουν προταθεί κατά καιρούς διάφορα συστήματα πολύπλοκα στη σύλληψη και δύσκολα στη διαχείρισή τους⁹.

Η κύρια κριτική αφορά στους περιορισμούς στις ενδοκλαδικές ενέργειες αναδιανομής των εσόδων. Στην περίπτωση του γάλακτος, όπου έχουν γίνει 'προχωρημένες' μελέτες, μία παρακράτηση από τις πληρωμές στους «μεγάλους» παραγωγούς είναι υπεραρκετή για τη χρηματοδότηση ενός μικρού συμπληρώματος στην τιμή των «μικρών». Αυτό, σε εθνικό επίπεδο, ισοδυναμεί με το σύστημα διπλών τιμών με τάση εξίσωσης τους στο εσωτερικό του γαλακτοκομικού τομέα, χωρίς εξωτερική χρηματοδότηση. Σε κοινοτικό επίπεδο η παραπάνω αρχή μεταφράζεται σε σύστημα – πολιτικά μη αποδεκτό – μεταβίβασης πόρων από το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ολλανδία και τη Δανία προς τη Γαλλία και τη Γερμανία κυρίως. Με άλλα λόγια, οι χώρες που διαθέ-

των μεγάλους παραγωγούς, θα έπρεπε να χρηματοδοτήσουν εκείνες όπου η παραγωγή στηρίζεται σε μεγάλο αριθμό μικρών και μεσαίων παραγωγών¹⁰.

Μια τέταρτη δυσκολία των συστημάτων διαφορικών τιμών αφορά στη λειτουργία των γεωργικών βιομηχανιών και βιομηχανιών διατροφής, ή εμπορικών οργανισμών αφενός και την ανάγκη ίδρυσης πολύπλοκων ταμείων εξίσωσης- αντιστάθμισης. Οι συγκομιζοντες ή οι μεταποιητές που συλλέγουν τα προϊόντα τους σε περιοχές όπου δραστηριοποιούνται μικροί παραγωγοί – αμοιβόμενοι με υψηλή τιμή – θα ήσαν, εν απουσία της εξίσωσης- αντιστάθμισης, λιγότερο ευνοημένοι σε σχέση με τις εφοδιαζόμενες, από τους μεγάλους παραγωγούς, βιομηχανίες.

Τελευταίο επιχείρημα: εάν η κοινωνία θέλει να τιμωρήσει τους «μεγάλους» και να εισπράξει εκείνη τις προσόδους μεγέθους – στόχος απόλυτα θεμιτός – γιατί να μην το υλοποιήσει και στη γεωργία με τον ίδιο τρόπο που το υλοποιεί και σε άλλους τομείς; δηλαδή μέσω του φορολογικού συστήματος. Ο φόρος επινοήθηκε γι' αυτόν ακριβώς το λόγο.

Τέλος, το σύστημα διαφορικών τιμών δε φαίνεται να έχει πολύ μέλλον. Συγκρινόμενο με το σύστημα αποσύρσεων, χαρακτηρίζεται από λιγότερο μειωτικά αποτελέσματα στο εισόδημα των παραγωγών (αφού οι μεγάλοι τιμωρούνται), μικρότερη παρακίνηση για παραγωγή στους μεγάλους (οι οποίοι είναι *a priori* αποδοτικοί), αλλά, ταυτόχρονα, και από τάση δημιουργίας πλεονασμάτων από τους «μικρούς». Αυτές οι μάλλον θετικές πλευρές αντισταθμίζονται από το υψηλό δημοσιονομικό κόστος και, κυρίως, από τη διοικητική πολυπλοκότητα και την αυξημένη δυνατότητα καταδολίευσης, ιδίως εάν ληφθεί υπόψη η ετερογένεια του χώρου σε κοινοτικό επίπεδο¹¹.

2. Οι παρεμβάσεις της Κοινής Γεωργικής Πολιτικής (Κ.Γ.Π.) στις τιμές και αγορές

Στη συνέχεια εξετάζονται πιο εξειδικευμένα οι παρεμβάσεις στις

τιμές και αγορές των γεωργικών προϊόντων, όπως αυτές έλαβαν χώρα στο πλαίσιο της Κοινής Γεωργικής Πολιτικής. Θα εξετασθούν διαδοχικά οι μέθοδοι παρέμβασης και το επίπεδο παρέμβασης.

2.1. Μέθοδοι παρέμβασης

Για τη στήριξη των τιμών η σημερινή Κ.Γ.Π. εφαρμόζει κυρίως τη μέθοδο των αποσύρσεων.

Αυτή η μέθοδος αφορά σε μόνιμη βάση τέσσερα βασικά προϊόντα της ευρωπαϊκής γεωργίας: τα δημητριακά, το βοδινό κρέας, το γάλα, τη ζάχαρη. Η μέθοδος των αποσύρσεων εφαρμόζεται επίσης περιστασιακά στο κρασί χύμα, στο χοιρινό κρέας και σε μερικά είδη φρούτων και λαχανικών. Συνολικά η μέθοδος των αποσύρσεων εφαρμόζεται στο 70% περίπου της τελικής γεωργικής παραγωγής της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Γι' αυτά τα προϊόντα υφίσταται προστασία στα σύνορα.

Η μέθοδος των ελλειμματικών πληρωμών εφαρμόζεται σε ένα μικρό ποσοστό της κοινοτικής παραγωγής (3%), ταυτόχρονα με συστήματα ενίσχυσης κατά στρέμμα, ή σταθερής ενίσχυσης κατά μονάδα προϊόντος, τα οποία ενίοτε προστίθενται στη μέθοδο των αποσύρσεων.

Πρόκειται κυρίως για το σκληρό σιτάρι, το ελαιόλαδο, τους μεταξοσκώληκες, τους ελαιούχους σπόρους, τα πρωτεϊνούχα, τον καπνό, το λυκίσκο κτλ. Γενικά γι' αυτά τα προϊόντα το Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο είναι μηδενικό ή πολύ χαμηλό.

Τέλος, σε ορισμένα προϊόντα δεν εφαρμόζεται κανένας από τους συνήθεις, μηχανισμούς εσωτερικής παρέμβασης στην Ε.Ε. Για τα προϊόντα αυτά υπάρχει μόνο εξωτερική προστασία. Είναι η περίπτωση των κρασιών ποιότητας, της πλειονότητας των φρούτων και λαχανικών, των λουλουδιών, των αυγών και των πουλερικών, προϊόντων που αντιπροσωπεύουν περίπου το 25% της κοινοτικής παραγωγής.

2.2. Η επιλογή του επιπέδου των τιμών παρέμβασης

Η θεωρία διακρίνει τρεις κύριες σειρές μεθόδων προσδιορισμού του επιπέδου της τιμής παρέμβασης.

Η πρώτη σειρά μεθόδων είναι τιμαριθμικής φύσεως. Η τιμή στήριξης εξαρτάται από μια προηγούμενη τιμή, αναφερόμενη σε κάποια περίοδο βάσης (που θεωρείται κανονική), η οποία και τροποποιείται με την εφαρμογή αριθμού διορθωτικών συντελεστών, που συνδέονται με έναν ή περισσότερους δείκτες τιμών. Το τυπικό παράδειγμα είναι ή χρησιμοποιηθείσα, από τη γεωργική πολιτική των Ηνωμένων Πολιτειών, έννοια της συγκριτικής τιμής (ΣΤ):

Σ' αυτή τη σχέση ΣΤt είναι η συγκριτική τιμή του έτους t, T (1910-14) είναι η τιμή του ίδιου προϊόντος κατά την περίοδο βάσης και ΔΤΠΓt είναι ο δείκτης τιμών, που πλήρωσαν οι γεωργοί για τα

διάφορα προϊόντα, που αγόρασαν (κατά την ίδια περίοδο βάσης 1910-14). Στη συνέχεια, και για πολλά χρόνια, η τιμή στήριξης (Τ.Σ.) τους έτους t προέκυπτε εκ του νόμου από τον ακόλουθο τύπο:

$$T\Sigma t = T(1910 - 14) \cdot \frac{\Delta T\Pi\Gamma t}{100}$$

Αυτή η αυστηρή μέθοδος δεν λαμβάνει υπόψη της τις τάσεις της ζήτησης, καθώς και την εξέλιξη του κόστους παραγωγής υπό την επίδραση της τεχνολογικής προόδου. Οδηγεί σε πολύ υψηλές τιμές στήριξης για προϊόντα, τα οποία χαρακτηρίζονται από ισχυρή τεχνολογική πρόοδο. Οδήγησε στη συσσώρευση σημαντικών αποθεμάτων και τελικά εγκαταλείφθηκε κατά τη δεκαετία του 1960.

Στη δεύτερη σειρά μεθόδων καθορισμού της τιμής παρέμβασης κεντρικό ρόλο παίζει η έννοια του κόστους παραγωγής. Πρόκειται για μέθοδο, που έχει χρησιμοποιηθεί στην Ολλανδία και την Ελβετία.

Μία από τις ουσιώδεις δυσκολίες αυτής της μεθόδου, πέραν των σχετικών με τους λογιστικούς υπολογισμούς, είναι η μεγάλη διασπορά του παρατηρούμενου κόστους κάθε χώρας (και κατά μείζονα λόγο της Ε.Ε). Έστω και αν καταστεί δυνατή η γνώση του κόστους παραγωγής όλων των παραγωγών (ή περιοχών μιας χώρας, ή κάθε κοινοτικής χώρας), τίθεται το ερώτημα: εάν πρέπει να ορισθεί η τιμή παρέμβασης στο επίπεδο του υψηλότερου κόστους, ή του χαμηλότερου, ή του μέσου, ή του μέσου κόστους σταθμισμένου με τις ποσότητες κτλ. Δεν υφίσταται κανένα οικονομικό επιχείρημα, που να τεκμηριώνει μια τέτοια επιλογή.

Αυτή η δυσκολία μειώνεται, σε μεγάλο βαθμό, με την προσφυγή στην έννοια του κόστους μιας καλά διοικούμενης εκμετάλλευσης. Αυ-

τή η έννοια είναι περισσότερο ικανοποιητική για τον οικονομολόγο, διότι υπολαμβάνει ότι η εκμετάλλευση που δε διοικείται καλά, θα επιτύχει τιμή χαμηλότερη του κόστους παραγωγής της. Η έννοια της καλά διοικούμενης εκμετάλλευσης φαίνεται να προσαρμόζεται κυρίως σε πολύ ομογενείς χώρες όπως η Δανία ή η Ολλανδία. Στο εσωτερικό της Ε.Ε., εντούτοις υπάρχουν πολλές καθυστερημένες περιοχές, όπου το μεγαλύτερο μέρος των εκμεταλλεύσεων έχει αποδόσεις, κατά στρέμμα ή κατά κεφαλή ζώου, πολύ χαμηλότερες από ότι άλλες περιοχές. Είναι, λοιπόν, δύσκολο να ορισθούν οι τιμές σε επίπεδα κατώτερα του κόστους όλων, σχεδόν, των γεωργών της Ιρλανδίας ή της Ελλάδας. Σε κάθε περίπτωση, η ιδέα ότι οι γεωργοί θα πρέπει να αμειφθούν σε συνάρτηση με το κόστος παραγωγής τους είναι επικίνδυνη. Η φύση των γεωργικών αγορών και οι μορφές ανταγωνισμού, που τις χαρακτηρίζουν καθιστούν τους γεωργούς «αποδέκτες» και όχι «διαμορφωτές» τιμών. Αυτό το γεγονός θα πρέπει να γίνει αντιληπτό και να ληφθεί υπόψη κατά τον προσδιορισμό του επιπέδου της τιμής στήριξης.

Η τρίτη μέθοδος είναι και η περισσότερο λογική. Εφαρμοζόταν στο Ηνωμένο Βασίλειο από το 1947 έως το 1973. Κάθε χρόνο ελάμβανε χώρα συζήτηση μεταξύ κυβέρνησης και γεωργικών οργανώσεων και αφορούσε στη συλλογή των πλέον ευνοϊκών στοιχείων αναφορικά με το κόστος και το εισόδημα των γεωργών. Στη συνέχεια η κυβέρνηση απεφάσιζε τις τιμές στήριξης.

Όμως, η απόφαση αυτή αποτελούσε απόρροια ενός συλλογικού συμβολαίου μεταξύ κυβέρνησης και γεωργών σύμφωνα με το οποίο:

- συνολικά το εισόδημα του γεωργικού τομέα δε μειώνεται περισσότερο από 2,5% σε σχέση με εκείνο της προηγούμενης χρονιάς.
- για κάθε σημαντικό γεωργικό προϊόν, το συνολικό ετήσιο εισόδημα δεν πέφτει κάτω του 96% εκείνου της προηγούμενης χρονιάς.

Τελικά, η επιλογή του επιπέδου των τιμών στήριξης παραμένει δυσχερής. Πρόκειται για πολιτική επιλογή, την οποία ο οικονομολόγος μπορεί να 'φωτίσει', όχι όμως και να καθορίσει. Η επιλογή αυτή καθίσταται ακόμη πιο δύσκολη, στο μέτρο που οι οικονομίες είναι ετερογενείς και ανοικτές σε έναν εξωτερικό κόσμο αβέβαιο και περίπλοκο.

2.3. Κ.Γ.Π. και τιμή παρέμβασης

Οι επιλογές της Κ.Γ.Π. όσον αφορά στις τιμές παρέμβασης είναι:

Μια πρώτη επιλογή, ιδιαίτερα σοφή όπως εκ των υστέρων απεδείχθη, οδήγησε τις κοινοτικές αρχές να μην επέμβουν στις τιμές των προϊόντων με ελαστική προσφορά και κύκλο παραγωγής όπως τα πτηνοτροφικά, χοιροτροφικά και πολλά κηπευτικά προϊόντα. Και τούτο επειδή ο καθορισμός υψηλών τιμών στήριξης (εξαιτίας π.χ. λανθασμένης απόφασης) θα επέφερε για τα προϊόντα αυτά υψηλή παραγωγή, της οποίας η διάθεση θα ήταν δύσκολη.

Με άλλα λόγια οι υπεύθυνοι της Κ.Γ.Π. θεώρησαν ότι η λεγόμενη «εκτός εδάφους» παραγωγή (πτηνοτροφικά, χοιροτροφικά προϊόντα) και η πλειονότητα των κηπευτικών προϊόντων δεν προσφέρονταν για σταθεροποίηση μέσω πολιτικής τιμών αλλά μέσω μηχανισμών προσαρμογής, όπως τα συμβόλαια μεταξύ παραγωγών και κυκλωμάτων διάθεσης. Εξ' άλλου, αυτά τα είδη παραγωγής εφαρμόζονται, συνήθως, από περιορισμένο αριθμό ημι-εξειδικευμένων γεωργών, των οποίων η πολιτική επιρροή είναι μικρή. Πρόκειται για παραγωγούς, που έχουν συνηθίσει στην αστάθεια των τιμών και που γνωρίζουν να προστατεύονται μέσω της διαφοροποίησης της παραγωγής τους: τις χρονιές που η αγορά ρεπάνων καταρρέει στρέφονται στην παραγωγή σέλινου.

Η παρατηρούμενη τις τελευταίες δεκαετίες τάση να εκτρέφονται, σε ορισμένες χώρες, οι γαλακτοφόρες αγελάδες κατά το πρότυπο της κτηνοτροφίας «εκτός εδάφους», καθιστά την προσφορά γάλακτος περισσότερο ελαστική από ότι στο παρελθόν. Η ασκούμενη, από τις υψηλές τιμές, έλξη οδηγεί στην όλο και μεγαλύτερη αγορά συμπυκνωμένων ζωοτροφών και, έτσι, η παραγωγή αυξάνει. Η εφαρμογή της αρχής σύμφωνα με την οποία δε στηρίζονται τα προϊόντα με ελαστική προσφορά, θα έπρεπε να οδηγήσει τις κοινοτικές αρχές στη μείωση της στήριξης των τιμών στην περίπτωση των «μηρουκαστικών εκτός εδάφους».

Μια δεύτερη, μη γραπτή, αρχή της Κ.Γ.Π. είναι – ή θα έπρεπε να είναι – η μη στήριξη των προϊόντων ελαστικής ζήτησης σε σχέση με τις διακυμάνσεις των τιμών. Για τα προϊόντα αυτά, ως εκ του ορισμού της ελαστικότητας, η μείωση των τιμών εξαιτίας της αυξημένης παρα-

γωγής περιορίζεται από την αύξηση των αγοραζόμενων ποσοτήτων_ οι καταναλωτές φρούλας ή βερίκοκων ή ακόμη βοδινού κρέατος αντιδρούν στις μειώσεις τιμών, εμποδίζοντας τες να σημειώσουν την έκταση, που λαμβάνουν στην περίπτωση των βασικών προϊόντων, που είναι ελαστικής ζήτησης (σιτηρά, ζάχαρη, γάλα κτλ).

Δυνάμει αυτής ακριβώς της αρχής, οι διαμαρτυρίες των μεσογειακών παραγωγών σύμφωνα με τις οποίες οι χορηγούμενες στα προϊόντα της περιοχής τους εγγυημένες τιμές είναι χαμηλότερες από τις χορηγούμενες στα προϊόντα του βορρά, δεν βρίσκουν παρά ελάχιστα «ευήκοα ώτα». Πολλά προϊόντα που καλλιεργούνται κυρίως στο νότο, κυρίως φρούτα και λαχανικά, χαρακτηρίζονται από ελαστική ζήτηση. Είναι λοιπόν λογικό να στηρίζονται λιγότερο. Αυτό δεν είναι, ασφαλώς, σωστό για τον επιτραπέζιο οίνο, το ελαιόλαδο και τον καπνό. Αυτά, όμως, τα προϊόντα απολαμβάνουν υψηλής στήριξης.

Η χαμηλότερη στήριξη των προϊόντων ελαστικής ζήτησης (τα οποία είναι ταυτόχρονα ως επί το πλείστον φθαρτά) εφαρμόζεται στην πράξη από τις κοινοτικές αρχές. Η Κ.Γ.Π. διακρίνει την ενδεικτική τιμή – η οποία θεωρείται ως επιθυμητή – και την τιμή παρέμβασης, η οποία τελικά ισχύει με βεβαιότητα και αποτελεί τη βάση όλων των σχετικών δράσεων. Για προϊόντα όπως τα σιτηρά, η τιμή παρέμβασης είναι συνήθως κατά 20% μικρότερη της ενδεικτικής τιμής. Όταν γίνονται παρεμβάσεις σε φρούτα και λαχανικά, γίνονται γενικά σε τιμές κατά 50% μικρότερες των ενδεικτικών τιμών. Η πολιτική αυτή εμφανίζεται ως οικονομικά δικαιολογημένη.

Μια τρίτη αρχή της Κ.Γ.Π. θα έπρεπε να είναι η μη ενθάρρυνση, από την πολιτική της επί των γεωργικών τιμών, της παραγωγής προϊόντων επιβλαβών για την υγεία όπως το αλκοόλ και ο καπνός. Θεωρήσεις αυτού του είδους δεν φαίνεται να λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο της Κ.Γ.Π., έστω και αν από το 1987 λειτουργούν ομάδες προβληματισμού για το κάπνισμα στα πλαίσια του αντικαρκινικού αγώνα.

Οι διοικητικές και πολιτικές διαδικασίες καθορισμού των γεωργικών τιμών της Κ.Γ.Π. ακολουθούν τα επόμενα στάδια:

Το Συμβούλιο αποφασίζει κάθε χρόνο κατά το μήνα Απρίλιο, μετά από πρόταση της Επιτροπής, τις γεωργικές τιμές, που χρησιμοποιούν οι οργανισμοί παρέμβασης κατά την επόμενη εμπορική περίοδο. Είναι

γνωστό ότι οι συνεδριάσεις αυτές του Συμβουλίου είναι μακρές (γεωργικοί μαραθώνιοι) και περιλαμβάνουν περίπλοκες διαπραγματεύσεις.

Είναι σχεδόν απαραίτητο να επιτευχθεί ομόφωνα συμφωνία όλων των Υπουργών Γεωργίας, που απαρτίζουν το Συμβούλιο. Σύμφωνα με τη Συνθήκη οι αποφάσεις για τις τιμές πρέπει να λαμβάνονται με ειδική πλειοψηφία. Είναι όμως γνωστό ότι η Γαλλία, με την ψήφο του Προέδρου της, του Στρατηγού De Gaulle, αρνήθηκε το 1965 αυτή τη μορφή κατά πλειοψηφία απόφασης ως υπερεθνική. Η Γαλλία πέτυχε μέσω μιας συμφωνίας στο Λουξεμβούργο το 1966, την αποδοχή και από τις υπόλοιπες χώρες της άποψης, ότι η απόφαση για τις γεωργικές τιμές πρέπει να λαμβάνεται ομόφωνα παρά την αντίθετη πρόβλεψη της Συνθήκης. Δεν υπάρχει πλήρης αποδοχή της εν λόγω άποψης. Συμβαίνει συχνά η πίεση που ασκείται από μια ισχυρή πλειοψηφία στην μειοψηφία να οδηγεί τον αντιδρώντα Υπουργό είτε να αποδέχεται την άποψη της πλειοψηφίας, είτε να απέχει.

Για την επίτευξη ομόφωνης ψήφου, η συμφωνία πρέπει να δίδει την εντύπωση σε κάθε υπουργό ότι είναι, μερικώς τουλάχιστον, νικητής. Έτσι θα μπορεί να επιστρέψει στην πρωτεύουσα της χώρας παρουσιάζοντας στις γεωργικές οργανώσεις τα επιτευχθέντα, μετά από σκληρή μάχη για τα συμφέροντα της χώρας και των γεωργών της, πλεονεκτήματα.

Η κυρίαρχουσα τάση του Συμβουλίου είναι να «μοιράζει» αυξήσεις τιμών των δημητριακών για να ικανοποιούνται οι Γερμανοί, του γάλακτος για να ικανοποιούνται οι Γάλλοι, του καπνού για να ικανοποιούνται οι Έλληνες κτλ. Οι Υπουργοί γνωρίζουν ότι, πολλές φορές, οι υιοθετούμενες αυξήσεις δε δικαιολογούνται, αλλά προκειμένου να επιτύχουν την επανεκλογή τους, προσπαθούν να κεφαλαιοποιήσουν στο εσωτερικό τα πλεονεκτήματα των αποφάσεων για τις τιμές, επιδιώκοντας παράλληλα να μεταθέσουν το όποιο κόστος των αποφάσεων αυτών στις υπόλοιπες χώρες.

Στο πλαίσιο των διαπραγματεύσεων για τις τιμές, η Επιτροπή παίξει έναν ρόλο «κατευνασμού». Επειδή ακριβώς γνωρίζει τις δυσκολίες αλλά και το κόστος διάθεσης των πλεονασμάτων, προσπαθεί να περιορίσει την τάση δημιουργίας τους προτείνοντας μετριασθείς αυξήσεις ή μειώσεις τιμών.

3. Σύντομη κριτική αποτίμηση της πολιτικής παρεμβάσεων και τιμών της Κ.Γ.Π. και προοπτικές

Η πολιτική της Ε.Ε στον τομέα των παρεμβάσεων στις αγορές και τις τιμές (ή πολιτική στήριξης), όπως περιγράφηκε παραπάνω, εφαρμόστηκε σχεδόν αδιάλειπτα κατά τη διάρκεια των 40 τελευταίων ετών. Φυσικό επόμενο ήταν να εμφανισθούν όλα τα προβλήματα και οι συνέπειες που περιγράφηκαν στο παρόν άρθρο¹². Ήδη από τη 10ετία του 1980 η Ε.Ε έχει γίνει όχι απλώς αυτάρκης αλλά πλεονασματική στα περισσότερα γεωργικά προϊόντα αφού η πολιτική στήριξης των κοινοτικών γεωργικών προϊόντων οδήγησε σε αύξηση του όγκου παραγωγής με ρυθμό 2% ετησίως ενώ ο αντίστοιχος ρυθμός αύξησης της κατανάλωσης ήταν μόνο 0.5%¹³. Η συσσώρευση των πλεονασμάτων αυτών, η οποία έφθασε στο απόγειό της στο τέλος της 10ετίας του 1980, οδήγησε σε σημαντική αύξηση του ύψους των δαπανών του κοινοτικού προϋπολογισμού (από 5 δις EURO το 1975 σε 41 δις το 1997)¹⁴.

Το πιο σημαντικό όμως είναι ότι τελικά η αύξηση της παραγωγής καθ'όλη την εν λόγω περίοδο ήταν αποτέλεσμα της δραστηριότητας των μεγάλων παραγωγών (σε πολλές περιπτώσεις το 10% των παραγωγών καλύπτει το 60% της προσφοράς, με αποτέλεσμα και οι δαπάνες του κοινοτικού προϋπολογισμού να κατανέμονται εξίσου άνισα μεταξύ μεγάλων και μικρών γεωργών-το 20% των παραγωγών εισπράττει το 60% των κοινοτικών ενισχύσεων¹⁵).

Τα κράτη-μέλη που είναι καθαροί πληρωτές στον προϋπολογισμό ή διαθέτουν περιορισμένης έκτασης γεωργικό τομέα, όπως είναι φυσικό αντιδρούν στην αύξηση των δαπανών, που είναι απόρροια της πολιτικής στήριξης του γεωργικού τομέα.

Οι ευρωπαϊκοί καταναλωτές είναι υποχρεωμένοι να πληρώνουν σε υψηλές τιμές τα τρόφιμα σε σχέση με τις αντίστοιχες διεθνείς και συνεπώς αντιδρούν.

Οι εμπορικοί εταίροι της Ε.Ε επίσης αντιδρούν διαπιστώνοντας ότι το μερίδιό τους στις διεθνείς και κοινοτικές αγορές περιορίζεται λόγω της στήριξης της κοινοτικής παραγωγής και της συνακόλουθης αύξησής της.

Ήδη από τα μέσα της 10ετίας του 1980 κατέστη κοινή συνείδηση το γεγονός ότι η κατάσταση δε μπορούσε να συνεχισθεί με τον ίδιο τρόπο. Τότε ακριβώς άρχισαν και οι πρώτες προσπάθειες «εξορθολογισμού» οι οποίες άρχισαν επιτέλους να λαμβάνουν υπόψη τα πορίσματα της οικονομικής ανάλυσης όπως εκτέθηκαν προηγουμένως. Από τότε μέχρι σήμερα οι προσπάθειες αυτές έχουν πολλαπλασιασθεί (πρώτο πακέτο Delors 1988, αναθεώρηση της Κ.Γ.Π το 1992, δεύτερο πακέτο Delors 1992, ενοποίηση εσωτερικής αγοράς από το 1993, γεωργική πτυχή της συμφωνίας της GATT -γύρος της Ουρουγουάης, Οικονομική και Νομισματική Ένωση, Agenda 2000). Κοινή συνισταμένη των προσπαθειών αυτών είναι, μεταξύ άλλων, η μείωση της δημοσιονομικής επιβάρυνσης για τον ευρωπαϊό πολίτη, η διείσδυση των ευρωπαϊκών προϊόντων στο διεθνές εμπόριο, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των γεωργικών προϊόντων. Για την επίτευξη των στόχων αυτών ο κύριος τρόπος είναι η εξασθένιση του συστήματος παρέμβασης στις αγορές και τις τιμές με παράλληλη ενίσχυση των επιδοτήσεων στο εισόδημα που δεν επηρεάζουν τον όγκο της παραγωγής.

Κλείνοντας θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε, όπως αποδείξαμε και σε άλλα άρθρα^{16,17}, ότι η προβληματικότητα της λειτουργίας του γεωργικού τομέα συνίσταται στο γεγονός ότι, για λόγους ιστορικούς, χρησιμοποιεί περισσότερους πόρους, κυρίως εργασία, από ότι είναι απαραίτητο. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με:

- τα χαμηλά εισοδήματα που απολαμβάνουν οι γεωργοί λόγω της αδυναμίας να διατηρήσουν τα κέρδη από την αύξηση της παραγωγικότητας,¹⁸
- τις μεγάλες εισοδηματικές ανισότητες μεταξύ των γεωργών, οι οποίες πολλές φορές επιτείνονται, αντι να μειώνονται, από τις διαρθρωτικές πολιτικές,
- την ανελαστικότητα της ζήτησης των γεωργικών προϊόντων σε σχέση με τις τιμές, η οποία εξηγεί την ύπαρξη μεγάλης αστάθειας στο εισόδημα των γεωργών,
- την αδυναμία του γεωργικού τομέα να απολαύσει τα οφέλη από τη σύσταση μονοπωλίου,

οδηγεί στην ανάγκη παρέμβασης της γεωργικής πολιτικής με στόχο την αναχαίτιση των παραπάνω θεμελιωδών τάσεων. Το εγχείρημα αυ-

τό είναι, όπως απέδειξε η προηγούμενη ανάλυση, πολύ δαπανηρό με αμφίβολα αποτελέσματα. Κάτω από αυτές τις συνθήκες η γεωργική πολιτική (και συνεπώς η Κ.Γ.Π) πρέπει να διαχειρίζεται την έξοδο από τον γεωργικό τομέα (ή τη μη είσοδο σε αυτόν) παραγωγικών συντελεστών, αντί να τους ενθαρρύνει να παραμείνουν ή να εισέλθουν στηρίζοντας τιμές και εισοδήματα. Αυτή η διαχείριση δεν επετεύχθη μέσω της Κ.Γ.Π των 40 τελευταίων ετών, ούτε φαίνεται ότι θα υπάρξει στροφή προς την κατεύθυνση αυτή στο άμεσο μέλλον.

4. Συμπέρασμα

Η προηγηθείσα μακρά ανάλυση των μεθόδων παρέμβασης στις τιμές και στις αγορές των γεωργικών προϊόντων κατέδειξε την ποικιλία των μεθόδων, που διαθέτουν οι υπεύθυνοι της γεωργικής πολιτικής. Η Κ.Γ.Π. τις χρησιμοποιεί σχεδόν όλες. Σε κάθε περίπτωση η μέθοδος των αποσύρσεων ήταν και παραμένει κυρίαρχη.

Όπως κατέδειξε η προηγηθείσα ανάλυση τα μειονεκτήματα όλων των μεθόδων παρέμβασης στη βραχυχρόνια ή στη μακροχρόνια περίοδο είναι σημαντικά. Η βασική αδυναμία όλων των μεθόδων αυτών είναι ότι ενθαρρύνουν τους κατόχους παραγωγικών πόρων (εργασίας, γαιών, και, πολλές φορές, κεφαλαίου) να τους χρησιμοποιήσουν σε γεωργικές δραστηριότητες, ενώ θα ήταν περισσότερο χρήσιμη η χρησιμοποίησή τους σε άλλες δραστηριότητες. Η στήριξη των τιμών αποτελεί σήμα ενθάρρυνσης για τους γεωργούς ή τους υποψήφιους γεωργούς, ενώ θα έπρεπε να παρακινήθούν να απομακρυνθούν από τον τομέα.

Αυτή είναι η σκληρή πραγματικότητα, η οποία πρέπει να γίνει αντιληπτή από όλους, και την οποία θα πρέπει οι υπεύθυνοι της γεωργικής πολιτικής επιδέξια να συνδυάσουν με μια σειρά αναγκαιότητες όπως:

- μη αποθάρρυνση των ικανότερων να εισέλθουν στη γεωργία αφού ο δυναμισμός τους είναι απαραίτητος στο γεωργικό τομέα,
- αποφυγή των έντονων διακυμάνσεων στα έσοδα των εκμεταλλεύ-

σεων, γεγονός απαράδεκτο για μονάδες που υφίστανται σημαντικό ύψους και ανελαστικά έξοδα,

- αποφυγή βάνουσιων αλλαγών που προκαλούν απαράδεκτες πολιτικές εντάσεις.

Abstract

V. PANAGOU, TH. PAPAILIAS: *European Union and the intervention in the agricultural product markets*

This article focuses on the dead ends which exist in European Agriculture on a theoretical as well as a practical level as a result of the policies of intervention that have been implemented in markets and prices in the last forty years. After an in – depth analysis of these dead ends, a number of solutions that could be suggested are specified which require a change in the traditional content of agricultural policies. This implies in turn that from now on agricultural policies should not have as their objective (or main aim) the encouragement of presentation of agricultural factors in agriculture through subsidizing prices and income, but instead the optimum management of rural exit of agricultural factors (mainly labour) from the agricultural sector.

NOTES

1. Αυτό δε συμβαίνει σήμερα στην Ε.Ε. Διατηρούμε την υπόθεση αυτή για την πληρέστερη παρουσίαση της θεωρίας.
2. Και στην περίπτωση όπου η προσφορά δεν είναι τελείως ανελαστική τα συμπεράσματα δεν αλλάζουν. Βλ. Κ. Παπαγεωργίου – Π.Σπαθής: (2000)
3. Bergmann D. (1972)
4. Η μέθοδος αυτή είναι γνωστή στη βιβλιογραφία ως deficiency payments. Ο αντίστοιχος γαλλικός όρος είναι paiements Compensatoires. Βλ. Κ.Παπαγεωργίου – Π.Σπαθής: (2000), Σ.Θεοδωρόπουλος– Θ.Καλαφάτης: (1992). Δ.Ν Μπουρδάρας:(1999). Δ.Ν. Μπουρδάρας:(1989).
5. Cheap food policy: Η ακολουθούμενη από το Ηνωμένο Βασίλειο πολιτική μέχρι το 1972, που εντάχθηκε στην ΕΟΚ, σύμφωνα με την οποία βασικός στόχος της γεωο-

- γικής πολιτικής της χώρας ήταν η εξασφάλιση χαμηλών τιμών στα είδη διατροφής.
6. H.de Farcy(1958)
 7. Η ορολογία ποικίλλει ανάλογα με το συγγραφέα. Πολλές φορές χρησιμοποιούνται στην αγγλική και γαλλική σχετική βιβλιογραφία οι όροι contingents, quota, quantum με διαφορετική σημασία από συγγραφέα σε συγγραφέα. Προκειμένου να αποφευχθεί η σύγχυση προτιμήθηκαν στο κείμενο οι όροι «συνολική ποσόστωση» και «ατομική ποσόστωση».
 8. Οι πέραν της ποσόστωσης ποσότητες συνήθως εξάγονται. Εάν η τιμή πώλησης των ποσοτήτων αυτών είναι, στα 'μάτια' των παραγωγών, σχετικά υψηλή, αυτό αποδεικνύει ότι οι εν λόγω παραγωγοί (και το προϊόν τους) είναι ανταγωνιστικοί στη διεθνή αγορά και συνεπώς έχουν συμφέρον να αυξήσουν την παραγωγή τους.
 9. Βλ. τα systemes de points που προτάθηκαν από το Parti Socialist Francais το 1980.
 10. D.Hairy-D.Perraud (1982).
 11. Βλ. Β.Πανάγου-Θ.Παπαηλία (2001β)
 12. Για μια αναλυτικότερη παρουσίαση των συνεπειών αυτών λ.Δ.Μπουρδάρα(2000)
 13. Ibid.
 14. ibid.
 15. ibid.
 16. Β.Πανάγου-Θ.Παπαηλίας (2001β).
 17. Β.Πανάγου-Θ.Παπαηλίας: (2001α)
 18. Αναλυτική παρουσίαση σχέσης κεφαλαίου, κερδών και παραγωγικότητας βλέπε: Παπαηλίας (1992)

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Bergmann D. (1972). 'Le problème agricole' Tome I: Revenus. Paris, INRA, pp 34-36
2. Farcy H. de (1958). '*L' agriculteur à la conquête de son marché. Expériences américaines*'. Paris, Spes p. 314.
3. Hairy D. – Perraud D. (1982). 'L'Etat et la représentation des intérêts professionnels dans l' agriculture: quelques remarques sur l'évolution de la politique laitière'. Paris. Ronéo, INRA
5. Μπουρδάρας Δ.Ν. (1989). 'Το αγρονομικό Σύστημα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων' Αθήνα, εκδ. Επικαιρότητα
6. Μπουρδάρας Δ.Ν. (2000). 'ΟΝΕ και Αγροτικός τομέας' ΙΣΤΑΜΕ 'ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ', Αθήνα σελ. 44-51.
7. Πανάγου Β. - Παπαηλίας Θ.(2001α). 'Γεωργικός Τομέας και Ενωμένη Ευρώπη' *Επιθεώρηση Οικονομικής Επιστήμης*, Πρέβεζα
8. Πανάγου Β. - Παπαηλίας Θ. (2001β). 'Ο Γεωργικός Τομέας στο πλαίσιο μιας ανεπτυγμένης οικονομίας'. *Επιστημονική Επετηρίδα ΤΕΙ Πειραιά*.
9. Παπαγεωργίου Κ. – Σπαθής Π. (2000). 'Αγροτική πολιτική', Αθήνα Στοχαστής, σελ. 37-38
10. Παπαηλίας Θ. (1992) 'Επενδύσεις, Κεφάλαιο και Παραγωγικότητα στον Αγροτικό Τομέα'. Αθήνα, Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος, Μελέτες Αγροτικής Οικονομίας, no 44.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

Πάντειο Πανεπιστήμιο

1. Ανάλυση απόκλισης-συμμετοχής

Με τη μέθοδο ανάλυσης απόκλισης-συμμετοχής έχουμε τη δυνατότητα να ερευνήσουμε τον τρόπο εξέλιξης κάθε κλάδου της οικονομικής δραστηριότητας σε μια περιφέρεια¹. Η μέθοδος αυτή μελετά, για μια ορισμένη χρονική περίοδο, τη μεταβολή ενός μεγέθους σε μια περιφέρεια και προσδιορίζει τις αιτίες που προκάλεσαν αυτή τη μεταβολή².

Η μεταβολή (M_r) ενός μεγέθους σε μια περιφέρεια r δίνεται μέσω τριών συνιστώσων: Της εθνικής συνιστώσας ($ΕΣ_r$), που μας φανερώνει ποια θα ήταν η μεταβολή του μεγέθους στην περιφέρεια r αν η μεταβολή αυτή γίνονταν με τον ίδιο ρυθμό που γίνεται σε εθνικό επίπεδο, της συνιστώσας ομολογικής απόκλισης ($ΟΣ_r$), που εκφράζει τη μεταβολή η οποία οφείλεται στην κλαδική διάρθρωση των περιφερειών και της συνιστώσας διαφορικής απόκλισης ($ΔΣ_r$), η οποία δηλώνει την ύπαρξη ευνοϊκών ή μη τοπικών παραγόντων. Η ομολογική συνιστώσα είναι θετική σε περιοχές που έχουν εγκατασταθεί δυναμικοί κλάδοι που αναπτύσσονται ταχύτατα και αρνητική σε περιοχές όπου υπάρχουν κλάδοι φθίνοντες ή ελάχιστα αναπτυγμένοι. Η διαφορική συνιστώσα είναι θετική όταν η περιφέρεια παρουσιάζει τοπικά πλεονεκτήματα³.

Η μεταβολή (M_r) σε μια περιφέρεια δίνεται επομένως από την εξί-

σωση⁴:

$$M_r = E\Sigma_r + O\Sigma_r + \Delta\Sigma_r \quad (1)$$

όπου

$$E\Sigma_r = A_{i0} \left(\frac{A_{it}}{A_{i0}} \right) - A_{i0}$$

$$O\Sigma_r = \Sigma \left[\left(\frac{A_{it}}{A_{i0}} - \frac{A_{it}}{A_{i0}} \right) A_{i0} \right]$$

$$\Delta\Sigma_r = \Sigma \left[A_{it} - A_{i0} \left(\frac{A_{it}}{A_{i0}} \right) \right] \quad (2)$$

Για τα δεδομένα της μελέτης μας οι μεταβλητές στις εξισώσεις (2) συμβολίζουν:

Η A_{i0} τους εισαχθέντες του κλάδου i στο γεωγραφικό διαμέρισμα r την αρχική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Η A_{it} τους εισαχθέντες του κλάδου i στο γεωγραφικό διαμέρισμα r την τελική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Η A_{i0} τους εισαχθέντες του κλάδου i στο σύνολο της χώρας την αρχική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Η A_{it} τους εισαχθέντες του κλάδου i στο σύνολο της χώρας την τελική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Η A_{i0} το σύνολο των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση σε ολόκληρη τη χώρα την αρχική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Η A_{it} το σύνολο των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση σε ολόκληρη τη χώρα την τελική χρονιά της περιόδου που εξετάζουμε.

Ο αριθμός των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση⁵ δίνεται στον πίνακα 1. Με βάση τα δεδομένα του πίνακα αυτού κατασκευάσαμε τον πίνακα 2 στον οποίον περιέχονται οι συνιστώσες απόκλισης-συμμετοχής στα δέκα γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας για το σύνολο των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση καθώς και για τους κλάδους της Ανώτερης και Ανώτατης Εκπαίδευσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1. Εισαχθέντες στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση
το 1984 και το 1993.

	1984/85			1993/94		
	ΑΝΩΤΕΡΗ	ΑΝΩΤΑΤΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΑΝΩΤΕΡΗ	ΑΝΩΤΑΤΗ	ΣΥΝΟΛΟ
Περ. Πρωτευούσης	9519	9441	18960	6614	9791	16405
Λ. Στερεά και Εύβοια	3196	2095	5291	1271	1555	2826
Πελοπόννησος	3162	2539	5701	1516	1788	3304
Ιόνια Νησιά	589	449	1038	217	217	434
Ήπειρος	1238	1046	2284	639	817	1456
Θεσσαλία	2642	2313	4955	1419	1958	3377
Μακεδονία	7189	5728	12917	4570	4919	9489
Θράκη	948	684	1632	397	422	819
Νησιά Αιγαίου	1028	775	1803	580	506	1086
Κρήτη	1842	1026	2868	823	854	1677
ΣΥΝΟΛΟ	31353	26096	57449	18046	22827	40873

ΠΗΓΗ: Στατιστική της Εκπαιδύσεως των ετών 1984/85 και 1993/94

Από τη μελέτη του πίνακα 2 διαπιστώνουμε τα εξής:

Η εθνική συνιστώσα, τόσο στους εισαχθέντες στην Ανώτερη και Ανώτατη Εκπαίδευση όσο και στο σύνολο της Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης, είναι αρνητική σε όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα, διότι επηρεάζεται από την αρνητική εξέλιξη του αριθμού των εισαχθέντων, οι οποίοι την περίοδο 1984-1993 μειώνονται σημαντικά.

Η συνιστώσα ομολογικής απόκλισης, που αναφέρεται στο σύνολο των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση κάθε γεωγραφικού διαμερίσματος και εξαρτάται από την κλαδική διάρθρωση της εκπαίδευσης σε κάθε γεωγραφικό διαμέρισμα, είναι θετική σε τρία γεωγραφικά διαμερίσματα, στην Περιφέρεια Πρωτευούσης κατά πρώτο λόγο και κατά δεύτερο στην Ήπειρο και στη Θεσσαλία, γεγονός που μας δηλώνει ότι μόνο στα τρία αυτά γεωγραφικά διαμερίσματα, τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο που εξετάζουμε, υπάρχει ευνοϊκή κλαδική

διάθροση. Η Ανώτερη Εκπαίδευση εμφανίζει αρνητική ομολογική συνιστώσα σε όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα, πράγμα που σημαίνει ότι την περίοδο 1984-1993 μειώθηκε αισθητά ο αριθμός των εισαχθέντων στον κλάδο αυτό της Τριτοβάθμιας

ΠΙΝΑΚΑΣ 2. Συνιστώσες απόκλισης-συμμετοχής των 10 γεωγραφικών διαμερισμάτων την περίοδο 1984-1993.

	ΑΝΩΤΕΡΗ				ΑΝΩΤΑΤΗ				ΣΥΝΟΛΟ			
	ΕΣγ	ΟΣγ	ΔΣγ	Μγ Μετα- βολή	ΕΣγ	ΟΣγ	ΔΣγ	Μγ Μετα- βολή	ΕΣγ	ΟΣγ	ΔΣγ	Μγ Μετα- βολή
Περ. Πρωτευούσης	-2747	-1294	1134	-2907	-2724	1541	1533	350	-5471	247	2667	-2557
Λ. Στερεά και Εύβοια	-922	-434	-569	-1925	-604	342	-278	-540	-1526	-92	-847	-2465
Πελοπόννησος	-912	-430	-304	-1646	-733	415	-433	-751	-1645	-15	-737	-2397
Ιόνια Νησιά	-170	-80	-122	-372	-130	73	-176	-233	-300	-7	-298	-605
Ήπειρος	-357	-168	-74	-599	-302	171	-98	-229	-659	3	-172	-828
Θεσσαλία	-762	-359	-102	-1223	-667	378	-65	-354	-1429	19	-167	-1577
Μακεδονία	-2074	-977	433	-2618	-1653	935	-91	-809	-3727	-42	342	-3427
Θράκη	-274	-128	-148	-550	-197	111	-176	-262	-471	-17	-324	-812
Νησιά Αιγαίου	-297	-140	-12	-4490	-224	126	-172	-270	-521	-14	-184	-719
Κρήτη	-531	-250	-236	-1017	-296	168	-44	-172	-827	-82	-280	-1189
ΣΥΝΟΛΟ	-9046	-4260	0	-13360	-7520	4260	0	-3270	-16576	0	0	-16576

ΠΗΓΗ: Πίνακας 1. Επεξεργασία στοιχείων δική μας.

Εκπαίδευσης. Η Ανώτατη Εκπαίδευση έχει θετική ομολογική συνιστώσα διότι ο ρυθμός μείωσης των εισαχθέντων στο επίπεδο αυτό της εκπαίδευσης είναι μικρότερος από το ρυθμό μείωσης του συνόλου των εισαχθέντων.

Η διαφορική συνιστώσα, που εκφράζει την επίδραση των τοπικών παραγόντων στον συνολικό αριθμό των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση, αλλά και σε κάθε κλάδο χωριστά, στο σύνολο των εισαχθέντων στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση την περίοδο 1984-1993 είναι θετική κατά κύριο λόγο στην Περιφέρεια Πρωτευούσης και κατά δεύτερο στη Μακεδονία. Στα δύο αυτά γεωγραφικά διαμερίσματα οι τοπικοί παράγοντες (ευνοϊκό οικονομικό και πολιτιστικό περιβάλ-

λον, σχολεία που λειτουργούν με το κατάλληλο και εξειδικευμένο προσωπικό καθώς και με την απαραίτητη υλικοτεχνική υποδομή, πιστή εφαρμογή των αντισταθμιστικών μέτρων που παίρνονται κατά καιρούς από την πολιτεία, ύπαρξη ιδιωτικών σχολείων και οργανωμένων φροντιστηρίων κ. α.) ευνοούν την εισαγωγή των μαθητών στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση. Η ίδια κατάσταση ισχύει και στην Ανώτερη Εκπαίδευση, ενώ στην Ανώτατη θετική διαφορική συνιστώσα εμφανίζει μόνο η Περιφέρεια Πρωτευούσης.

2. Ταξινόμηση των γεωγραφικών διαμερισμάτων

Η ταξινόμηση των γεωγραφικών διαμερισμάτων γίνεται σύμφωνα με τον τύπο του Boudeville. Ο Boudeville με βάση το πρόσημο και το μέγεθος της ομολογικής και της διαφορικής συνιστώσας προτείνει τους παρακάτω οκτώ τύπους περιοχών⁶.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3. Ταξινόμηση περιοχών κατά Boudeville

Περιφερειακός τύπος	Κριτήριο Boudeville
1	$O\Sigma > 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma I > I\Delta\Sigma I$
2	$O\Sigma > 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma I < I\Delta\Sigma I$
3	$O\Sigma > 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma I > I\Delta\Sigma I$
4	$O\Sigma < 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma I < I\Delta\Sigma I$
5	$O\Sigma < 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma I > I\Delta\Sigma I$
6	$O\Sigma > 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma I < I\Delta\Sigma I$
7	$O\Sigma < 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma I > I\Delta\Sigma I$
8	$O\Sigma < 0, \Sigma\Delta < 0$ και $IO\Sigma I < I\Delta\Sigma I$

Στους τέσσερις πρώτους τύπους (1-4) ανήκουν περιοχές που αναπτύσσονται με ρυθμό μεγαλύτερο από το μέσο ρυθμό της χώρας, ενώ στους τέσσερις τελευταίους (5-8) περιοχές που αναπτύσσονται με μικρότερο ρυθμό από το μέσο ρυθμό της χώρας.

Με βάση τον πίνακα 3 και σύμφωνα με τα δεδομένα του πίνακα 2

για τους επιτυγχόντες στο σύνολο της Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης τη χρονική περίοδο 1984-1993 έχουμε την ταξινόμηση των γεωγραφικών διαμερισμάτων που παρουσιάζεται στον πίνακα 4.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4. Ταξινόμηση των 10 γεωγραφικών διαμερισμάτων σύμφωνα με τους περιφερειακούς τύπους του Boudeville .

Π.Τ	Συνιστώσες απόκλισης συμμετοχής	Περιφέρειες	Χαρακτηριστικά περιφερειακής ανάπτυξης
1	$OS > 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma > \Delta\Sigma $		Ευνοϊκή κλαδική διάρθρωση, θετικοί τοπικοί παράγοντες
2	$OS > 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma < \Delta\Sigma $	Περιφέρεια Πρωτευούσης	Ευνοϊκή κλαδική διάρθρωση, θετικοί τοπικοί παράγοντες
3	$OS > 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma > \Delta\Sigma $		Ευνοϊκή κλαδική διάρθρωση, αρνητικοί τοπικοί παράγοντες
4	$OS < 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma < \Delta\Sigma $	Μακεδονία	Δυσμενής κλαδική διάρθρωση, θετικοί τοπικοί παράγοντες
5	$OS < 0, \Delta\Sigma > 0$ και $IO\Sigma > \Delta\Sigma $		Δυσμενής κλαδική διάρθρωση, θετικοί τοπικοί παράγοντες
6	$OS > 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma < \Delta\Sigma $	Ήπειρος, Θεσσαλία	Ευνοϊκή κλαδική διάρθρωση, Αρνητικοί τοπικοί παράγοντες
7	$OS < 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma > \Delta\Sigma $		Δυσμενής κλαδική διάρθρωση, Αρνητικοί τοπικοί παράγοντες
8	$OS < 0, \Delta\Sigma < 0$ και $IO\Sigma < \Delta\Sigma $	Α.Στερεά και Εύβοια, Πελοπόννησος, Ιόνια Νησιά, Θράκη, Νησιά Αιγαίου, Κρήτη	Δυσμενής κλαδική διάρθρωση, Αρνητικοί τοπικοί παράγοντες

ΠΗΓΗ: Πίνακες 2 και 3. Επεξεργασία στοιχείων δική μας.

Τα μέτρα που προτείνονται για τη βελτίωση της υπάρχουσας κατάστασης στο πρόβλημα που εξετάζουμε είναι: Για τα γεωγραφικά διαμερίσματα του τύπου 4 (Μακεδονία) βελτίωση της κλαδικής διάρθρωσης της εκπαίδευσης, για τα γεωγραφικά διαμερίσματα του τύπου 6 (Ήπειρος, Θεσσαλία) βελτίωση της υπάρχουσας υποδομής και για τα γεωγραφικά διαμερίσματα του τύπου 8 (Α. Στερεά και Εύβοια, Πελοπόννησος, Ιόνια Νησιά, Θράκη, Νησιά Αιγαίου, Κρήτη) βελτίωση της κλαδικής διάρθρωσης και της υποδομής.

Abstract

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΠΑΠΑΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ: *Regional Educational Inequalities*

In this project, through the shift-share analysis method, we study the development, of the percentage (number) of those who joined the Highest Educational Level, In the (10) ten geographic regions of the country during the period 1984-1993, in order to search the inequalities of access to the particular level of education; to classify the geographic regions and suggest what should be done to improve the existing status.

This project is held and referred to the Higher and Highest Education separately, and is also referred to the total of the Highest Level of Education.

In order to classify the geographic regions we used the Boudeville formula.

The statistics have been taken from the period 1984/5 and 1993/4.

NOTES

1. Κόνσολας, Ν., (1985), "Περιφερειακή οικονομική πολιτική", εκδ. Παπαζήσης, Αθήνα, σ. 130.
2. Βασιλόπουλος, Γ., Μπιλά, Α., (1995), "Περιφερειακές ανισότητες και πολιτικές περιφερειακής ανάπτυξης στην Ελλάδα 1971-1991", εκδ. Κέντρο Έρευνας Περιφερειακής Ανάπτυξης "Ιερώλυμος Πίντος", Αθήνα, σ. 191.
3. Παπαδασκαλόπουλος, Α., (1990), «Βασικές μέθοδοι περιφερειακής ανάλυσης», εκδ. Παπαζήσης, Αθήνα, σελ. 109,110
4. Παπαδασκαλόπουλος, Α., ο.π., σ. 110. Επίσης βλ. Κόνσολας, Ν., (1985), ο.π., σ. 130,131.
5. Για περισσότερα στοιχεία βλ. Παπακωστόπουλος, Π., (2000), "Η ροή του μαθητικού πληθυσμού από την Πρωτοβάθμια στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση. Στατιστική ανάλυση της ανισοκατανομής των εκπαιδευτικών ευκαιριών για συνέχιση των σπουδών κατά περιφέρειες", διδακτορική διατριβή, Τμήμα Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης, Πάντειο Πανεπιστήμιο.
6. Boudeville, J., (1966), "Problems of regional economic planning",

Edinburgh University Press, Edinburgh. Επίσης βλ. Παπαδασκαλόπουλος, Α., (1990), ο. π., σ. 112.

7. Παπαδασκαλόπουλος, Α., (1990), ο.π., σ.116.

8. Παπαδασκαλόπουλος, Α. (1990), ο. π., σ. 116. Επίσης βλ. Παπακωστόπουλος, Π., (2000), όπου εξετάζεται διεξοδικά το πρόβλημα των εκπαιδευτικών ανισοτήτων και οι αιτίες που το προκαλούν.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βασιλόπουλος, Γ., Μπιλά, Α., (1995), "Περιφερειακές ανισότητες και πολιτικές περιφερειακής ανάπτυξης στην Ελλάδα 1971-1991", εκδ. Κέντρο Έρευνας Περιφερειακής Αναπτύξεως "Ιερώνυμος Πίντος", Αθήνα.

Boudeville, J., (1966), "Problems of regional economic planning", Edinburgh University Press, Edinburgh.

Κάτσικας, Χ., Καββαδίας, Γ., "Η Ανισότητα στην Ελληνική Εκπαίδευση. Η Εξέλιξη των Ευκαιριών Πρόσβασης στην Ελληνική Εκπαίδευση (1961-1994), εκδ. GUTENBERG, Αθήνα.

Κόνσολας, Ν., (1985), "Περιφερειακή οικονομική πολιτική", εκδ. Παπαζήσης, Αθήνα.

Παπαδασκαλόπουλος, Α., (1990), "Βασικές μέθοδοι περιφερειακής ανάλυσης", εκδ. Παπαζήσης, Αθήνα,

6. Παπαδασκαλόπουλος, Α., (1990), ο. π., σ. 110. Επίσης βλ. Κόνσολας, Ν., (1985), ο. π., σ. 130, 131.

Παπακωστόπουλος, Π., (2000), "Η ροή του μοθητικού πληθυσμού από την Πρωτοβάθμια στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση. Στατιστική ανάλυση της ανισοκατανομής των εκπαιδευτικών ευκαιριών για συνέχιση των σπουδών κατά περιφέρειες", διδακτορική διατριβή, Τμήμα Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης, Πάντειο Πανεπιστήμιο.

ΒΙΟΒΛΙΟΚΡΙΣΙΑΙ - BOOK REVIEWS

Η παρούσα βιβλιοκρισία αφορά εις την παρουσίασιν της διδακτορικής διατριβής του αιμνήστου ιδρυτού μέλους της Ελληνικής Εταιρείας Οικονομικής Ιστορίας, Αντωνίου Δαμαλά, κατά την ημερίδαν προς τιμήν του εις το Οικονομικόν Πανεπιστήμιον Αθηνών υπό του Καθηγητού κ. Σάββα Σπέντζα, Αντιπροέδρου της Ελληνικής Εταιρείας Οικονομικής Ιστορίας και ενός των ομιλητών της εν λόγω ημερίδας ευγενώς προσφερθείσας δια την παρούσαν έκδοσιν.

Ο μεγάλος Ακαδημαϊκός διδάσκαλος και δημοσιονόμος του περασμένου αιώνα Ανδρέας Ανδρεάδης μας πρόσφερε, ανεξάρτητα από τις άλλες ουσιαστικές εργασίες του, ένα μοναδικό, πολύτιμο και ανεπανάληπτο έργο την «Ιστορία της Ελληνικής Δημόσιας Οικονομίας, όπου ξεχωριστά βέβαια παρουσιάζεται η περίπτωση της Δημοσίας Οικονομίας του Βυζαντινού Κράτους.

Στον πρόλογο του μάλιστα γράφει τα ακόλουθα : «έκρινεν ότι εν αρχή προ παντός έπρεπε να επιληφθεί της δημοσιονομικής ιστορίας του ημετέρου έθνους».

Στο κλασσικό αυτό και μοναδικό έργο, εξετάζει φυσικά και την περίπτωση της δημοσίας οικονομίας του Βυζαντινού κράτους.

Διαπιστώνει όμως και παρατηρεί «παντελή έλλειψη έργων ή πραγματείας περί της Δημοσίας Οικονομίας των Βυζαντινών. Ενώ περί της Αθηναϊκής δημοσίας οικονομίας υπάρχει το κεφαλαιώδες έργον του ΒΟΕΚΧΗ και πλήθος πραγματειών, ανάλογον δε τι συμβαίνει ως προς την Αίγυπτον και την Ρωμαϊκήν Αυτοκρατορίαν ουδέν έ ρ γ ο ν μ έ γ α ή μ ι κ ρ ό ν σ υ ν ε γ ρ ά φ η π ε ρ ί τ η ς δ η μ ο σ ί α ς ο ι κ ο ν ο μ ί α ς τ ω ν Β υ ζ α ν τ ι ν ώ ν».

Αλλά και σε άλλο σημείο εκφράζει την απορία του όταν γράφει : «Προδήλωσ εν μέσω τόσον αφθόνου και ποικίλης παραγωγής κατά-

πληξιν εμποιεί ή έλλειψις δημοσιονομικού έργου ή τουλάχιστον πραγματείας περί τμήματος τίνος οπωσδήποτε σπουδαίου της Βυζαντινής δημοσίας οικονομίας».

Στο κλασσικό αυτό έργο του ο Ανδρεάδης δυστυχώς παρουσίασε μόνο τις δαπάνες της Βυζαντινής οικονομίας, ενώ για τα έσοδα σημειώνει στη σελίδα 624 τα εξής: Αλλά περί τούτων θα λάβωμεν αμέσως πληρέστεραν ιδέαν ερχόμενοι ήδη εις το αφιερωμένον εις τα δημόσια έσοδα Β' τμήμα του παρόντος βιβλίου.

Δυστυχώς όμως τέτοια έκδοση δεν πραγματοποιήθηκε και το πιθανότερο είναι ότι τα χειρόγραφα του δεν βρέθηκαν, ώστε να εκδοθεί το τόσο αναγκαίο αυτό έργο αναφορικά με τα έσοδα του Βυζαντίου.

Βέβαια από τον καιρό που έγραψε ο Ανδρεάδης το σύγγραμμα του το οποίο ακόμα παραμένει κλασσικό, έχει προχωρήσει κάπως ή επιστημονική έρευνα προς την κατεύθυνση αυτή, όχι όμως με ικανοποιητικό ρυθμό.

Ο φίλος Καθηγητής κ. Χουμανίδης, στο σύγγραμμά του «Οικονομική Ιστορία της Ελλάδος» και ιδιαίτερα στο Βιβλίο Β' που αφορά ιδιαίτερα το Βυζάντιο, συμβάλλει προς την κατεύθυνση αυτή, όχι όμως ιδιαίτερα, αφού το θέμα του αφορά γενικώς την Οικονομία του Βυζαντίου.

Το κενό όμως μιας σφαιρικής παρουσίας της Βυζαντινής Δημοσίας Οικονομικής με πληρότητα παραμένει. Η ανάγκη συγγραφής ενός έργου πληρέστερου από αυτό του Ανδρεάδη προβάλλει ως επιτακτική ανάγκη της μεσαιωνικής οικονομικής ιστοριογραφίας.

Επομένως κάθε μελέτη και κάθε εργασία που εξετάζει τα δημοσιονομικά θέματα του Βυζαντίου, είτε αφορά στην πρωτεύουσα, είτε σε μία επαρχία σ' ένα «θέμα» κατά τη βυζαντινή ορολογία είναι πάντοτε ευπρόσδεκτη και εποικοδομητική.

Στην κατεύθυνση λοιπόν αυτής της επιστημονικής ανάγκης, ο συγγραφέας Αντώνιος Δαμαλάς, καλύπτει μια πτυχή της Δημοσιονομικής ανάγκης αναφορικά με τα θέματα της Χίου, στο πλαίσιο του ενδιαφέροντος συγγράμματος του με τίτλο «Ο οικονομικός βίος της νήσου Χίου από έτους 992μ.Χ. μέχρι του 1566».

Για την περίπτωση μας συγκεκριμένα μας ενδιαφέρει το κεφάλαιο Ζ', του δευτέρου τόμου, με τίτλο «Τα Δημόσια Οικονομικά».

Το κεφάλαιο αυτό καλύπτει 142 σελίδες, είναι βιβλιογραφικά ικα-

νοποιητικά θεμελιωμένο και συνδέεται με 640 υποσημειώσεις.

Η διάρθρωση του κεφαλαίου είναι η ακόλουθη :

1. Προλεγόμενα
2. Η παλαιά και νέα Λογαρική ή το Βυζαντινό Δημόσιο Λογιστικό
3. Περί των πρακτικών και κτηματολογίων και του θεσμού της επιβολής
4. Τα φορολογικά της Χίου σύμφωνα προς τα νεαμονικά χρυσόβουλα
5. Το σύστημα συγκεντρώσεως των φόρων των επιβαλλομένων επί της Χίου, ως προκύπτει εκ των νεαμονικών χρυσοβούλων και τα θεματικά έξοδα.

Ο συγγραφέας διατυπώνει εδώ στα προλεγόμενα, όσα έχουμε ήδη αναφέρει, σχετικά με τις δυσκολίες να περιγράψει σωστά, δόκιμα το φορολογικό σύστημα του Βυζαντίου και πολύ δυσχερέστερα να παρουσιαστούν τα δημόσια οικονομικά του «Ναυτικού θέματος του Αιγαίου Πελάγους» με πρωτεύουσα τη Χίο. Και εξηγεί, πολύ σωστά βέβαια, ότι ενώ η αποκέντρωση δίνει αρχικά την εντύπωση μιας κάποιας ανεξαρτησίας δημοσιονομικής συμπεριφοράς αλλά και διαχείρισεως, δυσχεραίνει τα πράγματα στην επιστημονική έρευνα, με την έννοια, ότι οι εφαρμοζόμενες δημοσιονομικές διαφοροποιήσεις από το ένα «θέμα» στο άλλο «θέμα», οδηγούν αναπόφευκτα στο «λαβύρινθο» του βυζαντινού φορολογικού συστήματος στον οποίο αναφέρονται όσοι ασχολήθηκαν με τα δημοσιονομικά θέματα του Βυζαντίου και όχι μόνο ο Έλληνας δημοσιονόμος Ανδρέας Ανδρεάδης.

Προσεγγίζει αμέσως την περίπτωση των δαπανών, τους τρόπους με τους οποίους αναζητούνται τα έσοδα για την κάλυψη των δαπανών και θίγει την περίπτωση κατά την οποία τα έσοδα δεν εκάλυπταν τις πληρωμές.

Μας πληροφορεί ακόμα για την αναζήτηση των «ισχυρών» ή «δυνατών» που τόση ευθύνη φέρουν για την κακοδιοίκηση του Βυζαντινού κράτους, αλλά και για την αρπακτική διάθεση τους απέναντι στους αδύνατους και ιδιαίτερα τους δυστυχείς γεωργούς. Δεν παραλείπει όμως να προσθέσει ο Αντώνιος Δαμαλάς, ότι όταν και αυτοί οι «ισχυροί» του θέματος δεν προσέτρεχαν σε δημοσιονομική αρωγή,

τότε λειτουργούσε η διαδικασία των ειδικών φόρων, της αγγαρείας και παραγγαρείας που επιδείνωνε τη θέση των φορολογούμενων από την αυθαιρεσία και την ασυδοσία τόσο των «δυνατών», όσον των μυστηρίων. Η συνδρομή από το αυτοκρατορικό ταμείο της Κωνσταντινουπόλεως αποτελούσε εξαίρεση.

Αναφορικά με τον προϋπολογισμό του δέκατου αιώνα μας πληροφορεί ότι ήταν στην εποχή των Κομνηνών μεγαλύτερος σε μέγεθος εσόδων και εξόδων από άλλες περιόδους. Επισημαίνει ότι είναι αδύνατο να προσδιορισθεί το ύψος και ενημερωτικά κατατάσσει τα έσοδα : κατά βάση από τα προϊόντα της γης ή των εργαστηρίων που φυσικά ανήκαν στο Κράτος, προσθέτει βέβαια και τα έσοδα από δημεύσεις ιδιωτικών περιουσιών ή και από επιτάξεις. Ουσιαστική συνεισφορά εξομοιούμενη με δημόσιο έσοδο, όπως σωστά παρατηρεί ο Αντώνιος Δαμαλάς, αποτελούσε η αναγκαστική εργασία.

Σχετικά με τη σταθερότητα των δαπανών ο συγγραφέας διευκρινίζει, ότι ήταν σχετική, αφού επέφεραν διαφοροποιήσεις οι κατά καιρούς Αυτοκράτορες, ανάλογα με τον προσανατολισμό τους, αλλά γιατί όχι και των συμβούλων τους αφού κατά κανόνα τους επηρέαζαν αποτελεσματικά.

Στην παράγραφο για την παλαιά και νέα λογιστική, ή όπως ο ίδιος ο Αντώνης Δαμαλάς χρησιμοποιεί τον όρο Δημόσιο Λογιστικό, μας αναλύει σε εξήντα επτά σελίδες που έχει αφιερώσει για το θέμα αυτό, τη λογιστική καθώς και το φορολογικό σύστημα της «παλαιάς λογιστικής».

Ακολουθούν έξι πίνακες όπου εμφανίζονται οι δοσοληψίες των φορολογουμένων με το Βυζαντινό Κράτος κατά την παλαιά λογαρική, όπου παρουσιάζεται η σχέση του χρυσού νομίσματος με το αργυρό νόμισμα αλλά και το χάλκινο νόμισμα.

Αναλύεται η απαίτηση του «Δικεράτου», το χάραγμα και η αντιστροφή κατά την «παλαιά λογαρική», ο υπολογισμός της συνήθειας και του ελαστικού και τέλος της ολικής ή τελικής φορολογικής επιβαρύνσεως της πρωτογενούς παραγωγής κατά την παλαιά λογαρική, ή οποία υπενθυμίζουμε στηρίζεται κατά το μεγαλύτερο ποσοστό τα δημόσια έσοδα της Αυτοκρατορίας.

Συνεχίζει με την περιγραφή της παλαιάς λογαρικής, για να προχωρήσει στην ανάλυση της λογιστικής αλλά και των φορολογικών της

«νέας λογαριακής». Την εφαρμογή της νέας λογαριακής συνδέει με επιτυχία στη διαμόρφωση της τελικής φορολογικής επιβαρύνσεως της πρωτογενούς παραγωγής κατά την νέα λογαριακή και αυτό αποτελεί κατά την άποψη μας, μία συμβολή στην ερευνητική προσπάθεια που τον απασχολεί. Δεν σταματά όμως εδώ.

Προχωρεί και αντιμετωπίζει ερευνητικά «τα πρακτικά» των κτηματολογικών, αφού ενημερώνει τον αναγνώστη, ότι η λέξη αυτή συνδέεται με μία κατηγορία εγγράφων που είχαν ένα μεγάλο περιεχόμενο. Διευκρινίζει όμως όπως και έπρεπε, ως σωστός ερευνητής, ότι εδώ τα αναφερόμενα «πρακτικά» ενδιαφέρουν μόνο όταν συνδέονται με δημοσιονομικό περιεχόμενο, όπως ήταν τα σκευητικά πρακτικά, οι δημοσιονομικοί πρακτικοί κώδικες, τα πρακτικά του διοικητικού, τα πρακτικά της απαιτήσεως, οι πράξεις των αναγραφών και των πρακτόρων καθώς και τα πρακτικά των κτηματολογίων.

Εδώ ο συγγραφέας μας παρουσιάζει ερευνητικά στοιχεία υπολογίσιμα αφού προέρχονται από πρωτογενείς πηγές, όπως είναι οι κώδικες, οι πάπυροι, τα χρυσόβουλλά. Αυτά δίνουν το δικαίωμα στον Αντώνιο Δαμαλά, να περάσει στον πυρήνα του ερευνητικού του εγχειρήματος και της συμβολής του, προκειμένου να καταδείξει την ερευνητική του ικανότητα η οποία και επιτρέπει τη διατύπωση του πολύ ενδιαφέροντος αυτού τμήματος της εργασίας του.

Οι σελίδες 480-507 αναδεικνύουν μια νέα πραγματικότητα αναφορικά με τα όσα έχουν διατρέξει στην Χίο και επιτρέπουν ως μέθοδο πια, να προχωρήσουμε σε αντίστοιχες ερευνητικές εργασίες και άλλων περιοχών «θεμάτων» κατά την βυζαντινή ορολογία, προκειμένου να μορφώσουμε μια ευρύτερη αντίληψη για τα θέματα αυτά. Αυτή δε η αντιστοιχία και άλλων «θεμάτων» της Αυτοκρατορίας, θα επιτρέψει ίσως αναποποθητήσεις όπου τυχόν, προϋπάρχουν εργασίες με κάποια λιγότερη βασανισμένη ερευνητική τοποθέτηση, για να προσεγγίσουμε με μεγαλύτερη υπευθυνότητα το θέμα που μας απασχολεί.

Ο συγγραφέας εξετάζει στη συνέχεια τα φορολογικά της Χίου, σύμφωνα με τα νεαμονικά Χρυσόβουλλα και ξεκινά από την παραδοχή ότι η διοικητική αποκέντρωση του Βυζαντινού Κράτους είχε ως συνέπεια το «θέμα» της Χίου, με την πάροδο του χρόνου συνιστά μια ξεχωριστή μονάδα με ιδιαίτερα έσοδα-έξοδα για τα οποία και φρόντιζαν τα αρμόδια όργανα, κατά κανόνα, σύμφωνα με οδηγίες από την πρωτεύ-

ουσα.

Τα μαονικά έγγραφα αλλά και Χρυσόβουλλα αναφέρουν κατά περίπτωση και άλλους υπαλλήλους πέρα των κανονικών για την είσπραξη και διάθεση των δημοσίων εσόδων και πληρωμών.

Αναφέρονται όμως και περιπτώσεις κατά τις οποίες η δύναμη των ημιανεξάρτητων χωροδεσποτών, μεγαλοκτηματιών ερρhythμιζαν κατά διαφορετικό τρόπο τα πράγματα των εσόδων και εξόδων του δημοσίου για το «θέμα», όπου η Κεντρική Κυβέρνηση δεν είχε τη δύναμη και τη δυνατότητα να ελέγχει τα πράγματα ολοκληρωτικά.

Σχετικά με τα θέματα ειδικά της φορολογίας της Χίου, ο συγγραφέας Αντώνιος Δαμαλάς παραθέτει σειρά των πηγών και διαχωρίζει τα έσοδα σε πρωτογενή και παράγωγα.

Αναλύει τα έσοδα που τοποθετεί στην κατηγορία αυτή, πρωτογενή έσοδα, και προχωρεί στην επόμενη κατηγορία, παράγωγα έσοδα.

Αξιοποιεί στηριζόμενος πάντοτε στις πηγές (χρυσόβουλλα, μολυβδόβουλλα και άλλα όπως σφραγίδες) την μαρτυρία των «απαλλαγών» προκειμένου να τοποθετηθεί σωστά απέναντι στα περίπλοκα και περιπτωσιολογικά ζητήματα των εσόδων, δαπανών του θέματος Χίου.

Με βάση λοιπόν τα χρυσόβουλλα, προχωρεί σε μια ταξινόμηση για τα παράγωγα έσοδα της Χίου και διακρίνει τους άμεσους και έμμεσους φόρους σε αναλυτικές κατηγορίες, τις οποίες έχει εμπλουτίσει συγκριτικά με τις μέχρι σήμερα γνωστές ταξινομήσεις και εδώ πάλι είναι επαινετή η ερευνητική του εισφορά.

Για τους άμεσους φόρους η ανάλυση του καλύπτει δέκα σελίδες περίπου, ενώ για τους έμμεσους φόρους δύο σελίδες.

Οι δώδεκα αυτές σελίδες αποτελούν ένα πολύτιμο οδηγό για αντίστοιχες έρευνες και σε άλλα «θέματα» του Βυζαντινού Κράτους, όπως ήδη έχουμε αναφέρει και με την πρόσθετη ευχή –αν είναι δυνατόν να συμπληρωθούν ακόμα περισσότερο και με άλλα βιβλιογραφικά στοιχεία αδιάβλητα, ώστε να προχωρούμε έστω και τμηματικά προς την ολοκλήρωση του επιδιωκόμενου στόχου, που δεν είναι άλλος από τη συγγραφή μιας περισσότερο ολοκληρωμένης Ιστορίας της Δημόσιας Οικονομίας του Βυζαντινού Κράτους.

Ο συγγραφέας προτού κλείσει την παράγραφο αυτή των αμέσων και έμμεσων φόρων παρουσιάζει και μια ακόμα ενότητα γύρω από τα άλλα έσοδα του Βυζαντινού Κράτους και τις διάφορες επιβαρύνσεις

που αντιμετωπίζουν οι κάτοικοι της Χίου. Ενδιαφέρουσες είναι οι πληροφορίες που μας δίνει ο συγγραφέας για τα επιβαλλόμενα πρόστιμα για όσους συκοφαντούσαν τον Επίσκοπο, για τον ψευδομάρτυρα αλλά και για τον κακό Δικαστή.

Την αναφορά στα δημόσια οικονομικά αείμνηστος Δαμαλάς κλείνει με το σύστημα συγκεντρώσεως των φόρων που επιβάλλονταν στη Χίο πάντοτε κατά τα νεανονικά χρυσόβουλλα και τα θεματικά έξοδα.

Εδώ περιγράφονται οι δημοσιονομικές υπηρεσίες, τα σεκρετικά χαρτιά η επίπτωση αλλά και η απαίτηση των φόρων καθώς και η τελική φορολογική επιβάρυνση των έξω διοικήσεων και η είσπραξη των φόρων σε χρήμα και σε είδος.

Παραθέτει πίνακα απαιτήσεως φόρων και υπολογισμού των οφειλομένων από τη νομισματική μεταρρύθμιση μέχρι τη θέσπιση της νέας λογαριακής.

Η τελευταία του περιγραφή αφορά τα θεματικά έξοδα.

Η προσφορά του Αντωνίου Δαμαλά είναι αυταπόδεικτη από την εργασία του, που αποτελεί μία συμβολή στην κατεύθυνση των δημοσιονομικών πραγμάτων του Βυζαντινού Κράτους ανεξάρτητα ότι η μεθοδική και επαγωγική του ερευνητική εργασία αφορά ιδιαίτερα τη Χίο.

Lazaros Houmanidis - Auke R. Leen

A Great Revolution in Economics
- Vienna 1871 and after

Austrian Economic Thought its evolution
and its contribution to consumer behavior

Cereales Foundation,
Publisher Wageningen University

Wageningen 2001

P.O. Box 357, 6700 A.J. Wageningen

THE NETHERLANDS