

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ ΤΟΥ ΔΗΜΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



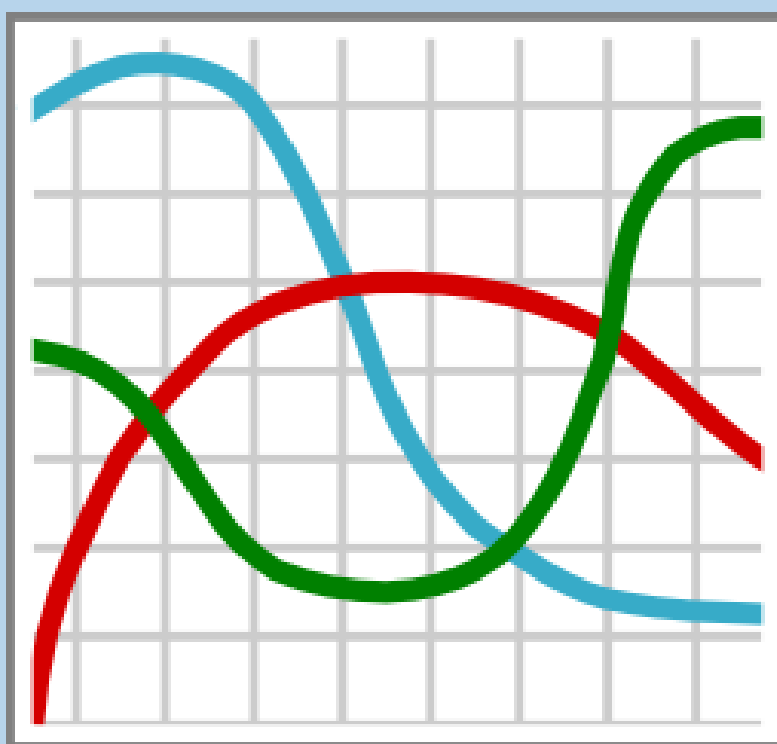
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

ΠΡΑΚΤΙΚΑ

1^ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΝΕΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ΟΙ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΥΧΟΙ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΥΝ ΤΙΣ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥΣ



28-29 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2015

ΔΗΜΑΡΧΙΑΚΟ ΜΕΓΑΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Οργανωτική Επιτροπή

**Πρόεδρος : Χατζηκωνσταντίνου Γιώργος τ. Γενικός Γραμματέας Μακεδονίας
Θράκης**

Βογιατζής Αλέξανδρος - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Κυρμίζογλου Παντελής - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Κωτσόβολος Παναγιώτης - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Μαυρίδης Μιχάλης - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Μπέκας Κωνσταντίνος - Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας
Παπαδόπουλος Παύλος - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Ρανέλλα Γεωργία - Δήμος Θεσσαλονίκης
Σωτηρίου Ελένη – Δήμος Θεσσαλονίκης
Φίκα Ελένη – Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας
Φίλκας Αναστάσιος - Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης
Χουλιάρας Βασίλης – Εταιρεία Οικονομολόγων Θεσσαλονίκης

Επιστημονική Επιτροπή

Αθιανός Στέργιος : Επ. Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Βαζακίδης Αθανάσιος : Καθηγητής Πανεπιστημίου Μακεδονίας
Βαρσακέλλης Νικόλαος : Αν. Καθηγητής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Βασιλειάδης Σπυρίδων: τ. Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Βογιατζής Αλέξανδρος: τ. Καθηγητής Πανεπιστημίου Μακεδονίας
Γωνιάδης Ηρακλής : Δρ Οικονομικών Επιστημών
Καραμανίδης Ιωάννης : τ. Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Καρασσαβόγλου Αναστάσιος : Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Κατρακυλίδης Κωνσταντίνος : Καθηγητής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Κιλιπέρης Φώτιος : Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Κοτζαϊβάζογλου Ιορδάνης: Επ. Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Κυρμίζογλου Παντελής : Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Μαγούλιος Γιώργος.: Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Μαντζάρης Ιωάννης.: Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Μαυρίδης Δημήτριος : Καθηγητής ΤΕΙ Δυτικής Μακεδονίας
Μαυρίδης Μιχάλης : Δρ Οικονομικών Επιστημών
Παπαδιοδώρου Γιώργος : Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Παπαδόπουλος Παύλος : Δρ Οικονομικών Επιστημών
Παπαχρήστου Γεώργιος: Αν. Καθηγητής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Πασχαλούδης Δημήτριος.: Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας
Πετρίδου Ευγενία : Καθηγήτρια Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Σαμαθρακής Βαγής : Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
Σιδηρόπουλος Μωϋσής: Καθηγητής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Σπαθής Χαράλαμπος : Καθηγητής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Τσαλίκη Περσεφόνη: Αν. Καθηγήτρια Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
Τσουλφίδης Ελευθέριος : Καθηγητής Πανεπιστημίου Μακεδονίας
Χουλιάρας Βασίλης. τ. Επ. Καθηγητής ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας

Σάββατο 28 Νοεμβρίου 2015

ΑΙΘΟΥΣΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

18.30 Άφιξη Συνέδρων – Εγγραφές

19.00 Καλωσόρισμα – Χαιρετισμοί

19.30 Εναρκτήρια Συνεδρία

Πρόεδρος Γ. Χατζηκωνσταντίνου

Κεντρικός Ομιλητής : Νικόλαος Βαρσακέλης Αναπληρωτής Πρύτανη ΑΠΘ :

Καινοτομία. Οι προκλήσεις του μέλλοντος

20.30 Δεξίωση

Κυριακή 29 Νοεμβρίου

ΑΙΘΟΥΣΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

09.00-10.45 Α. Συνεδρία

Πρόεδρος: Γεώργιος Μαγούλιος

- Δομοκτού Ελισσάβετ, : *Το εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδας κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης (2008). η περίπτωση των εξαγωγικών επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας*
- Λιουλιάκης Χ. Κωνσταντίνος . *Ο Αντισταθμιστικός Ρόλος του Χρυσού σε Σχέση με τις Αγορές*
- Μαλλιάρης Αθανάσιος : *Η εταιρική κοινωνική ευθύνη στον κλάδο των supermarkets. Οι περιπτώσεις των «ΑΒ Βασιλόπουλος Α.Ε. .» (Ελλάδα) και “J. Sainsbury’s plc” (Ηνωμένο Βασίλειο)*
- Πρετσίου Νίκος : *Δομές και χρηματοδοτικά μέσα της αυτοδιοίκησης κοινωνικής πολιτικής στην Ελλάδα. Περιπτωσιολογική μελέτη για τους δήμους του νομού Θεσσαλονίκης*
- Κωστογλου Ειρήνη : *Η επίδραση της φιλοσοφίας του marketing στην απόδοση των ελληνικών μουσείων*

10.45-11.00 Διάλλειμα

11.00-12.45 Β Συνεδρία

Πρόεδρος : Ελευθέριος Τσουλφίδης

- Βραβοσινός Ορέστης, Κωνσταντίνου Κυριάκος : *Ultimatum bargaining game*
- Ζαγορη Β. Βασιλική : *Η αποτελεσματικότητα του εσωτερικού έλεγχου στον ελληνικό δημόσιο τομέα*
- Τσαμπά Δ. Παναγιώτα : *Ανάλυση Δημόσιων και Ιδιωτικών Μονάδων Υγείας μέσω Χρηματοοικονομικών Δεικτών*
- Panagiota Mavridou : *The conflict between the duty of bank-client confidentiality and the obligation to report suspicions of money laundering in the uk*

12.45-13.00 Διάλλειμα

13.00-14.45 Γ Συνεδρία

Πρόεδρος : Σπυρίδων Βασιλειάδης

- Μάστορας Θεόδωρος : *Η επίδραση των ΔΛΠ στην επίτευξη του βαθμού εναρμόνισης της παρουσίασης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων στις Εισηγμένες Εταιρείες του χρηματιστηρίου αξιών Αθηνών (ΧΑΑ)*
- Κωτσόβολος Παναγιώτης : *Ανάλυση του ρυθμιστικού πλαισίου της Βασιλείας I και II. Οι αδυναμίες του πλαισίου και οι πιθανές προτάσεις βελτίωσης*
- Vasileia mavridou, b.sc., m.sc. : *Individual and contextual influences on word – of – mouth intentions*
- Αναστασιάδου Ελένη, Θάνος Χρυσόστομος, Βλαχάκης Σωτήριος : *Εθνοκεντρική κατανάλωση: Εθνικισμός ή ευκαιρία φυγής από την κρίση*

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Αναστασιάδου Ελένη,Θάνος Χρυσόστομος, Βλαχάκης Σωτήριος : <i>Εθνοκεντρική κατανάλωση: Εθνικισμός ή ευκαιρία φυγής από την κρίση</i>	6
Βραβοσινός Ορέστης , Κωνσταντίνου Κυριάκος : <i>Ultimatum bargaining game</i>	19
Δομοκτσή Ελισσάβετ, Μαγούλιος Γεώργιος : <i>Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης (2008)</i>	37
Ζαγορη Β. Βασιλική : <i>Η αποτελεσματικότητα του εσωτερικού έλεγχου στον ελληνικό δημόσιο τομέα</i>	53
Κωστογλου Ειρήνη : <i>Η επίδραση της φιλοσοφίας του marketing στην απόδοση των ελληνικών μουσείων</i>	68
Khurshid Khudoykulon : <i>The CAPM's expected return-beta relationship. The case of Athens Stock Exchange (ASE) market</i>	87
Κωτσόβολος Παναγιώτης : <i>Ανάλυση του ρυθμιστικού πλαισίου της Βασιλείας I και II. Οι αδυναμίες του πλαισίου και οι πιθανές προτάσεις βελτίωσης</i>	97
Λιουλιάκης Χ. Κωνσταντίνος . <i>Ο Αντισταθμιστικός Ρόλος του Χρυσού σε Σχέση με τις Αγορές</i>	109
Μαλλιάρης Αθανάσιος : <i>Η εταιρική κοινωνική ευθύνη στον κλάδο των supermarkets. Οι περιπτώσεις των «ΑΒ Βασιλόπουλος Α.Ε. .» (Ελλάδα) και “J. Sainsbury’s plc” (Ηνωμένο Βασίλειο)</i>	142
Μάστορας Θεόδωρος : <i>Η επίδραση των ΔΛΠ στην επίτευξη του βαθμού εναρμόνισης της παρουσίας των χρηματοοικονομικών καταστάσεων στις Εισηγμένες Εταιρείες του χρηματιστηρίου αξιών Αθηνών (ΧΑΑ)</i>	159
Mavridou Panagiota: <i>The conflict between the duty of bank-client confidentiality and the obligation to report suspicions of money laundering in the uk</i>	174
Mavridou Vasileia, b.sc., m.sc. : <i>Individual and contextual influences on word – of – mouth intentions</i>	187
Πρετσιος Νίκος : <i>Δομές και χρηματοδοτικά μέσα της αυτοδιοίκητης κοινωνικής πολιτικής στην Ελλάδα. Περιπτωσιολογική μελέτη για τους δήμους του νομού Θεσσαλονίκης</i>	209
Τσαμπά Δ. Παναγιώτα : <i>Ανάλυση Δημόσιων και Ιδιωτικών Μονάδων Υγείας μέσω Χρηματοοικονομικών Δεικτών</i>	233

ΕΘΝΟΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ: ΕΘΝΙΚΙΣΜΟΣ Ή ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΦΥΓΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ;

Αναστασιάδου Ελένη elena_anastasiadou@hotmail.com

Θάνος Χρυσόστομος htv130@gmail.com

Βλαχάκης Σωτήριος sotirisv@mkt.teithe.gr

Περίληψη

Στις σύγχρονες κοινωνίες οι καταναλωτές απολαμβάνουν μια διαρκώς αυξανόμενη ποικιλία στις επιλογές τους για την αγορά προϊόντων. Ιδιαίτερη σημασία για πολλούς εμπόρους αποτελεί το ερώτημα πώς οι καταναλωτές επιλέγουν μεταξύ των εγχώριων προϊόντων και των προϊόντων ξένης προέλευσης. Πολύ σημαντικός παράγοντας, που μπορεί να επηρεάσει την απόφαση του καταναλωτή στην αγορά προϊόντων, εγχώριων ή μη, είναι ο εθνοκεντρικός καταναλωτισμός, ο οποίος αναφέρεται στην τάση των καταναλωτών να επιδείξουν μία θετική ή ευνοϊκή προδιάθεση για προϊόντα που προέρχονται από τη χώρα τους, ενώ αποφεύγουν τα εισαγόμενα προϊόντα από άλλες χώρες. Ο εθνοκεντρικός καταναλωτισμός παρουσιάζεται διαφορετικός ανάλογα με τις παραμέτρους που τον διέπουν και βρέθηκε να διαφέρει ανάμεσα σε αναπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες.

Σκοπός αυτής της εργασίας είναι να διερευνήσει εάν μεταξύ των ελλήνων πολιτών έχει παρατηρηθεί κάποια τάση κατανάλωσης ελληνικών προϊόντων, εξ αιτίας της οικονομικής κρίσης. Το ερέθισμα προήλθε από γενική παρατήρηση ότι έχει αναπτυχθεί ένας έντονος διάλογος μεταξύ των ελλήνων πολιτών, για το αν πρέπει στην περίοδο της οικονομικής κρίσης να καταναλώνουν περισσότερα ελληνικά προϊόντα ή όχι. Η συζήτηση αυτή έχει μεταφερθεί στο διαδίκτυο και τα κοινωνικά blogs από όπου και η εργασία αντλεί τις πληροφορίες της. Τα αποτελέσματα δείχνουν μία προτίμηση μερίδας των ελλήνων πολιτών υπέρ της κατανάλωσης ελληνικών προϊόντων, απαιτείται όμως πολύ περισσότερη και μεθοδικότερη έρευνα για να εντοπισθεί το μέγεθος της και να διασαφηνιστούν τα κίνητρα των ελλήνων πολιτών.

Λέξεις κλειδιά: Εθνοκεντρισμός, εθνοκεντρική κατανάλωση

Εισαγωγή

Καθώς ο ρυθμός της παγκοσμιοποίησης επιταχύνεται, οι καταναλωτές σε πολλές χώρες αντιμετωπίζουν μια διαρκώς αυξανόμενη ποικιλία των επιλογών τους για την αγορά προϊόντων. Ο ανταγωνισμός λοιπόν που προκύπτει καθιστά ζωτικής σημασίας για τα στελέχη marketing, να κατανοήσουν την αγοραστική συμπεριφορά και τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Ιδιαίτερη σημασία αποκτά το ερώτημα, πώς οι καταναλωτές επιλέγουν μεταξύ των εγχώριων προϊόντων και των προϊόντων ξένης προέλευσης (Netemeyer, Durvasula & Lichtenstein, 1991). Ένας παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει την απόφαση του καταναλωτή να αγοράσει ένα προϊόν εγχώριας παραγωγής και όχι ξένης, είναι η έννοια του εθνοκεντρικού καταναλωτισμού (Altintas & Tokol, 2007).

Ο όρος "εθνοκεντρισμός των καταναλωτών" προήλθε από την γενική έννοια του εθνοκεντρισμού, η οποία προτάθηκε στις αρχές του 19ου αιώνα από τον William G. Sumner (De Ruyter, Van Birgelen & Wetzels, 1998). Όλο και περισσότερες μελέτες από ερευνητές, σχετικά με τον εθνοκεντρισμό των καταναλωτών, έρχονται στο φως

της δημοσιότητας με αποτέλεσμα να ενισχύεται η κατανόησή μας για τον τρόπο με τον οποίο οι καταναλωτές κάνουν συγκρίσεις μεταξύ των εγχώριων και των ξένων προϊόντων, καθώς και για τους λόγους που οδηγούν τους καταναλωτές να αναπτύξουν πατριωτικές προκαταλήψεις εις βάρος των εισαγομένων προϊόντων (Luque-Martinez, Ibanez-Zapata, & del Barrio-Garcia, 2000). Ο εθνοκεντρικός καταναλωτισμός τελικά παρουσιάζεται διαφορετικός ανάλογα με τις παραμέτρους που τον διέπουν. Οι καταναλωτές δηλαδή αγοράζουν εγχώρια προϊόντα με βάση το αν το προϊόν είναι ποιοτικά καλύτερο από ένα εισαγόμενο, ή γιατί πιστεύουν πως καταναλώνοντας το εγχώριο βοηθούν την τοπική οικονομία, την μείωση της ανεργίας και την αύξηση του Α.Ε.Π. Αντίστοιχα παρατηρείται και το αντίθετο φαινόμενο, δηλαδή οι καταναλωτές να αγοράζουν στα πρώτα στάδια της παγκοσμιοποίησης, γνωστά ξένα εισαγόμενα brands, συνήθως λόγω νεωτερισμού, ποιότητας και κύρους. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται σε αναπτυσσόμενες, νεοκαπιταλιστικές χώρες, όπως στις μέρες μας η Κίνα (Batra, Ramaswamy, Alden, Steenkamp, & Ramachander, 2000).

Το ερέθισμα αυτής της έρευνας προέρχεται από την γενική παρατήρηση ότι, έχει εκφραστεί από πολλούς Έλληνες καταναλωτές μια επιθυμία στροφής υπέρ της κατανάλωσης εγχώριων προϊόντων, εξ αιτίας του γεγονότος ότι η χώρα διανύει περίοδο οικονομικής κρίσης. Έχει λοιπόν μεγάλο ενδιαφέρον να δούμε πως συμπεριφέρονται οι Έλληνες καταναλωτές την περίοδο αυτή της κρίσης και ποια είναι τα κίνητρα και τα κριτήρια τους για την επιλογή εγχώριων ή εισαγόμενων προϊόντων.

Βιβλιογραφική Επισκόπηση

Ο εθνοκεντρικός καταναλωτισμός κατ' ουσία, αναφέρεται στην τάση των καταναλωτών να αναδεικνύουν μια θετική ή ευνοϊκή προδιάθεση για προϊόντα που προέρχονται από τη χώρα τους, ενώ αποφεύγουν τα προϊόντα που εισάγονται από άλλες χώρες (Kaynak & Kara, 2002). Σχετικά με τη συμπεριφορά των καταναλωτών έχει αποκαλύψει ότι οι υψηλές εθνοκεντρικές αξίες ωθούν τους καταναλωτές να κάνουν αδικαιολόγητα ευνοϊκές αξιολογήσεις των εγχώριων προϊόντων έναντι των εισαγόμενων (Klein, Ettenson & Morris, 1998). Η ιδέα δε, του εθνοκεντρισμού εμπεριέχει την συναισθηματική διάσταση της αγοράς εισαγόμενων προϊόντων και τις επιπτώσεις αυτής της επιλογής ως απειλή για την εγχώρια βιομηχανία ή ακόμη και την εθνική ασφάλεια. Θεωρείται απειλή για την εγχώρια βιομηχανία και κατά συνέπεια είναι ανεπιθύμητη, αντιπατριωτική, ακόμη και ανήθικη (Klein, 2002), (Balabanis, 2002), (Herche, 1992). Επί πλέον ο εθνοκεντρικός καταναλωτισμός δίνει στο άτομο-καταναλωτή την αίσθηση της ταυτότητας, το συναίσθημα ότι ανήκει κάπου, και το σημαντικότερο, την κατανόηση στην αγοραστική του συμπεριφορά, αν ανήκει ή όχι στο σύνολο (Shimp & Sharma, 1981).

Οι πολίτες των ανεπτυγμένων χωρών τείνουν να είναι λιγότερο εθνοκεντρικοί από αυτούς των αναπτυσσόμενων χωρών (Lindquist, Vida, Plank, & Fairhurst, 2001), (Sharma, Shrimp, & Shin, 1995). Αυτοί οι λιγότερο εθνοκεντρικοί καταναλωτές τείνουν να αξιολογούν τα προϊόντα με βάση τα πλεονεκτήματα και τα χαρακτηριστικά τους, χωρίς να εστιάζουν στην χώρα προέλευσης (Shimp & Sharma, 1987). Μπορεί να γίνουν εθνοκεντρικοί καταναλωτές, παρακινούμενοι όμως από διαφορετικά κίνητρα και συγκεκριμένα ότι, αναγνωρίζουν τα εγχώρια προϊόντα ως ανώτερης αξίας (Herche, 1992). Το αντίστροφο συμβαίνει με τους

καταναλωτές αναπτυσσόμενων χωρών, οι οποίοι επίσης μπορεί να αντιλαμβάνονται τα προϊόντα που προέρχονται από τι ανεπτυγμένες χώρες, ως προϊόντα ανώτερης αξίας και τα επιλέγουν με κίνητρο την διαφοροποίηση και την αποκόμιση κύρους, δεν ενδιαφέρονται δηλαδή να είναι εθνοκεντρικοί καταναλωτές (Batra, 2000).

Σε ότι αφορά τον πατριωτισμό, αυτός αναφέρεται στην «προσκόλληση» και αφοσίωση του ατόμου στην χώρα του, χωρίς εχθρότητα προς τα άλλα έθνη. Αντίθετα, ο εθνικισμός πιστεύει στην εθνική ανωτερότητα και την κυριαρχία και συνδέεται με την προκατειλημμένη υποτίμηση προς τα άλλα έθνη (Balabanis 2001). Ο εθνοκεντρισμός και ο εθνικισμός τείνουν να αυξάνονται όταν μια χώρα απειλείται ή γίνεται στόχος επίθεσης, επηρεάζοντας έτσι την άποψη των ανθρώπων σε ευρέως κοινωνικά θέματα, καθώς και την καταναλωτική τους συμπεριφορά (Granzin & Painter, 2001).

Η ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου έχει αυξήσει σε σημαντικό βαθμό τις δυνατότητες επιλογής των καταναλωτών. Έχει κάνει την διαδικασία της απόφασης αγοράς πιο περίπλοκη ανάμεσα σε εγχώρια και ξένα προϊόντα (Dimitrovic, Vida & Reardon, 2009). Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγουν και άλλοι ερευνητές οι οποίοι μας αναφέρουν ότι, οι αλλαγές στο διεθνές εμπόριο ασκούν αναπόφευκτα σημαντική επιρροή στο αίσθημα των καταναλωτών προς την χώρα τους και κατ' επέκταση, προς τα εγχώρια προϊόντα (Kosterman & Feshbach, 1989), ενώ η εντατικοποίηση του ανταγωνισμού μπορεί να διεγείρει ακόμη και εθνικά κίνητρα στις καταναλωτικές αποφάσεις (Shankarmahesh, 2006).

Άλλες έρευνες μας δείχνουν ότι τα επίπεδα των εθνοκεντρικών καταναλωτών ποικίλουν ανάλογα με τις διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων. Ο τύπος του προϊόντος βρέθηκε να είναι ένας σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει τον εθνοκεντρισμό (Balabanisand & Diamantopoulos, 2004) και (Chryssoscoïdis, Krystallis & Perreas, 2007).

Έρευνες που έχουν ασχοληθεί με την γνώση των καταναλωτών μας αναφέρουν ότι, το επίπεδο γνώσεων των καταναλωτών για προϊόντα της αγοράς, η οικειότητα τους με την εκάστοτε επωνυμία–προϊόν και τέλος η χώρα κατασκευής των προϊόντων, αποτελούν σημαντικές παράμετροι κατά τη διαδικασία λήψης καταναλωτικών αποφάσεων (Johansson 1998 & 1985), (Johansson & Nebenzahl, 1989) και (Petty & Cacioppo, 1981). Όταν η γνώση των καταναλωτών είναι επαρκής, μόνο η δύναμη του μηνύματος έχει τη δυνατότητα να επηρεάσει την αξιολόγηση των προϊόντων. Αντιθέτως, όταν η γνώση των καταναλωτών είναι ανεπαρκής, τότε οι πληροφορίες σχετικά με τη χώρα καταγωγής επηρεάζουν την αξιολόγηση του προϊόντος (Maheswaran, 1994).

Σκοπός

Ο σκοπός της εργασίας αυτής είναι να παρακολουθήσει με έναν μεθοδικότερο τρόπο την συζήτηση που αναπτύχθηκε στην ελληνική κοινωνία, η οποία μεταφέρθηκε κυρίως στα ηλεκτρονικά μέσα και ιδιαίτερα στα διάφορα κοινωνικά blogs και αφορά στην στροφή των Ελλήνων πολιτών υπέρ της κατανάλωσης εγχώριων προϊόντων, με στόχο να καταγραφούν και να ομαδοποιηθούν απόψεις, να διαπιστωθούν τάσεις και να εκτιμηθεί σε έναν πρώτο βαθμό το μέγεθος της επιρροής της κοινωνίας από τις ενέργειες αυτές.

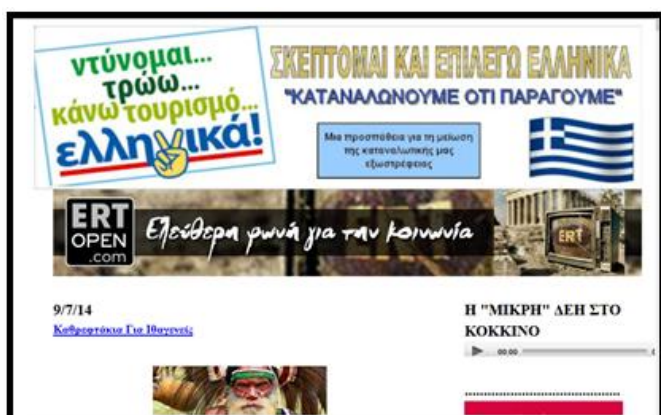
Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε ήταν ο εντοπισμός όλων των blogs και έγινε με την χρήση συγκεκριμένων λέξεων κλειδιών στο google, η ομαδοποίηση τους ανάλογα με το περιεχόμενο και το ύφος τους και η αξιολόγηση τους με κριτήριο την ανταπόκριση του κοινού στην ανοιχτή συζήτηση που προκαλούσαν. Επειδή η συζήτηση στα κοινωνικά blogs δεν αφορά το σύνολο της κοινωνίας, αλλά συγκεκριμένη κατηγορία, νέων κυρίως πολιτών οι οποίοι είναι εξοικειωμένοι με το διαδίκτυο, θέσαμε τα πρώτα ευρήματα σε συζήτηση στην κοινότητα του Αλεξάνδρειου Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος. Πραγματοποιήθηκαν δύο εκδηλώσεις, η μία αφορούσε την παρουσίαση και συζήτηση μέσα στην αίθουσα στα πλαίσια του μαθήματος μάρκετινγκ λιανικού εμπορίου, όπου οι παρευρισκόμενοι 35 περίπου φοιτητές είχαν την ευκαιρία να αναπτύξουν τις απόψεις τους στο συγκεκριμένο θέμα. Η δεύτερη εκδήλωση αφορούσε ανοιχτή παρουσίαση και συζήτηση και προσκαλεσμένοι ήταν όλη κοινότητα του ΑΤΕΙ, όπου μεταξύ των 110 περίπου παρευρισκόμενων ήταν και καθηγητές και εργαζόμενοι. Κρατήθηκαν σημειώσεις από την συζήτηση και διασταυρώθηκαν στη συνέχεια με τα υπόλοιπα ευρήματα της έρευνας στο διαδίκτυο.

Η έρευνα

Οι ιστοσελίδες τις οποίες βρήκαμε στο διαδίκτυο μπορούν να ομαδοποιηθούν, ανάλογα με το περιεχόμενό τους, σε τρεις μεγάλες κατηγορίες. Α) Σε αυτές που έχουν ενημερωτικό περιεχόμενο, Β) σε αυτές που θέτουν ως βασικό στόχο το μποϋκοτάζ ή (Β2) αυτές που δραστηριοποιούνται στα κοινωνικά δίκτυα και Γ) σε αυτές που τις διαχειρίζονται όχι ανώνυμοι ή επώνυμοι πολίτες, αλλά κάποιοι ανεξάρτητοι φορείς ή οργανισμοί.

Α) Το κύριο αντικείμενο των ενημερωτικών ιστοσελίδων είναι να δώσουν μία γενική ή ειδική πληροφόρηση για το ποια προϊόντα θεωρούνται ελληνικά ή όχι. Παράλληλα επιχειρούν να παρακινήσουν το αναγνωστικό του κοινού να προτιμούν αυτά τα προϊόντα σε σύγκριση με τα αντίστοιχα εισαγόμενα. Παραθέτουμε παρακάτω το βασικό μήνυμα και τα περιεχόμενα αυτών των ιστοσελίδων.



1. Σκέπτομαι και επιλέγω
Ελληνικά
(<http://dyers.blogspot.gr>)

Φιλοξενεί άρθρα και απόψεις σχετικά με την οικονομία της χώρας και κάνει έντονες παρακινήσεις προς τους Έλληνες πολίτες να αγοράζουν μόνο ελληνικά προϊόντα. Έχει αριθμό επισκέψεων κοντά στις 9000, επισήμως είναι εγγεγραμμένα 30

μέλη και η τελευταία ανάρτηση του έγινε τον Σεπτέμβριο του 2014.

Μετά από μία επανάληψη της ίδιας έρευνας για έλεγχο νέων αναρτήσεων διαπιστώθηκε πως η συγκεκριμένη ιστοσελίδα έχει κλείσει

2. Κατασκευάζονται στην Ελλάδα! (<http://www.madein.gr>)



Σκοπός της ιστοσελίδας είναι να βοηθήσει τους καταναλωτές να γνωρίσουν τα Ελληνικά προϊόντα και να τα προτιμήσουν.

Επίσης σε μια σύντομη παράγραφο στην κεντρική σελίδα αναφέρει πως το έλλειμμα μπορεί να εξαλειφθεί εάν μάθουν οι καταναλωτές

ποια είναι τα Ελληνικά προϊόντα και να τα προτιμούν.

3. Η ιστορική μας Δραχμούλα <http://www.drachmoula.com/>



Παρουσιάζει (πολύ) περιληπτικά τις 100% Ελληνικές εταιρίες και προτείνει τα αντίστοιχα προϊόντα τους. Ωστόσο τους λόγους για τους οποίους πρέπει να επιλέγουμε Ελληνικά δεν τους εξηγεί με επιχειρήματα.

Επίσης δημοσιεύονται άρθρα-απόψεις με θέμα τα πολιτικά και οικονομικά όχι

μόνος της Ελλάδας αλλά σε παγκόσμιο επίπεδο.

Αριθμός επισκέψεων: 391,089

Τελευταία ανάρτηση: 31/3/2015

4. Προτιμώ Ελληνικά

<https://protimoellinika.wordpress.com/>



Blog με θέμα «Προτιμώ μόνο Ελληνικά»

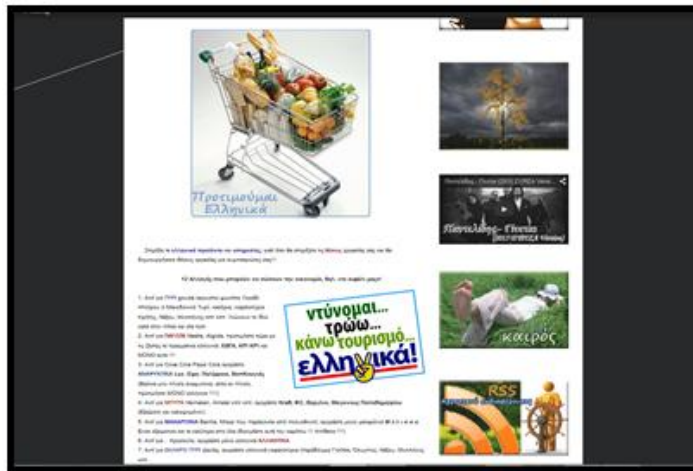
Περιέχει άρθρα και αρκετά σχόλια από χρήστες που προτείνουν ιδέες ή παρουσιάζουν τις απόψεις τους σχετικά με αυτό το θέμα.

Οι κύριες θεματικές ενότητες

είναι οδηγίες για επιλογή Ελληνικών προϊόντων και καταγγελίες καταναλωτών.

-Τελευταία ανάρτηση το 2010 , τελευταίο σχόλιο το 2012

5. Basilakis



Blog που παρουσιάζει με πολλές λεπτομέρειες τα Ελληνικά προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά, εξηγεί αναλυτικά τις θετικές επιπτώσεις που θα έχει στην οικονομία εάν επιλέγουμε μόνο τα Ελληνικά προϊόντα αντί των εισαγόμενων ωστόσο αναφέρεται

λανθασμένα πως ο κωδικός 520 στο barcode αντιστοιχεί μόνο σε Ελληνικά προϊόντα
Επίσημα μέλη που έχουν εγγραφεί: 650
Τελευταία ανάρτηση: 30/1/2015

Β) Στην δεύτερη κατηγορία ανήκουν οι ιστοσελίδες που ο κύριος στόχος τους ήταν το μποϊκοτάζ. Σε αυτά τα sites ο συγγραφέας προτείνει-απαιτεί από τους αναγνώστες να απομονώσουν κάθε προϊόν που παράγεται από μια συγκεκριμένη χώρα.

Παρά το γεγονός ότι αυτό είναι κάτι που έχει πολλές αιτίες και έχει ωθήσει τους συγγραφείς να το προτείνουν, τις περισσότερες φορές δεν παρουσιάζεται κάποια εμπεριστατωμένη άποψη που να εξηγεί τους λόγους του μποϊκοτάζ.

1. Κοινός Παρονομαστής <http://koinosparanomastis.blogspot.gr/>



Εθνικιστικό blog αναφέρει ως καθήκον όλων όσων αγαπούν την πατρίδα τους να επιλέγουν μόνο Ελληνικά προϊόντα.

Επίσης όλα τα άρθρα έχουν έντονο τον Εθνικιστικό χαρακτήρα και παρακινούν τους αναγνώστες να συμμετάσχουν και αυτοί στο κίνημα.

Αριθμός επισκέψεων: 787.165

Τελευταία ανάρτηση: 30/10/2015



2. Ξυπνήστε Ρε

<http://www.ksipnistere.com>

Άρθρο σε blog που αναφέρει ότι πρέπει να γίνει μποϊκοτάζ στα

προϊόντα της Ολλανδίας. Κύρια θεματολογία του blog άρθρα-υποκειμενικές μονομερείς απόψεις πολιτικού περιεχομένου.

Επίσημα μέλη που έχουν εγγραφεί: 2948

Τελευταία ανάρτηση: 30/10/2015

3. eglimatikotita
<http://www.eglimatikotita.gr>



Μεγάλη ειδησεογραφική ιστοσελίδα στην οποία κοινοποιήθηκε άρθρο διαμαρτυρίας για να γίνει μποϊκοτάζ άμεσα σε όλα τα Γερμανικά προϊόντα 10.667 "οπαδοί" στην σελίδα στο Facebook

4. CRETABLOG
<http://cretablog.gr>



Λόγω μιας δημοσίευσης ενός άρθρου στην γερμανική εφημερίδα Bild (26/02) με αρνητικό ύφος για την Ελλάδα, ο αρθρογράφος παροτρύνει να σταματήσουμε να επιλέγουμε όλα τα Γερμανικά προϊόντα.



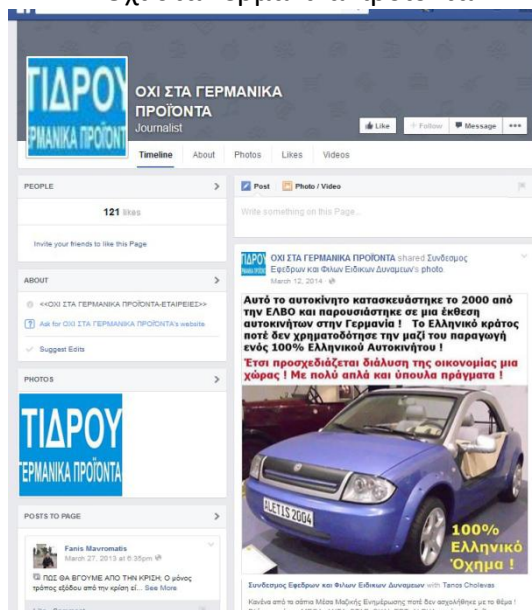
B2) Σελίδες στα κοινωνικά δίκτυα:

1. Made In GREECE

Σελίδα στο Facebook με 248 ακόλουθους και τίτλο: Μποϊκοτάζ στα Γερμανικά

προϊόντα / Υποστηρίζουμε τα Ελληνικά Προϊόντα

2. Όχι στα Γερμανικά προϊόντα



Σελίδα στο Facebook με 106 'οπαδούς' με τίτλο <<Όχι στα Γερμανικά προϊόντα-εταιρίες.

Γ) Στην Τρίτη κατηγορία ανήκουν οι ιστοσελίδες των ανεξάρτητων οργανισμών οι οποίοι έχουν ως σκοπό να υπερασπίζονται τους καταναλωτές και να φροντίζουν για το συμφέρον αυτών και της Ελληνικής οικονομίας ως σύνολο.

1. INKA Ινστιτούτο Καταναλωτών <http://www.inka.gr>



2. Κίνημα Πολιτών Καταναλώνω ότι παράγω
<http://protimoellinika.gr>



3. Υπηρεσία του Δικτύου Κοιν.Σ.Επ (Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση)
<http://ellinikaiproionta.gr/>



Αποτίμηση παρουσίασης-συζήτησης στο ΑΤΕΙ

Μετά την παρουσίαση του άρθρου-εργασίας στην αίθουσα, ακολούθησε συζήτηση με το ακροατήριο σε ό,τι αφορούσε τον εθνοκεντρισμό καταναλωτισμό στην Ελλάδα και ειδικότερα κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης, με στόχο να διερευνηθούν και να αποτυπωθούν οι εντυπώσεις, οι αντιλήψεις και οι απόψεις των παρευρισκόμενων.

Οι περισσότεροι ήθελαν να πληροφορηθούν για τον εθνοκεντρικό καταναλωτισμό και για το πώς εξελίσσεται στην Ελλάδα. Απέρριψαν την ιδέα του μπούκοτζ συμφωνώντας πως δεν ωφελεί στην ανταγωνιστικότητα, πλην ελαχίστων. Υπήρχε σημαντικός αριθμός αδιάφορων έως μη ενημερωμένων, ο οποίος όμως μειωνόταν όσο εξελισσόταν η συζήτηση. Πολλοί διατύπωσαν την άποψη πως κατά την επιλογή προϊόντων προς αγορά και κατανάλωση, ο πιο σημαντικός παράγοντας γι' αυτούς είναι η σχέση ποιότητας – τιμής και δευτερευόντως η χώρα προέλευσης, ενώ άλλοι θεώρησαν πως είναι πολύ σημαντική η εθνοκεντρική κατανάλωση ειδικά κατά την περίοδο της κρίσης, διότι μπορεί να συμβάλλει στην ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Τέλος, θεώρησαν πως οι ελληνικές επιχειρήσεις, είναι πολύ αδύναμες στην τοποθέτηση τους στην διεθνή αλλά και εγχώρια αγορά σε σχέση με τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις του εξωτερικού. Η λύση σ' αυτό θεωρούν πως είναι, οι ελληνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στο marketing με αποτέλεσμα να ισχυροποιήσουν την θέση τους στην αγορά.

Η γενική αποτίμηση της συζήτησης, είναι πως το κοινό έδειξε ενδιαφέρον για το θέμα του εθνοκεντρικού καταναλωτισμού.

Συμπεράσματα - Ευρήματα

Η διαθέσιμη βιβλιογραφία, η έρευνα που διεξήχθη στο διαδίκτυο καθώς και η παρουσίαση του άρθρου στο ακαδημαϊκό κοινό, δείχνουν το ενδιαφέρον για το θέμα του εθνοκεντρικού καταναλωτισμού και το πώς αυτός επηρεάζει τις αγοραστικές αποφάσεις και συμπεριφορές των καταναλωτών.

Αρχικά η βιβλιογραφία μας ενημέρωσε για το θέμα της εθνοκεντρικής κατανάλωσης. Τα κυριότερα ευρήματα ήταν πως οι εθνοκεντρικοί καταναλωτές αγοράζουν εγχώρια προϊόντα για διαφορετικούς λόγους και με διαφορετικά κίνητρα, όπως π.χ. γιατί θεωρούν πως τα εγχώρια προϊόντα είναι ανώτερα ποιοτικά απ' ό,τι τα εισαγόμενα ή γιατί πιστεύουν πως έτσι βοηθούν την τοπική οικονομία, στην μείωση της ανεργίας και στην αύξηση του Α.Ε.Π, ή γιατί έχουν εθνικιστικά κίνητρα κ.ά. Φαίνεται να υπάρχει επίσης διαφορά στα επίπεδα εθνοκεντρικού καταναλωτισμού ανάμεσα σε αναπτυσσόμενες και αναπτυσσόμενες χώρες. Τέλος είναι σημαντικό για τους εμπόρους και τα στελέχη marketing να κατανοήσουν μέσα από τον εθνοκεντρικό καταναλωτισμό, την αγοραστική συμπεριφορά και τις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Εν συνεχεία, οι πληροφορίες της έρευνας στο διαδίκτυο δείχνουν τρεις βασικές κατηγορίες ιστοσελίδων, με περιεχόμενο συνυφασμένο με την εθνοκεντρική κατανάλωση. Αυτές είναι ενημερωτικού χαρακτήρα, προτροπής του μπούκοτζ και ιστοσελίδες ανεξάρτητων οργανισμών. Μεγαλύτερη απήχηση φάνηκε να έχουν τα sites με θέμα το μπούκοτζ σε προϊόντα ξένης προέλευσης, λαμβάνοντας υπόψη τον αριθμό των συχνών δημοσιεύσεων από την πλευρά των ιστοσελίδων και από πλευράς κοινού τον αριθμό των επισκέψεων και τον βαθμό ανάδρασής τους.

Παρατηρούμε αναλύοντας τα διαθέσιμα στοιχεία στα οποία είχαμε πρόσβαση πως σύμφωνα με τους αριθμούς των επισκέψεων και τον βαθμό δραστηριότητας που υπάρχει στις σελίδες ότι το μποϊκοτάζ ήταν αυτό που είχε την μεγαλύτερη κίνηση. Και από άποψη συνεχών δημοσιεύσεων νέου περιεχομένου αλλά και ανάδραση από το κοινό, δηλαδή επισκέψεις, σχόλια και κοινοποιήσεις σε κοινωνικά δίκτυα.

Τέλος η παρουσίαση του άρθρου στην αίθουσα, αποκόμισε σημαντικές πληροφορίες για τις αντιλήψεις ενός μεριδίου των ελλήνων καταναλωτών. Σημαντικές ήταν οι αντίθετες τοποθετήσεις πως λόγω της οικονομικής κρίσης οι καταναλωτές δεν ενδιαφέρονται για την χώρα προέλευσης των προϊόντων, αλλά για την τιμή και την ποιότητά τους, ενώ αντίθετη άποψη έλεγε πως ακριβώς λόγω της οικονομικής κρίσης, οι καταναλωτές ενδιαφέρονται όλο και περισσότερο να καταναλώνουν ελληνικά προϊόντα για να στηρίξουν με αυτόν τον τρόπο την ελληνική οικονομία. Η πλειονότητα απέρριψε την ιδέα του μποϊκοτάζ και διατύπωσε την άποψη πως είναι χρέος των ελληνικών επιχειρήσεων να γίνουν πιο ανταγωνιστικές σε σχέση με τις αντίστοιχες του εξωτερικού, χρησιμοποιώντας σωστά τα εργαλεία του marketing. Υπήρχε επίσης σημαντικός αριθμός αδιάφορων έως μη ενημερωμένων για το θέμα.

Συμπερασματικά διαπιστώνουμε ότι είναι σημαντικό το ποσοστό των ελλήνων πολιτών που δείχνει διάθεση να προσπαθεί να ξεχωρίσει τα Ελληνικά από τα άλλα προϊόντα.

Πρόταση για μελλοντική έρευνα

Προκειμένου να διασφαλιστούν περισσότερο ασφαλή συμπεράσματα για την στάση των ελλήνων πολιτών απέναντι στο θέμα της εθνοκεντρικής κατανάλωσης, θεωρούμε χρήσιμο να διεξαχθεί έρευνα πεδίου με ερωτηματολόγιο, με αντικείμενο τον βαθμό ενημέρωσης, την στάση και συμπεριφορά απέναντι στα ελληνικά προϊόντα, την πατριωτική στάση, την διάθεση για μποϊκοτάζ.

Βιβλιογραφία

1. Netemeyer, Richard G., Srinivas Durvasula, and Donald R. Lichtenstein (1991), "A Cross-National Assessment of the Reliability and Validity of the CETSCALE," *Journal of Marketing Research*, 28(August), 320-7.
2. Altinas, M. H. & Tokol, T. (2007). Cultural openness and consumer ethnocentrism: An empirical analysis of Turkish consumers. *Marketing Intelligence & Planning*, 25(4), 308–325.
3. De Ruyter, K., van Birgelen, M., & Wetzels, M. (1998). Consumer ethnocentrism in international services marketing. *International Business Review*, 7, 185–202.
4. Teodoro Luque-Martínez José-Angel Ibáñez-Zapata Salvador del Barrio-García, (2000), "Consumer ethnocentrism measurement # An assessment of the reliability and validity of the CETSCALE in Spain", *European Journal of Marketing*, Vol. 34 Iss 11/12 pp. 1353 – 1374
5. Batra R.; Ramaswamy V., Alden D.L., Steenkamp J.B.E.M., Ramachander S.(2000). „Effects of brand local and nonlocal origin on consumer attitudes in developing countries“, *Journal of Consumer Psychology*, 9 (2): 83-95.
6. Erdener Kaynak, Ali Kara, (2002), "Consumer perceptions of foreign products: An analysis of product-country images and ethnocentrism", *European Journal of Marketing*, Vol. 36 Iss 7/8 pp. 928-949

7. Klein, J.G., Ettenson, R. and Morris, M.D. (1998), "The animosity model of foreign product purchase: an empirical test in the people's republic of China", *Journal of Marketing* , Vol. 62, pp. 89-100.
8. Klein, J.G. (2002), "US versus them, or us versus everyone? delineating consumer aversion to foreign goods", *Journal of International Business Studies* , Vol. 33 No. 2, pp. 345-63.
9. Balabanis (2002), 'The relationship between consumer ethnocentrism and human values', *Journal of Global Marketing*, 15(3/4), p.7-38
10. Herche, J. (1992), "A note on the predictive validity of the CETSCALE", *Journal of the Academy of Marketing Science* , Vol. 20 No. 3, pp. 261-4.
11. Shimp, T., and Sharma, S., (1987), "Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE", *Journal of Marketing Research*, 23, pp. 280-9
12. Lindquist, J. D., Vida, I., Plank, R. E., & Fairhurst, A. (2001). The modified CETSCALE: Validity tests in the Czech Republic, Hungary and Poland. *International Business Review*, 10(5), 505–516
13. Sharma, S., Shimp, T.A. and Shin, J. (1995), "Consumer ethnocentrism: a test of antecedents and moderators", *Journal of the Academy of Marketing Science* , Vol. 23, pp. 26-37.
14. Batra R.; Ramaswamy V., Alden D.L., Steenkamp J.B.E.M., Ramachander S.(2000). „Effects of brand local and nonlocal origin on consumer attitudes in developing countries“, *Journal of Consumer Psychology*, 9 (2): 83-95.
15. Balabanis, G., Diamantopoulos, A., Mueller, R. D., & Melewar, T. C. (2001). The impact of nationalism, patriotism and internationalism on consumer ethnocentric tendencies. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 157-175.
16. Granzin, Kent L. and John J. Painter (2001), "Motivational Influences on 'Buy Domestic' Purchasing: Marketing Management Implications from a Study of Two Nations," *Journal of International Marketing*, 9(2), 73-96.
17. Dmitrovic, T., I. Vida, and J. Reardon. 2009. 'Purchase Behavior in Favor of Domestic Products in the West Balkans.' *International Business Review* 18 (5): 523–35.
18. Kosterman & Feshbach, 1989. Toward a Measure of Patriotic and Nationalistic Attitudes *Political Psychology* Vol. 10, No. 2 (Jun., 1989), pp. 257-274
19. Mahesh N. Shankarmahesh. 2006. Consumer ethnocentrism: an integrative review of its antecedents and consequences. *International Marketing Review* 23:2, 146-172.
20. Balabanis, G. and Diamantopoulos, A. (2004), "Domestic country bias, country-of-origin effects, and consumer ethnocentrism: a multidimensional unfolding approach", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 32 No. 1, pp. 80-95
21. Chrysoschoidis, G., Krystallis, A., & Perreas, P. (2007). Ethnocentric beliefs and country-of-origin (COO) effect. Impact of country, product and product attributes on Greek consumers' evaluation of food products. *European Journal of Marketing*, 41(11/12), 1518–1544.
22. Heimbach, A.E., J.K. Johansson, and D.L. MacLachlan (1989), "Product Familiarity, Information Processing, and Country of Origin Cues," *Advances in Consumer Research*, 16, 460-467.
23. Johansson, Johny K., S.P. Douglas, and I. Nonaka (1985), "Assessing the Impact of Country of Origin on Product Evaluations: A New Methodological Perspective," *Journal of Marketing Research*, 22(November), 388-396.
24. Johansson, Johny K. (1988), "Determinants and Effects of the Use of "Made in" Labels," *International Marketing Review*, 6(1), 47-58

25. Maheswaran, Durairaj (1994), "Country of Origin as a Stereotype: Effects of Consumer Expertise and Attribute Strength on Product Evaluation," *Journal of Consumer Research*, 21 (September), 354-65

ULTIMATUM BARGAINING GAME: PLAYERS' STRATEGIES BEYOND RATIONALITY

Κωνσταντίνου Κυριάκος fin1457@uom.edu.gr
Βραβοσινός Ορέστης fin1412@uom.edu.gr, 2310

Abstract

The ultimatum bargaining game has attracted much research interest, since Güth, Schmittberger and Schwarze (1982) empirically investigated it for the first time to find that in real life people often rely on their sense of fairness when playing the game. Nevertheless, literature suggests the impact of the sense of fairness may vary, while other factors, such as social and psychological distance and stakes distributed change. This impact on the players' behaviour is what this study tries to investigate employing – to our best knowledge – an original methodology in order to more comprehensively capture the recipients' strategies, as well as introducing “negative” human relationships in the analysis of the social distance effect. The present experimental design allows us to conclude that increasing stakes have a negative effect on both the proportions the 1st player offers and the ones the 2nd player is willing to accept, while a better relationship between the two of them results in higher offers, but lower proportions to be accepted by the 2nd player. These findings can offer insight on their way of thinking and valuing the human relationships, their sense of justice and the extent to which the 2nd player acts rationally.

Keywords

ultimatum bargaining game; ultimatum game; rationality; rational behaviour; behavioural economics; behavioural finance; stakes; social distance.

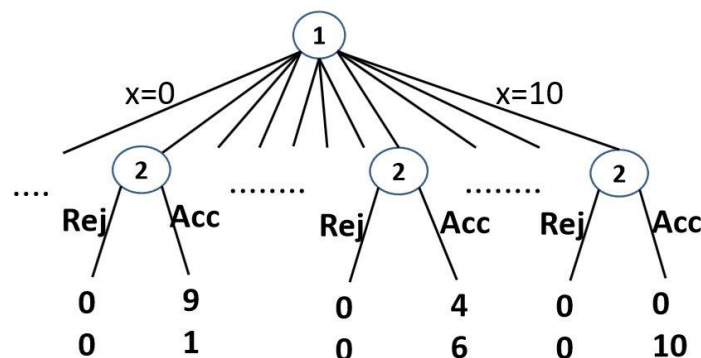
1. Introduction

1.1. The ultimatum bargaining game in theory

Before theoretically analysing the game, one needs to know that it is an extensive form game with perfect and – in theory – complete information. The game is played in the following way: there are two players who are given a sum of money and are asked to distribute it between the two of them with the first player making a distribution proposal and the second one responding to the offer. If they accept it, the distribution is done as proposed by the first player, if they decline, none of the players gets any money. Both of the players know that this is the way the game is played, while the roles of the players are externally determined. It is crucial that it be stressed that there is no real negotiation, neither can the second player try to affect the first player's proposal with words or actions (e.g. threatening not to accept an offer too low). What is more, the players are rational and thus interested only about their economic/material profit – not feelings or want for justice – and each of them knows that the other one is also rational. The important part is the 1st player knowing this about the 2nd one (complete information).

Let the total sum of money to be distributed be 10, the proposal include only integer sums (with no harm to the essence of the game), x be the sum offered by the 1st to the 2nd player and the vector $\begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \end{bmatrix}$ show the profit of the 1st (p_1) and 2nd (p_2) player in each possible outcome, the game can be presented in a tree form as follows (Figure 1.1):

Figure 1.1. The ultimatum bargaining game in a tree form



In this game the 1st player has 11 pure strategies ($x=0$ or $x=1$ or ... or $x=10$), while the 2nd one theoretically has 2^{11} pure strategies (e.g. one of them is: if $x=0$, then Rej, if $x=1$, then Acc, if $x=2$, then Rej etc.). Nonetheless, on the grounds that based on common logic nobody is likely to follow a strategy for which there are such x_1, x_2 with $x_1 < x_2$ so that if $x = x_1$, the (2nd) player is to accept the offer, while if $x = x_2$, they are to reject it, it is concluded that there are 11 pure strategies for the 2nd player in each one of which the (2nd) player accepts the offer for any sum offered to them (x) above a certain level and rejects offers below that level. Such a strategy can be presented as $\text{acc} \geq k$, where k is the minimum sum they are willing to accept out of the total sum. It is obvious that all the strategies in which $k \geq 2$ (the profit for the players in each possible outcome of the game being based on their

rationality) are weakly dominated by the strategies $acc \geq 0$ and $acc \geq 1$. What is more, if $x=0$, the 2nd player is indifferent between accepting and rejecting the distribution proposal, since their profit is zero in both cases. Therefore, one cannot know how they are going to act, while they could even follow a mixed strategy accepting the offer with a probability $p \in (0,1)$ and rejecting with a probability of $(1-p)$.

All in all, there are three subgame perfect equilibriums in pure strategies. These are the points where each of the two players best responds to the strategy followed by the other player or else the points where none of them has a profitable deviation (as a Nash equilibrium is defined). Taking into consideration that the two players are rational and there is perfect and complete information (i.e. each player knows the other one is rational, hence the 1st player knows that the 2nd player would not turn down any offer with $x>0$ and is indifferent, if $x=0$), the Nash equilibriums – in pure strategies – of the game are the following: $x=0$ and the 2nd player rejects, the second when $x=0$ and the 2nd player accepts and the last one when $x=1$ and the 2nd player accepts. Of course, there are also equilibriums in mixed strategies, since the 1st player can “mix” between $x=0$ and $x=1$ and the 2nd between accepting and rejecting, when $x=0$. Simply put and not in strict game theory terms, the three possible outcomes in theory given the above-mentioned hypotheses are:

- I. The 1st player proposes that they take 9 and the 2nd player 1 ($x=1$), the 2nd player accepts.
- II. The 1st player proposes that they take 10 and the 2nd player 1 ($x=0$), the 2nd player accepts.
- III. The 1st player proposes that they take 10 and the 2nd player 1 ($x=0$), the 2nd player rejects.

1.2. Moving from theory to practise

However, it is crucial to stress that the hypotheses about complete information and rationality can hardly be true in reality, since players have feelings, favour justice, may sympathise with one another, while they could also take into consideration the relationship between them – which is to be analysed in this paper – and various other factors apart from the economic/material profit for themselves when playing. As Güth (1995) underlines, “the assumption of perfect individual rationality is simply wrong and can be justified at best as an “as if”-explanation”. Furthermore, the 1st player does not know the 2nd player’s type, the utility they take in each possible outcome (incomplete information)¹. It is these differences between theory and reality that shift the game equilibrium, as we move from theory and complete rationality to real life and human beings with feelings and sense of justice.

In the path-breaking paper “*An experimental analysis of ultimatum bargaining*” (Werner Güth, Rolf Schmittberger, Bernd Schwarze, 1982)² the authors conclude that in real life people often rely on what they believe as “fair” or “justified” in order to follow a certain strategy and the 2nd player punishes if the 1st asks for “too much”.

¹ Neither does the 2nd player know that about the 1st one, but this is not of importance, since the 2nd player is only asked to reply to an ultimatum offer.

² For a review in the ultimatum game literature since then see for example Güth and Kocher (2013), Bearden (2001), Camerer and Thaler (1995), Davis and Holt (1993), Güth (1995), Roth (1995) and Güth and Tietz (1990).

Similarly, Werner Güth and Reinhard Tietz (1990) reach the conclusions that people tend to sacrifice significant amounts of money, so as to “punish” someone who has asked for too much.

Nevertheless, literature suggests the impact of the sense of fairness may vary, while other factors change. One such factor is thought to be social and psychological distance³. By having the subjects-recipients reply to an offer given by a hypothetical proposer imagining that they play the ultimatum game i) for themselves, ii) on behalf of their best friend, iii) on behalf of a stranger, Kim, Schnall, Yi and White (2013) find that “participants were more willing to accept unfair offers when the recipient was represented in a more distant manner rather than in a proximate manner” arguing that this is “due to a more “objective” perspective induced by increased psychological distance” (p. 635).

Similarly, on the proposers’ part Bechler, Green and Myerson (2015) vary the social distance between the proposer and the recipient⁴ – variance resulting from different relation between them (i.e. relative, non-relative, no specific person in mind) – to find that the proportion offered decreases, as the social distance increases, that is as we move from a very close person to them to a stranger or an ‘abstract’ recipient (i.e. no specific person), the proposers make lower and lower offers. Thus, based on these findings that increasing social distance can affect sensitivity to fairness for the responders and result in lower offers by the proposers, one could suggest that as “social proximity” between the two players increases (social distance decreases), because of a better relationship between them (i.e. from “sworn enemies” to best friends, parent and child, siblings or spouses with plain acquaintances, complete strangers etc. lying in between), simply put, proposers are to offer more, while responders are to be willing to accept less. This is the first hypothesis we are going to test in an effort to move further and introduce “negative” human relationships in the analysis of the impact of social distance on the player’s behaviour, which, to our best knowledge, is part of the originality of this paper.

In addition to the social distance effect, Bechler, Green and Myerson (2015) also research the “stakes effect”² to conclude that the proportion of the amount the proposers offer decreases as the size of the total sum distributed increases. In fact, the research on the “stakes effect” is no new to the ultimatum game literature, based on the amount of which, stakes are thought to be an interesting factor affecting the players’ – irrational – behaviour. However, in the investigation of this factor researchers have been faced with two main issues they have been trying to

³ The impact of social distance has also been often investigated in the context of dictator games, where the responder has no choice, but to accept the proposer’s distribution proposal. For relevant research, see Wu, Leliveld and Zhou (2011), Bechler, Green and Myerson (2015), Hoffman, McCabe and Smith (1996), Bohnet and Frey (1999). Also, there has been research on the impact of social distance in the investment game; see for example Buchan, Johnson and Croson (2006). For more broad literature on social distance and social decisions, see Akerlof (1997).

⁴ Specifically, they have the subjects-proposers imagine they have been given an amount of money and hypothetically play the game for a total sum of \$10, \$3,000 and \$250,000 and a social distance between them and the – not physically present – responder of 2, 20 and 100 (i.e. nine different conditions in total) and then cite their relation with the person they have thought of at each social distance.

overcome; the range of the stakes⁵ and the limited amount of data for low proportions offered. As far as the first problem is concerned, scientists usually choose to conduct their experiments in poor regions in order to be able to provide relatively strong financial incentives. So for example Slonim and Roth (1998) perform their survey in the Slovak Republic distributing stakes corresponding approximately to 2.5 (for the lower stake) up to 62.5 (for the higher stake) working hours in Slovak Republic. However, similar to previous researchers, Slonim and Roth do not manage to conclude a significant effect of the stakes on the players' behaviour, at least for "inexperienced" players.

Apart from the stakes constraint, the reason why they do not achieve this may also be due to the second barrier mentioned above, which Cameron (1999) encounters, too. More specifically, Cameron (1999) manages to indicate that responders' rejection rate declines at higher stakes, but when it comes to the proposer, they still seem to remain almost invariant to stake shifts. It is this proposer's constant behaviour no matter what the size of the stake is that causes the lack of data in the case of low percentages offered. Perhaps, proposers' sense of fear of losing all the money can explain why proportions offered below 10% or even 20% of the pie are very rare⁶. This scarcity of data is crucial, when a researcher tries to reveal what seems to sound quite sensible; responders are willing to accept lower fractions of the pie, when stakes go up.

Thus, the matter, which Andersen, Ertac, Gneezy, Hoffman and List (2011) admit to be a "challenging issue for the literature" (p. 3428), is to manage to grasp the responders' reaction to low offers. From our point of view and aiming to capture this reaction and especially the real strategy that may lie behind the responders' behavior⁷ (i.e. accepting above a certain proportion), an efficient way to achieve this would be by making a modification in the way the experiment is conducted: instead of asking the recipients to respond to a specific distribution proposal, one can ask them to cite the minimum sum they would accept out of the total sum (i.e. regardless of what the proposer would really offer). This is the method that we employ in this paper introducing the variable "Least Percentage Accepted" that enables us to better capture the strategy followed by the responder and not just their answer to a specific offer.

To the best of our knowledge, this study is unique on the part that no similar methodology or process has been previously employed by the researchers in acquiring comprehensive information on the recipients' strategies and behaviour. In

⁵ That is, since money needs to be delivered, the stakes cannot get as large as a researcher may want.

⁶ A similar explanation is given by Bearden (2001).

⁷ It is evident that observing their reaction to a specific proportion offered does not offer any information on what their reaction would be for lower or higher proposals. That is, *accepting/rejecting* a $x\%$ proposal does not provide us with much intuition on how *lower/higher* the offer would have to be for the recipient to *reject/accept* it (e.g. given *acceptance/rejection* on a 30% proposal does not offer much knowledge on the proposal for which the reaction would be to *reject/accept*; this may be 25%/35%, but also 5%/45%). Similarly, even when having a whole set of responders' answers – as is the case with most papers, where the experiments have been conducted by just having subjects play the game – the above course of thought could be adapted as follows; given a $x\%$ *rejection* rate on, let's say, 20-30% proposals does not offer much insight on how lower the proposal level would have to be – a level for which few or no observations may exist – for the rate to increase to $y\%>x\%$ or on the one for which no recipient would accept.

fact, Andersen et al. (2011) address the same issue and try to overcome it “by use of specific language in the experimental instructions”, so that the experimental design “successfully elicits low offers from proposers over all stakes levels” (p. 3428). Nonetheless, although this could indeed offer some better insight into the responders’ behaviour than previous efforts, it still may not be able to completely capture their strategy, as well as it could raise other issues, such as those regarding the credibility of the data on the sums the proposers offer.

2. Empirical methodology

2.1. Sampling procedure

The sample, which consists of 94 people, was gathered in Thessaloniki, Greece through a “face-to-face” contact between the authors and the respondents. Initially the game was explained to the respondent and then they were asked to state what strategy they would follow in the game. Specifically, after they had been given the role of the 1st or 2nd player, they were asked to bring a person they know to mind and evaluate their relationship with them in a scale from -10 (minus ten) to +10 (ten) with -10 meaning the worst relationship possible, +10 the best relationship possible and 0 (zero) the “neutral” relationship between two complete strangers⁸. Next, in the case of the 1st player they were asked to quote what offer they would make to the “imaginary” 2nd player for each value of the total sum (i.e. 10, 100, 1,000, 10,000, 100,000 and 1,000,000 euros), whereas in the case of the 2nd player they were asked to say what’s the minimum sum they would accept out of the total sum as the “imaginary” 1st player’s offer. It needs to be said that none of the respondents was asked to answer both as 1st and 2nd player and that most respondents were asked about their strategy for multiple “imaginary” opponents (i.e. first against a person, then the same respondent against another one and so on). Thus, a sample of 94 people multiplied by 6 (the total sums examined in this paper) and by 3.20212765 (the average number of “imaginary” opponents each respondent cited their strategy against to)⁹ generated 1806 observations used in the following analysis.

2.2. Data analysis methods

For the analysis of the data there has been use of multiple regression with the method of Ordinary Least Squares – OLS and Regression Trees. In addition, descriptive statistics, graphic display methods, such as histograms and scatter plots as well as hypothesis testing (e.g. for the significance of linear regression estimators) were employed. The software used is R, Gretl and Excel.

2.3. Splitting data into train and test sets

In order to test the predictive ability of the models, we have split the two samples (i.e. one for the 1st players and another for the 2nd ones) into two parts each (i.e. four in total), which we call OfferingTrain, ReplyingTrain, OfferingTest and ReplyingTest set. The split has been made through the “sample.split” command of

⁸ Sometimes the respondent was not asked to bring somebody they know to mind, but to answer regarding their strategy as if they played against a complete stranger.

⁹ Some players were asked to answer about 2 “imaginary” opponents, while other were asked about 3,4 or in few cases 5.

the package “caTools” in R with approximately 70% of each of the two samples (i.e. 1268 observations in total) going to the corresponding train set and the rest 30% (i.e. 538 observations in total) to the test set. The two train sets are to be used for creating the models, while the two test sets for testing the predictive ability of the models.

3. Data presentation and first remarks

To begin with, some descriptive statistics for the dependent variables¹⁰ are presented, while these variables are also tested for normality. However, it needs to be underlined that both descriptive statistics and the normality tests regarding the dependent variable are affected by the externally determined (by the researchers) values for “total sum” and the fact that when selecting to bring a person to their mind, the respondents may have often been asked for this person to be a friend, an “enemy” or a stranger.

Table 3.1. Measures of descriptive statistics for the variable PO (percentage offered)

Mean	31.718%
Median	30%
Minimum	0%
Maximum	100%
Standard deviation	22.584%
C.V.	0.71204
Skewness	0.39477
Ex. kurtosis	-0.033142
5% percentile	0%
95% percentile	60%
Interquartile range	40%

Table 3.2. Normality tests for the variable PO (percentage offered)

Test	p-value	Test result
Doornik-Hansen	$1.31 \cdot 10^{-07}$	Not normal
Shapiro-Wilk	$1.26 \cdot 10^{-22}$	Not normal
Lilliefors	≈ 0	Not normal
Jarque-Bera	$5.15 \cdot 10^{-06}$	Not normal

PO’s mean is 31.718% and it has a standard deviation of 22.584% (Table 3.1). Of course such a high variance is likely to render the interpretation of the 1st player’s behaviour difficult. What is more, according to all the tests (Table 3.2) we conclude that the data for the variable PO does not come from a normal distribution.

¹⁰ These are “Percentage offered”, which is the percentage out of the total sum said to be offered by the 1st player and “Least Percentage Accepted”, which is the minimum percentage out of the total sum said to be accepted by the 2nd player.

Table 3.3. Measures of descriptive statistics for the variable LPA (least percentage accepted)

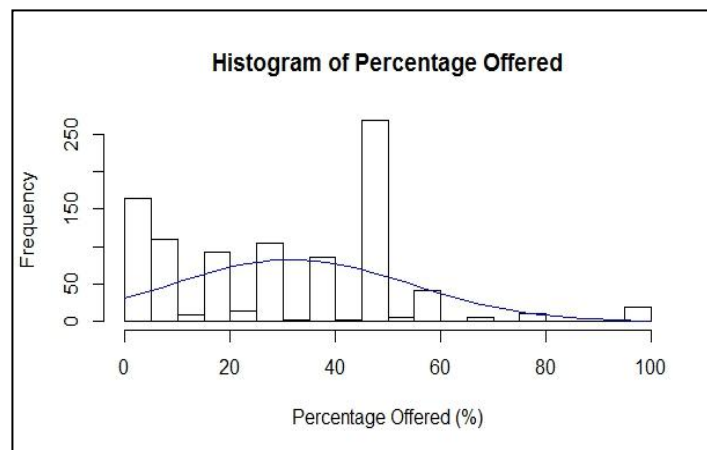
Mean	30.173%
Median	30%
Minimum	0%
Maximum	100%
Standard deviation	23.672%
C,V,	0.78455
Skewness	0.47265
Ex, kurtosis	-0.18440
5% percentile	0%
95% percentile	70%
Interquartile range	40%

Table 3.4. Normality tests for the variable LPA (least percentage accepted)

Test	p-value	Test result
Doornik-Hansen	$6.16 \cdot 10^{-13}$	Not normal
Shapiro-Wilk	$3.92 \cdot 10^{-22}$	Not normal
Lilliefors	≈ 0	Not normal
Jarque-Bera	$4.99 \cdot 10^{-8}$	Not normal

LPA's mean is 30.173%, while the standard deviation is 23.672% (Table 3.3), which again stresses the difficulty in interpreting the 2nd player's behaviour. According to all the tests (Table 3.4) the data for the variable LPA does not come from a normal distribution.

Figure 3.5. Histogram of the Percentage Offered

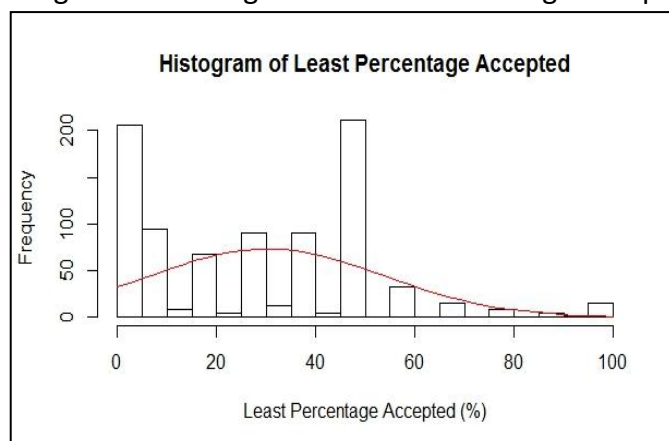


Based on the histograms of the two variables (Figure 3.5, 3.6), a high frequency can be observed in the area of 45-50%. That is consistent with the sense of fairness, which seems to significantly affect both players' behaviour. Of course, the real LPAs may have been lower, if the game was played for real, in which case the 2nd player may have been more willing to accept lower offers. This observation regarding the players' sense of fairness agrees with the conclusions of Güth, Schmittberger and Schwarze (1982) that "subjects often rely on what they consider a fair or justified result", while regarding the 2nd players "subjects do not hesitate to punish if their opponent asks for 'too much'" (p. 384)¹¹. Similar are the findings of Güth and Tietz (1990) that "people are willing to sacrifice considerable monetary amounts in order to punish someone who has been too greedy and that they do so even if it will not be of any

¹¹ *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 3, Issue 4, December 1982.

help for them in the future” (p.447)¹² and Bearden (2001) that players “are averse to unambiguously uneven splits” (p.48).

Figure 3.6. Histogram of Least Percentage Accepted



Nevertheless, concerning LPA there is also a significantly high frequency around 0%, which is indicative of the rational way in which some 2nd players may act up to an extent and certainly based on the amount of the total sum and their relationship with the opponent. This limited – but not at all negligible – rationality can be observed in the distribution of PO as well,

where there is a rather considerable concentration around 0% showing that some 1st players thinking quite rationally may tend to take advantage of the 2nd player’s inferred rationality probably under certain circumstances (e.g. not against a very loved person being their opponent).

Last but not least, as one would expect, the frequency for LPA>50% is very low¹³, since the 2nd player cannot be likely to “demand” to take more than the 1st one. The same happens for PO¹⁴, since in most cases the 1st player can think that there would be no sense to offer more than 50%, on the grounds that the 2nd player is not likely at all to reject a 50% offer.

4. Analysis

4.1. Linear models for the players’ strategies

Firstly, using the train sets we are going to construct linear regression models in order to estimate the percentage offered, as well as the least percentage accepted having as independent variables the total sum, the quality of the relationship between the two players, as it has been quoted by the respondent, and the gender, provided definitely that it is proven statistically significant¹⁵. The two linear models are the following:

$$PO = \left(\underset{(28.657)}{29.29} + \underset{(9.087)}{1.181 \cdot R} - \underset{(-3.817)}{8.633 \cdot 10^{-06} \cdot TS} \right) \%$$

¹² *Journal of Economic Psychology*, Volume 11, Issue 3, September 1990.

¹³ $1 - F_{50\%}^{LPA} = 9.08\%$ (F being cumulative frequency)

¹⁴ $1 - F_{50\%}^{PO} = 0.0865\%$

¹⁵ The dummy variable “Man”, which takes the value 1 (one) for man and 0 (zero) for woman, is proven statistically significant in the t-Test at a 5% level of significance only for the 2nd player linear model, whereas at a 1st player model that would include all three independent variables the coefficient of the dummy variable “Man” has p-value=34.61% in the t-Test (the respective coefficient in the 2nd player model has p-value=3.13%).

$$R^2_{OfferingTrainLM} = 0.1286$$

$$\bar{R}^2_{OfferingTrainLM} = 0.1259$$

$$RMSE_{OfferingTrainLM} = 21.168\%$$

, where PO (Percentage Offered) the percentage the 1st player offers to the 2nd player out of the total sum,
R (Relationship) the quality of the relationship between the two players on a scale of -10 to 10 and TS (Total Sum) the total sum to be distributed.

It can be noticed that $\frac{\partial PO}{\partial R} = 1.181$. This is interpreted as follows: the relation between PO and R is positive with high statistical significance, as demonstrated by the t-statistic value for the coefficient. Other things being equal (*ceteris paribus*), a better by one unit relationship is expected to have as a result a PO greater by 1.181% in “absolute amount”¹⁶. This observation may reveal that the 1st player generally wants to treat with greater fairness those who considers that they have a better relationship with or they are even willing to be treated unfairly themselves, since there are observations in which the relationship is rated as exceptionally good by the 1st player and the percentage offered exceeds 50%. For instance, there are 37 offers (out of the total 659 observations) in OfferingTrain, where with a relationship greater than 8 the percentage offered is higher than 50%.

In addition, the coefficient of TS is $-8.633 \cdot 10^{-6}$ $\left(i.e. \frac{\partial PO}{\partial TS} = -8.633 \cdot 10^{-6} \right)$. This indicates that the relation between PO and TS is negative. *Ceteris paribus*, a total sum greater by one unit is expected to result in a PO lower by $8.633 \cdot 10^{-6}\%$ (in “absolute amount”). For instance, *ceteris paribus*, for TS=1,000,000€ PO is expected to be approximately 8.633% lower (in “absolute amount”) than we would expect, if the total sum was 10€. That can be thought to reveal either the attempt or the tendency of the 1st player to take advantage of the negative relation that they assume – and the linear model for the 2nd player developed further down seems to confirm – that exists between TS and the least percentage accepted by the 2nd player (LPA). In other words, since the 1st player considers that the bigger the TS, the lower percentage out of this the 2nd player is willing to accept, they appear to adjust their offer downwards trying to acquire a bigger portion.

$$LPA = \left(\underset{(27.347)}{36.22} - \underset{(-5.844)}{0.8406} \cdot R - \underset{(-4.956)}{1.22 \cdot 10^{-05}} \cdot TS - \underset{(-2.159)}{4.027} \cdot Man \right) \%$$

$$R^2_{ReplyingTrainLM} = 0.09384$$

$$\bar{R}^2_{ReplyingTrainLM} = 0.08935$$

$$RMSE_{ReplyingTrainLM} = 22.606\%$$

¹⁶ If for R=k, the percentage offered is PO=x%, then *ceteris paribus*, if the relationship was R=k+1, one would expect the percentage offered to be PO=(x+1.181)%.

, where LPA (Least Percentage Accepted) the minimum percentage accepted out of the total sum the 2nd player is willing to accept,
R (Relationship) the quality of the relationship between the two players on a scale of -10 to 10,
TS (Total Sum) the total sum distributed and
“Man” a dummy variable that takes the value 1 (one) for man and 0 (zero) for woman.

One can see that $\frac{\partial LPA}{\partial R} = -0.8406$. This could be interpreted as follows: the relation between LPA and R is negative. Other things being equal (*ceteris paribus*), a better by one unit relationship is expected to conduce to an LPA lower by 0.8406% in “absolute amount”¹⁷. This observation may reveal that the 2nd player is willing to receive lower offers and probably be treated unfairly by those they believe to have a better relationship with.

Furthermore, the coefficient of the total sum TS is $\frac{\partial LPA}{\partial TS} = -1.22 \cdot 10^{-5}$. This indicates that the relation between LPA and TS is negative. *Ceteris paribus*, a TS higher by one unit is expected to result in a LPA lower by $1.22 \cdot 10^{-5}\%$ (in “absolute amount”). For example, *ceteris paribus*, for TS=1,000,000€ LPA is expected to be approximately 12.2% lower (in “absolute amount”) than it would be expected, if the TS was 10€. That could be interpreted as the increasing readiness of the 2nd player to accept an unjust offer – taking into account the percentage out of TS offered by the 1st player – when TS rises. Thus, it needs to be pointed out that the bigger the TS, the lower the percentage the 2nd player is willing to receive – probably the absolute sum they get being larger, as the coefficient indicates. This may show the “sacrifice” of the 2nd player’s sense of justice – up to a certain extent –, so that the two players can achieve an agreement and the 2nd player receive the sum offered to them.

Finally, the coefficient of the dummy variable “Man” is -4.027, which means that according to the model, *ceteris paribus*, a man is expected to have an LPA lower by 4.027% than a woman. Consequently, it could be claimed that a man – at least as far as his behaviour as 2nd player is concerned – approaches slightly more the rational behaviour than a woman given that the rational behaviour for the 2nd player would be to accept every positive offer and to be indifferent in case of a zero offer.

Definitely, it should be noted that as indicated by the values of the coefficient of determination (R^2) both linear models presented interpret the dependent variables PO and LPA and, by extension, the two players’ behaviour in the game only to a small degree.

¹⁷ If for $R=k$, the least percentage accepted is $LPA=x\%$, then *ceteris paribus*, if the relationship was $R=k+1$, one would expect the least percentage accepted to be $LPA=(x-0.8406)\%$.

Table 4.1. Tests of hypotheses for the coefficients of the linear models

Model	Type of test	Null hypothesis (H_0)	Alternative hypothesis (H_1)	Test statistic	Degrees of freedom	Rejection region of the null hypothesis	p-value	Significance level	Test result
1 st player	t	ct = 0	ct \neq 0	28.66	658-2-1=655	$(-\infty, -1.964) \cup (1.964, +\infty)$	$< 2 \cdot 10^{-16}$	5%	Rejection of H_0
		$\beta_R = 0$	$\beta_R \neq 0$	9.09			$< 2 \cdot 10^{-16}$		Rejection of H_0
		$\beta_{TS} = 0$	$\beta_{TS} \neq 0$	-3.82			$1.48 \cdot 10^{-4}$		Rejection of H_0
	F	$\beta_R = \beta_{TS} = 0$	$\beta_R \neq 0$ $\vee \beta_{TS} \neq 0$	48.33			$< 2.2 \cdot 10^{-16}$		Rejection of H_0
2 nd player	t	ct = 0	ct \neq 0	27.35	610-3-1=606	$(-\infty, -1.9635) \cup (1.9635, +\infty)$	$< 2 \cdot 10^{-16}$		Rejection of H_0
		$\beta_R = 0$	$\beta_R \neq 0$	-5.84			$8.31 \cdot 10^{-9}$		Rejection of H_0
		$\beta_{TS} = 0$	$\beta_{TS} \neq 0$	-4.96			$9.36 \cdot 10^{-7}$		Rejection of H_0
		$\beta_{Man} = 0$	$\beta_{Man} \neq 0$	-2.16			0.0313		Rejection of H_0
	F	$\beta_R = \beta_{TS} = 0$ $\beta_{Man} = 0$	$\beta_R \neq 0$ $\vee \beta_{TS} \neq 0$ $\vee \beta_{Man} \neq 0$	20.92			$6.613 \cdot 10^{-13}$		Rejection of H_0

According to both t and F tests, every coefficient particularly as well as the models in whole are statistically significant (Table 4.1).

Table 4.1.2: Heteroscedasticity test of residuals for the 1st player linear model

Test	p-value	Test result
White's test	0.353909	Homoscedasticity
White's test (squares only)	0.475188	Homoscedasticity
Breusch-Pagan	0.596956	Homoscedasticity
Breusch-Pagan/Koenker	0.684645	Homoscedasticity

Table 4.1.3: Heteroscedasticity test of residuals for the 2nd player linear model

Test	p-value	Test result
White's test	0.564508	Homoscedasticity
White's test (squares only)	0.559752	Homoscedasticity
Breusch-Pagan	0.463875	Homoscedasticity
Breusch-Pagan/Koenker	0.559670	Homoscedasticity

According to these four Tests, the null hypothesis of the homoscedasticity of residuals (Ho: The residuals are homoscedastic) at a significance level of 0.05 is accepted for both linear models (Table 4.2, 4.3).

4.2. Regression Trees for the players' strategies

At this point the training sets for the 1st and the 2nd players are used again so as to construct regression trees¹⁸ for the estimation of the percentage offered and the least percentage accepted having as independent variables in both cases the total sum distributed, the quality of the relationship between the two players (as quoted by the respondent) and the player's gender. In order to select the appropriate value for the "complexity parameter" (c_p), the procedure of "10-fold cross-validation" for each of the two trees (for $c_p = 0.001, 0.002, 0.003, \dots, 0.5$) is employed¹⁹.

As far as the 1st player tree is concerned, despite the fact that the value of the c_p that results in the least Root Mean Square Error-RMSE²⁰ in OfferingTrain is equal to 0.003, in order to create a simpler, more comprehensible and interpretable tree,

¹⁸ It should be noted that in each split if the condition is true, one proceeds to the left branch, whereas if the condition is false, to the right.

¹⁹ Before carrying out the procedure of 10-fold cross-validation in R, the command "set.seed(1)" was inserted, as the outcomes of this procedure are not the same every time it is conducted – under exactly the same circumstances. Making use of this command before the procedure one can reproduce the same results as those which the present analysis is based on. The command «set.seed(1)» is also used before the construction of each of the two trees.

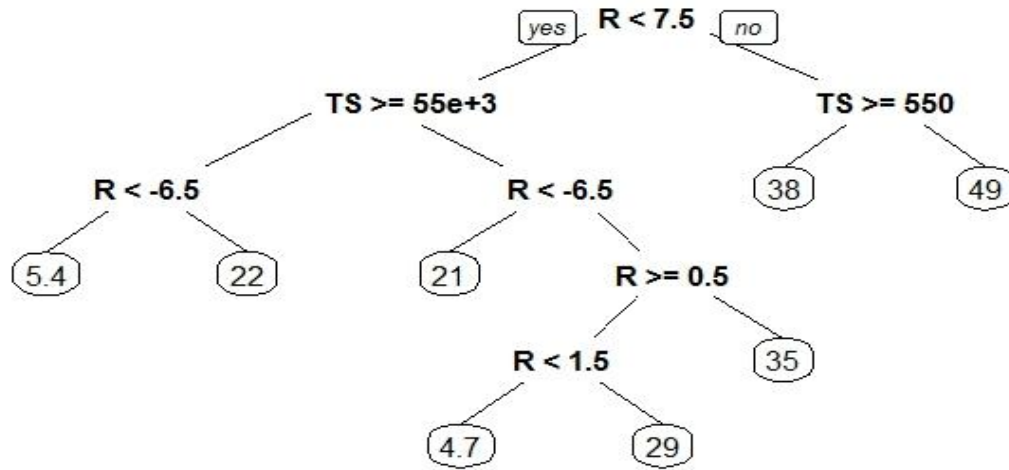
²⁰ The RMSE is calculated by the following formula:

$$RMSE = \sqrt{\frac{SSE}{df}}, \text{ df=degrees of freedom}=n - p - 1 \text{ (in linear models),}$$

SSE=Sum of Square Errors, n the sample size and p the number of independent variables in the model

the value 0.013 with a slightly higher RMSE is chosen. The regression tree for PO (%) is presented below (Figure 4.4.):

Figure 4.4. 1st player regression tree



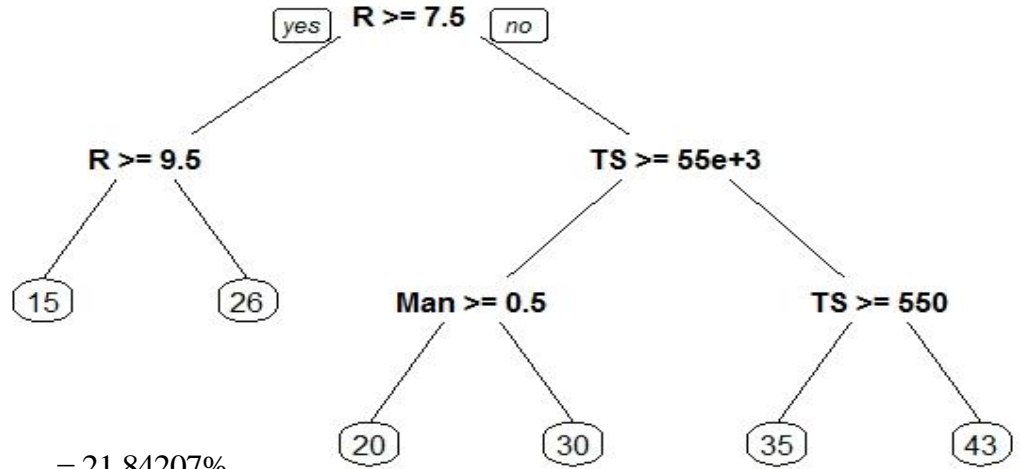
$$RMSE_{OfferingTrainTree} = 19.64698\%$$

$$R^2_{OfferingTrainTree} = 0.2423949$$

It is initially observed that the tree for PO does not include the dummy variable “Man” at any split, demonstrating that the gender does not appear to have a significant influence on the dependent variable – as has been also the case in the linear model for the 1st player – or at least not so important as the variables R and TS. Moreover, both R and TS appear in more than one splits, which signals a nonlinear relation between each one of them and the dependent variable PO. It is worth highlighting that the employment of the regression trees method has led to an almost twofold coefficient of determination (R^2) compared to that of the linear model – 0.242 instead of 0.129 – and, by extension, to a significantly more powerful interpretational ability of the 1st player’s behaviour. Furthermore, an RMSE lower by 7.1832% has been achieved.

In reference to the 2nd player regression tree, the c_p value that has the effect of the lowest Root Mean Square Error-RMSE in ReplyTrain is equal to 0.009 and that indeed with a rather simple tree. Consequently, this c_p value is selected, according to which the following regression tree for LPA (%) is developed (Figure 4.5):

Figure 4.5. 2nd player regression tree



$$RMSE_{ReplyingTrainTree} = 21.84207\%$$

$$R^2_{ReplyingTrainTree} = 0.1428765$$

Firstly, with regard to the extent to which the 2nd players' behaviour approaches rationality, it needs to be stressed that even the lowest LPA prediction of the tree, which is encountered for $R=10$ and is equal to 15%²¹, reveals a noteworthy deviation from rational behaviour²².

In addition, contrary to the 1st player regression tree, the one for the 2nd player has the dummy variable "Man" in one split evincing – as has been also the case in the linear model – that gender assumes a more important role in the 2nd player's behaviour than in 1st player's. In fact, just as in the linear model, so too in the split which includes the dummy variable "Man"²³, men seem to accept a lower percentage than women. What is more, both R and TS appear in more than one splits, which provides an indication of the nonlinear relation between each one of them and the dependent variable LPA. It is worth stressing that the employment of the regression trees method has conducted to a greater coefficient of determination (R^2) by 52.263% in comparison with that of the linear model and, by extension, to a remarkably stronger potential of interpreting the 2nd player's behaviour. Moreover, RMSE has diminished by 3.3796%.

²¹ Obviously, this estimation depends on the values of TS which have been used for the research of the two players' behaviour. Even with a more thorough analysis, though, it is noticeable that in the whole set of 2nd players (i.e. the train and the test set together) the lowest mean LPA for $R=10$ is encountered when $TS=100,000$, and it is equal to 12.875% (i.e. the lowest of all 6 $\overline{LPA}_{R=10, TS=i}$, $i=10, 100, \dots, 1,000,000$). As a result, the 2nd players deviate indeed to a considerable extent from the rational behaviour.

²² A similar "test" of rationality cannot be conducted for the 1st player, as their behaviour (i.e. the strategy they pursue) is also affected – in contrast to that of the 2nd player – by the fact that they do not have complete information. This is, because the utility the 2nd player receives in every possible outcome of the game does not depend only on the monetary sum they may acquire – given that a distribution does happen – but also on the sense of injustice and other factors the exact impact of which on the 2nd player's utility the 1st player is unable to know.

²³ Namely when ($R=8$ or 9 or 10) and ($TS=100,000$ or $1,000,000$).

4.3. The performance of the models

As a secondary part of the analysis it is tested how the models perform on the test sets opposed to the train sets, as well as the performance gap between the linear models and the regression trees. Table 4.6 shows the performance of the two models for the 1st player in relation to the coefficient of determination (R^2) and Root Mean Square Error (RMSE) and Table 4.7 does so for the 2nd player models:

Table 4.6. 1st player models' performance on OfferingTest VS OfferingTrain

Model	Coefficient of Determination (R^2)			Root Mean Square Error (RMSE)		
	Offerin gTrain	Offerin gTest	Percentage change	Offering Train	Offerin gTest	Percentage change
Linear	0.1286	0.0987	-23.25%	21.17%	21.51%	1.61%
Regression Tree	0.2424	0.0855	-64.73%	19.65%	21.59%	9.87%

Table 4.7. 2st player models' performance on ReplyingTest VS ReplyingTrain

Model	Coefficient of Determination (R^2)			Root Mean Square Error (RMSE)		
	Replyin gTrain	Replyin gTest	Percentage change	Replyin gTrain	Replyin gTest	Percentage change
Linear	0.0938	0.0158	-83,16%	22.61%	23.72%	4.91%
Regression Tree	0.1429	-0.0474	< -100% ¹	21.84%	24.37%	11.58%

It is obvious that the performance of the two regression trees deteriorates when shifting from the train sets to the test sets more than the linear models do. As a consequence the linear models come to perform slightly better on the test sets. What is more, the performance both of the linear model and the regression tree drops more (due to the shift from train to test sets) in the case of the 2nd player.

5. Conclusions

Studying the two players' cited behaviour in the ultimatum bargaining game we have come to some interesting deductions. At first, it should be pointed out that the larger the total sum distributed, the more willing the 2nd player is to sacrifice – up to a certain extent – their sense of justice, so that the distribution is made and they do not lose the sum offered to them. That is also one of the results of Slonim and Roth (1998)²⁴, Cameron (1999) Andersen, Ertac, Gneezy, Hoffman and List (2011). Having probably an intuition of this behaviour and attempting to exploit it, the 1st player appears to have a tendency to offer a lower percentage out of the total sum distributed, as the latter increases, so as to maximize the portion that they receive. This finding is consistent with Bechler, Green and Myerson (2015), whereas

²⁴ However, Slonim and Roth (1998) find a weak result of the total sum on the 2nd player's strategy.

contradicts the almost invariant proposer's reaction despite the rise in stakes deduced by Cameron (1999).

Our research fits into a broader set of papers investigating the effect of social distance on players' behaviour in the ultimatum bargaining game, such as the one of Bechler, Green and Myerson (2015), which agrees with ours on the following conclusion; the relationship between the two players appears to have a negative impact on the percentage offered, since the better the relationship (i.e. the smaller the social distance), the "fairer" the distribution the 1st player tends to propose. Furthermore, the quality of the relationship appears to influence the 2nd player's behaviour too, since the latter is more willing to be treated "unjustly" accepting a lower share from people they consider to have a better relationship with (i.e. larger "social proximity" between the two players or else decreased social distance). Consequently, it is rendered obvious that even though the 1st player in general attempts to "exploit" the 2nd player's behaviour with regard to the total sum distributed, they do not do so with the 2nd player's behaviour in relation to the relationship either because they do not know it or probably they do not want to exploit it, although they probably infer they have the chance to do this.

Our study lends also support to what is commonly observed since the first research efforts on the ultimatum game; the 2nd player deviates – on average – from rationality, given that they do not appear to accept every positive offer and be indifferent to zero offers deciding essentially at random whether they should accept the last ones, just as the rational behaviour for the 2nd player would be defined in the ultimatum bargaining game. Actually, this deviation appears to depend on the gender and be slightly greater in the case of female 2nd players. This 2nd player's irrational behaviour is thought to be due to the sense of fairness, as demonstrated by the high frequency of the least percentage accepted (LPA) in the area of 45-50%. Nevertheless, there are many 2nd players who act rationally to a great extent, as suggested by the considerable concentration around 0%.

6. Future research

It would be interesting to examine the way in which the effect of the size of the total sum on the percentage offered could vary for different values of the relationship between the players. That is, one could expect that the "negative" effect of the total sum on the percentage offered would be weaker – or even become "positive" – when the relationship is better. Similarly, one could investigate the effect of the relationship on the way the total sum affects the least percentage accepted.

7. References

- Akerlof, G. (1997). Social Distance and Social Decisions. *Econometrica*, 65(5), 1005-1027.
- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U., Hoffman, M., & List, J. (2011). Stakes Matter in Ultimatum Games. *American Economic Review*, 101(7), 3427-3439.
- Bearden, J. (2001). Ultimatum Bargaining Experiments: The State of the Art. *SSRN Journal*.
- Bechler, C., Green, L., & Myerson, J. (2015). Proportion offered in the Dictator and Ultimatum Games decreases with amount and social distance. *Behavioural*

- Processes*, 115, 149-155.
- Bohnet, I., & Frey, B. (1999). Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment. *American Economic Review*, 89(1), 335-339.
- Buchan, N., Johnson, E., & Croson, R. (2006). Let's get personal: An international examination of the influence of communication, culture and social distance on other regarding preferences. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 60(3), 373-398.
- Camerer, C., & Thaler, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal Of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219.
- Cameron, L. (1999). Raising the stakes in the ultimatum game: Experimental evidence from Indonesia. *Economic Inquiry*, 37(1), 47-59.
- Davis, D., & Holt, C. (1993). *Experimental economics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Eckel, C., & Grossman, P. (2001). Chivalry and solidarity in ultimatum games. *Economic Inquiry*, 39(2), 171-188.
- Gneezy, U., & Güth, W. (2003). On competing rewards standards: an experimental study of ultimatum bargaining. *The Journal Of Socio-Economics*, 31(6), 599-607.
- Gneezy, U., Haruvy, E., & Roth, A. (2003). Bargaining under a deadline: evidence from the reverse ultimatum game. *Games And Economic Behavior*, 45(2), 347-368.
- Gujarati, D. (2013). *Basic econometrics*. New York: McGraw-Hill.
- Güth, W. (1995). On ultimatum bargaining experiments: A personal review. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 27(3), 329-344.
- Güth, W., & Kocher, M. (2014). More than thirty years of ultimatum bargaining experiments: Motives, variations, and a survey of the recent literature. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 108, 396-409.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388.
- Güth, W., & Tietz, R. (1990). Ultimatum bargaining behavior. *Journal Of Economic Psychology*, 11(3), 417-449.
- Hastie, T., Tibshirani, R., & Friedman, J. (2011). *The elements of statistical learning: Data Mining, Inference, and Prediction*, New York, NY: Springer.
- Hoffman, E., McCabe, K., & Smith, V. (1999). Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games. *American Economic Review*, 89(1), 340-341.
- James, G., Witten, D., Hastie, T., Tibshirani, R. (2013). *An introduction to statistical learning*, New York, NY: Springer.
- Kim, H., Schnall, S., Yi D., White M., (2013). Social distance decreases responders' sensitivity to fairness in the ultimatum game. *Judgment and Decision Making*, 8(5), 632-638.
- Roth, A. E., (1995). *Bargaining Experiments*. In *Handbook of Experimental Economics*, edited by John Kagel and Alvin E. Roth, Princeton University Press, 253-348
- Slonim, R., & Roth, A. (1998). Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic. *Econometrica*, 66(3), 569-596.
- Wu, Y., Leliveld, M., & Zhou, X. (2011). Social distance modulates recipient's fairness consideration in the dictator game: An ERP study. *Biological Psychology*, 88(2-3), 253-262.

«ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ (2008)».

Ελισσάβετ Δομοκτσή elisavet.domoktsi@gmail.com

Μαγούλιος Γιώργος magulios@teiser.gr

Περίληψη

Η χαμηλή εξαγωγική επίδοση της χώρας αποτελεί ένα από τα πλέον σημαντικά και χρόνια προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και είναι αποτέλεσμα του ελλείμματος ανταγωνιστικότητας που αντιμετωπίζει. Η παρούσα εισήγηση εξετάζει την πορεία των ελληνικών εξαγωγών κατά τη διάρκεια της οικονομικής ύφεσης που πλήττει τη χώρα μας τα τελευταία χρόνια και πιο συγκεκριμένα το βαθμό επίδρασής της στην επίδοση των επιχειρήσεων.

Ειδικότερα επικεντρώνεται στις επιχειρήσεις της περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας και στην επίδοση των εξαγωγικών τους δραστηριοτήτων.

Το παρόν, στηρίχθηκε στην ανάλυση δευτερογενών δεδομένων σχετικών με το εξωτερικό εμπόριο της Ευρώπης και πιο συγκεκριμένα της Ελλάδας, καθώς και σε πρωτογενή έρευνα που έγινε βάσει δομημένου ερωτηματολογίου το οποίο συμπληρώθηκε από εκπροσώπους των επιχειρήσεων της παραπάνω περιφέρειας.

Η ανάλυση κατέδειξε πως η εξαγωγική δραστηριότητα δεν εξαρτάται μόνο από τις δράσεις της επιχείρησης, αλλά χρειάζεται άμεση στήριξη από τους κρατικούς φορείς για την ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Η έλλειψη των δύο παραπάνω παραγόντων, είναι η κύρια αιτία που οι εξαγωγές κινούνται σε χαμηλά επίπεδα.

Η χώρα χρειάζεται μεταρρυθμίσεις που θα συμβάλουν στην πιο αποτελεσματική κατανομή των παραγωγικών πόρων και στην αναβάθμιση του τεχνολογικού περιεχομένου των παραγόμενων προϊόντων.

Keywords: εξαγωγές, οικονομική κρίση, επιχειρήσεις, Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας.

Jel Classification: G01, F10

1. Εισαγωγή

Η οικονομική κρίση επηρέασε δυσμενώς όλες τις χώρες του κόσμου και προκάλεσε σοβαρή εξασθένηση της οικονομικής δραστηριότητας, η οποία οδήγησε σε μείωση της εισαγωγικής ζήτησης και στον περιορισμό του διεθνούς εμπορίου. Αυτό επέδρασε αρνητικά και στις ελληνικές εξαγωγές, οι οποίες κατά τα 2/3 περίπου κατευθύνονται στον ανεπτυγμένο κόσμο. Ακόμα, επηρεάστηκαν βασικοί κλάδοι της εξαγωγικής δραστηριότητας, καθώς πολλοί από αυτούς είναι οριακής ανταγωνιστικότητας. Αρκετές έρευνες έχουν γίνει για την επίδραση της υπάρχουσας ύφεσης στις οικονομικές δραστηριότητες των ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς και για τις επιδόσεις των ελληνικών εξαγωγών. Οι απόψεις που συνήθως αναφέρονται είναι πως η Ελλάδα παραμένει μία κλειστή οικονομία παρά την αύξηση της

εξωστρέφειας της (Μαγούλιος Γ., Αθιανός Σ., 2013)¹ και πως η χαμηλή εξαγωγική επίδοση της χώρας συνδέεται κατά κύριο λόγο με την ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων (Παπάζογλου Χ., 2014)². Η τάση που επικρατεί, είναι ότι οι επιχειρήσεις δεν δαπανούν χρήματα για την έρευνα και την ανάπτυξη νέων προϊόντων (Eurobank, 2013 & Κουκουριτάκης Μ., 2006)³, με αποτέλεσμα να μην έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους. Όσον αφορά στο εξαγωγικό εμπόριο των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας, οι έρευνες είναι ελάχιστες. Παρά το γεγονός πως υπάρχουν στατιστικά στοιχεία των εξαγωγών κατά ελληνική περιφέρεια, έρευνα για τη Κεντρική Μακεδονία συγκεκριμένα δεν έχει υπάρξει. Η συγκεκριμένη μελέτη εκπονήθηκε για αυτό το σκοπό. Η έρευνα που διεξήχθη, έγινε βάσει ερωτηματολογίων που δημιουργήθηκαν για την καλύτερη κατανόηση των συνθηκών που επικρατούν σήμερα στις επιχειρήσεις της παραπάνω περιφέρειας. Για την εξαγωγή των συμπερασμάτων θέσαμε τα εξής ερευνητικά ερωτήματα: α) Υπήρξε μείωση των εξαγωγών κατά τη διάρκεια της κρίσης στις επιχειρήσεις της Κεντρικής Μακεδονίας; β) Ποιές ήταν οι κυριότερες επιπτώσεις της κρίσης στις επιχειρήσεις της συγκεκριμένης περιφέρειας; και γ) Ποιά προβλήματα αντιμετώπισαν οι επιχειρήσεις κατά την εξαγωγική τους δραστηριότητα και πως αντιμετώπισαν την οικονομική κρίση γενικότερα;

2. Το ελληνικό εμπορικό ισοζύγιο

Γενικότερα το ελληνικό εξωτερικό εμπόριο χαρακτηρίζεται από χρόνια ελλείμματα στο εμπορικό ισοζύγιο, με αυξητική μάλιστα τάση κατά την εικοσαετία 1980-2000. Σύμφωνα με τη παραπάνω βιβλιογραφία, το έλλειμμα στο εμπορικό ισοζύγιο οφείλεται: στη χαμηλή ανταγωνιστικότητα των προϊόντων, στην αδυναμία εισόδου των προϊόντων στις ξένες αγορές, στην ένταση του διεθνούς ανταγωνισμού, ιδιαίτερα μετά το 1992 με τη δημιουργία της ενιαίας αγοράς στην Ε.Ε., στην τάση απελευθέρωσης του διεθνούς εμπορίου και στην πίεση των προϊόντων από τις χώρες χαμηλού κόστους.

Ένας ακόμη πολύ σημαντικός λόγος που επιδεινώνει την ελλειμματικότητα του εμπορικού ισοζυγίου κυρίως με τις χώρες της Ε.Ε., είναι ότι το ελληνικό εξωτερικό εμπόριο είναι κυρίως διακλαδικό, δηλαδή άλλοι κλάδοι εξάγουν και άλλοι εισάγουν, σε αντίθεση με τις ανεπτυγμένες χώρες όπου το εξωτερικό τους εμπόριο είναι ενδοκλαδικό, δηλαδή οι ίδιοι κλάδοι εξάγουν και εισάγουν προϊόντα. Αυτό συμβαίνει διότι εξάγουμε παραδοσιακά προϊόντα εντάσεως εργασίας και χαμηλής προστιθέμενης αξίας και εισάγουμε προϊόντα εντάσεως τεχνολογίας και υψηλής προστιθέμενης αξίας. Αντίθετα, το εμπορικό ισοζύγιο με τις περισσότερες βαλκανικές χώρες, είναι πλεονασματικό υπέρ της Ελλάδας, λόγω του ότι οι συναλλαγές είναι κυρίως ενδοκλαδικού χαρακτήρα.⁴

¹ Μαγούλιος Γεώργιος, Αθιανός Στέργιος, 2013, « The trade balance of Greece in the Euro ERA», South-Eastern Europe Journal of Economics, σελ. 188.

² Παπάζογλου Χρήστος, 2014, «Ελληνική εξαγωγική επίδοση: Ανταγωνιστικότητα και ξένες άμεσες επενδύσεις», Συλλογικός Τόμος της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών με θέμα: "Ανταγωνιστικότητα για ανάπτυξη: Προτάσεις πολιτικής", σελ.137.

³ Eurobank, 2013, «Ανταγωνιστικότητα, εξωστρέφεια, κίνητρα και αντικίνητρα για τις ελληνικές εξαγωγές», σελ. 12 & Κουκουριτάκης Μίνωας, 2006, «EU accession effects on export performance: The case of Greece», South-Eastern Europe Journal of Economics, 164.

⁴ Μαγούλιος Γεώργιος, 2006, «Προσεγγίσεις σε θέματα της Διεθνούς και Ευρωπαϊκής Οικονομικής Συνεργασίας», Εκδ. Κορηλία Σφακιανάκη, σελ. 37, 102, 114-120.

Συγκεκριμένα, από το 2003 έως και το 2008, παρατηρείται σημαντική αύξηση των εξαγωγών, αλλά και παράλληλη αύξηση των εισαγωγών, πολύ μεγαλύτερη από αυτή των εξαγωγών. Αυτό δημιουργεί έλλειμμα στο εμπορικό ισοζύγιο, το οποίο είναι συνεχώς αυξανόμενο (πίνακας 1).

Πίνακας 1: Εξαγωγές, Εισαγωγές , Εμπορικό Ισοζύγιο της Ελλάδας, 2003-2008 (εκατ. ευρώ)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Εξαγωγές αγαθών	11,113.6	12,653.3	14,200.9	16,154.3	17,445.5	19,812.9
Εισαγωγές αγαθών	33,757.1	38,089.0	41,759.8	51,440.6	58,944.8	63,861.7
Εμπορικό Ισοζύγιο	-22,643.5	-25,435.8	-27,558.9	-35,286.3	-41,499.2	-44,048.8

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας

Το 2009 καταγράφεται απότομη πτώση των εξαγωγών, αλλά και ακόμη μεγαλύτερη πτώση των εισαγωγών, γεγονός που οφείλεται στην εμφάνιση της οικονομικής κρίσης. Την ίδια χρονιά σημειώνεται και μείωση του ελλείμματος, λόγω της μεγαλύτερης μείωσης των εισαγωγών σε σχέση με τη μείωση των εξαγωγών. Τα επόμενα χρόνια μέχρι και το 2013, παρατηρείται σταδιακή αύξηση των εξαγωγών και μείωση των εισαγωγών (εκτός από το 2011, που υπήρξε αύξηση εισαγωγών), φτάνοντας έτσι το 2013 το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου να έχει μειωθεί στα - 17.229.4 €, από τα -44.048,8 € που ήταν το 2008 (πίνακας 2).

Πίνακας 2: Εξαγωγές, Εισαγωγές , Εμπορικό Ισοζύγιο της Ελλάδας , 2009-2013 (εκατ. ευρώ)

	2009	2010	2011	2012	2013
Εξαγωγές αγαθών	15,318.0	17,081.5	20,230.6	22,020.6	22,534.8
Εισαγωγές αγαθών	46,085.3	45,361.0	47,459.6	41,639.7	39,764.2
	-	-	-	-	-
Εμπορικό Ισοζύγιο	30,767.3	28,279.6	27,229.1	19,619.0	17,229.4

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας

Συγκριτικά με το 2008 ,το 2013 οι ελληνικές εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 13.74%, οι εισαγωγές μειώθηκαν κατά 37.73% και το εμπορικό ισοζύγιο μειώθηκε κατά 60.88% (πίνακας 3).

Πίνακας 3: Εξαγωγές, Εισαγωγές, Εμπορικό Ισοζύγιο της Ελλάδας, Μεταβολή 2008-2013 (εκατ. ευρώ)

	2008	2013	Μεταβολή 2008- 2013	Μεταβολή 2008-2013 %
Εξαγωγές αγαθών	19,812.9	22,534.8	2,721.90	13.74
Εισαγωγές αγαθών	63,861.7	39,764.2	24,097.50	-37.73
Εμπορικό Ισοζύγιο	-44,048.8	17,229.4	-26,819.4	-60.88

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας, επεξεργασία στοιχείων

Αξίζει να σημειωθεί ότι το μέσο ετήσιο έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου ως ποσοστό του ΑΕΠ ήταν 15% στο χρονικό διάστημα 2000-2011. Το συγκεκριμένο μέγεθος διατηρεί το επίπεδό του σε όλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου, χωρίς να εμφανίζει σημαντικές διακυμάνσεις, εκτός της διετίας 2007-2008 (18.8%). Την υψηλότερη τιμή του την προσεγγίζει το 2008, όπου το έλλειμμα ανήλθε σε 18.9% του ΑΕΠ. Το 2011 το αντίστοιχο μέγεθος ανήλθε σε 12.65% του ΑΕΠ, σημειώνοντας μια αύξηση της τάξεως του 1.7% σε σχέση με το 2010. Είναι χαρακτηριστικό να τονίσουμε ότι, τις τριετίες 2000-2002 και 2006-2008, το μέσο ετήσιο έλλειμμα ως ποσοστό του ΑΕΠ διαμορφώθηκε στα 15.1% και 18.1%, αντίστοιχα. Ενώ την περίοδο της βαθιάς ύφεσης, 2009-2011, το μέσο ετήσιο έλλειμμα ως ποσοστό του ΑΕΠ κινήθηκε σε υψηλά επίπεδα, σε αντίθεση με ό,τι αναμένονταν, φτάνοντας το 12.8% του ΑΕΠ (Κωνσταντακοπούλου Ι., 2012)⁵.

Συμπερασματικά, με τα νέα δεδομένα που έχει δημιουργήσει η 5ετής ύφεση στην Ελλάδα και η συνεπαγόμενη μείωση του ΑΕΠ της χώρας, αυξάνεται σημαντικά το μερίδιο της συμμετοχής των εξαγωγών στον σχηματισμό του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος, που φτάνει πλέον στο 13,8%. Το ποσοστό αυτό είναι κατά 81,5% υψηλότερο από τα επίπεδα του 2008. Αν μάλιστα, προστεθούν στις εξαγωγές προϊόντων και οι εξαγωγές υπηρεσιών, τότε η συμμετοχή των εξωστρεφών κλάδων της ελληνικής οικονομίας (εξαγωγές εμπορευμάτων, τουρισμός, μεταφορές, ναυτιλία, επικοινωνίες, χρηματοοικονομικές υπηρεσίες) υπερβαίνει το 27%, απέχοντας, ωστόσο, ακόμα σημαντικά από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (πάνω από 40% στην αντίστοιχη περίοδο αναφοράς). Γενικά, ως ποσοστό του ΑΕΠ, ακόμα και στην πιο καλή χρονιά (2008), οι εξαγωγές της Ελλάδας ήταν πάρα πολύ χαμηλές και με διαφορά οι μικρότερες από όλες τις μεσαίου μεγέθους χώρες της ΕΕ. Η κατάσταση αυτή σημαίνει ότι χρειάζεται ακόμα μεγαλύτερη προσπάθεια μεταφοράς πόρων προς τους εμπορεύσιμους κλάδους. Η καθυστέρηση αδειών, οι επιβαρύνσεις των εξαγωγέων (επιστροφές ΦΠΑ, διαδικασίες τελωνείων), καθώς και η υπέρμετρη επιβάρυνση στην εργασία αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα στο εξωτερικό εμπόριο της χώρας. Είναι φανερό ότι οι ελληνικές εξαγωγές επηρεάζονται δυσμενώς από τις παγκόσμιες υφέσεις στις τρεις τελευταίες

⁵ Κωνσταντακοπούλου Ιωάννα, «Η εξέλιξη του Ισοζυγίου Τρεχουσών Συναλλαγών και των συνιστωσών του, 2000-2011», ΚΕΠΕ, Οικονομικές Εξελίξεις 2012/18, σελ. 12.

δεκαετίες. Η υποχώρησή τους όμως δεν οφείλεται μόνο στον λόγο αυτό. Η διάρκεια της υποχώρησης ή το βάθος της, δείχνουν ότι η ύφεση της οικονομικής δραστηριότητας σε όλο τον κόσμο δεν είναι η μοναδική αιτία της αρνητικής αυτής εξέλιξης. Την εξαγωγική δραστηριότητα επηρεάζουν και ενδογενή αίτια, όπως είναι η ανταγωνιστικότητα, αλλά και η σύνθεση των εξαγωγών, καθώς για τα περισσότερα εξαγόμενα ελληνικά προϊόντα η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς το διαθέσιμο εισόδημα είναι μεγάλη (π.χ. ελαιόλαδο) ή γιατί πολλά από αυτά συνδέονται άμεσα με τη βιομηχανική και την κατασκευαστική δραστηριότητα (π.χ. προϊόντα αλουμινίου, χαλκού, σιδήρου και χάλυβα) (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, 2008)⁶.

Ειδικά όσον αφορά στην ανταγωνιστικότητα, εάν δεν υπήρχε η σημαντική επιδείνωσή της, η Ελλάδα θα μπορούσε να έχει αύξηση των εξαγωγών με ρυθμό άνω του 20% ετησίως, όπως άλλωστε συμβαίνει στις χώρες που στηρίζουν την ανάπτυξή τους στην ανταγωνιστικότητα (Γερμανία, Κίνα, Ν. Κορέα, κ.ά.). Αντί αυτού, οι επενδύσεις στην Ελλάδα κατευθύνονται κυρίως σε super markets, αγορές ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών, εμπορικά κέντρα και άλλους κλάδους που αναπτύσσονται για να εκμεταλλευθούν την ταχέως αυξανόμενη εγχώρια ζήτηση και πολλές φορές παράγουν προϊόντα που δεν αντιμετωπίζουν τον ανταγωνισμό από το εξωτερικό (Οικονομικό Δελτίο Alfa Bank, 2009)⁷.

Από την εξαγωγική συμπεριφορά των περιφερειών κατά την περίοδο 2008/2012 προκύπτει ότι αύξηση των εξαγωγών σημείωσαν κατά σειρά οι περιφέρειες Πελοπόννησος, Ιόνιοι Νήσοι, Βόρειο Αιγαίο, Δυτική Ελλάδα, Ήπειρος, Αττική, Θεσσαλία και Ανατολική Μακεδονία και Θράκη, ενώ μείωση σημείωσαν οι περιφέρειες Κεντρική Μακεδονία, Δυτική Μακεδονία, Κρήτης, Νότιο Αιγαίο και Στερεά Ελλάδα. Αντίστοιχα, αύξηση των εξαγωγών σημειώθηκε μόνο στην περιφέρεια της Πελοποννήσου, ενώ μείωση σε όλες τις άλλες περιφέρειες. Το μερίδιο της περιφέρειας της Κεντρικής Μακεδονίας στις συνολικές εξαγωγές της χώρας από το 22.75% το 2008 μειώθηκε σε 17.26%, ενώ το αντίστοιχο μερίδιο στις εισαγωγές από 12.76% το 2008 αυξήθηκε σε 13.51% το 2012 (πίνακας 4). Τέλος, αξίζει να σημειωθεί πως το 2010 η περιφέρεια με το μεγαλύτερο ποσοστό των συνολικών εξαγωγών προς το ΑΕΠ ήταν η Κεντρική Μακεδονία με 12,09%. Ενώ η περιφέρεια με το μικρότερο ποσοστό ήταν αυτή των Ιονίων Νήσων με 0,41%. Η ίδια κατάσταση παρατηρείται και για το ποσοστό των συνολικών εισαγωγών προς το ΑΕΠ, καθώς η περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας εμφανίζει το μεγαλύτερο (16,62%) και η περιφέρεια Ηπείρου το μικρότερο ποσοστό εισαγωγών (3,02%) (ΕΓΝΑΤΙΑ ΟΔΟΣ Α.Ε., 2012)⁸.

⁶ Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών & Μελετών, (2008), «Οι εξαγωγές και η οικονομική κρίση».

⁷ Alpha Bank, 2009, «Η κρίση του 2007-2009: Η άνοδος και η πτώση της χρηματοοικονομικής μοχλεύσεως», Οικονομικό Δελτίο, Τεύχος 108, σελ. 18.

⁸ Εγνατία Οδός Α.Ε., 2012, Μελέτη για το Εξωτερικό Εμπόριο.

Πίνακας 4: Εισαγωγές, Εξαγωγές ανά Περιφέρεια 2008 & 2012 (εκ. ευρώ)

Περιφέρεια	2008		2012		Μεταβολή (%) 2008-2012	
	Εισαγωγές	Εξαγωγές	Εισαγωγές	Εξαγωγές		
					Εισαγωγές	Εξαγωγές
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	614.73	448.24	322.60	456.80		
Κεντρική Μακεδονία	6420.26	3206.71	4486.70	3181.48	-30.11	-0.78
Δυτική Μακεδονία	262.54	279.30	243.49	277.09	-7.25	-0.79
Θεσσαλία	982.29	654.50	420.89	723.44	-57.15	10.53
Ήπειρος	198.05	123.32	164.33	152.56	-17.02	23.71
Ιόνιοι Νήσοι	39.99	15.93	33.96	37.27	-15.08	133.96
Δυτική Ελλάδα	1038.83	284.15	278.93	356.75	-73.15	25.55
Στερεά Ελλάδα	1549.67	717.34	677.80	638.29	-56.26	-11.02
Πελοπόννησος	2796.03	637.41	4319.31	3219.90	54.48	405.15
Αττική	35752.17	7235.78	21966.91	8891.92	-38.56	22.88
Βόρειο Αιγαίο	145.08	97.63	54.10	124.46	-62.71	27.48
Νότιο Αιγαίο	90.80	95.11	54.08	85.65	-40.44	-9.94
Κρήτη	422.98	294.51	192.88	284.98	-54.40	-3.23
Σύνολο Χώρας	50313.43	14089.94	33215.99	18430.59	-33.98	30.81

Πηγή: Εγνατία Οδός Α.Ε., επεξεργασία στοιχείων

Όσον αφορά στις εξαγωγικές επιχειρήσεις κατά την περίοδο της κρίσης, έρευνα του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων (ΠΣΕ), επί των εγγραφών νέων μελών στον ΠΣΕ, αλλά και των εγγραφών στα Μητρώα Εξαγωγέων των Εμπορικών Επιμελητηρίων της χώρας, έδειξε ότι την περίοδο 2010-2012 έχουν αποκτήσει εξωστρεφή προσανατολισμό συνολικά περίπου 2.000 επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις αυτές, είτε ιδρύθηκαν με σκοπό την άσκηση εξαγωγικής δραστηριότητας, είτε απέκτησαν εξωστρεφή προσανατολισμό για πρώτη φορά, σε αυτή τη χρονική περίοδο, ενώ τα προηγούμενα χρόνια η παραγωγική και εμπορική τους δραστηριότητα απευθύνονταν κατ' αποκλειστικότητα στην εγχώρια αγορά. Σύμφωνα με την έρευνα του ΠΣΕ, το 31,6% των επιχειρήσεων που απέκτησαν εξωστρεφή προσανατολισμό τη διετία 2010-2011 είναι Ανώνυμες Εταιρείες, το 23,3% Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ), το 18,3% Ατομικές Επιχειρήσεις, το 16,6% Ομόρρυθμες Εταιρείες, το 8,3% Ετερόρρυθμες Εταιρείες και μόλις το 1,6%

Αγροτικοί Συνεταιρισμοί. Αν συνυπολογιστούν οι δείκτες αριθμού απασχολούμενων και ετήσιων κύκλων εργασιών, η μεγάλη πλειοψηφία (3/5) των νέων εξωστρεφών επιχειρήσεων εντάσσεται στην κατηγορία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Άμεσα συνδεδεμένα με το μέγεθος των νέων εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι και τα ευρήματα της έρευνας σε ότι αφορά στους κλάδους στους οποίους επιλέγουν να δραστηριοποιηθούν οι νέοι εξαγωγείς. Το 30% των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται στα τρόφιμα, ενώ ακολουθούν κατά σειρά μηχανήματα-εξοπλισμοί (10%), οι μεταφορές-υλικό μεταφορών, οι εκτυπώσεις-προϊόντα συσκευασίας. Ο κλάδος των δομικών υλικών εκπροσωπείται με ποσοστό 5%, όπως επίσης και ο κλάδος ένδυσης-υπόδησης. Ίδιο ποσοστό συγκεντρώνουν και οι σύμβουλοι εξαγωγών-αντιπρόσωποι-μεσίτες (5%), επιβεβαιώνοντας την τάση ανάπτυξης υποστηρικτικών προς τις εξαγωγές υπηρεσιών και προϊόντων στην ελληνική αγορά. Χαμηλότερα στην κατάταξη βρίσκονται τα πλαστικά είδη (3,3%), η πληροφορική-λογισμικό (3,3%), φάρμακα-καλλυντικά (3,3%), χημικά-λιπάσματα (3,3%), κοσμήματα (3,3%). Με μικρότερες εμφανίσεις, συνθέτοντας την επιλογή άλλοι κλάδοι, εμφανίζονται δραστηριότητες όπως είδη οικιακή χρήσης, οχήματα-σκάφη, είδη λαϊκής τέχνης κ.α. Η κατηγορία αυτή συγκεντρώνει ποσοστό 12%, συνιστώντας σε απόλυτα μεγέθη τον δεύτερο μεγαλύτερο κλάδο της ανάλυσης και επιβεβαιώνοντας την επέκταση της «πρόθεσης εξωστρέφειας» σε ένα ευρύ φάσμα κλάδων οικονομικής δραστηριότητας.

Σε ότι αφορά στις έδρες και στη γεωγραφική κατανομή των νέων εξαγωγικών επιχειρήσεων, συντριπτική είναι η κυριαρχία της περιφέρειας Αττικής, την οποία δηλώνει ως έδρα το 75% των επιχειρήσεων του δείγματος. Ετησίως ποσοστό άνω του 52% των συνολικών ελληνικών εξαγωγών πραγματοποιείται από επιχειρήσεις με έδρα την Αττική, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα του ΠΣΕ. Την Αττική ακολουθούν με ποσοστά στα επίπεδα του 5% η Μακεδονία, η Στερεά Ελλάδα και η Πελοπόννησος και στη συνέχεια η Θεσσαλία (3,3%), η Δυτική Ελλάδα (3,3%) και η Κρήτη (1,6%) (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών, Νο 65, 2013)⁹. Αναλύοντας τον βαθμό εξωστρέφειας των νέων επιχειρήσεων προκύπτει πως το 2012 το 20,6% των νέων επιχειρηματιών δήλωναν ότι πάνω από το 25% των πελατών τους θα προέρχονται από το εξωτερικό. Το αντίστοιχο ποσοστό το 2011 ήταν μόνο 16,1%. Από την άλλη πλευρά, 51,3% των νέων επιχειρηματιών δήλωναν ότι θα απευθυνθούν αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό το 2011 ήταν 44,8%. Φαίνεται λοιπόν ότι η κρίση έχει ενεργοποιήσει δύο αντιθετικές τάσεις, οι οποίες ενδεχομένως αντανακλούν αφενός τον συντηρητικό προσανατολισμό των εγχειρημάτων που ξεκινούν κυρίως για λόγους ανάγκης, αλλά αφετέρου, και τον περισσότερο αισιόδοξο προσανατολισμό των εγχειρημάτων που έχουν ως κίνητρο την εκμετάλλευση των ευκαιριών που έχει αναδείξει η κρίση (Ινστιτούτο Οικονομικών Βιομηχανικών Ερευνών, 2012-2013)¹⁰.

Με βάση τα στοιχεία που προέκυψαν από έρευνα της Eurobank, το 2013 το 57% των ελληνικών επιχειρήσεων δήλωσαν πως είχαν κύκλο εργασιών άνω των 10 εκ. €, το ½

⁹ Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών, «Το προφίλ των νέων εξωστρεφών επιχειρήσεων στην Ελλάδα: Νομική Μορφή, Κλάδοι και Γεωγραφική Κατανομή (2010 – 2012)», Νο 65, Ιανουάριος 2013.

¹⁰ Ινστιτούτο Οικονομικών Βιομηχανικών Ερευνών, “Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2012-2013”.

του οποίου προέρχονταν από τις εξαγωγές. Επίσης, σύμφωνα με την ίδια έρευνα η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται στις ευρωπαϊκές αγορές, ενώ οι μεγάλες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό σε χώρες εκτός Ευρώπης σε σχέση με τις μικρές (Eurobank, 2013)¹¹.

3. Τα αποτελέσματα της πρωτογενούς έρευνας

3.1 Μεθοδολογία

Η έρευνα επικεντρώνεται στις εξαγωγικές επιχειρήσεις της περιφέρειας της Κεντρικής Μακεδονίας, η οποία αποτελείται από επτά νομούς, την Ημαθία, τη Θεσσαλονίκη, το Κιλκίς, την Πέλλα, την Πιερία, τις Σέρρες και τη Χαλκιδική. Θεωρείται κομβικό σημείο, αφού η γεωγραφική της θέση ευνοεί την εξαγωγική δραστηριότητα με τα Βαλκάνια και ευρύτερα τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Σε αυτήν συμμετείχαν συνολικά 80 επιχειρήσεις που αποτελούσαν το 10% των 804 επιχειρήσεων που καταγράφηκαν στην Κεντρική Μακεδονία ως εξαγωγικές. Εκπρόσωποι των 80 επιχειρήσεων που επιλέχθηκαν, κλήθηκαν να απαντήσουν σε δομημένο ερωτηματολόγιο που δημιουργήθηκε με σκοπό να απαντηθούν βασικά ερωτήματα που σχετίζονται με τις επιδόσεις των εξαγωγών τους, καθώς και με τον βαθμό επίπτωσης που είχε η κρίση σε αυτές. Για την ανάλυση των δεδομένων που προέκυψαν από τα ερωτηματολόγια, χρησιμοποιήθηκε το πρόγραμμα SPSS (Δομοκτσή, 2014)¹².

3.2. Ανάλυση των ευρημάτων της έρευνας

Από την έρευνα προέκυψε, πως κατά πλειοψηφία οι επιχειρήσεις οι οποίες πραγματοποιούν εξαγωγές είναι Α.Ε. και Ο.Ε. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται αναλυτικά ο αριθμός των εξαγωγικών επιχειρήσεων σύμφωνα με τη νομική τους μορφή (Πίνακας 5).

Πίνακας 5: Διάκριση των επιχειρήσεων βάσει της νομικής τους μορφής

ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΒΑΣΕΙ ΤΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΤΟΥΣ ΜΟΡΦΗΣ		
Νομική μορφή Επιχείρησης	Αριθμός Επιχειρήσεων	Ποσοστό %
ΑΕ	62	77,5
ΕΠΕ	6	7,5
ΟΕ	11	13,7
Ατομική	1	1,3
Σύνολο	80	100

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα (για όλους τους πίνακες που ακολουθούν)

¹¹ Eurobank, 2013, «Ανταγωνιστικότητα, εξωστρέφεια, κίνητρα και αντικίνητρα για τις ελληνικές εξαγωγές», σελ. 33-43.

¹² Δομοκτσή Ελισάβετ, 2014, πρωτογενής έρευνα σε εξαγωγικές επιχειρήσεις της περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, στο πλαίσιο της Διπλωματικής Εργασίας στο Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών του Τμήματος Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής του ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας.

Σύμφωνα με την έρευνα, οι κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις του δείγματος, ανεξάρτητα από το μέγεθος και τη νομική μορφή, είναι κυρίως τρόφιμα και ποτά, ενδύματα, υποδήματα, μηχανήματα, χημικά προϊόντα και αγροτικά προϊόντα (πίνακας 6).

Πίνακας 6: Κλαδική διάρθρωση των επιχειρήσεων του δείγματος

α/α	Κλάδος	Αριθμός	% του δείγματος
1	Τρόφιμα – Ποτά	23	28.75
2	Ενδύματα-Υποδήματα	11	13.75
3	Μηχανήματα	6	7.50
4	Χημικά Προϊόντα	5	6.25
5	Αγροτικά Προϊόντα	4	5.00
6	Έπιπλα	3	3.75
7	Λευκά είδη	3	3.75
8	Γενικό Εμπόριο	3	3.75
9	Άλατα-Πέτρες	3	3.75
10	Κεραμικά-Γυαλί	3	3.75
11	Καλλυντικά-Φαρμακευτικά	3	3.75
12	Υπηρεσίες	3	3.75
13	Μεταφορικά μέσα	2	2.50
14	Ξύλο	3	3.75
15	Δέρματα και Σιδηρικά	2	2.50
16	Ηλεκτρικά	2	2.50
17	Χαρτοποιεία	1	1.25
	Σύνολο	80	100

Ως προς την περιοχή προορισμού των εξαγωγών, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται στην Ευρωπαϊκή Ένωση (96.3%) και ακολουθούν τα Βαλκάνια (60%), οι μεσογειακές χώρες (22.5%), οι ΗΠΑ (16.3%), οι παρευξείνιες χώρες (7.5%), και η Κίνα (5%) (πίνακας 7).

Πίνακας 7: Περιοχές προορισμού εξαγωγών των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας

Περιοχές	Αριθμός	Ποσοστό (%)
Βαλκάνια	48	60.00
Ευρωπαϊκή Ένωση	77	96.30
Παρευξείνιες χώρες	6	7.50
Μεσογειακές χώρες	18	22.50
ΗΠΑ	13	16.30
Κίνα	4	5.00

Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων απάντησε πως η αύξηση του κύκλου εργασιών ήταν το κυριότερο κριτήριο επιλογής της χώρας προορισμού των προϊόντων τους, (90%). Επίσης, από τις 80 επιχειρήσεις, οι 43 (53.75%) δήλωσαν

πως το κριτήριο επιλογής είναι η γεωγραφική εγγύτητα, ενώ ένα εξίσου μεγάλο ποσοστό, (38.75%) απάντησε πως το κριτήριο ήταν το κόστος μεταφοράς. Ακόμα, η ποιότητα και η διαφοροποίηση του προϊόντος είναι το βασικό πλεονέκτημα που ανέφεραν οι ερωτηθέντες σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους στις χώρες αυτές. Στην ερώτηση αν έχουν πραγματοποιήσει επενδύσεις στις χώρες στις οποίες εξαγουν, μόλις δέκα 10 επιχειρήσεις στις 80 (12.5%) απάντησαν θετικά και οι εννέα (9 από) αυτές δήλωσαν πως σημείωσαν αύξηση οι εξαγωγές τους μετά από αυτή την επένδυση.

Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων (75%) έχουν χρηματοδοτηθεί από κοινοτικά προγράμματα, γεγονός που δείχνει πως η εξαγωγική επίδοση των επιχειρήσεων σχετίζεται και με την αξιοποίηση των συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων (πίνακας 8).

Πίνακας 8: Έχετε χρηματοδοτηθεί από κοινοτικά συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα;

Νομική Μορφή	Ναι	Όχι	Σύνολο
ΑΕ	48	14	62
ΕΠΕ	4	2	6
ΟΕ	7	4	11
Ατομική	1	0	1
Σύνολο	60	20	80

Όσον αφορά στις επιπτώσεις της κρίσης στην απασχόληση, το 50% των επιχειρήσεων δήλωσε πως η κρίση ήταν η αιτία για να μειώσουν το προσωπικό τους κατά τη διάρκειά της, μόλις το 8.75% προσέλαβε προσωπικό, ενώ το 41.25% ανέφερε ότι το προσωπικό παρέμεινε το ίδιο κατά τη διάρκεια της κρίσης (πίνακας 9).

Πίνακας 9: Το Προσωπικό αυξήθηκε ή μειώθηκε κατά τη διάρκεια της κρίσης;

Νομική Μορφή	Αυξήθηκε	Μειώθηκε	Παρέμεινε ίδιο	Σύνολο
ΑΕ	6	33	23	62
ΕΠΕ	1	2	3	6
ΟΕ	-	5	6	11
Ατομική	-	-	1	1
Σύνολο	7	40	33	80

Διερευνήθηκε το μερίδιο των εξαγωγών στον συνολικό κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων πριν (2007) και μετά την κρίση (2013). Το 2007 στο 37.5% των επιχειρήσεων του δείγματος το ποσοστό των εξαγωγών τους στον κύκλο εργασιών ήταν μεταξύ 11-20%, στο 31.3% μεταξύ 0-10%, στο 18.8% μεταξύ 21-30% και στο 12.5% μεταξύ 31-70% και άνω. Το 2013, παρατηρείται πως μειώθηκαν οι επιχειρήσεις με ποσοστά εξαγωγών στον κύκλο εργασιών 0-10%, 11-20%, 21-30%, ενώ αυξήθηκαν οι επιχειρήσεις με ποσοστά εξαγωγών στον κύκλο εργασιών 31-50% και 70% και άνω. Η ενίσχυση του βαθμού εξωστρέφειας (εξαγωγές/κύκλο εργασιών) υποδηλώνει πως πολλές επιχειρήσεις στράφηκαν στις εξαγωγές για να

μπορέσουν να διατηρήσουν ή και να αυξήσουν τις πωλήσεις και κατ' επέκταση τα κέρδη τους κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης (πίνακας 10).

Πίνακας 10: Ποσοστό εξαγωγών στον κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας, 2007, 2013.

Ποσοστό Εξαγωγών %	2007		2013	
	Αριθμός Επιχειρήσεων	Ποσοστό στο δείγμα	Αριθμός Επιχειρήσεων	Ποσοστό στο δείγμα
0-10	25	31.3%	22	27.5%
11-20	30	37.5%	27	33.8%
21-30	15	18.8%	14	17.5%
31-50	6	7.5%	11	13.8%
51-70	2	2.5%	1	1.3%
Άνω του 70	2	2.5%	5	6.3%
Σύνολο	80	100%	80	100%

Για το έτος 2014, προέκυψε πως σε σχέση με το 2013, αυξήθηκαν οι επιχειρήσεις με ποσοστό εξαγωγών στον κύκλο εργασιών τους 11-20% και 31-50% ενώ μειώθηκαν οι επιχειρήσεις με ποσοστό εξαγωγών 21-30%. Αναλυτικά, παρουσιάζονται τα ποσοστά στον παρακάτω πίνακα (πίνακας 11).

Πίνακας 11: Ποσοστό εξαγωγών στον κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας, 2014.

ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΩΝ %	2014	
	Αριθμός Επιχειρήσεων	Ποσοστό στο δείγμα
0-10	23	28,75%
11-20	28	35,00%
21-30	11	13,75%
31-50	13	16,25%
51-70	2	2,50%
Άνω του 70	3	3,75%
Σύνολο	80	100,00%

Όσον αφορά στη στρατηγική που ακολούθησαν οι επιχειρήσεις του δείγματος για να αντιμετωπίσουν την κρίση, το 47.5% απάντησε πως η στρατηγική τους ήταν αμυντική, μειώνοντας προσωπικό και παραγωγή, ενώ το υπόλοιπο 52.5% υποστήριξε πως ακολούθησε επιθετική πολιτική με διερεύνηση νέων αγορών και αναζήτηση νέων πελατών, με εισαγωγή νέων τεχνολογιών και προώθηση νέων προϊόντων. Αξίζει να σημειωθεί, πως από αυτές τις επιχειρήσεις που δήλωσαν πως ακολούθησαν επιθετική πολιτική, οι 34 (42.5%) ήταν Ανώνυμες Εταιρείες, ενώ οι άλλες 8 ήταν εταιρείες περιορισμένης ευθύνης και ομόρρυθμες, στοιχείο που

υποδηλώνει πως υπάρχει μεγαλύτερη δυσκολία στις επιχειρήσεις μικρότερου μεγέθους να προσαρμοστούν στα δεδομένα της οικονομικής ύφεσης με επιθετική στρατηγική (πίνακας 12).

Πίνακας 12: Η στρατηγική των επιχειρήσεων για να αντιμετωπίσουν τη κρίση

Νομική Μορφή	Επιθετική	Αμυντική	Σύνολο
ΑΕ	34	28	62
ΕΠΕ	3	3	6
ΟΕ	5	6	11
Ατομική	0	1	1
Σύνολο	42	38	80

Ο βαθμός επίπτωσης της κρίσης θεωρείται από τους εκπροσώπους των επιχειρήσεων ότι ήταν υψηλός και πολύ υψηλός, κατά σειρά, στις πωλήσεις εσωτερικού (97.6%), στις επιχειρηματικές ευκαιρίες (93.8%), στα κέρδη (91.4%), στη χρηματοδότηση (90.2%), στις εξαγωγές (88.9%), στην πρόσβαση σε νέες αγορές (70.4%) και στο απασχολούμενο προσωπικό (40.7%) (πίνακας 13).

Διαπιστώνεται ότι οι εφαρμοζόμενη πολιτική εσωτερικής υποτίμησης (μείωση των εισοδημάτων και κατανάλωσης) έχει καταλυτική επίδραση στις πωλήσεις σχεδόν όλων των επιχειρήσεων στην εγχώρια αγορά, εξέλιξη που περιορίζει τις επιχειρηματικές ευκαιρίες και τα κέρδη και επηρεάζει την εξωστρέφεια των επιχειρήσεων.

Πίνακας 13: Βαθμός επίπτωσης της κρίσης στους τομείς:

Τομέας	Χαμηλός/πολύ Χαμηλός (%)	Μέτριος (%)	Υψηλός/πολύ Υψηλός (%)
Χρηματοδότηση	1.2	8.6	90.2
Επιχειρηματικές ευκαιρίες	2.5	3.7	93.8
Πωλήσεις εσωτερικού	1.2	1.2	97.6
Εξαγωγές	2.5	8.6	88.9
Κέρδη	2.4	6.2	91.4
Απασχολούμενο προσωπικό	24.7	34.6	40.7
Πρόσβαση σε νέες αγορές	8.6	21.0	70.4

Για το 42.6% των επιχειρήσεων το μεγαλύτερο εμπόδιο που αντιμετωπίζουν στις εξαγωγές είναι η νομοθεσία και η γραφειοκρατία, το 36.1% θεωρεί πολύ μεγάλο εμπόδιο τη δυσκολία χρηματοδότησης από τις τράπεζες, ενώ το υπόλοιπο το 21.3% αναφέρεται γενικά στην έλλειψη στήριξης από κρατικούς φορείς, η οποία αποτελεί αντικίνητρο για την εξαγωγική δραστηριότητα. Το εύρημα αυτό συμπίπτει με αντίστοιχο της έκθεσης του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ για την ανταγωνιστικότητα με τίτλο «Οι πιο προβληματικοί παράγοντες για την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα», στην οποία η περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων προκύπτει ως ο δεύτερος πιο

προβληματικός παράγοντας που έχει επιδεινωθεί λόγω της συνεχιζόμενης ύφεσης (Βαρδάκα Ι., 2014)¹³.

Όσον αφορά στα μέτρα πολιτικής για την αντιμετώπιση της κρίσης, οι εκπρόσωποι των επιχειρήσεων, κατά σειρά σημαντικότητας, θεωρούν ότι αυτά είναι η μείωση της φορολογίας, η μείωση των επιτοκίων δανεισμού και ο περιορισμός της γραφειοκρατίας, η αύξηση των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων, οι επιχορηγήσεις κοινοτικών προγραμμάτων και η αύξηση των ιδιωτικών και δημόσιων επενδύσεων (πίνακας 14).

Πίνακας 14: «Ποιά μέτρα πολιτικής για την αντιμετώπιση της κρίσης, θεωρείτε σημαντικότερα για να εφαρμοστούν»

Μέτρα	Καθόλου και μέτρια σημαντικό (%)	Αρκετά και πολύ σημαντικό (%)
Μείωση της φορολογίας	1.2	98.8
Μείωση των επιτοκίων δανεισμού	1.2	98.8
Περιορισμός της γραφειοκρατίας	1.2	98.8
Αύξηση των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων	8.8	91.2
Επιχορηγήσεις κοινοτικών προγραμμάτων	31.3	68.7
Αύξηση των δημόσιων επενδύσεων	66.3	33.7
Αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων	55.1	44.9

Σχετικά με τις μελλοντικές προβλέψεις των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας, το 71% δηλώνει πως δεν σκοπεύει να προσλάβει νέους υπαλλήλους μέσα στο 2015, ενώ μόλις το 27% σκέφτεται να προχωρήσει σε προσλήψεις. Το 50% των επιχειρήσεων απάντησε ότι δεν θα προχωρήσουν σε επενδύσεις την επόμενη διετία, ενώ μόλις 5% ότι θα προχωρήσει σε επενδύσεις (το 45% δεν γνωρίζει αν θα κάνει επενδύσεις). Στην πρόβλεψη για ανάκαμψη των εξαγωγών την επόμενη διετία, μόλις το 17% των επιχειρήσεων απάντησε θετικά, ενώ το 49% δεν αισιοδοξεί για την ανάκαμψη εξαγωγών (34% δεν γνωρίζει). Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι εξαγωγικές επιχειρήσεις είναι οι πλέον δυναμικές και ανταγωνιστικές, οι προβλέψεις τους για την επόμενη διετία δείχνουν ότι δεν είναι ενθαρρυντικές οι προοπτικές για την απασχόληση και τις επενδύσεις, που αποτελούν τις προωθητικές δυνάμεις για την απογείωση της ελληνικής οικονομίας από τη στασιμότητα της ύφεσης προς τη δυναμική της ανάπτυξης.

4. Προτάσεις πολιτικής για τη βελτίωση των εξαγωγών

Όσον αφορά στις λύσεις που πρέπει να βρεθούν για τη βελτίωση των εξαγωγών, πρωταρχικός στόχος του κράτους θα πρέπει να είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, κάτι που θα επιτευχθεί με τη βελτίωση των υποδομών και τη δημιουργία εργαλείων δικτύωσης και προβολής. Θα πρέπει να

¹³ Βαρδάκα Ιωάννα, 2014, «Financing Exports of Goods: A constraint on greek economic growth», Τράπεζα της Ελλάδας, σελ. 5.

υπάρξει στρατηγικός σχεδιασμός για τις εξαγωγές και να εντατικοποιηθούν διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις στις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών.

Έχοντας ως γνώμονα πως η τεχνολογία είναι το κλειδί για τη δημιουργία ικανών συνθηκών ανάπτυξης μιας οικονομίας καθώς και το κλειδί για την προώθηση του ανταγωνισμού, θα πρέπει να δοθούν από το κράτος κίνητρα στις επιχειρήσεις για τη βελτίωση του τεχνολογικού εξοπλισμού και κατ' επέκταση για την έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων, παράγοντες σημαντικοί για την ανάκαμψη των εξαγωγών. Ένας ακόμη πολύ σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει τις εξαγωγικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων, είναι το φορολογικό καθεστώς, το οποίο χρήζει βελτίωσης και σταθερότητας. Λύσεις που θα μπορούσαν να προταθούν σε αυτό το τομέα είναι η μείωση της φορολογίας, η απλοποίηση του φορολογικού συστήματος, καθώς και η εξυγίανση του καθεστώτος επιστροφής ΦΠΑ. Τέλος, θα πρέπει το κράτος να βελτιώσει τις εκτελωνιστικές διαδικασίες, να μειώσει τη γραφειοκρατία και να απλοποιήσει τις μεταφορικές διαδικασίες, καθώς και τις διαδικασίες απόκτησης πιστοποιητικών ελέγχου.

Από την πλευρά των επιχειρήσεων, θα πρέπει και εκεί να ληφθούν κάποια μέτρα για τη βελτίωση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων τους. Θα ήταν αναγκαίο, να δοθεί βαρύτητα στην έρευνα και την ανάπτυξη νέων προϊόντων καθώς και στη βελτίωση τεχνολογικού εξοπλισμού, με στόχο να εξάγουν προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας και υψηλού τεχνολογικού περιεχομένου.

Ακόμα, πολύ σημαντική κίνηση θα ήταν ο επαναπροσανατολισμός των εξαγωγών προς δυναμικές αγορές και η αύξηση του μεριδίου εξαγωγών σε ανεπτυγμένες χώρες καθώς και σε ισχυρούς κλάδους του διεθνούς εμπορίου.

Τέλος, το χρηματοπιστωτικό σύστημα θα πρέπει να στηρίζει τις υγιείς επιχειρήσεις, προχωρώντας σε πιστώσεις με χαμηλότερο επιτόκιο δανεισμού, ούτως ώστε να τονωθεί η εξαγωγική δραστηριότητα.

Συμπεράσματα

Τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την συγκεκριμένη έρευνα, είναι πως ο εξαγωγικός προσανατολισμός της ελληνικής οικονομίας κρίνεται μεν απαραίτητος για την έξοδο από την ύφεση, όμως σε αυτή τη προσπάθεια πρέπει να υπάρξει και η έμπρακτη στήριξη από τους κρατικούς φορείς. Ένα ακόμα πολύ σημαντικό συμπέρασμα που εξήχθη για τις εξαγωγές των επιχειρήσεων της Κεντρικής Μακεδονίας, είναι πως παρ' όλη τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, παρέμειναν στα ίδια ποσοστά με τα προηγούμενα έτη ή αυξήθηκαν. Αυτό δείχνει, πως οι επιχειρήσεις στράφηκαν κατά κύριο λόγο στις εξαγωγές για να μπορέσουν να επιβιώσουν, αφού στην εγχώρια αγορά μειώθηκε η ζήτηση. Παρ' όλα αυτά, δεν αναμένουν κι άλλη αύξηση των εξαγωγών σε εθνικό επίπεδο και οι προβλέψεις για την απασχόληση είναι δυσοίωνες.

Συγκεκριμένα:

Το 32,5% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι η εξαγωγική τους δραστηριότητα συμμετέχει σε ποσοστό μεταξύ 20-70% στις συνολικές πωλήσεις τους.

5 στις 10 επιχειρήσεις θεωρούν πως δε θα υπάρξει ανάκαμψη των εξαγωγών μέσα στα επόμενα δύο έτη λόγω της οικονομικής κατάστασης της χώρας.

1 στις 2 επιχειρήσεις δε σκοπεύουν να προχωρήσουν σε επενδύσεις την επόμενη διετία.

Το 71% των επιχειρήσεων δηλώνει πως δε θα προχωρήσει σε πρόσληψη νέου προσωπικού το 2015.

Βασικότερα πλεονεκτήματα της εξαγωγικής δραστηριότητας σε σχέση με τον ανταγωνισμό των χωρών που εξάγουν, είναι η ποιότητα και διαφοροποίηση των προϊόντων καθώς και η τιμή πώλησης.

Οι επιχειρήσεις επενδύουν περισσότερο στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και στην επέκταση τους σε νέες αγορές.

Ενώ δίνουν λιγότερη έμφαση σε θέματα που σχετίζονται με την προώθηση και την προβολή των προϊόντων τους.

Εντοπίζονται σημαντικά εξαγωγικά αντικίνητρα σε τομείς όπως:

Το φορολογικό καθεστώς και το υψηλό κόστος δανεισμού.

Διοικητικά και γραφειοκρατικά εμπόδια, αποτέλεσμα υφιστάμενων εκτελωνιστικών και τελωνειακών διαδικασιών.

Η έλλειψη μηχανισμών υποστήριξης του εξαγωγικού προσανατολισμού της ελληνικής οικονομίας.

Η έλλειψη τεχνογνωσίας και η ελλιπής ενημέρωση/εκπαίδευση για τις εξαγωγικές δραστηριότητες από αρμόδιους φορείς για τη καλύτερη δικτύωση με πελάτες και τη βελτίωση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

[1] Μαγούλιος Γεώργιος, Αθιανός Στέργιος, 2013, « The trade balance of Greece in the Euro ERA», South-Eastern Europe Journal of Economics, σελ. 188.

[2] Παπάζογλου Χρήστος, 2014, «Ελληνική εξαγωγική επίδοση: Ανταγωνιστικότητα και ξένες άμεσες επενδύσεις», Συλλογικός Τόμος της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών με θέμα: "Ανταγωνιστικότητα για ανάπτυξη: Προτάσεις πολιτικής", σελ.137.

[3] Eurobank, 2013, «Ανταγωνιστικότητα, εξωστρέφεια, κίνητρα και αντικίνητρα για τις ελληνικές εξαγωγές», σελ. 12 & Κουκουριτάκης Μίνωας, 2006, «EU accession effects on export performance: The case of Greece», South-Eastern Europe Journal of Economics, 164.

[4] Μαγούλιος Γεώργιος, 2006, «Προσεγγίσεις σε θέματα της Διεθνούς και Ευρωπαϊκής Οικονομικής Συνεργασίας», Εκδ. Κορηλία Σφακιανάκη, σελ. 37, 102, 114-120.

[5] Κωνσταντακοπούλου Ιωάννα, «Η εξέλιξη του Ισοζυγίου Τρεχουσών Συναλλαγών και των συνιστωσών του, 2000-2011», ΚΕΠΕ, Οικονομικές Εξελίξεις 2012/18, σελ. 12.

[6] Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών & Μελετών, (2008), «Οι εξαγωγές και η οικονομική κρίση».

[7] Alpha Bank, 2009, «Η κρίση του 2007-2009: Η άνοδος και η πτώση της χρηματοοικονομικής μοχλεύσεως», Οικονομικό Δελτίο, Τεύχος 108, σελ. 18.

[8] Εγνατία Οδός Α.Ε, 2012, Μελέτη για το Εξωτερικό Εμπόριο.

[9] Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων, Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών, «Το προφίλ των νέων εξωστρεφών επιχειρήσεων στην Ελλάδα: Νομική Μορφή, Κλάδοι και Γεωγραφική Κατανομή (2010 – 2012)», Νο 65, Ιανουάριος 2013.

[10] Ινστιτούτο Οικονομικών Βιομηχανικών Ερευνών, "Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2012-2013".

[11] Eurobank, 2013, «Ανταγωνιστικότητα, εξωστρέφεια, κίνητρα και αντικίνητρα για τις ελληνικές εξαγωγές», σελ. 33-43.

[12] Δομοκτοή Ελισσάβετ, 2014, πρωτογενής έρευνα σε εξαγωγικές επιχειρήσεις της περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, στο πλαίσιο της Διπλωματικής Εργασίας στο Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών του Τμήματος Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής του ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας.

[13] Βαρδάκα Ιωάννα, 2014, «Financing Exports of Goods: A constraint on Greek economic growth», Τράπεζα της Ελλάδας, σελ. 5.

¹«Η ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΣΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΤΟΜΕΑ»

Ζαγόρη Βασιλική vikizagori@gmail.com

Περίληψη

Τα τελευταία χρόνια, με αφορμή το ξέσπασμα της διεθνούς χρηματοπιστωτικής κρίσης και της γενικευμένης ύφεσης, έχει αναδειχθεί διεθνώς η ανάγκη δημιουργίας και λειτουργίας ενός αποτελεσματικότερου συστήματος οργάνωσης εσωτερικού ελέγχου στη Δημόσια Διοίκηση.

Η παρούσα εργασία αναφέρεται συνοπτικά στην έννοια, στα είδη του εσωτερικού ελέγχου στη Δημόσια Διοίκηση και στον ρόλο που παίζει ο αποτελεσματικός εσωτερικός έλεγχος στον δημόσιο τομέα. Μέσω βιβλιογραφικής επισκόπησης, παρατίθενται σχετικές έρευνες για τον εσωτερικό έλεγχο στο δημόσιο τομέα διεθνώς. Στο πρακτικό μέρος, αξιοποιώντας τα στοιχεία, που εμπεριέχονται στις εκθέσεις πεπραγμένων της τελευταίας δεκαετίας των κυριότερων σωμάτων επιθεώρησης και ελέγχων και με τη χρήση αριθμοδεικτών, απαντώνται ερωτήματα σχετικά με το πώς μεταβάλλεται η παραβατικότητα στο Δημόσιες Υπηρεσίες σε σχέση με τις μεταβολές στον ρυθμό του ελεγκτικού έργου.

Στο τέλος της παρούσης εργασίας παρατίθενται συμπεράσματα για την αποτελεσματικότητα του εσωτερικού ελέγχου στην ελληνική δημόσια διοίκηση.

1 . Εισαγωγή

Η παρούσα εργασία έχει ως στόχο να διερευνήσει την αποτελεσματικότητα του εσωτερικού ελέγχου στην Ελληνική Δημόσια Διοίκηση

Προς τούτο, επιχειρείται η διαγραμματική ανάλυση δεδομένων με τη χρήση αριθμοδεικτών που προέκυψαν από τις απολογιστικές εκθέσεις της τελευταίας δεκαετίας, των οργάνων εσωτερικού ελέγχου (Ελεγκτικό Συνέδριο, ΓΕΔΔ και ΣΕΕΔΔ) όσον αφορά στη μεταβολή της παραβατικότητας στον Δημόσιο Τομέα σε σχέση με τη μεταβολή του ρυθμού του ελεγκτικού έργου από τα ανωτέρω Ελεγκτικά Σώματα.

2. Ο σκοπος και τα ειδη του εσωτερικου ελεγχου στη δημοσια διοικηση

Σκοπός του εσωτερικού ελέγχου είναι η έγκαιρη διαπίστωση προβλημάτων, προτού αυτά διογκωθούν και η εφαρμογή διορθωτικών κινήσεων, με την παροχή βοήθειας και συμβουλών, με τη μορφή προτάσεων τόσο προς τον ελεγχόμενο φορέα /υπηρεσία όσο και προς αυτούς που έχουν την ευθύνη, ώστε να λάβουν τις απαραίτητες αποφάσεις που θα οδηγήσουν στη λύση των προβλημάτων και την εξάλειψη των φαινομένων παραβατικότητας που πιθανώς εντοπίστηκαν. (ΓΕΔΔ, 2007)

Οι έλεγχοι των Σωμάτων Ελέγχου & των Υπηρεσιών Επιθεώρησης και Ελέγχου, διακρίνονται στους:

- *τακτικούς/ προγραμματισμένους*- όταν εκτελούνται βάση προγράμματος που έχει εκπονηθεί από το ελεγκτικό Σώμα, στοχεύουν στην εξακρίβωση της συμμόρφωσης των ελεγχόμενων Υπηρεσιών με το νομικό πλαίσιο που διέπει τη λειτουργία τους και
- *έκτακτους*- όταν διενεργούνται επείγοντως κατόπιν: καταγγελιών πολιτών, πληροφοριών από το εξωτερικό περιβάλλον (διαβίβαση από άλλες δημόσιες Αρχές, δημοσιεύματα Τύπου) ή της επεξεργασίας τηρουμένων στοιχείων και στοχεύουν στην επιβεβαίωση της ύπαρξης ιδιαίτερα σημαντικών αποκλίσεων των ακολουθούμενων διαδικασιών από τη νομιμότητα, τη διακρίβωση φαινομένων κακοδιοίκησης και διαφθοράς, που περιήλθαν σε γνώση του ελεγκτικού σώματος,
- *ειδικούς*- όταν διενεργούνται σε τμήμα ή συγκεκριμένο τομέα δραστηριότητας μίας ή περισσότερων ομοειδών υπηρεσιών ταυτόχρονα (μερική επιθεώρηση) και
- *γενικούς*- όταν διενεργούνται στο σύνολο των δραστηριοτήτων, των ενεργειών και των λειτουργιών μίας ή περισσότερων ομοειδών υπηρεσιών ταυτόχρονα. (συνολική επιθεώρηση),
- *οικονομικούς*- όταν εξετάζουν την οικονομική διαχείριση ενός οργανισμού ή μίας μονάδας δηλαδή την κατάρτιση και την εκτέλεση του προϋπολογισμού, τη λογιστική παρακολούθηση και αναφορά, τις προμήθειες υλικών και υπηρεσιών κ.α.,
- *διοικητικούς*- όταν εξετάζουν τις διοικητικές και υποστηρικτικές λειτουργίες ενός οργανισμού, όπως το σχεδιασμό και την παρακολούθηση του έργου, τη διοίκηση ανθρώπινων πόρων, την τεχνική υποστήριξη κλπ.,
- *λειτουργίας*- όταν ερευνούν τις επιχειρησιακές δραστηριότητες καθ' εαυτές,
- *συμμόρφωσης*- όταν εξετάζουν αν τηρούνται οι κανόνες (νομοθεσία, κανονιστικές πράξεις, εγκύκλιοι διαταγές κλπ.) που διέπουν τη λειτουργία των ελεγχόμενων συστημάτων,
- *απόδοσης*- όταν εξετάζουν αν τα ελεγχόμενα συστήματα λειτουργούν αποτελεσματικά και αποδοτικά, δηλαδή αν παράγουν υψηλής ποιότητας και επαρκούς όγκου έργο, χρησιμοποιώντας κατά το βέλτιστο τους πόρους τους, καθώς και αν επιτυγχάνουν τους στόχους που έχουν τεθεί για αυτά,

- *συγκεντρωτικούς/ διερευνητικούς*- όταν διεξάγονται στην έδρα του ελεγκτικού οργάνου και περιλαμβάνουν εργασίες ελέγχου, χωρίς τη διενέργεια αυτοψίας (inspection without on-site visits) και
- *επιτόπιους*- όταν περιλαμβάνουν επιτόπου επίσκεψη- αυτοψία στην έδρα του ελεγχόμενου φορέα /οργανισμού /υπηρεσίας (on-site visit inspection),
- *καθολικούς*- όταν ελέγχεται διεξοδικά κάθε ενέργεια ή στοιχείο της ελεγχόμενης υπηρεσίας και
- *δειγματοληπτικούς*- όταν ο έλεγχος διεξάγεται στη βάση δείγματος,
- *ελέγχους νομιμότητας (τυπικούς), σκοπιμότητας (ουσιαστικούς) ή ελέγχους χρηστής δημοσιονομικής διαχείρισης.*

(ΓΕΔΔ, 2007) & (Υπουργείο Οικονομικών- ΓΔΟΕ- Δ/νση Εποπτείας Εσωτερικού Ελέγχου, 2012)

Στον δημόσιο τομέα διεθνώς, έχουν ήδη υιοθετηθεί τα πρότυπα εσωτερικού ελέγχου ως απαιτήσεις ή οδηγίες για τους διαχειριστές του δημοσίου τομέα, κατά συνέπεια και το ελεγκτικό έργο θα πρέπει να διεξάγεται σύμφωνα με τα αναγνωρισμένα ελεγκτικά πρότυπα για την βελτίωση της αποτελεσματικότητας της Δημόσιας Διοίκησης. (*The Institute of Internal Auditors* / www.theiia.org, 2006)

Με τις σύγχρονες μεθοδολογίες ελέγχου, αποδίδεται μεγαλύτερη έμφαση στα παραγόμενα ποιοτικά χαρακτηριστικά του ελέγχου, δεδομένου ότι οι δημόσιοι και μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί συχνά έχουν σκοπούς γενικούς και αφηρημένους, αντικείμενο που στερείται υλικής υπόστασης, περιορισμένο ανταγωνισμό και δεν προωθούν την ανάπτυξη καινοτομιών και τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

3. Η οργάνωση του ελέγχου διεθνώς- βιβλιογραφική επισκόπηση

Ο Hopkins, (1997) βασιζόμενος στα πορίσματα εθνικής έρευνας η οποία διεξήχθη στη διάρκεια των ετών 1994-1995 για τον εσωτερικό έλεγχο στο Δημόσιο Τομέα του Ηνωμένου Βασιλείου, προσπάθησε να αποδείξει ότι υπάρχουν θεμελιώδεις διαφορές στο πως αντιλαμβάνονται την ποιότητα του εσωτερικού ελέγχου οι εσωτερικοί ελεγκτές και οι ελεγχόμενοι και να αναδείξει την αναγκαιότητα μιας πιο ενεργής υπηρεσίας εσωτερικού ελέγχου. Επισημαίνει ότι υπήρχαν σαφείς ενδείξεις για την επιθυμία των ελεγχόμενων να συμμετέχουν πιο ενεργά στο σύνολο της διαδικασίας ελέγχου.

Η έρευνα της (Davies, 2001) για τον εσωτερικό έλεγχο στην Τοπική Κυβέρνηση της Ουαλίας, χρησιμοποιώντας ερωτηματολόγιο, σχεδιασμένο με τη μέθοδο *Likert*, κατέληξε στα εξής συμπεράσματα: στις διαδικασίες του εσωτερικού ελέγχου του Δημοσίου τομέα είχε προηγηθεί ανανέωση, οι οργανισμοί στρέφονταν όλο και περισσότερο στους εσωτερικούς ελεγκτές για να λάβουν καθοδήγηση και συμβουλές σε όλα τα επίπεδα της διοίκησης από την οποία ανέμεναν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και ο εσωτερικός ελεγκτής ήταν στο επίκεντρο των επιστημονικών συζητήσεων, γιατί θεωρούνταν όχι μόνο ελεγκτής της συμμόρφωσης αλλά και οργανωτικός σύμβουλος της διοίκησης.

Ο ρόλος του εσωτερικού ελέγχου στην Χρηματοοικονομική Διοίκηση του Κράτους, ερευνήθηκε από τον (Diamond, 2002), καταλήγοντας συμπερασματικά, ότι ο εσωτερικός έλεγχος θεωρείται σημαντικό συστατικό της δημοσιονομικής διαχείρισης του Κράτους και εργαλείο για τη βελτίωση της απόδοσης του δημοσίου τομέα. Στην έρευνα αυτή, εξετάστηκαν τα πρότυπα εσωτερικού ελέγχου με μια διεθνή προοπτική. Λόγω της ύπαρξης πολλών διαφορετικών μοντέλων προτύπων εσωτερικού ελέγχου διεθνώς, έκρινε πως είναι απαραίτητο να ληφθούν υπόψη οι διαφορετικές παραδόσεις ελέγχου και οι διαφορετικές

θεσμικές ικανότητες στη θέσπιση μέτρων για την ενίσχυση του εσωτερικού ελέγχου στις αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση χώρες.

Η (Goodwin, 2004), διερεύνησε: τις ομοιότητες και τις διαφορές του εσωτερικού ελέγχου σε οργανισμούς του ιδιωτικού και του δημοσίου τομέα. Τα αποτελέσματα της έρευνας, έδειξαν ότι διαφέρει ο τρόπος που ασκείται ο εσωτερικός έλεγχος στους δύο τομείς και ότι επικρατούσε η αντίληψη ότι οι εσωτερικοί ελεγκτές του δημοσίου τομέα έχουν μεγαλύτερο κύρος σε σχέση με τους εσωτερικούς ελεγκτές του ιδιωτικού τομέα. Συγκεκριμένα στο δημόσιο τομέα συναντάται συχνότερα η ανάθεση του εσωτερικού ελέγχου σε εξωτερικό συνεργάτη από ότι στον ιδιωτικό τομέα, παρόλο που ο χρόνος που δαπανάται για τον εσωτερικό έλεγχο είναι περίπου ο ίδιος και στους δύο τομείς και επιδιώκεται λιγότερο η μείωση του κόστους του ελέγχου σε σύγκριση με τον ιδιωτικό τομέα. Ωστόσο, οι μεταρρυθμίσεις του δημοσίου τομέα έχουν μειώσει τις διαφορές μεταξύ των δύο τομέων, ιδίως όσον αφορά την διακυβέρνηση και τη χρηματοοικονομική λογοδοσία.

Οι (Mihret, *et al.*, 2007) ερεύνησαν την αποτελεσματικότητα του Εσωτερικού ελέγχου στον δημόσιο τομέα της Αιθιοπίας. Βασισμένοι στη μελέτη της περίπτωσης μεγάλου δημόσιου ιδρύματος της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης στην Αιθιοπία, συμπέραναν ότι η αποτελεσματικότητα του εσωτερικού ελέγχου επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό: από τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του ελέγχου, την υποστήριξη της διοίκησης με την αύξηση των διαθέσιμων πόρων και τη δέσμευση για την εφαρμογή των συστάσεων του, ενώ επηρεάζεται πολύ λιγότερο από την οργάνωση και τα χαρακτηριστικά του ελεγχόμενου.

Οι Linda & Skærbaek (2007), ερεύνησαν αν ο έλεγχος απόδοσης συμβάλει στον εκσυγχρονισμό του δημοσίου τομέα. Η παραπάνω έρευνα βασίστηκε σε ευρήματα από τον έλεγχο επιδόσεων στη Δανία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Αυστραλία και έδειξαν ότι η εφαρμογή πρακτικών ελέγχου των επιδόσεων και η εξελικτική πορεία προς μια «Νέα Δημόσια Διοίκηση» σχετίζονται αδιαμφισβήτητα.

Ο (Bourn, 2008) σε μια εκτεταμένη έρευνα επεδίωξε να απαντήσει στο ερώτημα: αν ο έλεγχος στον δημόσιο τομέα έχει καλή σχέση ποιότητας- τιμής (*value for money*). Διευκρίνισε ότι είναι ευκολότερο να μετρηθεί το κόστος του ελέγχου παρά τα οφέλη του. Συμπέρανε ότι με διοικητικές μεταρρυθμίσεις πρέπει να απαλλάξουν τη διαδικασία του ελέγχου στον δημόσιο τομέα από τις γραφειοκρατικές πρακτικές που δεν τον αφήνουν να λειτουργήσει προς τη σωστή κατεύθυνση, λαμβάνοντας μέτρα που θα επικεντρώνονται στο σκοπό και όχι στη διαδικασία του ελέγχου και θα δίνουν έμφαση στην άποψη των ελεγκτών και όχι των ελεγχόμενων- πελατών, δίνοντας έμφαση στην αναβάθμιση της ποιότητας του. Δεδομένου ότι η αποτελεσματικότητα του συστήματος ελέγχου είναι το άθροισμα της αξίας του ελεγκτικού έργου μείον της παραβατικότητας που εντοπίζεται, η απομάκρυνση των παρανομιών τη βελτιώνει.

Οι Norton & Smith (2008), ανέδειξε το γεγονός ότι η Υπηρεσία λογοδοσίας των ΗΠΑ ήταν αποτελεσματικότερη σε σχέση με την ομολογη της- Ελεγκτική Υπηρεσία του Ηνωμένου Βασιλείου και αυτό οφειλόταν στο γεγονός ότι η πρώτη αντλούσε τις εξουσίες και τη νομιμότητά της από το Σύνταγμα. Αντίθετα, στο Ηνωμένο Βασίλειο, δεν υπήρχε νομοθεσία που να καθορίζει αυτή τη σχέση μεταξύ του κράτους και των πολιτών. Κατά συνέπεια, οι αρμοδιότητες, τα καθήκοντα, και η αυτο-αντίληψη της Εθνικής Ελεγκτικής Υπηρεσίας του Ηνωμένου Βασιλείου ήταν σημαντικά ασθενέστερες και πιο ευμετάβλητες από εκείνες της Υπηρεσίας λογοδοσίας των ΗΠΑ.

Η (Μαυρομάτη, 2011) αναφέρθηκε στην ανάγκη επανασχεδιασμού του ελέγχου των δημοσίων δαπανών στην Ελλάδα, παρουσιάζοντας το αγγλοσαξονικό μοντέλο του ελέγχου απόδοσης. Σύμφωνα με την ερευνήτρια, το αγγλοσαξονικό μοντέλο ελέγχου δεν μπορεί να

μεταφυτευθεί αυτούσιο σε ένα άλλο Κράτος, όπως η Ελλάδα, όπου το όργανο ελέγχου είναι ένα Ανώτατο Δικαστήριο και έχει δυνατότητα καταλογισμού, όμως η μεθοδολογία του μπορεί να προσαρμοστεί στις ιδιαιτερότητες του ελληνικού συστήματος, ώστε να το εκσυγχρονίσει.

Οι Yarong & Xin (2011), ερεύνησαν τη στοχοθεσία του ελέγχου απόδοσης της Κινεζικής κυβέρνησης, στα πλαίσια της βιώσιμης ανάπτυξης. Ή μετατροπή του προτύπου οικονομικής ανάπτυξης από την ποσοτική αύξηση στην ποιοτική ανάπτυξη και η εμβάθυνση της έννοιας της βιώσιμης ανάπτυξης, θα έπρεπε να οδηγήσει στην ανάλογη τροποποίηση του στόχου του ελέγχου των επιδόσεων του Κινέζικου κράτους, ενσωματώνοντας παραμέτρους όπως το περιβάλλον, την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα εκτός από την οικονομία.

Οι Pilcher, Gilchrist, Singh & Singh (2013), διαπίστωσαν ότι, ο εξωτερικός έλεγχος στηρίζεται πολύ στα αποτελέσματα του εσωτερικού ελέγχου επειδή οι εξωτερικοί ελεγκτές έχουν στη διάθεσή τους περιορισμένο χρόνο, ανθρώπινο δυναμικό και οικονομικούς πόρους για τον έλεγχο ενός δημοσίου οργανισμού. Διαπίστωσαν επίσης, ότι στον σχεδιασμό του εσωτερικού ελέγχου είναι απαραίτητο να λαμβάνεται υπόψη η διαχείριση κινδύνου σε συνάρτηση με το μέγεθος του ελεγχόμενου Οργανισμού.

Από την μελέτη των Dean, Everett & Rahaman (2013) προέκυψε ότι, η αντίσταση των πολιτικών στη διενέργεια του εσωτερικού ελέγχου είχε πρόθεση να αποκρύψει τις παράνομες δραστηριότητες- παλινωδίες που διαπράχθηκαν στα πλαίσια του προγράμματος χορηγιών του Καναδά. Αυτό οφειλόταν, κατά την άποψή των ερευνητών, στο γεγονός ότι πριν τις διενέργειες ελέγχων για την υπόθεση του προγράμματος χορηγιών δεν υπήρχε στην ουσία, ανεξάρτητος, της πολιτικής εξουσίας, εσωτερικός έλεγχος.

Ο (Zinyama, 2013) μελέτησε την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα του ελέγχου στο Δημόσιο Τομέα στη Ζιμπάμπουε για το χρονικό διάστημα 1999-2012. Η μελέτη κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι δυσμενείς διαπιστώσεις του ελέγχου επαναλαμβανόταν από έτος σε έτος, χωρίς διορθωτικές δράσεις και αυτό οφειλόταν στην έλλειψη ανεξαρτησίας των ελεγκτικών μηχανισμών.

Οι Rosa, Morote & Prowle (2014) στη μελέτη τους, κάνουν λόγο για την αναγκαιότητα του ελέγχου των επιδόσεων στην τοπική αυτοδιοίκηση της Ισπανίας η οποία θα μπορούσε να συμβάλει στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών από τη δημόσια διοίκηση, δεδομένου ότι προσφέρει μια εξωτερική προοπτική στον τρόπο που οι υπηρεσίες σχεδιάζονται, εκτελούνται και ελέγχονται στα πλαίσια ενός οργανισμού και παρέχει μηχανισμό επιβολής κυρώσεων στους δημοσίους υπολόγους και εξορθολογισμού της χρήσης των πόρων για την βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας.

Οι Alzeban & Gwilliam (2014), μελέτησαν και αξιολόγησαν τους παράγοντες που επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα του Εσωτερικού Ελέγχου στον δημόσιο τομέα στη Σαουδική Αραβία, λαμβάνοντας δεδομένα μέσω ερωτηματολογίων από στελέχη και εσωτερικούς ελεγκτές, συνολικά εβδομήντα εννέα (79) Οργανισμών του δημοσίου τομέα της Σαουδικής Αραβίας με τη χρήση του μοντέλου ανάλυσης της πολλαπλής παλινδρόμησης

Τα αποτελέσματα της παλινδρόμησης έδειξαν ότι υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της αποτελεσματικότητας του εσωτερικού ελέγχου στο δημόσιο τομέα και των πέντε (5) ανεξάρτητων μεταβλητών. Οι ανεξάρτητες μεταβλητές αφορούσαν: α) στην κατάρτιση των εσωτερικών ελεγκτών (επίπεδο εκπαίδευσης, επαγγελματική εμπειρία), β) στον αριθμό των εσωτερικών ελεγκτών που απασχολούνται στη Διεύθυνση Εσωτερικού Ελέγχου, γ) στη σχέση μεταξύ των εσωτερικών και των εξωτερικών ελεγκτών (στον μεταξύ τους συντονισμό

για τον σχεδιασμό των ελέγχων, στην εμπιστοσύνη που δείχνουν οι εξωτερικοί ελεγκτές στο έργο του εσωτερικού ελέγχου, στη συχνότητα των συνεδριάσεων και στην ανταλλαγή στοιχείων), δ) στην ανεξαρτησία της Διεύθυνσης Εσωτερικού Ελέγχου (στις συγκρούσεις συμφερόντων, στις παρεμβολές στο έργο των ελεγκτών από τη διοίκηση, στην απεριόριστη πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες και τους υπαλλήλους, στον τρόπο διορισμού και απομάκρυνσης των επικεφαλής του εσωτερικού ελέγχου) και ε) στην έκταση της διοικητικής υποστήριξης στη λειτουργία του εσωτερικού ελέγχου (των πόρων που διατίθενται στη Διεύθυνση Εσωτερικού Ελέγχου για τη λειτουργία της κ.α.).

Από τα προαναφερόμενα συμπεραίνουμε ότι, στις περισσότερες χώρες στο διεθνή χάρτη, αποτελεί συνείδηση η αναγκαιότητα καθιέρωσης του εσωτερικού ελέγχου στη δημόσια διοίκηση. Μελετώντας όμως τον εσωτερικό έλεγχο του δημοσίου τομέα διεθνώς, παρατηρούμε σημαντικές διαφορές στην οργάνωση του. Ειδικότερα:

στις αναπτυγμένες Χώρες- Κράτη ο Εσωτερικός έλεγχος έχει θεσμοθετηθεί και θεμελιωθεί και ήδη μελετώνται μεταρρυθμίσεις για την αναβάθμισή του, αναζητώντας μοντέλα που θα τον εξελίσουν ως προς την αποτελεσματικότητά του (πχ έλεγχος απόδοσης (VFM), βελτίωση του συμβουλευτικού ρόλου, της προσαρμογής του σε επιχειρησιακούς κινδύνους, της κατάρτισης των στελεχών ελέγχου κλπ), αντίθετα στις αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση Χώρες, λόγω των ιδιομορφιών που τις χαρακτηρίζουν, δεν αποδίδεται στον Εσωτερικό έλεγχο της δημόσιας διοίκησης η σημασία που του αρμόζει και συχνά πάσχει σε θέματα ανεξαρτησίας, οργάνωσης, στελέχωσης και κατάρτισης των ελεγκτών που μειώνουν την αποτελεσματικότητά του, με επιπτώσεις στην αποδοτικότητα του δημοσίου τομέα στις χώρες αυτές.

4.Τα όργανα ελέγχου της ελληνικής δημοσίας διοίκησης

Από τα όργανα ελέγχου που θεσμοθετημένα δραστηριοποιούνται στην ελληνική Δημόσια διοίκηση για την εκπόνηση της παρούσας εργασίας επιλέχθηκαν τα εξής:

Το **Ελεγκτικό Συνέδριο** ¹, το οποίο έχει ως αρμοδιότητες: τον έλεγχο των δαπανών του κράτους, των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ) ή άλλων Νομικών Προσώπων (ΝΠ), που υπάγονται σε αυτό το νομικό καθεστώς, τον έλεγχο των συμβάσεων μεγάλης οικονομικής αξίας στις οποίες αντισυμβαλλόμενος είναι το Δημόσιο, τον έλεγχο των λογαριασμών των δημοσίων υπολόγων και των ΟΤΑ, τη σύνταξη και την υποβολή έκθεσης προς τη Βουλή για τον απολογισμό και τον ισολογισμό του Κράτους, τον έλεγχο των λογαριασμών και η εκδίκαση υποθέσεων που αναφέρονται στην ευθύνη των πολιτικών ή στρατιωτικών δημοσίων υπαλλήλων κ.α

Ο **Γενικός Επιθεωρητής Δημόσιας Διοίκησης (ΓΕΔΔ)** ², ο οποίος έχει ως αποστολή τη διασφάλιση της εύρυθμης και αποτελεσματικής λειτουργίας της δημόσιας διοίκησης, διεξάγει ελέγχους, επανελέγχους, επιθεωρήσεις και έρευνες: στο Δημόσιο, στα ΝΠΔΔ, στους ΟΤΑ, κλπ

Το **Σώμα Επιθεωρητών-Ελεγκτών Δημόσιας Διοίκησης (ΣΕΕΔΔ)** ³, το οποίο έχει ως αποστολή τη διασφάλιση της εύρυθμης και αποτελεσματικής λειτουργίας της Δημόσιας

¹ Αρ. 98 του Συντάγματος.

² Ιδρύθηκε με τον **Ν.3074/2002 (ΦΕΚ 296/ Α' / 04-12-2002)**, είναι «μονοπρόσωπο όργανο της Διοίκησης, και φέρει τα χαρακτηριστικά ανεξάρτητης αρχής, που απολαμβάνει πλήρους προσωπικής και λειτουργικής ανεξαρτησίας και ανήκει στην κατηγορία των μετακλητών ανωτάτων διοικητικών υπαλλήλων των εκτός της υπαλληλικής ιεραρχίας θέσεων.

³ Ιδρύθηκε δυνάμει του Ν.2477/1997 και αποτελεί όργανο Εσωτερικού ελέγχου του συνόλου της Δημόσιας Διοίκησης, σήμερα (την 27-11-15) υπάγεται στη Γενική Γραμματεία για την Καταπολέμηση της Διαφθοράς του Υπουργείου Δικαιοσύνης, Διαφάνειας & Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων.

Διοίκησης, εντοπίζοντας φαινόμενα: διαφθοράς, κακοδιοίκησης, αδιαφανών διαδικασιών, αναποτελεσματικότητας, χαμηλής παραγωγικότητας και ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών, κατασπατάλησης του δημοσίου χρήματος και μη τήρησης της νομιμότητας στη διενέργεια διοικητικών πράξεων.

5.Ερευνητική υποθεση και μεθοδολογια

Το κύριο ερώτημα, το οποίο θα επιχειρηθεί να απαντηθεί στην εργασία αυτή, είναι: αν η παραβατικότητα στο Δημόσιο τομέα επηρεάζεται από τις μεταβολές στον ρυθμό του έργου του εσωτερικού ελέγχου στα πλαίσια της ελληνικής Δημόσιας Διοίκησης.

Προς τούτο επιχειρείται η μελέτη της πορείας του ελεγκτικού έργου των οργάνων εσωτερικού ελέγχου του Δημοσίου τομέα στην Ελλάδα και αναλύονται τα δεδομένα που περιλαμβάνονται στις απολογιστικές εκθέσεις των σημαντικότερων οργάνων εσωτερικού ελέγχου της Δημόσιας Διοίκησης της τελευταίας δεκαετίας. Συγκεκριμένα: α) του Ελεγκτικού Συνεδρίου για τα έτη 2003- 2011, β) του Γενικού Επιθεωρητή Δημόσιας Διοίκησης (ΓΕΔΔ)- το οποίο δέχεται τον μεγαλύτερο όγκο καταγγελιών από του πολίτες της Χώρας- για τα έτη 2002-2014, καθώς επίσης γ) του Σώματος Επιθεωρητών Ελεγκτών Δημόσιας Διοίκησης (ΣΕΕΔΔ)- από τα σημαντικότερα Σώματα Επιθεώρησης και Ελέγχου, με μεγάλο εύρος αρμοδιοτήτων, για την τελευταία δεκαετία (2002-2014), -έτη για τα οποία οι απολογιστικές εκθέσεις των ανωτέρω οργάνων ήταν διαθέσιμες κατά την εκπόνηση της εργασίας.

Δηλαδή ερευνάται αν η εντατικοποίηση του έργου από τα ανωτέρω Σώματα Επιθεώρησης και Ελέγχου, οδήγησε τελικά στη μείωση των φαινομένων παραβατικότητας και διαφθοράς στις ελεγχόμενες υπηρεσίες τόσο του στενού όσο και του ευρύτερου Δημόσιου τομέα.

Για τον σκοπό αυτό, θα γίνει χρήση του αντίστοιχου αριθμοδείκτη (Δείκτη Παραβατικότητας) και θα μελετηθεί αν υπάρχει διαφοροποίηση και προς ποια κατεύθυνση του ετήσιου ποσοστού παραβατικότητας που εντοπίστηκε στους ελέγχους που διενεργήθηκαν και θα επιδιωχθεί η ερμηνεία του αποτελέσματος.

Δείκτης Παραβατικότητας (Δ.Π.) = Ετήσιο ποσοστό παραβατικότητας που εντοπίστηκε στα Αποτελέσματα ελέγχων = (Αριθμός διενεργηθέντων ελέγχων στους οποίους εντοπίστηκαν παραβάσεις στη διάρκεια ενός (1) έτους) / (Συνολικός αριθμός ελέγχων που διενεργήθηκαν στο ίδιο έτος) × 100.

6.Ο συσχετισμος της παραβατικοτητας με τον αριθμο των ελεγχων

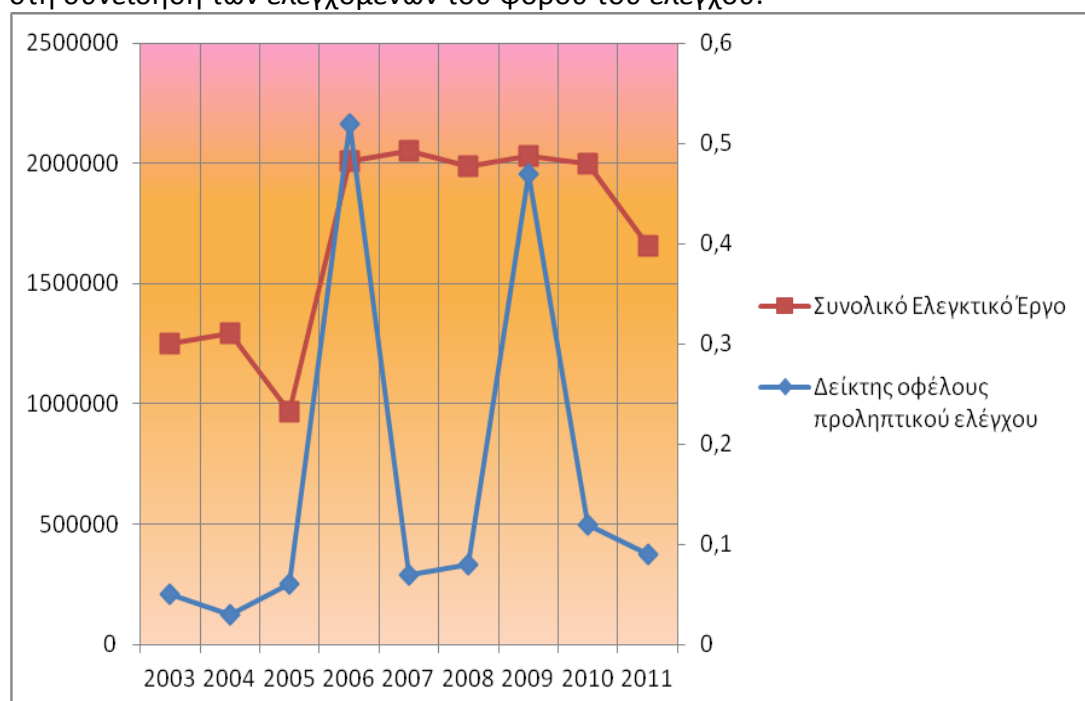
6.1 Στο Ελεγκτικό Συνέδριο

Το χρονικό διάστημα 2004-2005, όσο ο αριθμός των ελέγχων ⁴ του Ελεγκτικού Συνεδρίου μειώνεται, τόσο οι δείκτες καταλογισμού ποσών που προκύπτουν από τους ως άνω ελέγχους αυξάνονται, επομένως αυξάνεται η παραβατικότητα ⁵. Αντίστοιχα, όσο αυξάνονται οι διενεργούμενοι έλεγχοι στο διάστημα των ετών 2005- 2008, τόσο μειώνεται ο Δείκτης Παραβατικότητας των ελέγχων.

⁴ Περιλήφθηκε το σύνολο των προληπτικών και κατασταλτικών ελέγχων που διενεργήθηκαν από το Ελεγκτικό Συνέδριο.

⁵ Προβλήματα νομιμότητας που εντόπισε το Ελεγκτικό Συνέδριο α) κατά τους προληπτικούς ελέγχους στα εντάλματα που υποβλήθηκαν, με αποτέλεσμα να ματαιωθούν άμεσα οι πληρωμές τους και β) ελλείψεις ή παρανομίες κατά τους κατασταλτικούς ελέγχους στα δικαιολογητικά απόδοσης λογαριασμού των ΧΕΠ, στους οποίους διαπιστώθηκαν και διενεργήθηκαν καταλογισμοί των αχρεωστήτως καταβληθέντων ποσών.

Για το χρονικό διάστημα 2009-2011, η τάση του Δείκτη Παραβατικότητας τόσο των κατασταλτικών ελέγχων όσο και του συνολικού ελεγκτικού έργου είναι πτωτική, παρόλο που έχουν μειωθεί οι διενεργηθέντες έλεγχοι, γεγονός που απορρέει πιθανόν από την εδραίωση στη συνείδηση των ελεγχόμενων του φόβου του ελέγχου.



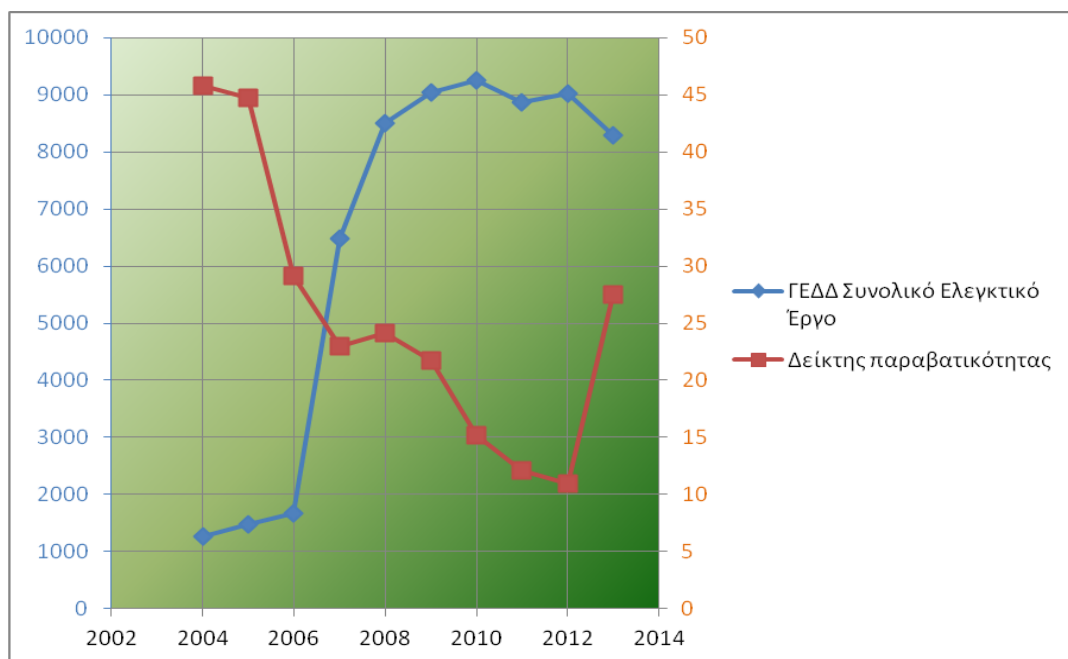
Πίνακας 1. Η μεταβολή του Δείκτη Παραβατικότητας στο Ελεγκτικό Συνέδριο σε σχέση με το ρυθμό μεταβολής του ελεγκτικού έργου

6.2. Στον Γενικό Επιθεωρητή Δημόσιας Διοίκησης

Αναλύοντας τα στοιχεία που παρέχονται στις ετήσιες απολογιστικές εκθέσεις του ΓΕΔΔ στην τελευταία δεκαετία (2004-2013), σε συνδυασμό με τη σημαντική ανοδική πορεία των διενεργούμενων ελέγχων από το Γραφείο του ΓΕΔΔ ⁶, παρατηρεί κανείς ότι όσο οι διενεργούμενοι έλεγχοι αυξάνονται, τόσο τα ευρήματα παράνομων ενεργειών και ποινικών αδικημάτων στις ελεγχόμενες υπηρεσίες, μειώνονται.

Στην περίπτωση του ΓΕΔΔ, η τάση του Δείκτη Παραβατικότητας κινείται πτωτικά με συνέπεια, από το 2004 μέχρι και το 2012, οπότε και αλλάζει τάση, και κινείται ανοδικά. Η αύξηση του Δείκτη Παραβατικότητας από το 2012 έως το 2013 μπορεί να ερμηνευτεί δεδομένου ότι το γραφείο του ΓΕΔΔ διενήργησε το ως άνω διάστημα ελέγχους σε βάθος χρόνου σε σημαντικές υποθέσεις Μη Κερδοσκοπικών Οργανώσεων και επιχορηγήσεων επιχειρήσεων και Οργανισμών από Κοινοτικά κονδύλια κλπ με σημαντικά ευρήματα που εξοικονόμησαν δημόσιους πόρους και έθεσαν νέες βάσεις εξυγίανσης τους.

⁶ Περιλήφθηκαν οι έλεγχοι υποθέσεων εντός αρμοδιότητας, που διενεργήθηκαν από το γραφείο του ΓΕΔΔ, οι υποθέσεις τις οποίες διαβίβασε στα αρμόδια Σώματα ελέγχου την εξέλιξή των οποίων παρακολουθούσε και ο αριθμός των ετήσιων ελέγχων των δηλώσεων περιουσιακής κατάστασης (πόθεν έσχες) των υπόχρεων σε αυτή δημοσίων λειτουργών ενώ δεν συμπεριλήφθηκαν οι έλεγχοι που διενεργήθηκαν στα πλαίσια της Πειθαρχικής αρμοδιότητας του ΓΕΔΔ στις πειθαρχικές αποφάσεις που εξέδωσαν αρμόδια όργανα του στενού και ευρύτερου δημοσίου τομέα και τις οποίες κοινοποίησαν στο Γραφείο ΓΕΔΔ όπως όφειλαν.



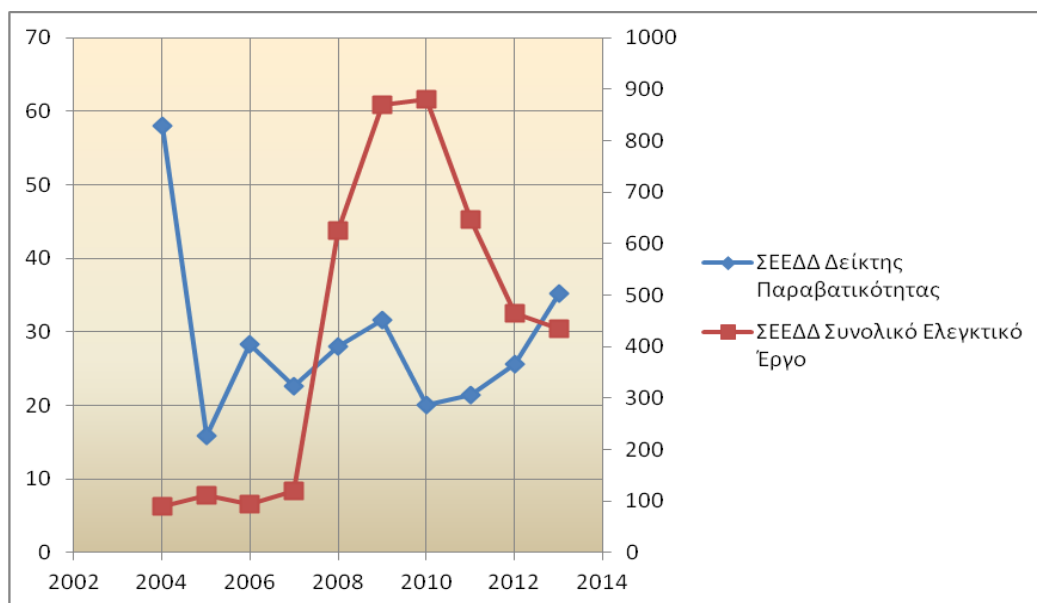
Πίνακας 2. Η μεταβολή του Δείκτη Παραβατικότητας στον ΓΕΕΔ σε σχέση με το ρυθμό μεταβολής του ελεγκτικού έργου

6.2. Στο Σώμα Επιθεωρητών Ελεγκτών Δημόσιας Διοίκησης

Αναλύοντας τα δεδομένα από τις εκθέσεις πεπραγμένων του ΣΕΕΔΔ, αναφορικά με τους διενεργηθέντες ελέγχους ⁷ στους οποίους εντοπίστηκαν παραβάσεις, διαπιστώνεται ότι οι έλεγχοι τους οποίους ακολούθησαν εκθέσεις με προτάσεις για αναζήτηση πειθαρχικών ή ποινικών ευθυνών, μειώθηκαν αισθητά το 2005 σε σχέση με το 2004- μείωση της τάξης του 42,05% και παρέμεινε στο υπόλοιπο διάστημα (2006-2013) σε σχετικά χαμηλά επίπεδα κυμαινόμενο από 20,08% έως 35,29%.

Επομένως ο Δείκτης Παραβατικότητας, αναφορικά με το ΣΕΕΔΔ, δείχνει αρχικά (από το 2006 έως το 2010) μεγάλη αρνητική μεταβολή των παράνομων ενεργειών που εντοπίστηκαν σε σχέση με το έργο του που αυξήθηκε σημαντικά. Στη συνέχεια δείχνει ότι οι παράνομες ενέργειες διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα και παρουσιάζει ανοδική τάση από το 2010 και μέχρι το 2013, χρονικό διάστημα κατά το οποίο το ελεγκτικό έργο του ΣΕΕΔΔ μειώθηκε.

⁷ Περιλήφθηκαν οι εντός αρμοδιότητας ετήσιοι διενεργηθέντες έλεγχοι και οι έλεγχοι περιουσιακής κατάστασης υπαλλήλων για τις οποίες συντάχθηκαν εκθέσεις ενώ δε συμπεριλήφθηκαν οι προανακριτικές εξετάσεις που διενεργήθηκαν στο πλαίσιο εισαγγελικών παραγγελιών, για τη συμπλήρωση των φακέλων των δικογραφιών που διαβιβάστηκαν στους αρμόδιους Εισαγγελείς για τις περαιτέρω ενέργειες και οι Ένορκες Διοικητικές Εξετάσεις οι οποίες πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο επιθεωρήσεων και τα σχετικά πορίσματά τους ενσωματώθηκαν στις αντίστοιχες εκθέσεις επιθεώρησης.



Πίνακας 3. Η μεταβολή του Δείκτη Παραβατικότητας στο ΣΕΕΔΔ σε σχέση με το ρυθμό μεταβολής του ελεγκτικού έργου.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι ο Εσωτερικός έλεγχος, όταν εφαρμόζεται εντατικά και με συνέπεια, λειτουργεί κατασταλακτικά αλλά και προληπτικά στη διενέργεια παράνομων ενεργειών. Γνωρίζοντας οι δημόσιοι υπόλογοι, ότι τα όργανα εσωτερικού ελέγχου όχι μόνο έχουν θεσμοθετηθεί στα πλαίσια της ελληνικής Δημόσιας Διοίκησης αλλά και λειτουργούν αποτελεσματικά πραγματοποιώντας εντατικούς ελέγχους, πειθαρχούν στο θεσμικό πλαίσιο και αποφεύγουν τη διενέργεια παρανομιών τα οποία πιθανόν θα οδηγήσουν στο να τους επιβληθούν πειθαρχικές ή ποινικές ευθύνες.

Συμπερασματικά, μελετώντας τα διαγράμματα που απεικονίζουν τους Δείκτες Παραβατικότητας όπως αυτοί μεταβάλλονται από τα δεδομένα και των τριών ως άνω οργάνων εσωτερικού ελέγχου την τελευταία δεκαετία: α) από τη μελέτη των στοιχείων του Ελεγκτικού Συνεδρίου προκύπτει η ότι η παραβατικότητα στο μεγαλύτερο διάστημα της δεκαετίας, αυξομειώνεται αντιστρόφως ανάλογα με το ρυθμό μεταβολής των διενεργούμενων ελέγχων, β) από τη μελέτη των δεδομένων του ΓΕΔΔ, προκύπτει ότι παράλληλα με την αύξηση του ελεγκτικού του έργου, εμφανίζεται σημαντική μείωση της παραβατικότητας και γ) από τη μελέτη των στοιχείων του ΣΕΕΔΔ, προκύπτει ότι η παραβατικότητα μειώθηκε στην αρχή της εξεταζόμενης δεκαετίας και παραμένει με μικρές αυξομειώσεις σε σχετικά χαμηλά επίπεδα (κινούμενη στη μεγαλύτερη διάρκεια αντίθετα με την μεταβολή του ελεγκτικού έργου του Σώματος).

Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι η αποτελεσματικότητα του Εσωτερικού ελέγχου, με τον τρόπο που δραστηριοποιείται στην Ελληνική Δημόσια Διοίκηση, βελτιώθηκε την τελευταία δεκαετία, χρειάζεται όμως να διανυθεί μεγάλος δρόμος μεταρρυθμιστικών αλλαγών για να επιτευχθεί η διατήρηση της παραβατικότητας σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Σε όλες τις ευνομούμενες αναπτυγμένες χώρες διεθνώς, έχει καθιερωθεί στις συνειδήσεις των Πολιτών και αποτελεί προτεραιότητα των Κυβερνήσεων, η πάταξη φαινομένων που υποβιβάζουν την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών του Δημοσίου τομέα, με την εγκαθίδρυση και την οργάνωση ενός αποτελεσματικού συστήματος Εσωτερικού ελέγχου της Δημόσιας διακυβέρνησης.

Από τη Βιβλιογραφική επισκόπηση που προηγήθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο διαπιστώθηκε ότι στα αναπτυγμένα Κράτη (π.χ. Ηνωμένο Βασίλειο, Αυστραλία, Νέα

Ζηλανδία), τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου έχουν θεσμοθετηθεί και λειτουργούν εδώ και πολλά χρόνια, η συνειδητοποίηση του σημαντικού ρόλου τους στην ορθή διακυβέρνηση του Κράτους είναι κεκτημένη και προσανατολίζονται στην εύρεση νέων πρακτικών εσωτερικού ελέγχου περισσότερο προσαρμοσμένων στη σύγχρονη πραγματικότητα. Στα λιγότερο αναπτυγμένα Κράτη (π.χ. Αιθιοπία, Ζιμπάμπουε, κ.α.) στα οποία τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου τα τελευταία χρόνια ιδρύονται και οργανώνονται, αμφισβητείται ακόμα η αξία του ρόλου του εσωτερικού ελέγχου στη Δημόσια Διοίκηση, και ασχολούνται ακόμη και στις μέρες μας, με θέματα ανεξαρτησίας και αποτελεσματικότητας.

Στην Ελλάδα, η εντατικοποίηση των ελέγχων και η διατήρηση αυτών σε υψηλά επίπεδα, είχε θετική επίδραση στη μείωση των φαινομένων παραβατικότητας στα πλαίσια των υπηρεσιών του στενού και ευρύτερου Δημοσίου τομέα. Οι δημόσιοι υπόλογοι, γνωρίζοντας ότι λειτουργούν όργανα εσωτερικού ελέγχου και μάλιστα εντατικά, αναμένοντας πως οι υπηρεσίες που παρέχουν πιθανόν να ελεγχθούν διεξοδικά από τα ανωτέρω όργανα και με το φόβο των κυρώσεων που θα τους επιβληθούν αν διαπιστωθούν παράνομες πράξεις ή παραλείψεις, παρέχουν πλέον ποιοτικά και ποσοτικά, περισσότερο αναβαθμισμένες υπηρεσίες και αποτρέπονται από τη διενέργεια παράνομων πράξεων διαφθοράς. Από την ισχυρή και αντιστρόφως ανάλογη συσχέτιση που υπάρχει μεταξύ των διενεργούμενων ελέγχων και της παραβατικότητας στους ελεγχόμενους φορείς και υπηρεσίες, αποδεικνύεται πως παρά τις σοβαρές ελλείψεις που παρουσιάζει το σύστημα της οργάνωσης του εσωτερικού ελέγχου στην Ελληνική Δημόσια Διοίκηση, υπάρχουν αισιόδοξες ενδείξεις για το ότι ο εσωτερικός έλεγχος στο Δημόσιο Τομέα στην Ελλάδα αρχίζει να παρουσιάζει θετικά αποτελέσματα.

Βιβλιογραφία

- Barrett, P. 2002a.** "Achieving better practice corporate governance in the public sector". *keynote address by the Auditor-General of Australia, International Quality & Productivity Centre Seminar*. Canberra : s.n., June 26, 2002a.
- Aikins , S. (2013).** "Government Internal Audits- The Determinants of Quality Supervisory Review of Audit Documentation". *International Journal of Public Administration*. issue 10, (2013), Vol. 36, pp. 673-683.
- Alzeban , A. and Gwilliam , D. (2014).** "Factors Affecting the Internal Audit Effectiveness: A survey of the Saudi Public Sector". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. issue 2,, (2014), Vol. 23, pp. 2-39.
- Alzeban, A. and Sawan, N. (2013).** "The role of internal audit function in the public sector context in Saudi Arabia. *African Journal of Business Management*". (2013), Vol. 7, No 6, pp. 443-454.
- Bourn, J. 2008.** "Public sector auditing- Is it value for money?". *Economic Affairs*. issue 3, 2008, Vol. 28, pp. 80,81.
- . **2007.** "Public sector auditing- Is it value for money?". Southern Gate, Chichester, England : John Wiley & Sons Ltd, 2007. pp. 37,38.
- Council of Europe. 2014.** "Group of States against corruption (GRECO)". [Online] 2014. [Cited: 11 8, 2014.] http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/general/about_en.asp.
- . **2007.** "Internal audit at local and regional level". 2007. pp. 4-7.
- Davies, M. 2001.** " The changing face of Internal Audit in Local Government". *Journal of Finance and Management in Public Services*. 2001, Vol. Vol. 1, p. 94.

- Dean , N., Everett , J. and Rahaman , A. (2013).** "Internal Auditing and Corruption within Government- The Case of the Canadian Sponsorship Program" . *Contemporary Accounting Research*. (2013), Vol. 2, No10, pp. 1-46.
- Diamond, J. 2002.** *"The Role of Internal Audit in Government Financial Management: An International Perspective"*. s.l. : International Monetary Fund, 2002. p. 4.
- enet.gr. 2013.** enet.gr. [Online] "Χαμηλά η Ελλάδα στον Δείκτη Αντίληψης Διαφθοράς της Διεθνούς Διαφάνειας για το 2013", 12 3, 2013. [Cited: 11 6, 2014.] <http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=402297>.
- European Commission. (2012).** *"Compendium of the public internal control systems in the EU Member States 2012"*. Luxembourg : Publications Office of the European Union, (2012). pp. 7-9.
- Free, C., Radcliffe , V. and White, B. (2013).** "Crisis, Committees and Consultants- The Rise of Value-For-Money Auditing in the Federal Public Sector in Canada". *Journal of Business Ethics*. issue 3, (2013), Vol. 113, pp. 440-457.
- Goodwin , J. 2004.** "A comparison of internal audit in the private and public sectors". *Managerial Auditing Journal*. 5, 2004, Vol. 19, pp. 640-650.
- Hopkins, R. 1997.** "The Nature of Audit Quality—a Conflict of Paradigms An Empirical Study of Internal Audit". *Quality Throughovut International Journal of Auditing*. 1997, Vol. 1, 2, pp. 117-133.
- Ημερησία.gr. 2014.** "Νομοσχέδιο - σκούπα για τον έλεγχο των Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων". [Online] 10 2, 2014. [Cited: 11 27, 2014.] <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26509&subid=2&pubid=113359467>.
- International Federation of Accountants (IFAC). 2001.** *Governance in the Public Sector: A Governing Body Perspective- International Public Sector Study*. 2001. p. 6.
- International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB). 2014.** *Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements*. s.l. : International Federation of Accountants (IFAC), 2014. p. 1. Vol. 1.
- Jacob , K. 1998.** "Value for money auditing in New Zealand- Competing for control in the public sector". *The British Accounting Review*. 4, 1998, Vol. 30.
- Linda , E. and Skærbæk , P. 2007.** "Performance Auditing and the modernization of the public sector". *Financial Accountability & Management*. 2007, Vol. 23, pp. 239-241.
- Mihret , D. and Yismaw, A. 2007.** "Internal audit effectiveness- an Ethiopian public sector case study". *Managerial Auditing Journal*. issue 5, 2007, Vol. 22, pp. 470-482.
- N3492. 2006.** "Οργάνωση συστήματος ελέγχου για τη διασφάλιση της χρηστής δημοσιονομικής διαχείρισης του Κρατικού Προϋπολογισμού και των εκτός του Κρατικού Προϋπολογισμού φορέων και άλλες διατάξεις.". 2006. ΦΕΚ 210 Α/5-10-2006.
- Norton , D. and Smith, M. (2008).** "Contrast and Foundation of the Public Oversight Roles of the U.S. Government Accountability Office and the U.K. National Audit Office". *Public Administration Review*. issue 5, (2008), Vol. 68, p. 921.
- OECD. (2011).** *"Greece: Review of the Central Administration, OECD Public Governance Reviews"*. s.l. : OECD Publishing, (2011). p. 32.
- Pilcher , R., et al. (2013).** " The Interface between Internal and External Audit in the Australian Public Sector". *Australian Accounting Review*. (2013), Vol. 23, No. 67, pp. 337-340.
- Radcliffe, V. (1999).** "Knowing efficiency: The enactment of efficiency in efficiency auditing. Accounting, Organizations and Society". (1999), Vol. 24, No 4, pp. 333–362.
- Radcliffe, V. (1998).** " Efficiency audit: An assembly of rationalities and programmes. Accounting, Organizations and Society". (1998), Vol. 23, No 4, pp. 377–410.

Rosa , C. P., Morote , R. P. and Prowle , M. (2014). "Developing performance audit in Spanish local government: an empirical study of a way forward". *Public Money & Management*. (2014), Vol. 34, No 3, pp. 189,201.

The Institute of Internal Auditors / www.theiia.org. 2006. "The role of auditing in Public Sector Governance". USA : Professional Guidance, 2006. pp. 3-6.

The Institute of Internal Auditors. 2014. <https://na.theiia.org/certification/Pages/Certification.aspx>. [Online] 2014. [Cited: 11 5, 2014.]

— **2014.** <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/pages/definition-of-internal-auditing.aspx>. 2014.

The Institute of Internal Auditors/ www.theiia.org. 2013. "Professional Practices Department". USA : Professional Guidance, 2013. pp. 11-43.

Transparency International. 2014. National Survey on petty corruption in Greece - 2013. [Online] April 3, 2014. [Cited: 11 6, 2014.] http://www.transparency.org/news/pressrelease/strong_strike_for_fakelaki_small_bribe_in_greece_due_to_the_economic_crisis.

Yarong , Z. and Xin , Y. 2011. "Research on the sustainable development and the objective of Chinese government performance audit". issue none *Energy Procedia*. 2011. Vol. 5 , pp. 1230-1235.

Zinyama, T. 2013. "Efficiency and Effectiveness in Public Sector Auditing: An Evaluation of the Comptroller and Auditor General's Performance in Zimbabwe from 1999 to 2012". *International Journal of Humanities and Social Science*. 2013, Vol. 3, 7, pp. 293-294.

Aikins, S. (2013). "Government Internal Audits- The Determinants of Quality Supervisory Review of Audit Documentation". *International Journal of Public Administration*. issue 10, (2013), Vol. 36, pp. 673-683.

Αληφαντής, Γ. 2010. *Ελεγκτική*. Αθήνα : Παμισός, 2010. σσ. 34-35.

ΑΣΕΠ. 2014. Ανεξάρτητη Αρχή. [Ηλεκτρονικό] 2014. [Παραπομπή: 10 11 2014.] https://www.asep.gr/asep/site/home/LC+Menu/ASEP/anexartiti_arxi.csp?tabId=5&lcmenuId=lc1.

Barrett, P. 2002a. "Achieving better practice corporate governance in the public sector". *keynote address by the Auditor-General of Australia, International Quality & Productivity Centre Seminar*. Canberra : s.n., June 26, 2002a.

ΓΕΔΔ. 2014. "Αποστολή- Νομοθετικό πλαίσιο- Οργάνωση". [Ηλεκτρονικό] 2014. [Παραπομπή: 9 11 2014.] <http://www.gedd.gr/index.php?action=mission#legal>.

— **2007.** "Εγχειρίδιο Ελέγχου για τα Σώματα Ελέγχου & τις Υπηρεσίες Επιθεώρησης & Ελέγχου". 2007. σσ. 8,12,14-16,150-162.

— **2007.** "Εγχειρίδιο Ελέγχου για τα Σώματα Ελέγχου & τις Υπηρεσίες Επιθεώρησης & Ελέγχου". 2007. σσ. 8,12,14-16.

— **2014.** "Ετήσια Έκθεση 2013 ". 2014. σσ. 78,106, 142-143.

— **2014.** "Ετήσια Έκθεση 2013 ". 2014. σσ. 77-86, 106, 142-143.

— **2014.** "Ετήσια Έκθεση 2013 ". 2014. σσ. 106, 142-143.

— **2013.** *Ετήσια έκθεση 2012*. 2013. σ. 77.

Γρηγοριάδης, Α. 2011. "Ο Εσωτερικός έλεγχος στον ευρύ Δημόσιο Τομέα". *Διπλωματική εργασία ΠΜΣ στην εφαρμοσμένη λογιστική και ελεγκτική- Τμήμα Λογιστικής Χρηματοοικονομικής- Πανεπιστήμιο Μακεδονίας* : s.n., 2011. σσ. 16-17.

Ελεγκτικό Συνέδριο. 2014. [Ηλεκτρονικό] 8 11 2014. <http://www.elsyn.gr/elsyn/root.jsp>.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή- Ομάδα Δράσης για την Ελλάδα. 2014. "6η Έκθεση δραστηριοτήτων". 2014. σ. 6.

Καραμάνης, Κωνσταντίνος. 2008. *"Σύγχρονη Ελεγκτική- Θεωρία και Πρακτική σύμφωνα με τα Διεθνή Ελεγκτικά Πρότυπα"*. Αθήνα : ΟΠΑ, 2008. σ. 48.

Κουτούπης, Α. 2013. "Ο εσωτερικός ελεγκτής του Νοσοκομείου Χίου μίλησε αποκλειστικά στο chiospress εφ' όλης της ύλης των ελέγχων". <http://www.chiospress.gr/face2face/21329>. chiospress, Χίος, 15 Ιαν. 2013.

Μαυρομάτη , Α. 2011. "Επανασχεδιάζοντας τον έλεγχο των δημοσίων δαπανών στην Ελλάδα: Ο έλεγχος απόδοσης- Παρουσίαση του Αγγλοσαξονικού μοντέλου". *Σεμινάριο Διοικητικού Δικαίου 2010-2011*. [Ίδρυμα Στασινόπουλου]. 11 2 2011.

Μουτούση, Ν. 2014. "Λέανδρος Ρακιντζής: Εγκλωβισμένοι στον λαβύρινθο των ΜΚΟ". *TANEA.gr*. [Ηλεκτρονικό] 19 2 2014. [Παραπομπή: 27 11 2014.] <http://www.tanea.gr/news/greece/article/5088097/xamenoι-ston-labyrintho-twn-mko/>.

N3852. 2010. "Νέα Αρχιτεκτονική της Αυτοδιοίκησης και της Αποκεντρωμένης Διοίκησης - Πρόγραμμα Καλλικράτης". 2010. ΦΕΚ 87 Α/7-6-2010.

N3871. 2010. "Δημοσιονομική Διαχείριση και Ευθύνη". 2010. ΦΕΚ 141 Α/17-8-2010.

N4025. 2011. "Ανασυγκρότηση Φορέων Κοινωνικής Αλληλεγγύης, Κέντρα Αποκατάστασης, Αναδιάρθρωση Ε.Σ.Υ. και άλλες διατάξεις.". 2011. ΦΕΚ 228 Α/2-11-2011.

N4081. 2012. "Περιστολή δημοσίων δαπανών, ρύθμιση θεμάτων δημοσιονομικών ελέγχων και άλλες διατάξεις". 2012. ΦΕΚ 184 Α/27-9-2012.

N4308. 2014. "Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα, συναφείς ρυθμίσεις και άλλες διατάξεις.". 2014. ΦΕΚ 251 Α/24112014.

Νεγκάκης, Χ και Ταχυνάκης, Π. 2013. *"Σύγχρονα Θέματα Ελεγκτικής & Εσωτερικού Ελέγχου Σύμφωνα με τα Διεθνή πρότυπα Ελέγχου"*. Ν.Ιωνία : Διπλογραφία, 2013. σσ. 32-41, 110-112.

Π.Δ.111. 2014. "Οργανισμός του Υπουργείου Οικονομικών". 2014. ΦΕΚ 178 Α/29-8-2014.

ΠΔ15. 2011. "Περί ορισμού του περιεχομένου και του χρόνου έναρξης της εφαρμογής της Διπλογραφικής Λογιστικής Τροποποιημένης Ταμειακής Βάσης.". 2011. ΦΕΚ 30 Α/2-3-2011.

Ρούστας, Γ. 2014.

—, 2014. *eleftheria.gr*. "Χρήσιμα συμπεράσματα Ημερίδας στο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Λάρισας- Ο ρόλος των εσωτερικών ελεγκτών στα Νοσοκομεία". [Ηλεκτρονικό] 14 6 2014. [Παραπομπή: 12 11 14.] <http://www.eleftheria.gr/index.asp?cat=27&aid=73350#.Vlq8IzGsVyU>.

ΣΕΕΔΔ. 2012. "Συνοπτική έκθεση πεπραγμένων 2011". [Ηλεκτρονικό] 2012. [Παραπομπή: 13 12 2014.] <http://www.seedd.gr/LinkClick.aspx?fileticket=F0hg1gKC01c%3d&tabid=74&mid=446>.

—, 2014. "Συνοπτική έκθεση πεπραγμένων 2013". [Ηλεκτρονικό] 2014. [Παραπομπή: 9 11 2014.] <http://www.seedd.gr/LinkClick.aspx?fileticket=1CDb4fjz6l8%3d&tabid=74&mid=446>.

Σούρλας, Γ. 2013. *"«Διαφάνεια» Εθνικό σχέδιο κατά της Διαφθοράς"*. ΑΘΗΝΑ : Υπουργείο Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και ανθρώπινων δικαιωμάτων, Γενική Γραμματεία Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων., 2013. σσ. 16-29.

Συνήγορος του Πολίτη. 2014. [Ηλεκτρονικό] 2014. [Παραπομπή: 10 11 2014.] <http://www.synigoros.gr/?i=stp.el.who>.

Υπουργείο Οικονομικών- ΓΔΟΕ- Δ/νση Εποπτείας Εσωτερικού Ελέγχου. 2012. *"Εγχειρίδιο διενέργειας Εσωτερικού Ελέγχου"*. Αθήνα : s.n., 2012. σσ. 8, 12-17, 20-22.

Υπουργείο Υποδομών Μεταφορών και Δικτύων. 2014. Σώμα Επιθεωρητών Ελεγκτών Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών (ΣΕΕΥΜΕ). [Ηλεκτρονικό] 2014. [Παραπομπή: 9 11 2014.] <http://www.yme.gr/index.php?tid=444>.

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ
ΠΙΝΑΚΕΣ**

Πίνακας 1. Ο Δείκτης Παραβατικότητας στο Ελεγκτικό Συνέδριο

ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Συνολικό Ελεγκτικό Έργο	124885 4	129198 8	9688 04	200819 5	204995 2	198601 1	202889 6	1998 337	1654 848
Δείκτης οφέλους προληπτικού ελέγχου	0,05	0,03	0,06	0,52	0,07	0,08	0,47	0,12	0,09

Πίνακας 2. Ο Δείκτης παραβατικότητας στον ΓΕΕΔ

ΕΤΟΣ	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ΓΕΕΔ Συνολικό Ελεγκτικό Έργο	1277	1477	1676	6474	8496	9045	9254	8865	9012	8286
Δείκτης παραβα- τικότητας	45,8	44,7	29,1	23	24,1	21,73	15,2	12,1	11	27,5

Πίνακας 3. Ο δείκτης παραβατικότητας στο ΣΕΕΔΔ

ΕΤΟΣ	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ΣΕΕΔΔ Δείκτης Παραβατικότητας	57,95	15,9	28,27	22,68	28,11	31,66	20,08	21,38	25,64	35,29
ΣΕΕΔΔ Συνολικό Ελεγκτικό Έργο	89	112	94	119	625	869	880	647	464	434

Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑΣ ΤΟΥ MARKETING ΣΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΟΥΣΕΙΩΝ

Κωστογλου Ειρηνή eirkostoglou@gmail.com

1. Εισαγωγή

Η παρούσα εργασία αποτελεί μία μελέτη για το βαθμό εισχώρησης και επίδρασης του μάρκετινγκ και της φιλοσοφίας του στο χώρο του Ελληνικού Μουσείου. Κατά τη διάρκεια των τελευταίων τριάντα ετών ο δυτικός κόσμος έχει γίνει μάρτυρας μίας αύξηση των μουσείων που περιλαμβάνουν ποικίλα θέματα και πολιτιστικές κατευθύνσεις. Παρ' όλα αυτά, δεν έχουν επιτύχει όλα τα μουσεία αυξημένους ρυθμούς επισκεψιμότητας, αλλά και αυτά που το έχουν καταφέρει συνειδητοποιούν ότι χρειάζεται ολοένα και μεγαλύτερη προσπάθεια όχι μόνο για να αυξήσεις αλλά και για να διατηρήσεις τη βάση των επισκεπτών σου (Falk & Dierking, 2000).

Η γενικότερη τάση δείχνει ότι ο τομέας των μουσείων προσπαθεί εναγωνίως να διατηρήσει τα επίπεδα των επισκεπτών του (Burton & Scott, 2003). Στην Ελλάδα, ο αριθμός των επισκεπτών στα τοπικά μουσεία παρουσίαζε στάσιμη ή πτωτική τάση κατά την πενταετία 2008-2012 (Ιανουάριος 2008 - Δεκέμβριος 2012). Μάλιστα, κατά το δωδεκάμηνο του 2012 παρατηρήθηκε μείωση 2,8% στους επισκέπτες των μουσείων και μείωση 18,4% στις εισπράξεις σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2011. Παρ' όλα αυτά, το κλίμα φαίνεται να αλλάζει στη χώρα μας καθώς κατά το τελευταίο δωδεκάμηνο του 2014 παρατηρήθηκε αύξηση 22,5% στον αριθμό των επισκεπτών και 27,9% στις εισπράξεις των μουσείων (Κίνηση Μουσείων & Αρχαιολογικών Χώρων, Ελληνική Στατιστική Αρχή 2015).

Λαμβάνοντας υπόψη την αυξανόμενη πίεση που επιβάλλεται από την υφιστάμενη οικονομική ύφεση, τα ελληνικά μουσεία έρχονται αντιμέτωπα με τις προκλήσεις για τη δημιουργία του απαιτούμενου επιπέδου επισκεψιμότητας και την απόκτηση μεγαλύτερου ελέγχου πάνω στα έσοδα που προκύπτουν από τις πωλήσεις εισιτηρίων, τους χορηγούς, το πωλητήριο και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών.

Το κοινό στοιχείο στις παραπάνω προκλήσεις είναι η σημασία του μάρκετινγκ. Ωστόσο, όπως είναι ευρέως γνωστό, οι προσπάθειες για τη σύνθεση της υπάρχουσας βιβλιογραφίας και την απόκτηση μίας βαθύτερης κατανόησης της σχέσης μεταξύ του μάρκετινγκ και των μουσείων είναι περιορισμένη. Έτσι, ο κύριος στόχος της παρούσας εργασίας είναι να παρέχει προτάσεις στις διοικήσεις των μουσείων για το πώς μπορούν να ενισχύσουν την απόδοση του μουσείου τους διαμέσου τεσσάρων βασικών συνιστωσών του μάρκετινγκ, δηλαδή τον προσανατολισμό στην αγορά (market orientation), στην παροχή υπηρεσίας (service orientation), στην επωνυμία (brand orientation) και την καινοτομία (innovation).

2. Το Μουσείο του 21^{ου} Αιώνα

Τα μουσεία λειτουργούν σε ένα ραγδαία μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον και καλούνται να υπηρετήσουν πολλαπλούς ρόλους προσφέροντας εκπαίδευση, ψυχαγωγία, περιφερειακή ανάπτυξη, κοινωνική συνοχή και πόλο έλξης επισκεπτών. Ωστόσο, πολλά μουσεία έχουν αποτύχει στην προσπάθεια που καταβάλλουν για να αναπτύξουν και να εφαρμόσουν τις σύγχρονες στρατηγικές μάρκετινγκ.

Παραδοσιακά, τα μουσεία διαδραμάτιζαν σημαντικό ρόλο στη συλλογή, τη διατήρηση και τη μελέτη ιστορικών αντικειμένων και χώρων αλλά και στην “παραγωγή” και διάχυση γνώσης που πήγαζε από τις παραπάνω δραστηριότητες. Αρχικά ο ορισμός του Μουσείου διατυπωνόταν ως “το ινστιτούτο που συλλέγει, ντοκουμεντάρει, εκθέτει και ερμηνεύει τα

εκθέματά του για το κοινό καλό". Αλλά, καθώς το περιβάλλον των μουσείων μεταβάλλεται, αυτό δεν είναι πλέον αρκετό για την επιβίωσή τους. Έτσι, το 1998 το Museum Association δίνει το στίγμα της αλλαγής πορείας των μουσείων μέσα από τον αναθεωρημένο ορισμό του Μουσείου ο οποίος είναι ο εξής: *"Τα μουσεία επιτρέπουν στους ανθρώπους να ανακαλύψουν συλλογές για να εμπνευστούν, για να μάθουν και για να διασκεδάσουν. Είναι ινστιτούτα που συλλέγουν, προφυλάσσουν και καθιστούν προσβάσιμα τα εκθέματά τους στην κοινωνία"*.

Ο νέος ορισμός του Μουσείου εστιάζει περισσότερο στο ρόλο των μουσείων στην κοινωνία και στους επισκέπτες τους και λιγότερο στην καθαυτή λειτουργία του οργανισμού. Το Μουσείο είναι θεμιτό να σταματήσει να αντιλαμβάνεται σαν κύρια δραστηριότητα του τα εκθέματά του και να στραφεί προς τη συσχέτιση των αναγκών του κοινού με τις ανάγκες του μουσείου. Σήμερα, αυτό που αποτελεί σημείο ζωτικής σημασίας για τα μουσεία, είναι να κατανοήσει η διοίκησή τους και να ενστερνιστεί την ανάγκη για προσέλκυση επισκεπτών και άλλων ενδιαφερόμενων μερών.

Σε συνδυασμό, όμως, με την προσπάθεια προσέλκυσης κοινού, τα μουσεία αναμένεται να συμμετάσχουν ολοένα και περισσότερο στην ευρύτερη πολιτική ατζέντα δίνοντας έμφαση στην αναγέννηση, την κοινωνική ενσωμάτωση, την προσβασιμότητα και τον εκσυγχρονισμό των δημόσιων υπηρεσιών (Williams, 2009).

Συνεπώς, προκύπτει ότι τα μουσεία βρίσκονται αντιμέτωπα με την ανάγκη του επαναπροσδιορισμού της οντότητάς τους και των προσφερόμενων υπηρεσιών τους. Είναι θεμιτό να κατανοήσουν ότι δεν μπορούν πια να είναι αποθετήρια ενός ένδοξου παρελθόντος, αλλά να είναι οι οργανισμοί που θα κινήσουν τα νήματα για μία οικονομικά και πολιτιστικά νέα εποχή.

3. Η Αναγκαιότητα Εισαγωγής Στρατηγικών Μάρκετινγκ στα Μουσεία

Τα μουσεία αποτελούν πολιτιστικά ιδρύματα που είναι επιφορτισμένα με τους δικούς τους ξεχωριστούς στόχους και χαρακτηριστικά. Κουβαλώντας σαν πολύτιμη παρακαταθήκη τα υψηλά επαγγελματικά και καλλιτεχνικά τους ιδανικά αλλά και προσπαθώντας να προσφέρουν γνώση και να προστατέψουν τα εκθέματά τους, είναι συνήθως επιφυλακτικά στην υιοθέτηση τεχνικών μάρκετινγκ ως μέσου για την επίτευξη των στόχων τους. Παρόλα αυτά, τα μουσεία όντως επιδιώκουν εμπορικούς στόχους, προσφέροντας στους επισκέπτες τους μια εναλλακτική ψυχαγωγική δραστηριότητα και προσπαθώντας να επιτύχουν τους οικονομικούς τους στόχους (Camarero & Garrido, 2012).

Αυτή την εποχή, το ζήτημα της μεγαλύτερης οικονομικής ευθύνης είναι ακόμη περισσότερο επίκαιρο και σημαντικό. Πολλοί οργανισμοί που δραστηριοποιούνται στους κλάδους του πολιτισμού και της ιστορίας, που προηγουμένως χρηματοδοτούνταν από το δημόσιο τομέα, τώρα πρέπει να ανταγωνιστούν ευθέως στην ελεύθερη αγορά τον εξελιγμένο και πλήρως αναπτυγμένο κλάδο της διασκέδασης (Leighton, 2007). Στην Ελλάδα, πολλά μουσεία αποτελούν μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς και για αυτά η προσέλκυση κεφαλαίων είναι μία πραγματική πρόκληση. Σε αντίθεση με τους κερδοσκοπικούς οργανισμούς και τις επιχειρήσεις, οι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί αντιμετωπίζουν μεγάλες δυσκολίες στο να διασφαλίσουν τραπεζικά δάνεια και φυσικά είναι αδύνατο να διασφαλίσουν τους απαιτούμενους οικονομικούς πόρους για τη λειτουργία τους πουλώντας εταιρικές μετοχές. Για το λόγο αυτό, οι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί βασίζονται κυρίως στην κρατική ενίσχυση και στις ιδιωτικές χορηγίες. Παρ' όλα αυτά, λαμβάνοντας υπόψη την αυξημένη πίεση που επιβάλλεται από την υφιστάμενη οικονομική

ύφεση, κρίνεται αναγκαία η αύξηση της προσέλκυσης επισκεπτών για να μπορέσουν να διεκδικήσουν τη συνέχιση της κρατικής ενίσχυσης (Camarero & Garrido, 2012).

Μία τέτοια προσέγγιση απαιτεί αυξημένο προσανατολισμό στο μάρκετινγκ (marketing orientation) που μπορεί να συμβάλει στην προσέλκυση ενός ευρύτερου κοινού, κατανοώντας τις διαφορετικές του απαιτήσεις και σχεδιάζοντας συμπληρωματικά προϊόντα και υπηρεσίες που θα προσφέρει το μουσείο. Κάποιες εκφάνσεις της παροχής υπηρεσιών, όπως η αλληλεπίδραση, η επικοινωνία και η προσβασιμότητα, είναι αναγκαίο να εξεταστούν ενδελεχώς από μέρους του μουσείου. Παρ' όλα αυτά, ακόμη και η επισκεψιμότητα των μουσείων συνοδεύεται από ένα κόστος. Η προετοιμασία και η παρουσίαση εκθέσεων είναι ακριβή υπόθεση για ένα μουσείο. Εφόσον το μουσείο θέλει να προσελκύσει νέο κοινό και να διασφαλίσει ότι οι επισκέπτες του θα έρχονται επανειλημμένως, επιβάλλεται να επενδύει συνεχώς σε νέες και βελτιωμένες εκθέσεις και προγράμματα (Falk & Dierking, 2000). Ως εκ τούτου, η εφαρμογή των τεχνικών του μάρκετινγκ μπορεί όχι μόνο να προσδώσει στο μουσείο μία βραχυπρόθεσμη οικονομική ανεξαρτησία αλλά να του εξασφαλίσει μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και ανάπτυξη.

4. Τα Μουσεία και ο Προσανατολισμός στην Αγορά

Τα τελευταία 50 χρόνια, το αντικείμενο του μάρκετινγκ έχει σημειώσει σημαντική ανάπτυξη σε ένα εύρος επιστημονικών πεδίων. Πολλοί ακαδημαϊκοί με αντικείμενο το Μάρκετινγκ, έχουν διευρύνει την έννοια του πολύ πέραν των υπάρχοντων πελατών και ανταγωνιστών με σκοπό να συμπεριλάβουν τους μελλοντικούς καταναλωτές και τις ανάγκες της κοινωνίας (Narver, Slater & MacLachlan, 2000). Στην πραγματικότητα, το παραπάνω γεγονός, αντικατοπτρίζεται στον τελευταίο ορισμό του AMA¹ (2008) ο οποίος αναφέρει ότι: *“Μάρκετινγκ είναι η ενέργεια, το σύνολο των οργανισμών και οι διαδικασίες για τη δημιουργία, επικοινωνία και ανταλλαγή προσφοράς που έχει αξία για τους πελάτες, τους συνεργάτες και την κοινωνία γενικότερα”*. Σύμφωνα με τους Gundlach και Wilkie (2009), το να προσδίδεις τον παραπάνω ορισμό στο μάρκετινγκ, σημαίνει ότι ο ρόλος και η ευθύνη του είναι να παρέχει ευρέως αξία.

Όσον αφορά την παροχή αξίας μέσω του μάρκετινγκ στα πλαίσια ενός μουσείου, η πρώτη έννοια που αναδύεται από το υποσυνείδητο ενός υποψιασμένου αναγνώστη είναι αυτή του προσανατολισμού στην αγορά (market orientation). Η έννοια αυτή έχει συζητηθεί ευρέως στους επιστημονικούς κύκλους του μάρκετινγκ τις τελευταίες δεκαετίες και έχει υποστηρίξει πλήθος άρθρων και ερευνών. Παρ' όλα αυτά, οι δύο ορισμοί του προσανατολισμού προς την αγορά που γνωρίζουν τη μεγαλύτερη αποδοχή στη διεθνή βιβλιογραφία είναι εκείνες που προτείνονται από τους Narver & Slater (1990)² και τους Kohli & Jaworski (1990)³.

Οι Narver & Slater (1990) τονίζουν την πολιτιστική πλευρά του προσανατολισμού προς την αγορά, ενώ οι Kohli & Jaworski (1990) εξετάζουν την έννοια αυτή υπό τη σκοπιά του συμπεριφορισμού. Σύμφωνα με την πολιτιστική οπτική, ο προσανατολισμός προς την αγορά είναι *“η οργανωτική φιλοσοφία που διέπει τον οργανισμό και τον οδηγεί να θέσει σαν πρώτη προτεραιότητά του τη δημιουργία και διατήρηση της ανώτερης προσφερόμενης αξίας για τον πελάτη”*. Από τη δική τους οπτική γωνία, οι Kohli και Jaworski (1990)

¹ [AMA: American Marketing Association](http://www AMA: American Marketing Association)

² Narver J., Slater S., (1990), “The effect of market orientation on business profitability”, Journal of Marketing, Vol. 54: 20-35

³ Kohli K. A., Jaworski J. B., (1990), “Market orientation: the construct, research propositions and managerial implications”, Journal of Marketing, Vol.54: 1-18

υποστηρίζουν ότι “ο προσανατολισμός προς την αγορά είναι η απόκτηση και διάχυση πληροφοριών, εντός του οργανισμού, που σχετίζονται με τους υφιστάμενους και μελλοντικούς πελάτες του (*market intelligence*)”.

Όμως, ποια από τις δύο παραπάνω οπτικές του προσανατολισμού προς την αγορά συμβαδίζει καλύτερα με την περίπτωση των μουσείων; Για να απαντηθεί το παραπάνω ερώτημα, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι στην περίπτωση των μουσείων, η έννοια του προσανατολισμού προς την αγορά συνεπάγεται ορισμένους περιορισμούς (Camarero & Garrido, 2012). Πρώτον, είναι γνωστό ότι τα μουσεία εστιάζονται περισσότερο στη δημιουργία μακροπρόθεσμων οφελών για την κοινωνία μέσω της διατήρησης της πολιτιστικής κληρονομιάς παρά στην εφήμερη ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών (Liao, Foreman & Sargeant, 2001). Δεύτερον, στην περίπτωση των μουσείων, οι διαστάσεις του προσανατολισμού προς την αγορά πρέπει να διευρυνθούν και να συμπεριλάβουν εκτός των επισκεπτών, τους χορηγούς, τους εθελοντές, τους κοινωνικούς φορείς και γενικά όλες τις ομάδες ενδιαφέροντος που επηρεάζουν και επηρεάζονται από τη λειτουργία ενός μουσείου. Τρίτον, στον κόσμο των μουσείων, οι σχέσεις μεταξύ των ανταγωνιστών βασίζονται πολύ συχνά στη συνεργασία με αφορμή δανεισμούς εκθεμάτων ή κοινά προγράμματα και εκθέσεις (Camarero & Garrido, 2012).

Βάσει των παραπάνω περιορισμών, εξάγεται το συμπέρασμα ότι η πολιτιστική οπτική των Narver & Slater ταιριάζει περισσότερο με τον κόσμο και τη φιλοσοφία των μουσείων. Ως εκ τούτου, οι προαναφερθέντες περιορισμοί οδηγούν στις εξής τέσσερις διαστάσεις του μουσειακού προσανατολισμού προς την αγορά: (i) προσανατολισμός στον επισκέπτη (*customer orientation*), (ii) προσανατολισμός στο χορηγό (*donor orientation*), (iii) προσανατολισμός στη συνεργασία (*collaborative orientation*) και (iv) προσανατολισμός στις λειτουργίες του μουσείου (*interfunctional orientation*) (Camarero & Garrido, 2012).

4.1 Προσανατολισμός στον Επισκέπτη

Η έννοια του *προσανατολισμού προς τον επισκέπτη* (*customer orientation*) συνίσταται στη χρήση πληροφοριών και την επεξεργασία αυτών με σκοπό να ανακαλύψει λανθάνουσες ανάγκες και επιθυμίες των επισκεπτών. Όπως είναι γνωστό, το κυρίως κοινό-στόχος για τα μουσεία ήταν και παραμένει ο επισκέπτης. Ως εκ τούτου, η κατανόηση των αναγκών και των επιθυμιών του επισκέπτη με σκοπό την ικανοποίησή του, βρίσκονται στην καρδιά των οικονομικών και κοινωνικών στόχων του μουσείου (Camarero & Garrido, 2012). Η φιλοσοφία, λοιπόν, του προσανατολισμού προς τον επισκέπτη δε σταματάει στην προσφορά “μαθημάτων” πολιτισμού αλλά επεκτείνεται στην ανακάλυψη των κρυμμένων επιθυμιών και αναγκών του.

4.2 Προσανατολισμός στους Χορηγούς

Οι *χορηγοί* (*donors*) είναι άλλη μία ομάδα ζωτικής σημασίας για την εύρυθμη λειτουργία ενός μουσείου. Αποτελούν μία ακόμη σημαντική πηγή εισοδήματος που μπορεί να χρηματοδοτήσει τις καθημερινές ανάγκες του μουσείου (π.χ. συντήρηση εκθεμάτων) αλλά και τις εκθέσεις που σχεδιάζει και διοργανώνει (Camarero & Garrido, 2012). Αυτό σημαίνει ότι οι χορηγοί μαζί με τους επισκέπτες, αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο για τη βιωσιμότητα και την επιτυχία ενός μουσείου (Stockburger-Sauer & Wetzels, 2007). Ως εκ τούτου, οι αποφάσεις που λαμβάνει ένα μουσείο δε στηρίζονται μόνο στην ικανοποίηση του κοινού αλλά και στην ικανοποίηση των αναγκών των χορηγών.

4.3 Προσανατολισμός στις Συνεργασίες

Με τον όρο *προσανατολισμός στις συνεργασίες* (collaborative orientation) ορίζεται ο βαθμός ως προς τον οποίο ένα μουσείο είναι διατεθειμένο να συνεργαστεί με ένα άλλο μουσείο ώστε να ενισχύσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες του ή να υπηρετήσει έναν κοινό κοινωνικό ή πολιτιστικό σκοπό (Liao, Foreman & Sargeant, 2001). Όμως, στο πολιτιστικό πλαίσιο υπάρχει μία ιδιόρρυθμη σχέση μεταξύ της έννοιας του ανταγωνισμού και της συνεργασίας. Παρ' όλο που ο ανταγωνισμός μεταξύ των οργανισμών (μουσεία, καλλιτεχνικοί οργανισμοί, επιχειρήσεις ψυχαγωγίας) είναι έντονος, θα ήταν πολύ δύσκολο έως αδύνατο για ένα μουσείο να ανταπεξέρθεται στο ρόλο του εάν δε συνεργάζεται με κανένα άλλο μουσείο ή οργανισμό. Το παραπάνω εδράζεται στο γεγονός ότι η συνεργασία με άλλους οργανισμούς, πολιτιστικούς ή μη, παρέχει σε ένα μουσείο υποστήριξη στην παροχή υπηρεσιών που προσανατολίζεται στην ικανοποίηση του επισκέπτη.

4.4 Προσανατολισμός στις Λειτουργίες του Μουσείου

Η ακαδημαϊκή ερμηνεία του *προσανατολισμού στις λειτουργίες του μουσείου* (interfunctional orientation) συνίσταται στο βαθμό όπου το μουσείο ενστερνίζεται έναν κοινό σκοπό και δουλεύει συνεργατικά για να τον επιτύχει (Liao, Foreman & Sargeant, 2001). Σύμφωνα με τους Auh & Menguc (2005) μέσω της σωστής διατμηματικής λειτουργίας του μουσείου επιτυγχάνεται αποδοτική διοχέτευση πληροφοριών σε όλα τα μέλη του οργανισμού και δημιουργούνται συνέργειες που επιτρέπουν την επίτευξη των στόχων του. Ο προσανατολισμός στις λειτουργίες περιγράφει την ικανότητα των διαφόρων τμημάτων ενός μουσείου να οικειοποιηθούν διστάμενες απόψεις και οπτικές γωνίες δημιουργώντας μεγαλύτερη επικοινωνία, συνεργασία και συνοχή ώστε να ενισχυθούν οι σχέσεις μεταξύ των διαφορετικών λειτουργικών τμημάτων και ομάδων.

5. Η Καινοτομία στο Χώρο των Μουσείων

Ο όρος *καινοτομία* αναφέρεται στο βαθμό στον οποίο ένας οργανισμός δημιουργεί νέα προϊόντα ή υπηρεσίες, χρησιμοποιώντας τη συσσωρευμένη γνώση που πηγάζει από τους καταναλωτές, τους συνεργάτες, τους ανταγωνιστές και την τεχνολογία (Deshrande et al., 1993). Οι καινοτόμοι οργανισμοί έχει επανειλημμένως αποδειχτεί ότι συνδέονται με βελτιωμένη οικονομική και μη οικονομική απόδοση.

Στην περίπτωση των μουσείων και γενικά στους μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς, η καινοτομία δεν επαφίεται τόσο πολύ στη δημιουργία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών αλλά στη σταδιακή ή συνεχή βελτίωση συγκεκριμένων πτυχών των παρεχόμενων υπηρεσιών (προσωρινές εκθέσεις, εκπαιδευτικά προγράμματα, προγράμματα για τους φίλους του μουσείου κ.α) και στη βελτίωση της τεχνολογίας που χρησιμοποιείται (ψηφιακοί κατάλογοι, εικονικές επισκέψεις ή διαδικτυακές δημοσιεύσεις). Επίσης, είναι γεγονός ότι οι νέες τεχνολογίες έχουν προσφέρει τη δυνατότητα εφαρμογής ρηξικέλευθων κινήσεων καινοτομίας που βοηθούν τα μουσεία να προσεγγίσουν νέες αγορές ή να δημιουργήσουν νέες προσδοκίες, ενδιαφέροντα και εμπειρίες ώστε να προσελκύσουν τον επισκέπτη (Camarero & Garrido, 2008). Παρ' όλα αυτά, η εισαγωγή καινοτομίας στα μουσεία είναι σκόπιμο να εφαρμόζεται στο πλαίσιο της αποστολής ενός μουσείου: να διατηρεί τον πολιτισμό και την κληρονομιά μέσω επιμέλειας και έρευνας και να προωθεί το ενδιαφέρον για τον πολιτισμό και την εκπαίδευση (Griffin, 2003).

Συνεπώς με τη φιλοσοφία των Μουσείων, οι Hull & Lio (2006) υποστηρίζουν ότι το είδος της καινοτομίας που ταιριάζει καλύτερα σε ένα μουσείο είναι η καινοτομία στις διαδικασίες (process innovation) και όχι η καινοτομία στα προϊόντα (product innovation), επειδή η

πρώτη δε συνδέεται με κάποιον άμεσο κίνδυνο και είναι λιγότερο δαπανηρή. Η θεωρία αυτή των Hull & Lio περικλείει την άποψη της οργανωτικής και διοικητικής καινοτομίας, η οποία συνίσταται στην εφαρμογή νέων μορφών διαχείρισης που υιοθετούν μία περισσότερο επιχειρηματική προσέγγιση.

Ως εκ τούτου, οι καινοτομίες που είναι εμφανής στο χώρο των μουσείων σύμφωνα με τις τελευταίες μουσειακές τάσεις εμπίπτουν σε δύο κατηγορίες:

- i. *Τεχνολογικές καινοτομίες* (technological innovation) που συνδέονται με την καινοτομία που εφαρμόζεται σε προϊόντα, σε υπηρεσίες ή σε παραγωγικές μεθόδους.
- ii. *Οργανωτικές και διοικητικές καινοτομίες* (organizational innovation) που συνδέονται με την εφαρμογή νέων μορφών διαχείρισης και διοίκησης που έχουν ως σκοπό την εξισορρόπηση του οικονομικού και κοινωνικού ρόλου των μουσείων (Barczak, Kahn & Moss, 2006).

6. Ο Προσανατολισμός στην Παροχή Υπηρεσίας των Μουσείων

Ο *προσανατολισμός στην παροχή υπηρεσίας* (service orientation) γίνεται καλύτερα αντιληπτός ως μία οργανωτική προδιάθεση, δηλαδή μία στρατηγικά οργανωσιακή προτίμηση προς την παροχή υπηρεσιών. Οι οργανισμοί που είναι συνειδητά στραμμένοι προς αυτή την οπτική σχεδιάζουν, συμμετέχουν και ανταμείβουν πρακτικές, διεργασίες και διαδικασίες που αντικατοπτρίζουν την πεποίθηση ότι η ποιότητα στην παροχή υπηρεσιών αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για τον οργανισμό και επηρεάζει θετικά τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας, την ικανοποίηση των πελατών, τη δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, την ανάπτυξη και την κερδοφορία (Lytle & Timmerman, 2006).

Όσον αφορά την περίπτωση των μουσείων, ο προσανατολισμός στην παροχή υπηρεσίας συνδέεται με το βαθμό που οι υπηρεσίες είναι απαραίτητα στοιχεία στη στρατηγική μάρκετινγκ του μουσείου. Σύμφωνα με τους Lovelock & Gummesson (2004), ο προσανατολισμός στην παροχή υπηρεσίας επαφίεται σε μία νέα σύγχρονη λογική μάρκετινγκ η οποία τοποθετεί την υπηρεσία και όχι το προϊόν στο κέντρο μίας συναλλαγής. Ο παραπάνω ισχυρισμός των Lovelock & Gummesson ενισχύεται περισσότερο από τη θεωρία των Vargo & Lusch (2004), οι οποίοι είναι ένθερμοι υποστηρικτές της τάσης που υποστηρίζει ότι οι υπηρεσίες είναι πολύ πιο σημαντικές από τα προϊόντα και ότι τα προϊόντα απλά αποτελούν το αναγκαίο μέσο για να διοχετευθεί η υπηρεσία από τον οργανισμό στον καταναλωτή.

Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης αυτό που είναι αντικείμενο ενδιαφέροντος, είναι η παροχή υπηρεσίας από τη σκοπιά των μουσείων. Σε αυτή την περίπτωση, λοιπόν, ένα μουσείο προσανατολισμένο προς την παροχή υπηρεσίας είναι αυτό που υποθέτει ότι οι επισκέπτες του θα εκτιμήσουν τη συλλογή ή την έκθεσή του για την υψηλή καλλιτεχνική ποιότητα της και ότι η κοινωνία θα αναγνωρίσει την προσπάθεια του μουσείου για τη διαφύλαξη, την έρευνα και την απόκτηση νέων εκθεμάτων (Tobele, 1997). Ακόμη και αν ισχύει ότι οι έφοροι και οι διευθυντές των μουσείων ενδιαφέρονται πραγματικά για τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των επισκεπτών τους, δεν πρέπει να ξεχάσουν τη θεσμική τους υποχρέωση απέναντι στη σημασία της διατήρησης, της ποιότητας και της αξίας των εκθεμάτων του μουσείου (Camarero & Garrido, 2012).

Ως εκ τούτου, προκύπτει ότι ο προσανατολισμός προς την παροχή υπηρεσίας των μουσείων συνίσταται σε δύο ξεχωριστές αλλά αλληλένδετες συνιστώσες οι οποίες είναι (i) η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας (quality orientation) και (ii) η πολιτιστική κληρονομιά-συλλογές του μουσείου (custodial orientation).

6.1 Η Ποιότητα της Παρεχόμενης Υπηρεσίας του Μουσείου

Η *ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας* αναφέρεται στη δέσμευση του Μουσείου να προσφέρει συνεχώς βελτιωμένες υπηρεσίες που γίνονται αντιληπτές από τον επισκέπτη και οδηγούν στην ικανοποίησή του (Mohr & Jackson, 1998). Η έννοια της ποιοτικής υπηρεσίας είναι κρίσιμη για τους οργανισμούς και στη σφαίρα των μουσείων μπορεί να πάρει τη μορφή της διαδικασίας ή της λειτουργίας (process or functional dimension), δηλαδή πώς παρέχεται η υπηρεσία.

Καθώς η επίσκεψη σε ένα μουσείο είναι μία άυλη διαδικασία, ο επισκέπτης αντιλαμβάνεται σαν παρεχόμενη υπηρεσία το αποτέλεσμα που προκύπτει από την παρουσία και τον τρόπο χρήσης των πόρων του μουσείου, δηλαδή τα εκθέματα, τους εργαζομένους, την ατμόσφαιρα του μουσείου, το πωλητήριο, το εστιατόριο κ.α. Ο Lovelock (1996) κατατάσσει τους πόρους που χρησιμοποιεί ένας οργανισμός για την παροχή υπηρεσίας σε δύο κατηγορίες: τα *βασικά στοιχεία* και τις *συμπληρωματικές υπηρεσίες*. Στην περίπτωση των μουσείων ως βασικά στοιχεία μπορούν να θεωρηθούν οι συλλογές, τα εκθέματα και οι εκθέσεις των μουσείων και ως συμπληρωματικές υπηρεσίες τα προσφερόμενα εκπαιδευτικά προγράμματα, οι πολιτιστικές εκδηλώσεις και τα εργαστήρια μάθησης.

Παρ' όλα αυτά, τα μουσεία παρουσιάζουν ακόμα ένα στοιχείο ποιότητας στην παροχή υπηρεσίας, που είναι η μουσειακή εμπειρία. Σαν μουσειακή εμπειρία νοείται ο τρόπος που εκλαμβάνει ο εκάστοτε επισκέπτης την περιήγησή του και τις δραστηριότητες του σε ένα μουσείο. Για το λόγο αυτό, το περιβάλλον του μουσείου πρέπει να προσφέρει ένα πλαίσιο μέσα στο οποίο οι επισκέπτες θα βιώσουν μία ξεχωριστή και αξιομνημόνευτη εμπειρία.

6.2 Η Πολιτιστική Κληρονομιά-Συλλογές του Μουσείου

Η δεύτερη συνιστώσα του προσανατολισμού στην παροχή υπηρεσίας στην περίπτωση των μουσείων, είναι η έμφαση στην *πολιτιστική κληρονομιά* και στις *συλλογές του μουσείου* (custodial orientation). Αυτό σημαίνει ότι το Μουσείο επικεντρώνεται στο κομμάτι της αποστολής του που είναι πέρα και πάνω από τις απαιτήσεις της αγοράς, δηλαδή υπηρετεί την παροχή πολιτιστικών υπηρεσιών στην κοινωνία (Camarero & Garrido, 2012). Με άλλα λόγια, το μουσείο γίνεται περισσότερο εσωστρεφές ως προς τη λειτουργία του και προσπαθεί να προβάλλει και να προωθήσει εκείνες τις υπηρεσίες και δραστηριότητές που έχουν γενικό κοινωνικό όφελος.

Τα μουσεία έχουν μία καλλιτεχνική, ιστορική και επιστημονική αποστολή να εκπληρώσουν και πρέπει να εργαστούν συντονισμένα ώστε να διατηρήσουν την πολιτιστική κληρονομιά που πρεσβεύουν. Παρ' όλο που αυτή η φιλοσοφία δεν είναι ιδιαίτερα δημοφιλής στην κοινή γνώμη, παραμένει η αποστολή πολλών μουσείων. Αυτή η δεύτερη συνιστώσα της παροχής υπηρεσίας, τονίζει ότι εκτός από τις ανάγκες του κοινού είναι απαραίτητο να δώσουμε έμφαση και σε αυτό που ο οργανισμός ξέρει και πρέπει να κάνει ώστε να διατηρήσει ανέπαφη και ακμαία την πολιτιστική κληρονομιά.

7. Ο Προσανατολισμός προς την Επωνυμία του Μουσείου

Κατά την τελευταία δεκαετία, η έννοια της *επωνυμίας* (branding) έχει αναδειχθεί ως κορυφαία προτεραιότητα για τους περισσότερους οργανισμούς λόγω της αυξανόμενης συνειδητοποίησης ότι η επωνυμία αποτελεί ένα από τα πολυτιμότερα άυλα περιουσιακά τους στοιχεία. Σε αυτό το πνεύμα, τα μουσεία έχουν πολλά να κερδίσουν από τη

δημιουργία και διατήρηση ισχυρών επωνυμιών (brands). Η επωνυμία διευκολύνει τη διαφοροποίηση και διαχέει τη φιλοσοφία και τη μοναδικότητα ενός μουσείου.

Η έννοια της επωνυμίας χρησιμοποιεί εργαλεία μάρκετινγκ για να μεταδώσει τη φιλοσοφία του μουσείου, οτιδήποτε αυτό αντιπροσωπεύει, τον κυριότερο στόχο του και τον τρόπο με τον οποίο επιδιώκει να επιτύχει αυτό το στόχο (Hede, 2007; Hyland & King, 2006). Η επιτυχημένη επωνυμία, θα πρέπει να χρησιμοποιείται στο πλαίσιο της “επικοινωνίας” του μουσείου ενισχύοντας το προφίλ και την ταυτότητα του σε κάθε δοθείσα ευκαιρία. Διαφοροποιώντας το μουσείο μέσα στην αγορά και απέναντι στους εκάστοτε ανταγωνιστές του, η επωνυμία βοηθάει το μουσείο να ανταγωνιστεί σε μία εποχή όπου είναι απαραίτητο να κερδίσει επισκέπτες, κρατική χρηματοδότηση και να προσελκύσει χορηγούς.

Ο *προσανατολισμός στην επωνυμία* (brand orientation) ορίζεται ως μία ολοκληρωμένη οργανωτική προσέγγιση απέναντι στην ανάπτυξη, τη συντήρηση και την ενίσχυση ισχυρών επωνυμιών στο πέρασμα του χρόνου (Piha & Avlonitis, 2012). Η δομή, η οποία μπορεί να προσαρμοστεί με περισσότερη ακρίβεια σε ένα μουσειακό πλαίσιο, αποτελείται από πέντε στοιχεία συμπεριφοράς: (i) η σημασία της επωνυμίας - brand importance, (ii) η διαφοροποίηση της επωνυμίας - brand differentiation, (iii) οι κοινές αξίες της επωνυμίας - shared brand values, (iv) η συνέπεια της επωνυμίας - brand consistency και (v) η προστασία της επωνυμίας - brand protection.

7.1 Η Σημασία της Επωνυμίας

Η επωνυμία ενός μουσείου πρέπει να λειτουργεί σαν το στοιχείο εκείνο που θα πείσει τον υφιστάμενο ή δυνητικό επισκέπτη ότι οι υπηρεσίες που προσφέρει το εκάστοτε μουσείο, αποτελούν την καλύτερη λύση στην κάλυψη της ανάγκης του. Μία επωνυμία που απλά θα προσελκύσει έναν επισκέπτη έναντι κάποιου άλλου μουσείου ή οργανισμού ψυχαγωγίας δεν μπορεί να εγγυηθεί ένα μακροπρόθεσμα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Μία δυνατή και ολοκληρωμένη επωνυμία προσφέρει τρόπους ώστε να αναπτυχθούν ισχυρές και μακροχρόνιες σχέσεις μεταξύ του μουσείου και του κοινού του. Η εικόνα του μουσείου που χτίζεται διαμέσου της επωνυμίας του, μπορεί να θεωρηθεί από πολλούς ως ένα από τα πολυτιμότερα “κεφάλαιά” του.

7.2 Η Διαφοροποίηση της Επωνυμίας

Ο απώτερος στόχος της υιοθέτησης μίας επωνυμίας είναι η *διαφοροποίηση*. Το να καταφέρει ένα μουσείο να θέσει τις υπηρεσίες που προσφέρει πάνω από αυτές των υπολοίπων μουσείων ή πολιτιστικών και ψυχαγωγικών οργανισμών, είναι ένα πρώτο βήμα προς τη δημιουργία προτίμησης και αφοσίωσης από μέρους των επισκεπτών του.

Η επωνυμία ενός μουσείου για να μπορέσει να το διαφοροποιήσει από τα ανταγωνιστικά μουσεία, είναι θεμιτό να προσδιορίζει με σαφήνεια τις βασικές αξίες που αυτό πρεσβεύει. Επίσης, να προσφέρει ένα ξεχωριστό νόημα στους επισκέπτες του και να διαφοροποιείται από τα ανταγωνιστικά μουσεία με τρόπο εύκολα αναγνωρίσιμο. Τέλος, οι επισκέπτες πρέπει μέσω της επωνυμίας να ταυτίζουν το μουσείο με ξεχωριστά συγκριτικά πλεονεκτήματα. Μία επωνυμία που θα συνδυάζει όλα τα παραπάνω στοιχεία στην επικοινωνία ενός μουσείου, αν μη τι άλλο, θα έχει προσδώσει έναν “αέρα” διαχρονικότητας στο μουσείο.

7.3 Οι Κοινές Αξίες της Επωνυμίας

Κοινή αξία μίας επωνυμίας, είναι η πεποίθηση ότι τόσο το Μουσείο σαν οργανισμός όσο και οι εργαζόμενοι του κινούνται προς την ίδια κατεύθυνση θέλοντας να αναδείξουν το σκοπό, τη φιλοσοφία και τη συμβολή του μουσείου στο κοινωνικό σύνολο. Για το λόγο αυτό, είναι αναγκαίο οι “έσωτεικοί καταναλωτές” του μουσείου να ενεργούν και να απολαμβάνουν τη δική τους μουσειακή εμπειρία κάτω από έναν κοινό και ευρέως αποδεκτό μπόουςουλα δράσης.

Αυτό σημαίνει ότι η διοίκηση του μουσείου θα πρέπει να λειτουργεί και να μεθοδεύει τις ενέργειές της με τέτοιο τρόπο ώστε να μεταδίδει στους εργαζομένους τον ενθουσιασμό για το μουσείο και όσα αυτό πρεσβεύει. Επίσης, θα πρέπει να καταστήσει σαφές στους εργαζομένους ποιες είναι οι κοινές αξίες του μουσείου που πρέπει να μεταλαμπαδευτούν στους επισκέπτες του και στην κοινωνία και ότι για να ανήκει κάποιος στο δυναμικό του μουσείου είναι θεμιτό να ενστερνιστεί τις αξίες αυτές.

7.4 Η Συνέπεια στην Επωνυμία

Η *συνέπεια* στα μηνύματα που στέλνει ένα μουσείο στο ευρύ κοινό αποτελεί σημαντικό στοιχείο στη διαμόρφωση της επωνυμίας του. Με οποιονδήποτε τρόπο και αν επικοινωνείται η επωνυμία του μουσείου, πάντα πρέπει να πρεσβεύει το σκοπό και τις αξίες του. Η αποστολή αντικρουόμενων μηνυμάτων προς τα έξω μπορεί να μπερδέψει τους επισκέπτες και στην πραγματικότητα να αναιρέσει όλη την προσπάθεια που κατέβαλε το μουσείο για να χτίσει μία αναγνωρίσιμη και ισχυρή επωνυμία.

7.5 Η Προστασία της Επωνυμίας

Η *δημιουργία* και η *ισχυροποίηση* της επωνυμίας και της εικόνας του μουσείου που προκύπτει μέσω αυτής, απαιτούν προσεκτικό σχεδιασμό και συνεργασία όλων των τμημάτων του μουσείου. Ως εκ τούτου, είναι απαραίτητο ακόμη και σε περιόδους που πιστεύουμε ότι η προσπάθειά μας έχει αποδώσει καρπούς, να μην επαναπαυόμαστε και δημιουργούμε ρωγμές στην ακολουθούμενη στρατηγική. Επίσης, όταν η διοίκηση του μουσείου καταρτίζει προγράμματα μάρκετινγκ ή μεθοδεύει κάποια αλλαγή στη στρατηγική δράσης του μουσείου, θα πρέπει να λαμβάνει σοβαρά υπόψη τις επιπτώσεις που οι κινήσεις αυτές μπορεί να έχουν στην εικόνα του και αν θα συνεχίσουν να εξυπηρετούνται οι μακροπρόθεσμοι στόχοι του μουσείου.

8. Η Απόδοση του Μουσείου

Ο εκάστοτε στρατηγικός προσανατολισμός που έχει υιοθετηθεί από έναν οργανισμό, θα πρέπει να έχει θετικό αντίκτυπο στην απόδοση αυτού, ώστε να αξίζει η προσπάθεια εφαρμογής του. Τα δύο κριτήρια που χρησιμοποιούνται συνήθως για τη μέτρηση της απόδοσης των μη κερδοσκοπικών οργανισμών είναι: η αποτελεσματικότητα (effectiveness) και η αποδοτικότητα (efficiency) (Lamb & Crompton, 1990). Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι τα μουσεία είναι, στην πλειονότητά τους, μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί, η αποτελεσματικότητα και η αποδοτικότητα θα πρέπει να μετρηθούν, τόσο με αντικειμενικά όσο και με υποκειμενικά κριτήρια, ώστε να μπορέσουμε να αξιολογήσουμε την απόδοσή τους.

Η βασική πρόταση της βιβλιογραφίας του μάρκετινγκ είναι ότι η εφαρμογή της φιλοσοφίας του μάρκετινγκ μέσω του προσανατολισμού προς την αγορά θα οδηγήσει στην αυξημένη απόδοση του εκάστοτε οργανισμού. Παρ’ όλα αυτά, οι ερευνητικές προσπάθειες που έχουν γίνει για την εμπειρική υποστήριξη της προαναφερθείσας σχέσης, έχουν δώσει ανάμεικτα αποτελέσματα. Τα αποτελέσματα ποικίλουν ανάλογα με το πώς μετράται κάθε φορά η

απόδοση του οργανισμού, δηλαδή: (i) ποιο είναι το είδος των μέτρων που χρησιμοποιούνται (υποκειμενικά ή αντικειμενικά) και (ii) ποιο είναι το είδος του οργανισμού (παραγωγικές μονάδες, επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί κλπ) (Gainer & Padanyi, 2001). Για τους σκοπούς της παρούσας μελέτης, χρησιμοποιήθηκαν τόσο υποκειμενικά όσο και αντικειμενικά μέτρα απόδοσης της λειτουργίας των μουσείων.

Πιο συγκεκριμένα, στα αντικειμενικά μέτρα απόδοσης περιλήφθηκε ο αριθμός των επισκεπτών κατά τα δύο προηγούμενα έτη (2012 και 2013) και ο αριθμός των βιβλίων που έχει εκδώσει το μουσείο κατά τη διάρκεια της λειτουργίας του. Τα υποκειμενικά μέτρα απόδοσης του μουσείου αποτυπώνουν το βαθμό συμφωνίας ή διαφωνίας των ερωτώμενων σχετικά με (i) την προσφορά ολοκληρωμένης εκπαιδευτικής και ψυχαγωγικής εμπειρίας στον επισκέπτη, (ii) το βαθμό που ο επισκέπτης συστήνει στον κοινωνικό του περίγυρο τη μουσειακή εμπειρία που αποκόμισε, (iii) το αν φιγουράρει το μουσείο στις πρώτες επιλογές του επισκέπτη, (iv) την κάλυψη των αναγκών των χορηγών για τη διάθεση των χρημάτων τους, (v) το αν προσφέρει το μουσείο πλεονεκτήματα στην προσέλκυση επιστημονικού προσωπικού και τέλος (vi) πόσο ικανοποιημένο είναι το μουσείο κατά τη λειτουργία των τελευταίων δύο ετών (2012 και 2013) από την επισκεψιμότητα, την προσέλκυση χορηγιών και την προσέλκυση προσωπικού, σε σύγκριση με τους στόχους που είχε θέσει. Τα αντικειμενικά μέτρα απόδοσης της λειτουργίας του μουσείου, θα λειτουργήσουν συμπληρωματικά στα υποκειμενικά μέτρα απόδοσης, καθώς θέλουμε να βγάλουμε συμπεράσματα σύμφωνα με το πώς βλέπουν τα ίδια τα μουσεία τη λειτουργία τους.

Όσον αφορά τη συνεισφορά του προσανατολισμού προς την παροχή υπηρεσίας στην απόδοση ενός μουσείου, η βιβλιογραφία δείχνει ότι υπάρχει θετική σχέση ανάμεσα στις δύο έννοιες (Camarero & Garrido, 2012). Όσο καλύτερες υπηρεσίες προσφέρει ένας οργανισμός, τόσο καλύτερα εξυπηρετεί το κοινό του και οδεύει προς την απόλυτη ικανοποίηση του. Η ικανοποίηση αυτή του κοινού, δίνει τη δυνατότητα στο μουσείο να βελτιώσει την απόδοσή του τόσο σε οικονομικούς (π.χ. αύξηση επισκεπτών-πελατών) όσο και σε μη οικονομικούς όρους (π.χ. διόγκωση της φήμης του).

Η καινοτομία είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που μπορούν να βοηθήσουν έναν οργανισμό ώστε να επιτύχει στην αγορά-στόχο του. Όπως έχει προαναφερθεί, η καινοτομία συνίσταται είτε στη δημιουργία ενός νέου προϊόντος-υπηρεσίας είτε, στην περίπτωση των μουσείων, στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και της τεχνολογίας. Οι οργανισμοί που μπορούν να επιδείξουν καινοτομικό χαρακτήρα, προηγούνται των ανταγωνιστών τους και δημιουργούν ανταγωνιστικά συγκριτικά πλεονέκτημα που μπορούν να οδηγήσουν τόσο σε βραχυπρόθεσμη όσο και σε μακροπρόθεσμη επίτευξη στόχων και βελτιωμένη απόδοση (Wong & Merrilees, 2008).

Τέλος, η επίδραση της επωνυμίας στην απόδοση ενός οργανισμού έχει τεκμηριωθεί αρκετά στη βιβλιογραφία του μάρκετινγκ. Ο προσανατολισμός προς την επωνυμία έχει βρεθεί να έχει θετικά αποτελέσματα στην απόδοση ενός οργανισμού όσον αφορά: (i) τη δυνατότητα του οργανισμού να επιτυγχάνει τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους του και (ii) τη δυνατότητα του οργανισμού να υπηρετεί το κοινό του καλύτερα από τους ανταγωνιστές του (Mulyanegara, 2001). Μέσω της επωνυμίας του ένας οργανισμός μπορεί να επικοινωνήσει τη φιλοσοφία του και την μοναδικότητά του, προσδοκώντας η αγορά-στόχος του να τον ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές και να πιστέψει ότι αποτελεί τη μοναδική επιλογή-λύση στις ανάγκες του.

9. Ερευνητικές Υποθέσεις

Σε αυτό το σημείο θα παρουσιαστούν οι ερευνητικές υποθέσεις, οι οποίες θα ορίσουν τις σχέσεις μεταξύ της εξαρτημένης μεταβλητής (απόδοση) και των ανεξάρτητων μεταβλητών (προσανατολισμός στην αγορά, προσανατολισμός στην παροχή υπηρεσίας, προσανατολισμός στην επωνυμία, η καινοτομία).

Υπόθεση 1 (H1):

Η σχέση ανάμεσα στον προσανατολισμό στην αγορά και στην απόδοση του μουσείου, είναι θετική.

Υπόθεση 2 (H2):

Η σχέση ανάμεσα στην καινοτομία και στην απόδοση του μουσείου, είναι θετική.

Υπόθεση 3 (H3):

Η σχέση ανάμεσα στον προσανατολισμό στην παροχή υπηρεσίας και στην απόδοση του μουσείου, είναι θετική.

Υπόθεση 4 (H4):

Η σχέση ανάμεσα στον προσανατολισμό στην επωνυμία και στην απόδοση του μουσείου, είναι θετική.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η υπάρχουσα βιβλιογραφία για τη σχέση μεταξύ των συνιστωσών του μάρκετινγκ και των μουσείων είναι περιορισμένη. Για το λόγο αυτό, οι προαναφερθείσες ερευνητικές υποθέσεις στηρίζονται στην απόδειξη παρόμοιων υποθέσεων που έχουν τη βάση τους τόσο στο χώρο των μουσείων όσο και στο χώρο των μη κερδοσκοπικών οργανισμών, των καλλιτεχνικών οργανισμών και στο χώρο της παροχής υπηρεσίας. Πιο συγκεκριμένα:

Οι Han, Kim and Srivastava (1998), οι Jaworski and Kohli (1993) και οι Narver and Slater (1990) υποστηρίζουν ότι υπάρχει θετική σχέση ανάμεσα στον προσανατολισμό στην αγορά και στην απόδοση ενός οργανισμού. Επίσης, η ίδια θετική σχέση διαπιστώνεται μέσω ερευνών σε μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς από τους: Rodriguez Cano et al. (2004) και τους Shoham, Ruvio, Vigoda-Gadot and Schwabsky (2006)

Σύμφωνα με τους Han et al. (1998) και τους Narver and Slater (1990) ένας οργανισμός που είναι προσανατολισμένος προς την αγορά του, αναπτύσσει διαφόρων ειδών καινοτομίες και η υπάρχουσα καινοτομία του έχει θετική επίδραση στην απόδοσή του. Επίσης, οι Agarwal, Erramilli and Dev (2003), μέσω έρευνας που έχουν διεξάγει, συμπεραίνουν ότι η καινοτομία ενός οργανισμού επιδρά θετικά τόσο στην υποκειμενική όσο και στην αντικειμενική απόδοσή του.

Οι Little and Timmerman (2006) έχουν αποδείξει ότι ο βαθμός της παροχής υπηρεσίας από έναν οργανισμό είναι άμεσα και θετικά συνδεδεμένος με την απόδοσή του. Ακόμη, οι Caruana et al. (2003), Raju and Lonial (2001) και οι Web et al. (2000) έχουν ερευνήσει και αποδείξει, με τη σειρά τους, την προαναφερθείσα θετική σχέση μεταξύ των δύο constructs. Τέλος, η θετική συσχέτιση μεταξύ του προσανατολισμού στην επωνυμία και της απόδοσης ενός οργανισμού υποστηρίζεται από τους Melin (1997) και Persson (2007, 2009). Επίσης, έρευνες σε διάφορα είδη οργανισμών από τους Bridson and Evans (2004), Gromark and Melin (2011), Napoli (2006) και Wong and Merrilees (2007, 2008) υπογραμμίζουν τη θετική επίδραση που ασκεί ο προσανατολισμός στην επωνυμία πάνω στην απόδοση ενός οργανισμού.

10. Μεθοδολογία Έρευνας

Για να απαντηθούν οι παραπάνω ερευνητικές ερωτήσεις διεξήχθη μεγάλη ποσοτική μελέτη με χρήση δομημένου ερωτηματολογίου που χρησιμοποιούσε την 5βάθμια κλίμακα

αξιολόγησης Likert⁴. Η μελέτη περιλάμβανε τα ελληνικά μουσεία του Υπουργείου Πολιτισμού και Αθλητισμού. Το μέγεθος του δείγματος καθορίστηκε αρχικά στα εκατόν ενενήντα πέντε μουσεία αλλά αργότερα μειώθηκε στα εκατόν εβδομήντα πέντε. Ο τελικός καθορισμός του δείγματος στα εκατόν εβδομήντα πέντε (175) μουσεία οφείλεται στο γεγονός ότι κάποια μουσεία ήταν κλειστά λόγω επισκευών κατά τη διάρκεια της έρευνας και σε κάποια άλλα δεν υπήρχε ανταπόκριση στα στοιχεία επικοινωνίας τους.

Ο χρόνος διεξαγωγής της έρευνας αρχικά ορίστηκε στον ένα μήνα, όμως λόγω μη ανταπόκρισης των μουσείων η έρευνα ολοκληρώθηκε σε δύο μήνες, από αρχές Μαρτίου του 2014 μέχρι τα τέλη Απριλίου του 2014. Η συλλογή των απαντημένων ερωτηματολογίων διενεργήθηκε κυρίως μέσω ηλεκτρονικής εφαρμογής ανάπτυξης ερωτηματολογίων (Google Docs). Το ερωτηματολόγιο απευθυνόταν στους εφόρους και στους διοικούντες των μουσείων ή σε εργαζομένους που διέθεταν σφαιρική γνώση για τα τεκταινόμενα του μουσείου. Η ανάλυση των δεδομένων των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε με το στατιστικό πακέτο SPSS.

Πιο συγκεκριμένα, αρχικά αναλύθηκαν τα δημογραφικά στοιχεία του δείγματος. Έπειτα, διενεργήθηκε έλεγχος αξιοπιστίας για όλες τις μεταβλητές (είτε εξαρτημένες είτε ανεξάρτητες) και βρέθηκαν ο μέσος αριθμητικός (mean) και η τυπική τους απόκλιση (standard deviation). Τέλος, πραγματοποιήθηκε ανάλυση συσχέτισης (correlation analysis) για όλες τις μεταβλητές και απλή παλινδρομική ανάλυση (linear regression) ώστε να διερευνηθούν και να απαντηθούν οι τέσσερις ερευνητικές ερωτήσεις.

11. Ευρήματα-Συμπεράσματα

Η έρευνα που πραγματοποιήθηκε με δείγμα 175 ελληνικά μουσεία, επέστρεψε 64 συμπληρωμένα και αξιοποιήσιμα ερωτηματολόγια (36,57% ανταπόκριση). Τα αποτελέσματα από τη δημογραφική ανάλυση των ερωτηθέντων μουσείων δείχνει ότι στην έρευνα συμμετείχαν μουσεία από όλες σχεδόν τις ελληνικές περιφέρειες με την πρωτιά να καταλαμβάνει η περιφέρεια Αττικής (23,4% συμμετοχή) και να ακολουθεί η περιφέρεια της Κεντρικής Μακεδονίας (18,8%). Επίσης, όσον αφορά τη θέση των εργαζομένων που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο, οι συχνότερες απαντήσεις ήταν Υπεύθυνος Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων και Έρευνας (11 άτομα) και Αρχαιολόγος (10 άτομα). Ερωτώμενοι για το ανώτερο επίπεδο μόρφωσής τους, το 50% απάντησε ότι είναι κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου. Από τα παραπάνω αποτελέσματα, μπορεί να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι τα στοιχεία της έρευνας γίνεται να θεωρηθούν αξιόπιστα καθώς περιλαμβάνουν τις απόψεις μουσείων που είναι διασκορπισμένα σε όλη την Ελλάδα και οι εργαζόμενοι που απάντησαν στα ερωτηματολόγια, ως επί τω πλείστον, κατέχουν καίριες θέσεις σε αυτά και έχουν υψηλό μορφωτικό επίπεδο, γεγονός που από μόνο του υπογραμμίζει την αξία των δοθέντων απαντήσεων.

Συνεχίζοντας με τα δημογραφικά στοιχεία της έρευνας, είναι σκόπιμο να αναφερθεί ότι περίπου το 53% των μουσείων επιχορηγείται από τον κρατικό προϋπολογισμό και σε συντριπτική πλειοψηφία της τάξεως του 81% κερδίζουν κατά μέσο όρο €12.000-13.000 από ιδιωτικές χορηγίες. Βάσει των παραπάνω, θα ήταν θεμιτό να τονιστεί ότι τα μουσεία θα μπορούσαν να αναζητήσουν περισσότερες ευκαιρίες για ιδιωτικές επιχορηγήσεις έτσι ώστε να αυξήσουν τα έσοδά τους και να απαγκιστρωθούν από τις κρατικές επιχορηγήσεις. Βέβαια, σε αυτό το σημείο είναι σκόπιμη η αναφορά ότι σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να υπάρχει η δυνατότητα προσέλκυσης περισσότερων ιδιωτικών χορηγιών αλλά να “κολλάει”

⁴ Ανάπτυξη της 5βάθμιας κλίμακας Likert: (1=Καθόλου, 2=Λίγο, 3=Μέτρια, 4=Αρκετά, 5=Πολύ)

από το ισχύον νομικό πλαίσιο. Όσον αφορά την επάρκεια του απασχολούμενου προσωπικού, το 73,4% απάντησε ότι δε θεωρούν ότι ο αριθμός του προσωπικού είναι επαρκής για την εύρυθμη λειτουργία του μουσείου. Επίσης, στην ερώτηση αν το μουσείο απασχολεί εθελοντές εργαζόμενους, ποσοστό 68,8 % (44 μουσεία) των μουσείων απάντησαν ότι απασχολούν εθελοντές εργαζόμενους σε μόνιμη ή περιστασιακή βάση και ελάχιστα εκ των οποίων απασχολούν 6-25 άτομα (11 μουσεία). Παίρνοντας έναυσμα από τις δύο παραπάνω απαντήσεις των μουσείων, θα μπορούσε να ειπωθεί ότι μέχρι να διεκπεραιωθεί το πρόβλημα της έλλειψης προσωπικού, τα μουσεία θα ήταν δυνατό να στηριχθούν στους ευαισθητοποιημένους πολίτες, που προσφέρουν εθελοντικά εργασία από αγάπη για αυτά τα σύμβολα του πολιτισμού μας, ώστε να διευκολύνουν τη λειτουργία τους.

Πριν παρατεθεί η εξαγωγή συμπερασμάτων από την ανάλυση των συσχετίσεων μεταξύ των μεταβλητών του ερευνητικού μοντέλου, είναι σκόπιμο να γίνει αναφορά στα δύο αντικειμενικά μέτρα της απόδοσης του μουσείου. Από την ανάλυση των ερωτηματολογίων προκύπτει ότι κατά μέσο όρο τα μουσεία έχουν εκδώσει 10 βιβλία καθ' όλη τη διάρκεια της λειτουργίας τους. Όμως, το μέτρο αυτό παρουσιάζει εξαιρετικά μεγάλη τυπική απόκλιση (28 βιβλία). Κάποιος θα έλεγε, ότι το γεγονός αυτό έχει τις ρίζες του στη διαφορετικότητα των εξεταζόμενων μουσείων όσον αφορά το μέγεθός τους, το είδος τους και το αν έχουν δημόσιο ή ιδιωτικό χαρακτήρα. Περνώντας στον αριθμό των επισκεπτών του μουσείου κατά τα δύο τελευταία έτη (2012 και 2013), που αποτελεί το δεύτερο αντικειμενικό μέτρο απόδοσης, διαπιστώθηκε ότι όλα τα μουσεία παρουσιάζουν αύξηση στον αριθμό των επισκεπτών τους από το 2012 στο 2013. Πιο συγκεκριμένα, η κατά μέσο όρο αύξηση του αριθμού των επισκεπτών έφτασε τα 5.000 άτομα. Το παραπάνω στοιχείο καταδεικνύει την εμφανή αύξηση της απόδοσης των ελληνικών μουσείων, όσον αφορά τον αριθμό των επισκεπτών τους, μεταξύ των ετών 2012 και 2013 και ίσως είναι σημάδι μίας γενικότερης μελλοντικής περαιτέρω ανάπτυξης των μουσείων μας.

Η συνέχεια δίνεται, μέσω των συμπερασμάτων που εξήχθησαν με τη βοήθεια του αριθμητικού μέσου σχετικά με το πόσο πιστεύουν τα μουσεία ότι υπάρχουν οι τέσσερις συνιστώσες του μάρκετινγκ στην καθημερινή τους λειτουργία.

Όσον αφορά, τον προσανατολισμό στην αγορά του μουσείου και των συμπεριλαμβανομένων υπο-κατηγοριών του, τα μουσεία δείχνουν να πιστεύουν ότι είναι σε αρκετά καλό επίπεδο (3,51) και δείχνουν θετικά σημάδια προς αυτή την κατεύθυνση. Συνεχίζοντας, η εισαγωγή καινοτομίας στα μουσεία αποδεικνύεται ότι κινείται σε μέτρια επίπεδα (3,29). Εδώ είναι σκόπιμο να ξαναειπωθεί ότι η καινοτομία στα μουσεία αφορά τόσο τις νέες τεχνολογίες όσο και την οργανωτική δομή & καινοτομία.

Ο προσανατολισμός στην υπηρεσία που συνίσταται στην παροχή υπηρεσίας αλλά και στην πολιτιστική κληρονομιά/συλλογές, συμφωνείται ότι κινείται και αυτή σε αρκετά καλό επίπεδο (4,27) και θα μπορούσε να ειπωθεί ότι στο μέλλον θα παρουσιάσει τάσεις ανόδου. Ο προσανατολισμός στην επωνυμία του μουσείου, ο οποίος αποτελείται από τα στοιχεία συμπεριφοράς της σημασίας, της διαφοροποίησης, των κοινών αξιών, της συνέπειας και της προστασίας, κρίνεται ότι γίνεται αντιληπτός σε έναν αρκετά καλό βαθμό (4,23) στη λειτουργία του μουσείου.

Περνώντας στα συμπεράσματα που προέκυψαν από την εύρεση του αριθμητικού μέσου της ανεξάρτητης μεταβλητής της απόδοσης, παρατηρείται ότι τα μουσεία έδωσαν ένα βαθμό που ανταποκρίνεται σε μέτριο επίπεδο απόδοσης (3,38). Τα μέτρα απόδοσης που εξετάστηκαν ήταν υποκειμενικά και αντικατοπτρίζουν το πώς βλέπουν τα ίδια τα μουσεία

την απόδοση τους. Ο μέτριος βαθμός αυτής της μεταβλητής θα μπορούσε να σημαίνει ότι τα μουσεία πιστεύουν ότι μπορούν να φτάσουν σε ακόμη μεγαλύτερα επίπεδα απόδοσης. Το ερευνητικό μοντέλο της παρούσας εργασίας βασίστηκε στην αποδοχή ή την απόρριψη τεσσάρων ερευνητικών υποθέσεων που εξέταζαν τις υπάρχουσες σχέσεις μεταξύ των ζευγών κάθε μιας ανεξάρτητης μεταβλητής με την εξαρτημένη μεταβλητή της απόδοσης του μουσείου. Μέσω στατιστικής ανάλυσης των αιτιατών ζευγών του ερευνητικού μοντέλου αλλά και παράθεσης της σχετικής αρθρογραφικής επισκόπησης, επιβεβαιώθηκε η ύπαρξη θετικών σχέσεων μεταξύ των τεσσάρων βασικών συνιστωσών του μάρκετινγκ (προσανατολισμός στην αγορά, καινοτομία, προσανατολισμός στην υπηρεσία και προσανατολισμός στην επωνυμία) και της απόδοσης του μουσείου. Αυτό σημαίνει ότι η στροφή και η ενασχόληση του μουσείου με τις τέσσερις προαναφερθείσες συνιστώσες του μάρκετινγκ αλλά και με τις υποκατηγορίες αυτών, θα έχει θετικά αποτελέσματα στην απόδοση του μουσείου και θα συμβάλει στην ανάπτυξη και στη βιωσιμότητά του. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με το μέγεθος των συντελεστών παλινδρόμησης, η μεγαλύτερη θετική επίδραση στην απόδοση του μουσείου σημειώνεται από τον προσανατολισμό στην αγορά (0,782), δεύτερος ακολουθεί ο προσανατολισμός στην επωνυμία (0,588), με λίγη διαφορά έρχεται τρίτος ο προσανατολισμός στην υπηρεσία (0,574) και έπεται η καινοτομία (0,420).

Μέσω των επιβεβαιωμένων ερευνητικών υποθέσεων, προκύπτει ότι οι συνιστώσες της φιλοσοφίας του μάρκετινγκ είναι ικανές να επιδράσουν με τέτοιο τρόπο πάνω στην απόδοση του μουσείου ώστε να του προσφέρουν τη δυνατότητα να επιτελεί τον πολιτιστικό και εκπαιδευτικό του ρόλο πολύ πιο εύκολο και αποδοτικά.

Εν κατακλείδι, προκύπτει ότι τα ελληνικά μουσεία έχουν ήδη υιοθετήσει σε διάφορους βαθμούς τη φιλοσοφία του μάρκετινγκ και την ένταξη των δραστηριοτήτων τους στις επιταγές ενός σύγχρονου μουσείου. Τα ελληνικά μουσεία, έχουν αντιληφθεί τη θετική επίδραση που οι συνιστώσες του μάρκετινγκ έχουν στην απόδοση τους αλλά και την υποστήριξη που αυτές μπορούν να προσφέρουν στον πολιτιστικό και εκπαιδευτικό τους ρόλο, στη βιωσιμότητά τους και στην ανάπτυξή τους.

12. Περιορισμοί της Έρευνας και Πεδία για Μελλοντική Διερεύνηση

Όπως κάθε ερευνητικό πόνημα, έτσι και αυτό, υπόκειται σε κάποιους περιορισμούς. Οι περιορισμοί αυτοί είναι σημαντικό να λαμβάνονται υπόψη συνδυαστικά με τα ερευνητικά συμπεράσματα.

Ο πρώτος περιορισμός της έρευνας μπορεί να θεωρηθεί ο αριθμός των ερωτηματολογίων που συλλέχθηκαν. Παρ' όλο που το ποσοστό ανταπόκρισης στην έρευνα ξεπέρασε το 35%, ένας μεγαλύτερος αριθμός συμμετεχόντων μουσείων θα μπορούσε να εξαγάγει αποτελέσματα που θα αντανάκλούσαν καλύτερα την πραγματικότητα. Η μη περαιτέρω συμμετοχή στη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων οφείλεται στην έλλειψη χρόνου των αρμοδίων λόγω επαγγελματικών υποχρεώσεων, στην έλλειψη προσωπικού λόγω συνταξιοδότησης και μη νέων προσλήψεων, στη συχνή απουσία των αρμόδιων στελεχών λόγω εκπαιδευτικών αδειών ή φύσης εργασίας, στην πολιτική των μουσείων ή των Ε.Π.Κ.Α.-Ε.Β.Α ή στην άρνηση συμμετοχής σε έρευνες, στο φόβο για τη διαχείριση των συμπληρωμένων ερωτηματολογίων από τον ερευνητή (παρ' όλη τη σχετική διαβεβαίωση για διασφάλιση ανωνυμίας) και στην επιστροφή των ερωτηματολογίων λόγω λανθασμένων ηλεκτρονικών διευθύνσεων.

Σαν δεύτερος περιορισμός μπορεί να θεωρηθεί η διάρκεια και η χρονική στιγμή της έρευνας. Η διάρκεια της έρευνας είχε υπολογιστεί σε ένα μήνα αλλά λόγω χαμηλής

ανταπόκρισης παρατάθηκε για άλλον ένα μήνα (Μάρτιος-Απρίλιος 2014). Το χρονικό διάστημα διεξαγωγής της έρευνας συνέπεσε με τις ημέρες αργίας του Πάσχα και τις άδειες του προσωπικού των μουσείων και των Ε.Π.Κ.Α-Ε.Β.Α. Είναι βέβαιο να υποστηριχθεί ότι εάν γινόταν να διατεθεί περισσότερος χρόνος για τη διεξαγωγή της έρευνας και ταυτόχρονα δε συνέπιπταν οι αργίες του Πάσχα, θα ήταν δυνατό να συλλεχθούν περισσότερα ερωτηματολόγια.

Όσον αφορά τα πεδία για περαιτέρω έρευνα, αυτά επεκτείνονται προς δύο κατευθύνσεις. Πρώτον, θα ήταν χρήσιμο να μελετηθεί η επίδραση της φιλοσοφίας του μάρκετινγκ στα ελληνικά μουσεία με κριτήριο τη θεματολογία τους. Τα ευρήματα θα μπορούσαν να συγκριθούν με αυτά της παρούσας έρευνας και να δημιουργηθεί ένα εύφορο περιβάλλον για συζήτηση και προβληματισμό. Δεύτερον, θα ήταν σημαντικό να διενεργηθεί μία παρόμοια έρευνα η οποία, εν αντιθέσει με την παρούσα, να εξετάζει πως κρίνουν οι ίδιοι οι επισκέπτες των μουσείων την παρουσία του μάρκετινγκ και την επίδρασή του στην απόδοση του μουσείου.

Πηγές

Αρθρογραφία

- Agarwal S., Erramilli M. K., Dev S. C., (2003), "Market orientation and performance in service firms: role of innovation", *Journal of Services Marketing*, Vol. 17 (1):68-82
- Altinbasak I., Yalcin E., (2010), "City image and museums: the case of Istanbul", *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, Vol.4 (3):241-251
- Amenta C., (2010), "Exploring museum marketing performance: A case study from Italy", *International Journal of Marketing Studies*, Vol. 2 (1):24-35
- Anderson L. M., (2004), "Metrics of success in art museums", *The Getty Leadership Institute*
- Apaydin F., (2011), "A proposed model of antecedents and outcomes of brand orientation for Nonprofit sector", *Vo.7 (9):194-202*
- Badia F., Borin E., (2012), "Opportunities and critical points for the introduction of performance measurement systems in theatres: a comparison between theoretical assumptions and empirical realities", *Journal of Cultural Management and Policy*, Vol.2 (2):44-59
- Balabanis G., Stables E. R., Phillips C. H., (1997), "Market orientation in the top 200 British charity organizations and its impact on their performance", *European Journal of Marketing*, Vol. 31 (8):583-603
- Barczak G., Kahn K., Moss R., (2006), "An exploratory investigation of NPD Practices in Nonprofit organizations", *The Journal of Product Innovation Management*, Vol.23: 512-527
- Baumgarth C., (2009), "Brand orientation of museums: Model and empirical results", *International Journal of Arts Management*, Vol. 11 (3): 30-45
- Becker-Olsen L. K., Paul H. R., (2006), "The impact of sponsor fit on brand equity: the case of nonprofit service providers", *Journal of Service Research*, Vol.9 (1):73-83
- Bonn A. M. et al, (2007), "Heritage/Cultural attraction atmospherics: creating the right environment for the heritage/cultural visitor", *Journal of Travel Research*, Vol.45:345-354
- Burton C., Scott C., (2003), "Museums: challenges for the 21st Century", *International Journal of Arts Management*, Vol.5 (2):56-68
- Caldwell N., (2006), "(Rethinking) the measurement of service quality in museums and galleries", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.7 (2):161-171

Camarero C., Garrido M. J., (2008), "The role of technological and organizational innovation in the relation between market orientation and performance in cultural organizations", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 11 (3): 413 – 434

Camarero C., Garrido M. J., (2012), "Fostering innovation in cultural contexts: market orientation, service orientation, and innovations in museums", *Journal of Service Research*, Vol.15 (1):39-58

Capstick B., (2009), "Museums and tourism", *International Journal of Museum Management and Curatorship*, Vol.4 (4):365-372

Carr D., (1998), "The need for the museum", *Conference: The Museum as a Place of Learning*

Clarkson B.E.M., (1995), "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance", *The Academy of Management Review*, Vol.20 (1): 92-117

Cole D., (2008), "Museum marketing as a tool for survival and creativity: the mining museum perspective", *Museum Management and Curatorship*, Vol.23 (2):177-192

Deshpande R., Farley U. J., Webster E. Fr. Jr, (1993), "Corporate culture, customer orientation, and innovativeness in Japanese firms: a quadrad analysis", *Journal of Marketing*, Vol.57: 23-37

Freedman G., (2000), "The changing nature of museums", *Curator*, Vol. 43 (4):295-306

Gainer B., Padanyi P., (2002), "Applying the marketing concept to cultural organizations: an empirical study of the relationship between market orientation and performance", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.7 (2):182-193

Gonzalez L. I. A., Vijande M. L. S, Gasielles R. V., (2002), "The market orientation concept in the private nonprofit organization domain", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.7 (1):55-67

Greenley E. G., Hooley J. G., Rudd M. J., (2005), "Market orientation in a multiple stakeholder orientation context: implications for marketing capabilities and assets", Vol.50: 1483-1494

Griffin D., (2003), "Leaders in Museums: Entrepreneurs or role models?", *International Journal of Arts Management*, Vol.5 (2): 4-14

Gromark J., Melin F., (2011), "The underlying dimensions of brand orientation and its impact on financial performance", *Journal of Brand Management*, Vol.18 (6):394-410

Gromark J., Melin F., (2013), "From market orientation to brand orientation in the public sector", *Journal of Marketing Management*, Vol. 29: 1099-1123

Gundlach T.G., Wikie L.W., (2009), "The American Marketing Association's new definition of Marketing: Perspective and commentary on the 2007 revision", *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 28 (2):259-264

Hankinson P., (2000), "Brand orientation in charity organizations: Qualitative research into key charity sectors", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.5 (3): 207-219

Hankinson P., (2001), "Brand orientation in the charity sector: A framework for discussion and research", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.6 (3):231-242

Hankinson P., (2001), "Brand orientation in the top 500 fundraising charities in the UK", *Journal of Product and Brand Management*, Vol.10 (6):346-360

Haugland A. S., Myrtveit I., Nygaard A., (2007), "Market orientation and performance in the service industry: a data envelopment analysis", *Journal of Business Research*, Vol.60: 1191-1197

Hayes D., Slater A., (2010), "Rethinking the missionary position-the quest for sustainable audience development strategies", *Managing Leisure*, Vol. 7 (1):1-17

Hede, A-M., (2007), "Branding museums in the global marketplace", In Rentschler & Hede 2007: 151-158

Henriques I., Sadorsky P., (1999), "The relationship between environmental commitment and managerial perceptions of stakeholder importance", *The Academy of Management Journal*, Vol. 42 (1): 87-99

Hollenbeck R. C., Peters C., Zinkhan M. G., (2008), "Retail spectacles and brand meaning: insights from a brand museum case study", *Journal of Retailing*, Vol. 84 (3):334-353

Hull, C. E., Lio, B. H., (2006), "Innovation in non-profit and for-profit organizations: Visionary, strategic and financial considerations" *Journal of Change Management*, Vol.6 (1): 53-65

Kawashima N., (2007), "Knowing the public. A review of museum marketing literature and research", *Museum Management and Curatorship*, Vol.17 (1):21-39

Kirchberg V., (1998), "The changing face of arts audiences-The Kenneth Myer Lecture", Deakin University's Toorak Campus

Kohli K. A., Jaworski J. B., (1990), "Market orientation: the construct, research propositions and managerial implications", *Journal of Marketing*, Vol.54: 1-18

Kotler, N., Kotler, P., (2008), "Museum strategy and marketing designing missions, building audiences, generating revenue and resources", San Francisco, Jossey-Bass

Leighton D., (2007), "Step back in time and live the legend: experiential marketing and the heritage sector", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol. 12:117-125

Liao M-N, Foreman S., Sargeant A., (2001), "Market versus societal orientation in the nonprofit context", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.6 (3):254-268

Lockstone, L., (2007), "Shape shifters – the role and function of modern museums" In Rentschler and Hede 2007, :61-66

Lusch F. R., Vargo L. S., O'Brien M., (2007), "Competing through service: insights from service-dominant logic", *Journal of Retailing*, Vol.83: 5-18

Lytle S. R., Tommerman E. J., (2006), "Service orientation and performance: an organizational perspective", *Journal of Services Marketing*, Vol. 20 (2):136-147

Mintz H. J., Chan J., (2009), "Guide to branding in the public and not-for-profit sectors", Centre of Excellence for Public Sector Marketing

Mulyanegara C. R., (2011), "The relationship between market orientation, brand orientation and perceived benefits in the non-profit sector: a customer-perceived paradigm", *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 19 (5):429-441

Murgatroyd N., (2011), "Moving museums: Incorporating contemporary dance in New Zealand Museums", Master Thesis, Victoria University of Wellington

Narver J., Slater S., (1990), "The effect of market orientation on business profitability", *Journal of Marketing*, Vol. 54: 20-35

Narver J.C., Slater F. S., MacLachlan L., (2000), "Total market orientation, business performance and innovation", Marketing Science Institute Report No. 00-016, Cambridge, MA

Negri M., Niccolucci F., Sani M., (2009), "Quality in Museums", Budapest, Archaeolingua

Ogden S., Watson R., (1999), "Corporate performance and stakeholder management: Balancing shareholder and customer interests in the U.K. privatized water industry", *The Academy of Management Journal*, Vol.42 (5):526-538

Paulus O., (2003), "Measuring museum performance: a study of museums in France and the United States", *International Journal of Arts Management*, Vol.6 (1):50-63

Piha, P. L., Avlonitis, J. G., (2012), "External Brand Orientation: Scale Development and Validation", *EMAC 2012 Conference Proceedings*

Rentschler R., Reussner E., (2002), "Museum marketing research: from denial to discovery", Διαδικτυακός Ιστότοπος: <http://neumann.hec.ca/artsmanagement/cahiers%20de%20recherche%20et%20biblio/Rentschler.pdf>, Προσπελάστηκε το Νοέμβριο του 2013

Saxton, J. (1994), "A strong brand comes from strong beliefs", *Journal of Brand Management*, Vol. 2 (4): 211-221.

Scott C., (2000), "Branding: positioning museums in the 21st Century", *International Journal of Arts Management*, Vol.2 (3): 35-39

Silverman H. L., (1995), "Visitor meaning-making in museums for a new age", *Curator*, Vol.38 (3):161-170

Smithsonian Institution, (2001), "Audience building: Marketing Art Museums"

Stockburger-Sauer N.E., Wetzels M., (2007), "Museum management and art sponsorship: Empirical findings about visitor's involvement and a sponsor's corporate image enhancement", In proceedings of the thirty-sixth annual conference of the European Marketing Academy, Reykjavik, Iceland

Tajtakova M., (2006), "Conflicting and overlapping nature of strategic objectives in an opera house management: Implications for a new management model", Paper for the ACEI 2006 Conference, Vienna

Tobelem J-M, (2007), "The marketing approach in museums", *Museum Management and Curatorship*, Vol.16 (4):337-354

Urde M., Baumgarth C., Merrilees B., (2013), "Brand orientation and market orientation-From alternatives to synergy", *Journal of Business Research*, Vol. 66:13-20

Varadarajan P. R., Jayachandran S., (1999), "Marketing strategy: an assessment of the state of the field and outlook", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol.27 (2):120-143

Vargo L. S., Lusch F. R., (2004), "Evolving to a new dominant logic for marketing", *Journal of Marketing*, Vol.68: 1-17

Vazquez R., Alvarez L. I., Santos M. L., (2002), "Market orientation and social services in private non-profit organizations", *European Journal of Marketing*, Vol.36 (9):1022-1046

Vivant E., (2011), "Who brands who? The role of local authorities in the branching of art museums", *Town Planning Review*, Vol.82 (1):99-115

Voss B. G., Montoya-Weiss M., Voss Z. G., (2006), "Aligning innovation with market characteristics in the nonprofit professional theater industry", *Journal of Marketing Research*, Vol.11 (3):296-302

Voss B. G., Voss Z. G., (2000), "Strategic orientation and firm performance in an artistic environment", *Journal of Marketing*, Vol.64: 67-83

Wagner L., (2002), "The new donor: creation or evolution?", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.7 (4):343-352

Weil S.E., (1997), "The museum and the public", Lecture at Teachers College, Columbia University

Weil S.E., (1999), "From being about something to being for somebody: the ongoing transformation of the American museum", *American Academy of Arts & Sciences*, Vol.128 (3):229-258

Williams P., (2009), "A modern approach to museum marketing", Διαδικτυακός Ιστότοπος: <http://www.insights.org.uk/articleitem.aspx?title=A%20Modern%20Approach%20to%20Museum%20Marketing>, προσπελάστηκε το Νοέμβριο του 2013

Wong H. Y., Merrilees B., (2007), "Closing the marketing strategy to performance gap: the role of brand orientation", *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 15 (5):387-402

Wong Y. H., Merilees B., (2008), "The performance benefits of being brand-orientated", *Journal of Product & Brand Management*, Vol.17 (6):372-383

Πήχα Λ., (2012), "Brand orientation: antecedents and consequences", Διδακτορική Διατριβή, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα

Σταυράκη Γ., (2010), "Η Καταναλωτική Εμπειρία στην Τέχνη", Μεταπτυχιακή Εργασία, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης

Βιβλιογραφία

Black G., (2009), Το ελκυστικό Μουσείο. Μουσεία και Επισκέπτες, Πολιτιστικό Ίδρυμα Πειραιώς, μετάφραση Σ. Κωτίδου

Falk, J.H., Dierking, L.D. (2000), "Learning from Museums: Visitor Experiences and the Making of Meaning", Plymouth, UK: Altamira Press

Freeman et al., (2010), "Stakeholder Theory-The state of the art", UK, Cambridge University Press

Howitt D., Cramer D., "Στατιστική με το SPSS 11 για Windows", Κλειδάριθμος, Αθήνα, 2003

Hyland, A., King E., (2006), "C|ID: Visual identity and branding for the arts", London, Laurence King

Rentschler R., Hede A.-M., (2007), "Museum marketing: competing in the global marketplace", Burlington, MA: Butterworth-Heinemann

Δαφέρμος Β., "Κοινωνική Στατιστική με το SPSS", Ζήτη, Θεσσαλονίκη, 2005

Κατσιώλης Μ. Ι., "Περιγραφική στατιστική: Εφαρμοσμένη στις Κοινωνικές Επιστήμες και την Εκπαίδευση με έμφαση στην ανάλυση με υπολογιστές", Gutenberg, Αθήνα, 1997

Κιντής Α. Α., "Σύγχρονη Στατιστική Ανάλυση: Συμβολή στην Επιστημονική και στη Λήψη Αποφάσεων", Τόμος Α, Gutenberg, Αθήνα, 2002

Κυριαζή Ν., "Η Κοινωνιολογική έρευνα. Κριτική επισκόπηση των μεθόδων και των τεχνικών", Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα, 2002

Νόβα-Καλτσούνη Χ., "Μεθοδολογία εμπειρικής έρευνας στις Κοινωνικές Επιστήμες: Ανάλυση δεδομένων με τη χρήση του SPSS 13", Gutenberg, Αθήνα, 2006

Σιώμκος Γ. Ι., Βασιλοπούλου Α.Ι., "Εφαρμογή μεθόδων ανάλυσης στην έρευνα αγοράς", Σταμούλη, Αθήνα, 2005

Σιώμκος Γ., Μαύρος Δ., "Έρευνα Αγοράς", Σταμούλη, Αθήνα, 2008

THE CAPM'S EXPECTED RETURN-BETA RELATIONSHIP. THE CASE OF ATHENS STOCK EXCHANGE (ASE) MARKET

Khurshid Khudoykulov gelios_1985@yahoo.com

Abstract

The study aims to analyze the relationship between expected return and its beta with CAPM. We examined the top of eight companies listed on the Athens Stock Exchange on a weekly basis for a period from January 2009 to December 2013 under this model. The CAPM model is tested by performing two-pass regression analyzes with using the software package EViews. The first steps performed characteristic line regression was used to estimate stocks of beta. The second steps performed cross-sectional regression analyzes the relationship average return of the portfolio and its beta. According to our result, we came to a conclusion there was no exists positive relationship average return of the portfolio and its beta. However, the result was not supportive the theory's basic statement that high/low risk is related to high/ low return. The finding of the test is opposed to the assumption behind the CAPM, and the result of the test provides evidence against CAPM. The ability of CAPM cannot determine the relationship average return of the portfolio and its beta at the Athens stock exchange market. The result of the analysis of the CAPM is invalid in the Athens stock market.

Keywords: CAPM, beta, risk, expected return, risk free rate

1. Introduction

The capital asset pricing model almost always referred to as the CAPM, is a centerpiece of modern financial economics. Specifically, the CAPM is set concerning with equilibrium relationship between risk and the expected return risky assets. Apart from this, the CAPM is useful as a decision-support tool for corporate finance. Also, the CAPM is applied widely in practice for propose of portfolio selection, performance evaluation, risk management and capital budgeting. For instance, alpha and beta are useful for performance evaluation. Additionally, alpha is useful for security selection, and beta is frequently used as the measure of systematic risk for risk management. The CAPM is established by the modern theory of Markowitz portfolios in 1952. This type of CAPM was developed using a theory of modern portfolios by William F. Sharpe (1963 and 1964) and John Linter. William F. Sharpe was awarded the Nobel Prize. The CAPM theory asks following question where the equilibrium rates of return is if all investors apply the mean-variance criterion to an identical mean-variance efficient set. In this paper, the study aims to verify the standard form of CAPM and its validity or invalidity of the Athens stock exchange (ASE) market. The study describes into four parts. The first part describes the introduction, and the next part literature reviews some of the empirical evidence on the CAPM. The third part describes methodology use data collection as well as performing two stages of regression analysis. The next part describes a verification of the CAPM analysis of the results. The last part describes a summary and conclusion.

2. Literature Review

Harry Markowitz laid down the foundation of modern portfolio management in 1952. Markowitz selected the "mean-variance-efficient" stock portfolios to be used in his model. The CAPM was developed 12 years later in articles by William Sharpe, John Linter and Jan Mossin (1964, 1966). They added two fundamental hypotheses to the Markowitz model to determine one portfolio that must be mean-variance-efficient. The development of the Sharpe-Lintner version of the CAPM is to use the assumption of risk-free borrowing and lending the expected return on zero-beta assets. The expected return on any asset that is uncorrelated with the market return must equal the risk-free rate. Thus, the Sharpe-Lintner CAPM becomes the familiar relationship between expected return and beta. The empirical test the regression coefficient of beta found a positive and significant relationship expected return, as predicted by Sharpe-Lintner CAPM. In 1972s, Black Jensen and Scholes (BJS) developed a version of the CAPM without risk-free borrowing and lending. They did not directly test the prediction portfolio is on the efficient set. They concentrate instead on the security market line (SML). They showed that investor can borrow and lend at a risk-free rate, it also follows a zero beta stock or portfolio can be expected return to produce a return equal the risk-free rate. The empirical test of BJS was designed to test these properties of security market line. BJS model result appears to offer strong support for the CAPM. There is little or no evidence of nonlinearity in its security market line. In addition to this, the slope is highly significant and positive. Then, Fama and Macbeth (1973) also direct their attention to the properties of SML. Their study methodology from that BJS in that they attempt to predict the future rates to the portfolio on the basis risk variables estimated in previous periods. They found opposite results those Linter, Black, Jensen, and Scholes. To be more precise, they found that the regression coefficient of the residual variance is not significantly different from zero and the coefficient of beta is significantly positive support the CAPM linear relationship. There is important to distinguish between the methodology of BJS and FM. In the case of BJS, the betas and average rates of return are calculated in the same periods of time. In the case of FM, the betas and returns are computed in different periods. The betas as estimated in one period are used to predict the rates of return in a later period. In fact, the result of both these tests is supported by researchers as well as academics after their publication. Richard Roll (1976) wrote an extensive working paper in which he criticized empirical testing of the capital asset pricing model the use of the beta as a risk measure and measures of portfolio performance employing the SML as the benchmark. He shows that the absence of perfect linear fit using empirical data implies that selected market portfolio is mean-variance inefficient. In 1980, Roll and Ross researched Arbitrage Pricing Theory (APT). The initial empirical test of APT was conducted Roll and Ross. Their methodology is similar to that BJS in testing the CAPM, since they first estimate the factor betas for securities, and then they estimate the cross-sectional relationship between beta and average rates of return. The APT estimated in macroeconomic factors of risk that they are rewarded in the stock market. The APT theory describes that the inflation rate, interest rate and change in production sensitively influences securities market return. The testing APT model New York stock exchange index in 1985, they found out these factors of risk is considerably priced. Later, Gibbons (1982), Stambaugh (1982), and Kandel and Stambaugh (1987) developed a different methodology to test CAPM with conflicting results. When Gibbons rejects the CAPM, Stambaugh, D. Breeden, M. Gibbons and Litzenberger (1982, 1982) find evidence supporting the CAPM linear relationship. More recently, Fama and French (1992, 1998) have extended the Fama and Macbeth (1973) analysis. They found that while a

stock's beta factor is the very poor predictor of its future expected return, stock's ratio of book value per share to market price per share is the very good predictor. However, the majority of testing CAPM model results shows that there is a negative linear relationship between systematic risks (beta) and expected rate of return. Glosten, Jagannathan, and Runkle (1993), Harvey (2001) found a significant negative and negative relationship beta and expected return. Ghysels, Santa-Clara & Valkanov (2005) found a significant as well as the positive relationship between the conditional mean and the conditional variance of the aggregate stock market return. However, the CAPM model assumption describes that stocks with high beta have a high expected return. Unfortunately, the relationship between beta and average expected return is not always significant. Michailidis, Tsoyoglou, Papanastasiou, Mariola (2006) investigated the model on the Greek capital market. They found an insignificant and negative relationship systematic risk and average expected return. They came to a conclusion that the high level of systematic risk does not mean the higher level of expected return. Canegrati, (2008) also found an insignificant relationship between beta and mean yields testing the model Italy stocks market. Trifan A. L, (2009) found that the model in Romania capital market and he showed that the regression model is not statistically significant. The findings of the study do not necessarily provide evidence against the CAPM.

3. Methodology

In this part, we verify the validity of the CAPM in the Athens stock exchange (ASE) market. The CAPM relates to expected return of security, $E(X_i)$ to its systematic risk β_i in the following way:

$$E(X_i) = R + (E(X_m) - R) \beta_i$$

Where:

$E(X_i)$ = The expected return assets i ;

R = the risk-free rate calculated as the average of the interest rates on government treasury bills;

$E(X_m)$ = The expected return on the market portfolio M ;

$E(X_m)$ The calculate arithmetic mean the five countries security market average return during the period from 2008 to 2013;

$\beta_i = \frac{Cov(X_i)}{\sigma^2(X_m)}$ Ccoefficient beta, measuring systematic risk of stock

Our study tests the validity of CAPM is used by performing two-pass regression. The test follows three steps such as data collection, estimate characteristic line, estimate the SML.

3.1. Data collection

The research on the CAPM standard carried in it the common stocks of eight companies belonging to flourishing industries in the Greek economy, including telecom, software, construction, infrastructure, finance, and banking, listed on the Athens stock exchange market. The data collected was the weekly closing pricing of stock traded ASE market. This data was taken from the investing.com and www.finance.yahoo.com at the financial website. The study period was from January 2008 to December 2013. The number of observations for each company was 314. ASE Composite (General) was used as a proxy for the market portfolio. The market return was obtained from the Share Price Index of the

ASE Composite (General). The government bonds of data were taken from Central Bank of Greece website.

Weekly returns are calculated using the natural logarithm approximation;
 $R_t = \ln \frac{P_t}{P_{t-1}}$ using the approximation $\ln(1+x) \approx x$. when $x \rightarrow 0$

Where, P_t is closing price of weekly t for asset time.

3.2. Estimate characteristic lines

This section every security separately calculate and the estimate characteristic line using time-series regression analysis. The time-series regression analyzes to estimate the characteristic lines are sometimes referred to as the first regressions. The analysis of CAPM explains stock price behavior and using ex-post data to estimate the ante parameters of the model. Our characteristic line describes that the relationship between the individual securities' rate of return with that the portfolio market rate of return. Also, our character line shows the possibility of classifying companies by their systematic risk. Time-series regression analyzes the characteristic line of the following regression equation.

$$X_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{mt} + e_t$$

Where:

X_{it} excess of return on the i th security over the risk free at time t

X_{mt} excess of return on the m th market portfolio (market index) over the risk free at time t

α_i regressions intercept

β_i the systematic risk (beta)

e_t the residual term

3.3. Estimate the SML

This section is directed empirically estimating SML. Precisely, this estimates the cross-sectional relationship between the ex-post market beta (obtained from above time-series regression) and ex-post mean excess return that treats as the estimator of ex-ante expects an excess return. The cross-section regression analyzes security market line of the following regression equation.

$$\bar{X}_i = \gamma_0 + \gamma_1 \hat{\beta}_i + u_i$$

This regression is similar to the theoretical relationship the CAPM model formula as above we wrote.

Where:

\bar{X}_i Average excess of returns on asset i over the testing period;

γ_0 Regression intercept

$\hat{\beta}_i$ Regression coefficient

γ_1 Estimated beta of the asset i ;

u_i the deviation from the line ;

The cross-sectional regression analyzes security non-linear of follow regression equation.

$$\bar{X}_i = \gamma_0 + \gamma_1 \hat{\beta}_i + \gamma_2 \hat{\beta}_i^2 + u_i$$

The cross-sectional regression analyzes non-market risk of follow regression equation.

$$\bar{X}_i = \gamma_0 + \gamma_1 \hat{\beta}_i + \gamma_2 \hat{\beta}_i^2 + \gamma_3 RV_i + u_i$$

Where: RV_i variance of residual of the security i ;

4 The empirical Test and Results.

In this part, we estimate that there exists a positive relationship between average return of stocks and its beta. Market risk explains to influences on the market return meaning that all stocks return, but all risks associated with the company's operations and activities do not influence the returns. We perform two-pass regression methodology that is time-series and cross-sectional.

Table1. Estimate characteristic lines on the Athens stock exchange market. (From January 2008 to December 2013)

Name Of Companies	Symbol		Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	R-squared	S.E. of regression
Piraeus Port	OLPr	Alpha	0.001372	0.002713	0.505622	0.6135	0.375875	0.047486
		Beta	0.735815	0.053852	13.66365	0.0000		
Folli Follie	HDFr	Alpha	0.002248	0.003494	0.643224	0.5206	0.231170	0.061155
		Beta	0.669579	0.069354	9.654540	0.0000		
Metka	MTKr	Alpha	0.002441	0.002471	0.988176	0.3238	0.425782	0.043242
		Beta	0.743498	0.049039	15.16129	0.0000		
Public Power	DEHr	Alpha	0.000646	0.003629	0.178029	0.8588	0.379228	0.063522
		Beta	0.991360	0.072039	13.76148	0.0000		
Sarantise g	SRSr	Alpha	-0.000346	0.003154	-0.109673	0.9127	0.230970	0.055198
		Beta	0.604011	0.062598	9.649097	0.0000		
Gek Terna	HRMr	Alpha	0.002775	0.003450	0.804398	0.4218	0.507431	0.060389
		Beta	1.223854	0.068485	17.87047	0.0000		
Hellenic Telec	OTEr	Alpha	0.001395	0.003013	0.462879	0.6438	0.452496	0.052742
		Beta	0.957389	0.059813	16.00643	0.0000		
ThesKi Port	OLTr	Alpha	0.000755	0.002910	0.259598	0.7953	0.292477	0.050930
		Beta	0.653833	0.057758	11.32025	0.0000		

The first step is performed the first-pass regression analysis. From the Table 1, the result shows that the first-pass regression testing the CAPM estimated beta (β_i)¹ coefficient on the Athens stock market. In this case, beta coefficient is highly statistically significant. The beta coefficient estimates range from 0.6538 to 1.223. The first regression testing alpha is not statistically significantly different from zero. According to CAPM theory, the alpha is equal zero. The t-value is the ratio of a coefficient estimate to the associated standard error. This is relevant test statistic for the testing null hypothesis. According to t-statistics, a critical value level of 5% gives a table of student's t-distribution equal to 1.96. A special case of the t-test occurs if we test the (two-sided) hypothesis in which a parameter equals zero: $H_0: \beta_i=0$. Our table 1 result confirms that t-statistic is range 9.64 to 17.87; it means that all stocks t-statistic are greater than 1.96, and all stocks t-statistic are less than 1.96 we can reject the null hypothesis. Then, we conclude that the excess market return has significant value for explaining the excess return of stocks. The P-value also gives the exact level of significant for the same null hypothesis test. In our example, we can reject the null hypothesis because all stocks P-value is less 5 percent ($P<0.05$). The results reported in table1 highlight that R-square ranges from 0.2309 to 0.5074. This means that from 0.2309 to 0.5074 of the variance all stocks excess return can be explained by variation in the market's index excess return. The R-square, a practical measure that ranges from 0 to 1, gives the percentage of the total variance of that market risk; the remaining percentage is non-market risk. However, the R-square values, as seen in this table, are low because the R-square using individual stock weekly rate of return and the data set is small so that we cannot reject variables. We conclude that the time-series regression analysis variables are significant which means that there is a relationship between excess return market index and excess return stocks.

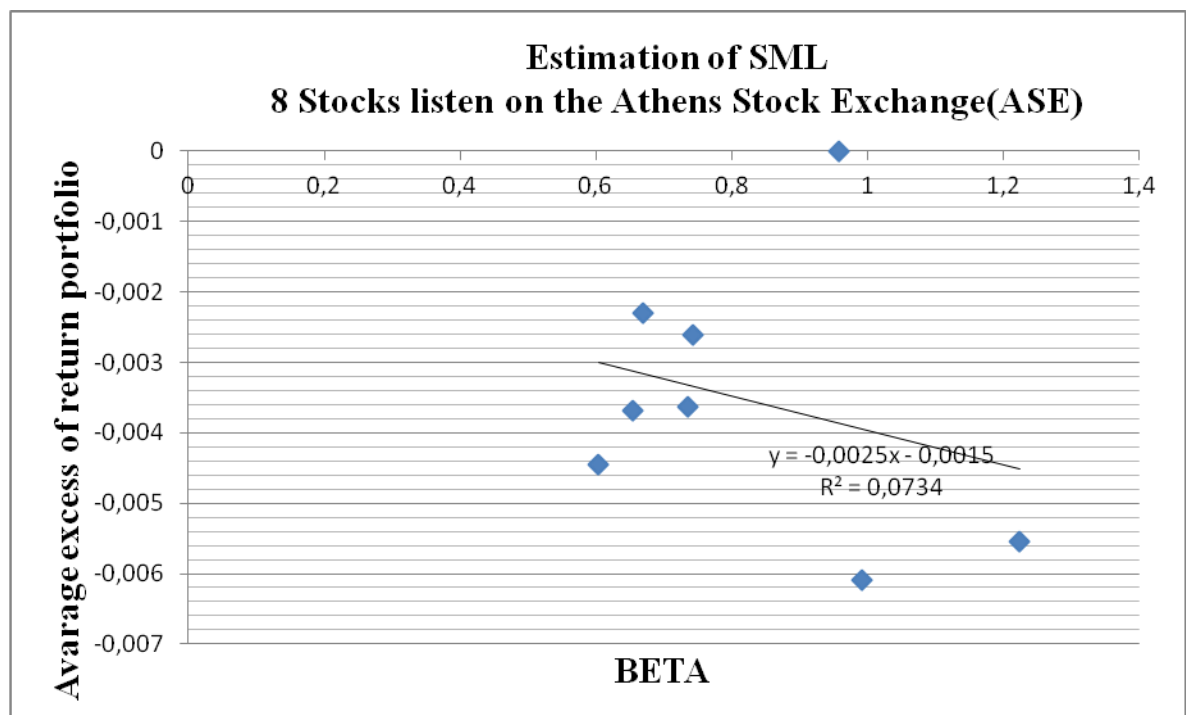
Table2. Estimate of SML on the Athens Stock Exchange (ASE) market.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.001522	0.003009	-0.505685	0.6311
BETA	-0.002451	0.003555	-0.689532	0.5163
R-squared	0.073424	Mean dependent var		-0.003538
Adjusted R-squared	-0.081005	S.D. dependent var		0.001938
S.E. of regression	0.002015	Akaike info criterion		-9.364564
Sum squared resid	2.43E-05	Schwarz criterion		-9.344703
Log likelihood	39.45825	Hannan-Quinn criter.		-9.498514
F-statistic	0.475455	Durbin-Watson stat		2.208515
Prob(F-statistic)	0.516255			

The next step is performed second-pass regression analysis which means that the relationship is between eight average stocks of return and eight betas. From the table2, the result shows that the slope of the empirical SML is -0.0024, reflecting a market risk premium of - 0.24% per week or -12.48% per year. R-square is equal to 0.0734 which means that there is weak goodness fit. R-square means that portfolio beta can explain 7.3 percentage of

¹ $\beta_i>1$ the assets are aggressive which means that it has more systematic risk than market portfolio. $\beta_i>1$ the assets are defensive meaning that it has less systematic risk than market portfolio. $\beta_i=0$ the assets are neutral which means that it has equal to systematic risk with market portfolio.

average excess return portfolio, and the estimated standard deviation of the error term is from 0.2 percent. However, DW^2 (Durbin-Watson) test statistic confirms that there is no autocorrelation in the residuals because DW is close at 2. If the null hypothesis significant level is equal to 5 percent we can test the null hypothesis (two-sided) in which a parameter equals zero: $H_0: \gamma_0=0$ and $H_0: \gamma_1=0$. We cannot reject the null hypothesis that the γ_0 and γ_1 insignificant; it means that the coefficient of the stated independent variable is statistically insignificant at 5% level. This result shows that γ_0 and γ_1 have insignificant value for explaining the excess return of stocks. If CAPM is true, then the intercept of the SML is equal to zero $\gamma_0=0$. Hence, our intercept of the SML is zero. In our example, the beta coefficient is statistically insignificant, and beta variable can be individually insignificant to influence expected return. Then, we test F-statistic the null hypothesis that parameters are equal zero. $H_0: \gamma_0=\gamma_1=0$. We accept the null hypothesis at the 5 % significance level meaning that two variables cannot jointly influence to expected return. The CAPM result shows that there is no exists relationship between expected return and beta. The regression model claims that there is no correlation between expected rate of return and beta, but this relationship is depicted in figure 1.



² $DW=2$ this in the case where is no autocorrelation in the residuals. $DW=0$ this corresponds to case where there is perfect positive autocorrelation in the residuals. $DW=4$ this is the case where there is perfect negative autocorrelation the residuals.

Table3. Estimate of Non-linearity on the Athens Stock Exchange (ASE) market.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.019075	0.015817	-1.205988	0.2818
BETA	0.038766	0.036657	1.057537	0.3387
B_SQUARE	-0.022811	0.020195	-1.129497	0.3099
R-squared	0.261782	Mean dependent var		-0.003538
Adjusted R-squared	-0.033505	S.D. dependent var		0.001938
S.E. of regression	0.001970	Akaike info criterion		-9.341821
Sum squared resid	1.94E-05	Schwarz criterion		-9.312030
Log likelihood	40.36728	Hannan-Quinn criter.		-9.542746
F-statistic	0.886536	Durbin-Watson stat		1.951619
Prob(F-statistic)	0.468232			

The intercept(C) is insignificantly different from zero while the capital asset pricing model predicts intercept zero of this coefficient. If CAPM holds, then beta square variable should have no explanatory power as CAPM predicts a linear relationship between average excess return and beta. The slope of SML coefficient is positive, but it is statistically insignificant which is under the CAPM. The CAPM prediction hypothesis test report that all variables are insignificant meaning that t-statistic and F-statistic is greater than 5 percent. Thus, CAPM null hypothesis can accept; it means that beta coefficient is insignificant value for explaining the expected return of stocks. R –square is low at 26.6 percent which meaning that there is not the goodness of fit. DW is close at 2 so that there is no autocorrelation in the residuals. Finally, the prediction of CAPM including variable has no effect average excess return. Overall; the CAPM prediction implies that there is not the linear relationship between beta and return.

Table4. Estimate of Non-market risk on the Athens Stock Exchange (ASE) market.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.014763	0.017887	-0.825329	0.4556
BETA	0.033147	0.039648	0.836035	0.4502
B_SQUARE	-0.018998	0.022085	-0.860198	0.4382
RESIDUALS_OF_VARIANCE	-0.811682	1.188614	-0.682881	0.5322
R-squared	0.338859	Mean dependent var		-0.003538
Adjusted R-squared	-0.156996	S.D. dependent var		0.001938
S.E. of regression	0.002084	Akaike info criterion		-9.202093
Sum squared resid	1.74E-05	Schwarz criterion		-9.162372
Log likelihood	40.80837	Hannan-Quinn criter.		-9.469993
F-statistic	0.683383	Durbin-Watson stat		2.149186
Prob(F-statistic)	0.607124			

The table3 shows that coefficient beta is approximately the same as in previous cross-sectional regression analysis. Intercept (C) is insignificantly different from zero, SML slope is positive, but it is insignificant meaning that, we can accept the null hypothesis. The prediction the CAPM coefficient is statistically insignificantly meaning that there is no relationship between return and beta. Finally, non-market risk coefficient is insignificantly different from zero which is appropriate for CAPM. It implies that beta measures all risk, and non-market risk has no impact on stocks return.

5. Summary and Conclusions

The study proposes to verify the validity of the CAPM in the Athens stock exchange market. We can confirm that after testing the CAPM model, it is evident that the model was not adequate for evaluating the data in the Athens Stock Exchange (ASE) market during the period between the 1st of June 2008 and the 31st of December 2013. The finding of the test is opposed to the assumption of CAPM and the result of testing provides evidence against the prediction of CAPM during the period between 2008 and 2013. Based on CAPM theory, there is positive and linear relationship average excess return and its beta, with intercept significantly different from the riskless rate. The finds of the test CAPM does not support theory's basic statement that high/low risk is related to the high/ low level of return. The prediction of CAPM is rejected Athens stock exchange market. The finding of result CAPM shows that there is no exists relationship average excess return and its beta at the Athens stock exchange. Our overall result shows that there is not exist a positive relationship between averages excess return and it beta as well as the high beta is not associated with the high return. The prediction of the CAPM is invalid in the ASE market. The ability of CAPM cannot determine the relationship between average excess return and beta. We take results into account in the case where the CAPM model is not applied ASE market. If the CAPM model were accepted in the Athens stock exchange market, managers could be able to analyze the cost of equity, which constitutes a major component in the cost of capital. In our view, the Fama-French three-factor models are established in ASE market.

References

- 1) Black, F. (1972). Capital Market Equilibrium with Restricted Borrowing. *Journal of Business*, 45(3), 444-454.
- 2) Black, F., Jensen, M. C., & Scholes, M. (1972). The Capital asset pricing model: Some empirical tests. In M. C. Jensen (Ed.), *Studies in the Theory of Capital Markets* (pp. 79-124).
- 3) Canegrati, E. (2008). Testing the CAPM: Evidences from Italian Equity Markets. MPRA Paper Retrieved from <http://mpra.ub.unimuenchen.de/10407/1/MPRA>.
- 4) Douglas T. Breeden, Michael R. Gibbons and Robert H. Litzenberger(1989). "Empirical Test of the Consumption-Oriented CAPM" *The Journal of Finance* Vol. 44, No. 2, pp. 231-262. <http://dx.doi.org/10.2307/2328589>
- 5) Fama, E. F., & MacBeth, J. D. (1973). Risk, return and Equilibrium: Empirical Tests. *The Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636.
- 6) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1992. "The Cross-Section of Expected Stock Returns." *Journal of Finance*. 47:2, pp. 427-465.
- 7) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1992. "The Cross-Section of Expected Stock Returns." *Journal of Finance*. 47:2, pp. 427-465.
- 8) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1993. "Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds." *Journal of Financial Economics*. 33:1, pp. 3-56.

- 9) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1995. "Size and Book-to-Market Factors in Earnings and Returns." *Journal of Finance*. 50:1, pp. 131-155.
- 10) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1996. "Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies." *Journal of Finance*. 51:1, pp. 55-84.
- 11) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1997. "Industry Costs of Equity." *Journal of financial Economics*. 43:2 pp 153-193
- 12) Fama, Eugene F. and Kenneth R. French. 1998. "Value Versus Growth: The International Evidence." *Journal of Finance*. 53:6, pp. 1975-1999.
- 13) Gibbons, Michael R. 1982. "Multivariate Tests of Financial Models: A New Approach." *Journal of Financial Economics*. 10:1, pp. 3-27.
- 14) Glosten, L. R., Jagannathan, R., & Runkle, D. E. (1993). On the relation between the expected value and the volatility of the nominal excess returns on stocks. *Journal of Finance*, 48(5), 1779-1801.
- 15) Ghysels, E., Santa-Clara, P., & Valkanov, R. (2005). There is a risk-return trade-off after all. *Journal of Financial Economics*, 76(3) 509-548.
- 16) Harry Markowitz.,(1952).Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, Vol. 7, No.1. (Mar., 1952), pp. 77-91
- 17) Harvey, R., & Campbell, R., (2001).The specification of conditional expectations, *Journal of Empirical Finance* 8, 573-638.
- 18) Lintner, J. (1965).The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets. *Review of Economics and Statistics*, (47), 13-37.
- 18) Mossin, J. (1966).Equilibrium in a Capital Asset Market. *Econometrica*, 35, 768-783.
- 19) Michailidis, G., Tsopoglou, S., Papanastasiou, D., & Mariola, E. (2006). Testing the Capital Asset Pricing Model (CAPM): The Case of the Emerging Greek Securities Market. *International Research Journal of Finance and Economics*, 4, 78-91.
- 20) Roll, Richard (1977), 'A critique of the asset pricing theory's tests; part I: On past and potential testability of the theory', *Journal of Financial Economics*, 4, 129-176.
- 21) Roll, Richard and Stephen A. Ross (1980), 'An empirical investigation of the arbitrage pricing theory', *Journal of Finance*, 35, 1073-1103.
- 22) Sharpe, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *Journal of Finance*, (19), 425-442.
- 23) Stambaugh, Robert F. (1982). "On The Exclusion of Assets from Tests of the Two-Parameter Model: A Sensitivity Analysis." *Journal of Financial Economics*. 10:3, pp. 237-268.
- 24) Shmuel Kandel,Stambaugh Robert F. (1987).On the correlations and inferences about mean-variance efficiency" Journal of Financial Economics vol. 18, no. 1, pp. 61-90.
- 25) Trifan, A. (2009).Testing Capital Asset Pricing Model for Romanian Capital Market. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 426-434.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΣ I ΚΑΙ II ΟΙ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΤΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΚΑΙ ΟΙ ΠΙΘΑΝΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΟΥΣ

Παναγιώτης Κωτσόβολος pankotsovolos@yahoo.gr

Περίληψη

Η ανάγκη για εποπτεία του Οικονομικού Συστήματος έγινε εμφανής πολλά χρόνια πριν ξεσπάσει η σημερινή χρηματοοικονομική κρίση.

Ο μεγάλος αριθμός των τραπεζών που πτωχεύουν, ιδιαίτερα στην περίοδο της «Μεγάλης Ύφεσης» του 1929, υπήρξε η βασική αιτία για το ενδιαφέρον των οικονομικών αρχών στο ζήτημα της εποπτείας του τραπεζικού συστήματος.

Η κατάρρευση της γερμανικής τράπεζας Herstatt το 1974 και της αμερικάνικης τράπεζας Franklin National, σηματοδότησε μια περίοδο έντονων διακυμάνσεων και μεταβλητότητας των ισοτιμιών και των επιτοκίων. Αποτέλεσμα αυτού ήταν οι τράπεζες να καταστούν ιδιαίτερα ευάλωτες στον μέχρι πρότινος άγνωστο κίνδυνο των συναλλαγματικών και επιτοκιακών μεταβολών.

Έτσι οδηγηθήκαμε στην δημιουργία της Τραπεζικής Εποπτείας, η οποία εδρεύει στην Βασιλεία της Ελβετίας και αποτελεί μία de facto άτυπη οργάνωση κεντρικών τραπεζών και εποπτικών αρχών των χωρών του G10. Η Τραπεζική Εποπτεία υπήρξε ο προάγγελος της Επιτροπής της Βασιλείας, η οποία διασφάλιζε την σταθερότητα του διεθνούς χρηματοπιστωτικού συστήματος και διαμόρφωνε ισοδύναμους όρους ανταγωνισμού κυρίως σε διεθνές επίπεδο, αφενός μεν μεταξύ των διεθνών δραστηριοποιούμενων τραπεζών και αφετέρου μεταξύ των τραπεζών και των επενδυτικών εταιρειών. Το 1988 μετονομάστηκε σε Σύμφωνο της Βασιλείας I.

Το Σύμφωνο της Βασιλείας I, αν και αποτέλεσε τον ακρογωνιαίο λίθο της προσπάθειας για την επιβολή διεθνών κανονισμών στις τράπεζες, στη συνέχεια φάνταζε παρωχημένο. Έτσι το 2001, η Επιτροπή της Βασιλείας εξέδωσε ένα νέο Σύμφωνο, το Σύμφωνο της Βασιλείας II, το οποίο αποτελείτο από τρεις πυλώνες και με προβλεπόμενο χρόνο εφαρμογής μέχρι το 2004.

Το σοκ που δημιούργησε η χρηματοοικονομική κρίση του 2007 οδήγησε την επιτροπή της Βασιλείας σε ένα νέο πλαίσιο ρύθμισης της τραπεζικής αγοράς, με στόχο την ενδυνάμωσή της απέναντι σε μελλοντικές χρηματοοικονομικές κρίσεις.

Έτσι, στις 12 Νοεμβρίου 2010, η σύνοδος κορυφής, που έλαβε χώρα στην Σεούλ, παρουσίασε την αναθεωρημένη μορφή του Συμφώνου της Βασιλείας II, η οποία μετονομάστηκε σε Σύμφωνο της Βασιλείας III και ο χρόνος προσαρμογής των τραπεζών θα διαρκέσει περίπου οκτώ χρόνια.

1 : Το ρυθμιστικό πλαίσιο της Βασιλείας Ι

1.1 Ίδρυση και το έργο της Βασιλείας Ι

Το 1974 ιδρύθηκε¹ η Επιτροπή της Βασιλείας, η οποία αποτελεί μία de facto άτυπη οργάνωση των κεντρικών τραπεζών και των εποπτικών αρχών.

Μέλη της είναι οι κεντρικές τράπεζες, οι οποίες προέρχονται από τα κράτη-μέλη των G-10, την Ελβετία, το Λουξεμβούργο και την Ισπανία.

Η Επιτροπή της Βασιλείας υιοθέτησε την αρχή της εποπτείας κατά ίδρυμα, σύμφωνα με την οποία κάθε ίδρυμα, που παρέχει ορισμένες έστω υπηρεσίες μιας τράπεζας πολλαπλών συναλλαγών, υπόκειται για το σύνολο των εργασιών του στο βεληνεκές των κανόνων τραπεζικής εποπτείας.

Το 1988 η Επιτροπή της Βασιλείας μετονομάστηκε σε Σύμφωνο της Βασιλείας Ι, οι κανόνες² της οποίας δεν είχαν νομική δεσμευτικότητα, αλλά αποτελούσαν γενικές κατευθυντήριες αρχές καλής πρακτικής, που τηρούνταν παρόλα αυτά από τα μέλη της.

Το έργο της Επιτροπής της Βασιλείας Ι αποβλέπει στη διαμόρφωση της σταθερότητας του διεθνούς χρηματοπιστωτικού συστήματος, αλλά και στη διαμόρφωση ισοδύναμων όρων ανταγωνισμού.³

Έχει καθοριστική επίδραση στη διαμόρφωση του κανονιστικού πλαισίου, που αφορά την προληπτική εποπτεία των τραπεζών στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά και κατ' εξοχήν στη θεματική της κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών.

Αντικείμενο της Βασιλείας Ι αποτέλεσε η καθιέρωση ενός ενιαίου συστήματος μέτρησης της κεφαλαιακής επάρκειας των διεθνών τραπεζών και η επιβολή ελάχιστων όρων επάρκειας για τα ίδια κεφάλαια.

Ο τελικός στόχος⁴ της τραπεζικής εποπτείας είναι να ενισχύσει την εμπιστοσύνη του κοινού στο τραπεζικό σύστημα εξασφαλίζοντας :

1. Την σταθερότητα και ευρωστία των χρηματοοικονομικών οργανισμών.
2. Την προστασία των οικονομικών μονάδων από ενδεχόμενη μονοπωλιακή ή ολιγοπωλιακή εκμετάλλευση.
3. Την ασφάλεια των καταθέσεων των μικρότερων και λιγότερο καλά πληροφορημένων πελατών.

1.2 Το Σύμφωνο της Βασιλείας Ι για κεφαλαιακή επάρκεια

Τον Ιούλιο του 1988, η Επιτροπή της Βασιλείας δημοσίευσε το σύμφωνο της Βασιλείας για την κεφαλαιακή επάρκεια με τίτλο “Διεθνής σύγκλιση της κεφαλαιακής μέτρησης και των κεφαλαιακών προτύπων”.

Οι ισχύοντες κανόνες⁵ της κεφαλαιακής επάρκειας της Βασιλείας αποσκοπούν :

1. Στην εξασφάλιση της σταθερότητας και την ευρωστία του διεθνούς τραπεζικού συστήματος.
2. Στην ισότητα ως προς την επιβολή κανόνων ανταγωνισμού.

¹ Κωνσταντινίδου Ε. (2009)

² Εμμανουηλίδης Μ. (2008)

³ Συρίπουλος Κ. (2008, σελ.217) «Το έργο της Επιτροπής της Βασιλείας Ι αποβλέπει στη διαμόρφωση της σταθερότητας του διεθνούς χρηματοπιστωτικού συστήματος, αλλά και στη διαμόρφωση ισοδύναμων όρων ανταγωνισμού»

⁴ Προβόπουλος Γ. – Καπόπουλος Π. (2001, σελ.175)

⁵ Προβόπουλος Γ. – Καπόπουλος Π. (2001, σελ.188)

3. Στην αποθάρρυνση των τραπεζικών ιδρυμάτων να αναλαμβάνουν υπερβολικούς κινδύνους.

Ωστόσο το σύστημα της κεφαλαιακής επάρκειας παρουσίασε κάποιες αδυναμίες. Ο σχεδιασμός της κεφαλαιακής επάρκειας έλαβε υπόψη μόνο τα χαρακτηριστικά εκείνα του τραπεζικού συστήματος της δεκαετίας του '80. Γι' αυτό κρίνεται ανεπαρκής για τις σύγχρονες ανάγκες του διεθνούς χρηματοοικονομικού τομέα.

2 : Οι αδυναμίες του Συμφώνου της Βασιλείας I και οι λόγοι δημιουργίας του Συμφώνου της Βασιλείας II

2.1 Οι αδυναμίες του Συμφώνου της Βασιλείας I

Τα αποτελέσματα από την επιβολή των κανόνων της Βασιλείας I ήταν σημαντικά και δεν άργησαν να φανούν στο τραπεζικό σύστημα με την αύξηση των εποπτικών ιδίων κεφαλαίων καθώς επίσης και με την δημιουργία εποπτικών συνθηκών ισότιμου ανταγωνισμού. Παρ' όλα αυτά όμως, με τις νέες εξελίξεις, ήταν απαραίτητη η αναθεώρησή του.

Στη δεκαετία του '90⁶ εμφανίστηκαν περιπτώσεις καταστροφικών ζημιών σε Πιστωτικά Ιδρύματα εξαιτίας κινδύνων, που δεν προέρχονταν ούτε από αθέτηση εκπλήρωσης υποχρεώσεων από αντισυμβαλλόμενο, ούτε από μεγάλη μεταβλητότητα παραγόντων αγοράς, αλλά από ατέλειες του πλαισίου λειτουργίας.

Η κριτική των εποπτικών αρχών εστίαζε πάνω σε δύο⁷ σημεία :

1. Στην απουσία κεφαλαιακών απαιτήσεων για άλλους κινδύνους πέραν του πιστωτικού και του κινδύνου αγοράς.
2. Στην παροχή δυνατότητας αποφυγής κεφαλαιακών απαιτήσεων.

Ενώ η κριτική των τραπεζών αφορούσε :

1. Την περιορισμένη ευαισθησία των συντελεστών στάθμισης πιστωτικού κινδύνου σε σχέση με τον πραγματικά αναλαμβανόμενο κίνδυνο.
2. Την, ως απόρροια του προηγούμενου, μη σύγκριση του ύψους των εποπτικών ιδίων κεφαλαίων με τα ίδια κεφάλαια που παρακρατούν οι τράπεζες για προληπτικούς λόγους.
3. Τη μη ευρεία αναγνώριση των αποτελεσμάτων των τεχνικών μείωσης του πιστωτικού κινδύνου.

Παρ' όλα αυτά το Σύμφωνο της Βασιλείας I θα εξακολουθήσει να αποτελεί ορόσημο στην ιστορία και στον τραπεζικό χρηματοοικονομικό τομέα.

2.2 Οι λόγοι δημιουργίας του Συμφώνου της Βασιλείας II

Η συνειδητοποίηση των αδυναμιών του Συμφώνου της Βασιλείας I, αλλά και η πίεση της αγοράς, οδήγησε στην έναρξη των εργασιών για την αναθεώρησή του.

Το Σύμφωνο της Βασιλείας II φιλοδοξεί να ξεπεράσει τις αδυναμίες που είχε το Σύμφωνο της Βασιλείας I, και οι κύριοι στόχοι⁸ του νέου συμφώνου είναι :

- 1) Η αντιστοίχιση, κατά το δυνατόν, των ιδίων κεφαλαίων των τραπεζών με τον πιστωτικό κίνδυνο, που πράγματι εμπεριέχεται σε κάθε χρηματοδοτικό άνοιγμα.

⁶ Οικονομοπούλου Χ. (2009)

⁷ Σπανού Μ. (2008)

⁸ Γκαργκάνας Ν. (2003)

- 2) Η διεύρυνση των εποπτικά αναγνωριζόμενων μέσων και τεχνικών αντιστάθμισης ή μεταφοράς των πιστωτικών κινδύνων.
- 3) Ο καθορισμός συγκεκριμένων κεφαλαιακών απαιτήσεων για την κάλυψη του λειτουργικού κινδύνου.
- 4) Η ενθάρρυνση των τραπεζών για τη χρήση εσωτερικών συστημάτων μέτρησης και διαχείρισης του πιστωτικού κινδύνου.
- 5) Ο προσδιορισμός βασικών αρχών και κριτηρίων, που θα διέπουν τη διαδικασία αξιολόγησης από τις εποπτικές αρχές των τραπεζών για τη διασφάλιση της κεφαλαιακής τους επάρκειας. Η αξιολόγηση αυτή θα λαμβάνει υπόψη τη φύση και το εύρος των δραστηριοτήτων των εποπτευόμενων πιστωτικών ιδρυμάτων και το είδος και ύψος των σχετικών κινδύνων που αναλαμβάνουν.
- 6) Η ενίσχυση της αρχής της πειθαρχίας, που η αγορά επιβάλλει στα πιστωτικά ιδρύματα μέσω της υποχρεωτικής δημοσιοποίησης ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων, που να επιτρέπουν την αντικειμενική αξιολόγηση της κεφαλαιακής επάρκειας και της αποτελεσματικότητας των συστημάτων διαχείρισης κινδύνων.

Σε αντίθεση με την Βασιλεία I, το νέο πλαίσιο παρέχει ένα φάσμα προσέγγισης από απλές μέχρι προχωρημένες μεθοδολογίες για τη μέτρηση τόσο του πιστωτικού όσο και του λειτουργικού κινδύνου για τον καθορισμό των επιπέδων κεφαλαίου. Παρέχει επιπλέον μια ευέλικτη δομή, από την οποία τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θα υιοθετήσουν τις προσεγγίσεις, που ταιριάζουν τέλεια στη στρατηγική τους και στο προφίλ του κινδύνου τους. Η νέα συμφωνία προβλέπει επίσης πιο δυνατή και επαρκή μέτρηση του κινδύνου. Παρέχει προσεγγίσεις πιο αναλυτικές και πιο ευαίσθητες στον κίνδυνο από τη Βασιλεία I, ενώ διατηρεί ολόκληρο το επίπεδο του ρυθμιστικού κεφαλαίου. Η κεφαλαιακή επάρκεια σύμφωνα με τη νέα συμφωνία επιτρέπει στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα να λειτουργούν με μεγαλύτερη αποδοτικότητα. Επίσης, η νέα συμφωνία είναι λιγότερο ρυθμιστική από το Σύμφωνο της Βασιλείας I.

3 : Το ρυθμιστικό πλαίσιο του Συμφώνου της Βασιλείας II

3.1 Οι προτάσεις του ρυθμιστικού πλαισίου της Βασιλείας II

Το νέο Σύμφωνο της Βασιλείας II αποτελείται από τρεις πυλώνες οι οποίοι μαζί συμβάλλουν στην ασφάλεια και στη σταθερότητα του χρηματοοικονομικού συστήματος.

Οι τρεις πυλώνες⁹ είναι οι εξής :

1. Ο πρώτος πυλώνας αφορά τον καθορισμό ελάχιστων κεφαλαιακών απαιτήσεων για την κάλυψη του πιστωτικού και του λειτουργικού κινδύνου.
 2. Ο δεύτερος πυλώνας αφορά τον καθορισμό του σκοπού, στον οποίο θα αποβλέπει η διαδικασία της αξιολόγησης της κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών από τις εποπτικές αρχές, καθώς και τη θέσπιση γενικών αρχών και κριτηρίων, που θα διέπουν τη διαδικασία αυτή.
 3. Ο τρίτος πυλώνας αφορά την ενίσχυση της πειθαρχίας της αγοράς μέσω της δημοσιοποίησης συγκεκριμένων ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων.
- Οι τρεις αυτοί πυλώνες του νέου Συμφώνου είναι αμοιβαίως αλληλένδετοι.

3.2 Οι επιπτώσεις του Συμφώνου της Βασιλείας II.

Το Σύμφωνο της Βασιλείας II θα οδηγήσει σε ένα γενικά αποδεκτό χρηματοοικονομικό περιβάλλον, ταυτόχρονα όμως θα δημιουργήσει χρηματοοικονομικά προβλήματα και

⁹ Γκαργκάνας Ν. (2003)

κρίσεις. Το Σύμφωνο αυτό θα επηρεάσει τα πιστωτικά ιδρύματα μικρού και μεσαίου μεγέθους ως προς το κόστος προσαρμογής, το οποίο θα κινδυνεύει να υπερβεί τα προσδοκώμενα οφέλη.

Οι επιπτώσεις¹⁰ του Συμφώνου αυτού χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες :

1. Σε συστημικό επίπεδο και
2. Σε επίπεδο λειτουργίας των τραπεζών.

Σε συστημικό επίπεδο οι επιπτώσεις του Συμφώνου της Βασιλείας II επικεντρώνονται στην πολιτική που ακολουθεί για τη διασφάλιση της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος. Πολλοί πιστεύουν πως η πολιτική που ακολουθεί το Σύμφωνο πάνω στην διασφάλιση της σταθερότητας του χρηματοπιστωτικού συστήματος τίθεται σε αμφισβήτηση.

Οι επιπτώσεις¹¹ σε επίπεδο λειτουργίας των τραπεζών μπορούν να χωριστούν σε τρεις ενότητες.

Α) Επιπτώσεις στη διάθρωση της αγοράς.

Οι τράπεζες οι οποίες θα αποκτήσουν την εξελιγμένη προσέγγιση τόσο για το πιστωτικό, όσο και για τον λειτουργικό κίνδυνο, ισχυρίζονται πολλοί πως θα υπερτερούν έναντι των υπόλοιπων τραπεζών, λόγω μειούμενων κεφαλαιακών απαιτήσεων.

Β) Επιπτώσεις στη λειτουργία των τραπεζών.

i) Οι τράπεζες που απόκτησαν τις τυποποιημένες μεθόδους για τον υπολογισμό των κεφαλαιακών απαιτήσεων θα προχωρήσουν ανάλογα και με την ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, σε αύξηση των εποπτικών ιδίων κεφαλαίων τους. Αυτό συμβαίνει, γιατί η προσθήκη κεφαλαιακών απαιτήσεων για τον λειτουργικό κίνδυνο δεν αντισταθμίζεται από τις μειώσεις των υπόλοιπων κατηγοριών κινδύνων και ιδιαίτερα από τον πιστωτικό κίνδυνο, όπου εκτιμάται ότι θα υπάρξει μείωση των κεφαλαιακών απαιτήσεων¹².

ii) Εν αντιθέσει, εκείνες οι τράπεζες που θα εφαρμόσουν τις εξελιγμένες μεθόδους των εσωτερικών διαβαθμίσεων θα τύχουν κεφαλαιακής ελάφρυνσης. Αυτό άλλωστε αποτέλεσε λανθασμένο στόχο της επιτροπής της Βασιλείας II προκειμένου να διαμορφωθούν τα κίνητρα για τη σταδιακή μετάβαση στις εξελιγμένες μεθόδους και κυρίως για την υιοθέτηση επαρκών συστημάτων διαχείρισης κινδύνων.

Αυτές οι τράπεζες θα πρέπει να ενημερώνουν τους πελάτες τους, μέσω της δημιουργίας συμβουλευτικής υπηρεσίας, για τη λογική με την οποία λειτουργεί το σύστημα αξιολόγησης και να τους βοηθήσουν να βελτιώσουν την βαθμολόγησή τους. Διαφορετικά κινδυνεύουν να χάσουν πελάτες με αποτέλεσμα να τους προωθούν σε τράπεζες, που θα τιμολογούν με χαμηλότερο βαθμό, δηλαδή σε τράπεζες που εφαρμόζουν την πρώτη μέθοδο.

Με την εφαρμογή των νέων κανόνων το φαινόμενο όπου μια επιχείρηση, η οποία δεν είναι φερέγγυα στα οικονομικά της, μπορούσε να δανειστεί χρήματα με καλή τιμολόγηση, λόγω προσφοράς εξασφάλισης (μετρητά ή υποθήκη ακινήτων) εκ μέρους της επιχείρησης ή του βασικού μετόχου, θα περιοριστεί και οι τράπεζες θα αναγκαστούν να τιμολογήσουν υψηλότερα αυτές τις επιχειρήσεις. Ο λόγος είναι ότι τα νέα μοντέλα αξιολόγησης δεν λαμβάνουν υπόψη τις εξασφαλίσεις.

¹⁰ Γκόρτσος Χ. (2005)

¹¹ Κωνσταντινίδου Ε. (2009)

¹² Γκαργκάνας Ν. (2003)

Σε γενικές γραμμές οι τράπεζες, που ειδικεύονται στις επενδυτικές υπηρεσίες θα βρεθούν ζημιωμένες στο μέτρο, που η επιβολή κεφαλαιακών απαιτήσεων για το λειτουργικό κίνδυνο έχει αποτέλεσμα οι εν λόγω υπηρεσίες να πάψουν να θεωρούνται δραστηριότητες χωρίς κεφαλαιακό κόστος.¹³

Τέλος, ένας από τους τομείς δραστηριότητας, που θα καταστεί περισσότερο κερδοφόρος για τις τράπεζες, είναι η χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, λόγω της μείωσης των σχετικών κεφαλαιακών υποχρεώσεων.

Γ) Επιπτώσεις στους πελάτες των τραπεζών¹⁴.

Η αυξημένη, ως προς τον πιστωτικό κίνδυνο, ευαισθησία των νέων μεθόδων ιδιαίτερα, δε, της μεθόδου των εσωτερικών διαβαθμίσεων θα έχει ως αποτέλεσμα :

- i) τη διαφοροποίηση του κόστους του τραπεζικού δανεισμού ανάλογα με τη φερεγγυότητα του αντισυμβαλλομένου και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της συναλλαγής, καθώς επίσης και
- ii) το βέλτιστο σχηματισμό προβλέψεων έναντι επισφαλών απαιτήσεων.

Φαίνεται πως το νέο Σύμφωνο επιτρέπει τις τράπεζες να τιμολογούν τα δανειακά προϊόντα τους με ορθολογικότερο τρόπο, γεγονός που μεταφράζεται σε μείωση του κόστους τραπεζικού δανεισμού για τους φερέγγυους πελάτες της.

4 : Οι προτάσεις βελτίωσης της Βασιλείας II και η εμφάνιση του νέου Συμφώνου

4.1 Οι προτάσεις βελτίωσης της Βασιλείας II

Η αναθεώρηση του Συμφώνου της Βασιλείας II έχει ως σκοπό το χτίσιμο ισχυρότερων θυλάκων προστασίας εντός του χρηματοοικονομικού συστήματος. Οι προτάσεις αυτές αναμένεται να αυξήσουν τις άμυνες και να περιορίσουν την προ-κυκλική μόχλευση εντός του συστήματος.

Οι προτάσεις¹⁵ βελτίωσης του Συμφώνου της Βασιλείας II αφορούν τα εξής πεδία :

1. Βελτίωση των εσωτερικών υποδειγμάτων μέτρησης κινδύνων. Δημιουργία τέτοιων υποδειγμάτων που να καλύπτουν όλο το φάσμα του κινδύνου, όσο αυτό είναι δυνατό, γιατί όπου υπάρχει ικανοποιητικό υπόδειγμα κινδύνου αυτό ικανοποιεί τους συνηθισμένους ελέγχους σε ομαλές περιόδους, αλλά όχι σε περιόδους αναταράξεων και κρίσης.
2. Αποτελεσματικότερα συστήματα εσωτερικού ελέγχου και εταιρικής διακυβέρνησης στα πιστωτικά ιδρύματα. Αυτό με τη σειρά του σημαίνει αυστηρότερα κριτήρια καταλληλότητας για την κατοχή θέσεων ευθύνης και καθιέρωση συστήματος αμοιβών, που δε θα δίνει κίνητρα υπερβολικής ανάληψης κινδύνων.
3. Προσδιορισμός επαρκούς επιπέδου ρευστότητας, το οποίο θα είναι δεσμευτικό και θα δίνεται η έμφαση στη διάρθρωση των πηγών ρευστότητας. Η χρηματοδότηση της επέκτασης του ενεργητικού πρέπει να προέρχεται από σταθερές πηγές χρηματοδότησης, μεταξύ των οποίων και η εσωτερική χρηματοδότηση.
4. Μείωση της πιθανότητας υποεκτίμησης των κινδύνων. Οι νέες προτάσεις θα πρέπει να στραφούν προς την κατεύθυνση της περισσότερο προσδιορισμένης πολιτικής ανάληψης κινδύνων. Τουλάχιστον για τις μεγάλες τράπεζες απαιτείται να καθοριστούν

¹³ Γκόρτσος Χ. (2005) «Σε γενικές γραμμές οι τράπεζες, που ειδικεύονται στις επενδυτικές υπηρεσίες θα βρεθούν ζημιωμένες στο μέτρο, που η επιβολή κεφαλαιακών απαιτήσεων για το λειτουργικό κίνδυνο έχει αποτέλεσμα οι εν λόγω υπηρεσίες να πάψουν να θεωρούνται δραστηριότητες χωρίς κεφαλαιακό κόστος»

¹⁴ Γκόρτσος Χ. (2007)

¹⁵ Geraldine Lambe (2010)

νέα πρότυπα σύγκρισης επάρκειας κεφαλαίων. Επίσης, ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας προτείνεται να συμπληρωθεί με έναν επιπλέον δείκτη μόχλευσης.

5. Αποφυγή, κατά το δυνατό, της αδιαφάνειας πολλών τραπεζικών προϊόντων, κυρίως των παράγωγων προϊόντων. Για το λόγο αυτό προτείνονται κανόνες δημοσιοποίησης και μείωσης του κινδύνου αντισυμβαλλόμενου. Οι κανόνες λαμβάνουν υπόψη δύο γεγονότα: (i) ότι η αποτίμηση σε τιμές αγοράς και η λογιστική της εύλογης αξίας δεν είναι αναγκαίο να εφαρμόζονται σε όλα τα στοιχεία ενεργητικού και παθητικού, ιδιαίτερα αν αυτά προορίζονται για μακροχρόνια διακράτηση ή δεν υπάρχει πλέον ενεργός αγορά, και (ii) ότι υπάρχει ανάγκη για εστιασμένη πληροφόρηση και όχι περισσότερη πληροφόρηση. Για το λόγο αυτό πολλές φορές γίνεται λόγος για «έξυπνη διαφάνεια».
6. Αντιμετώπιση του φαινομένου της προ-κυκλικότητας¹⁶, φαινόμενο για το οποίο έχει κατηγορηθεί κατά καιρούς το Σύμφωνο της Βασιλείας II. Συγκεκριμένα, το πλαίσιο της Βασιλείας II αυξάνει την ευαισθησία των κεφαλαιακών απαιτήσεων στον κίνδυνο, που σημαίνει ότι σε περιόδους ανόδου, όπου ο κίνδυνος μειώνεται, απαιτούνται λιγότερα κεφάλαια, ενώ σε περιόδους καθόδου, όπου ο κίνδυνος αυξάνεται, απαιτούνται περισσότερα κεφάλαια. Στον κίνδυνο αγοράς η χρησιμοποίηση υποδείγματων δυνητικής ζημίας (value-at-risk) υποεκτιμά τον κίνδυνο, καθώς δε λαμβάνει υπόψη τη δυνατότητα ρευστοποίησης των διάφορων στοιχείων του χαρτοφυλακίου συναλλαγών και στο μέλλον αυτή η παράμετρος θα πρέπει να συνυπολογίζεται στα υποδείγματα.

4.2 Η εμφάνιση του νέου Συμφώνου (Βασιλεία III)

Στις 12 Νοεμβρίου 2010, η σύνοδος κορυφής, που πραγματοποιήθηκε στην Σεούλ, παρουσίασε την αναθεωρημένη μορφή του Συμφώνου της Βασιλείας II, η οποία μετονομάστηκε σε Σύμφωνο της Βασιλείας III.

Η Βασιλεία III αποτελείται από δομικά στοιχεία¹⁷, τα οποία είχαν συμφωνήσει οι αρχηγοί των κρατών της G-20 και εκδόθηκαν από την Ε.Τ.Ε. της Βασιλείας σε μια έκθεση είκοσι δύο σελίδων.

4.2.1 Το νέο Σύμφωνο της Βασιλείας III

Η εφαρμογή της Βασιλείας III έχει ως στόχο να αυξήσει σημαντικά την ποιότητα των κεφαλαίων των τραπεζών και το επίπεδο των κεφαλαίων τους. Προορίζεται επίσης για τη μείωση των συστημικών κινδύνων.

Τα βασικά μέτρα¹⁸ της Βασιλείας III για την τραπεζική εποπτεία είναι:

1. Καλύτερη ποιότητα κεφαλαίου
2. Αύξηση ιδίων κεφαλαίων
3. Μείωση του συστημικού κινδύνου.
4. Να δοθεί επαρκής χρόνος για την ομαλή μετάβαση στο νέο καθεστώς.

1. Καλύτερη ποιότητα κεφαλαίου

Καλύτερη ποιότητα κεφαλαίου σημαίνει μεγαλύτερη ικανότητα απορρόφησης ζημιών, η οποία με τη σειρά της σημαίνει ότι οι τράπεζες θα είναι ισχυρότερες, ώστε να αντέχουν καλύτερα τις περιόδους στρες.

Ο ορισμός των κοινών μετοχών τώρα είναι αυστηρότερος. Σύμφωνα με το ισχύον σύστημα ορισμένα είδη περιουσιακών στοιχείων αμφιβόλου ποιότητας έχουν ήδη

¹⁶ Καλφάογλου Φ. (2009)

¹⁷ Report to the G20 (2010), <http://www.bis.org>

¹⁸ Caruana J. (2010)

αφαιρεθεί από την κεφαλαιακή βάση. Στο πλαίσιο της Βασιλείας III οι εν λόγω μειώσεις θα είναι πιο αυστηρές, δεδομένου ότι θα πρέπει να εφαρμοστεί άμεσα σε κοινές μετοχές. Αυτό αντιπροσωπεύει μια σημαντική ενίσχυση του ορισμού της υψηλότερης ποιότητας των κεφαλαίων των τραπεζών. Και, πηγαίνοντας ένα βήμα παραπέρα, ο ορισμός των ιδίων Tier 1 capital ενισχύθηκε, ώστε να συμπεριλάβει κοινές μετοχές και άλλα χρηματοπιστωτικά μέσα, που βασίζονται σε αυστηρά κριτήρια. Με την ενίσχυση της ποιότητας των κεφαλαίων το νέο Σύμφωνο της Βασιλείας III θα οδηγήσει σε ουσιαστική βελτίωση την ικανότητα απορρόφησης ζημιών των τραπεζών.

2. Αύξηση ιδίων κεφαλαίων

Τα ίδια κεφάλαια¹⁹ αποτελούνται από διάφορα χρηματοοικονομικά μέσα με ειδικά χαρακτηριστικά και κυρίως έχουν τη δυνατότητα να απορροφούν ζημιές. Είναι, πολύ σημαντικό να είναι επαρκή τόσο από άποψη ποσότητας, όσο και ποιότητας.

Σύμφωνα με τους κανόνες της Βασιλείας III οι τράπεζες καλούνται να υπερδιπλασιάσουν πλέον τα εποπτικά κεφάλαιά τους, ωστόσο τους δίνεται μία διορία οκτώ ετών, για να συμμορφωθούν στους καινούριους κανόνες. Με βάση²⁰ τις μέχρι στιγμής ανακοινώσεις, ζητούνται από τις τράπεζες τα τελικά εποπτικά κεφάλαια (Core Tier 1) να φτάσουν στο 7% την 1η Ιανουαρίου του 2019, τα οποία θα περιλαμβάνουν έναν ελάχιστο δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας 4,5% και ένα «μαξιλάρι» 2,5%. έτσι ώστε το τραπεζικό σύστημα να μπορεί να αντιμετωπίσει τυχόν μελλοντικές νέες κρίσεις.

Με τους νέους κανόνες της Βασιλείας οι τράπεζες, που δεν ικανοποιούν τα νέα κριτήρια, δεν είναι υποχρεωμένες να προχωρήσουν σε αύξηση κεφαλαίου, ταυτόχρονα όμως δεν θα μπορούν να μοιράζουν μερίσματα.

Οι τράπεζες έχουν λιγότερο από μία τριετία πλέον, για να συμμορφωθούν με τα νέα κατώτερα όρια του 4,5%²¹ (από 2% που ήταν μέχρι σήμερα) για τα ίδια κεφάλαια και του 6% για το Tier 1 Capital, (από 4% που ήταν σήμερα), μέχρι την 1η Ιανουαρίου του 2019, που είναι και η περίοδος χάριτος, οι τράπεζες θα πρέπει να κατέχουν τη διατήρηση αποθεματικού ασφαλείας της τάξεως του 2,5% των κοινών μετοχών, για να αντέξουν σε μελλοντικές περιόδους ακραίων καταστάσεων.

Αξίζει να σημειώσουμε πως για τις μεγάλες παγκόσμιες τράπεζες, που έχουν μεγάλη συστημική σημασία, η ομάδα της Βασιλείας εργάζεται συστηματικά για τη θέσπιση επιπλέον προϋποθέσεων.

Οι βασικές διαφορές²² της Βασιλείας II και της Βασιλείας III :

¹⁹ Ζάκκα Β. (2010)

²⁰ Κούρταλη Ε. (2010), «Με βάση τις μέχρι στιγμής ανακοινώσεις, ζητούνται από τις τράπεζες τελικά εποπτικά κεφάλαια (Core Tier 1) 7% την 1η Ιανουαρίου του 2019, τα οποία θα περιλαμβάνουν έναν ελάχιστο δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας 4,5% και ένα «μαξιλάρι» 2,5%. έτσι ώστε το τραπεζικό σύστημα να μπορεί να αντιμετωπίσει τυχόν μελλοντικές νέες κρίσεις»

²¹ Πηγή Κέρδος, <http://taxheaven.gr>

²² Πηγή Κέρδος, <http://taxheaven.gr>

	Δείκτης Tier 1 capital	Δείκτης Core Tier 1
Βασιλεία II	4%	2%
Βασιλεία III	6%	4,5%

Capital Conservation Buffer (ζώνη διατήρησης κεφαλαίου)	
Βασιλεία II	–
Βασιλεία III	2,5% στο Tier 1

Ένα περαιτέρω μαξιλάρι²³ της κλίμακας του 0% - 2,5% των ιδίων κεφαλαίων θα πρέπει να τηρείται, εάν το ζητούν οι συνθήκες της αγοράς. Σκοπός του περιθωρίου αυτού είναι να αντιμετωπισθεί η υπερκυκλική συμπεριφορά των τραπεζών, δηλαδή η βίαιη απομόχλευση σε περιόδους ύφεσης μετά από ανεξέλεγκτη πιστωτική επέκταση σε περιόδους οικονομικής ανάπτυξης.

Countercyclical Capital Buffer (αντικυκλικά κεφαλαιακά αποθέματα)	
Βασιλεία II	-
Βασιλεία III	0% - 2,5%

3. Μείωση του συστημικού κινδύνου

Το τρίτο βασικό στοιχείο του νέου κανονιστικού κεφαλαιακού πλαισίου είναι ότι προβλέπει τί θα μπορούσε να ονομάζεται «μακροπροληπτική υπέρθεση» για την αντιμετώπιση του συστημικού κινδύνου, δηλαδή, του κινδύνου οικονομικής διαταραχής του συστήματος, που μπορεί να αποσταθεροποιήσει την μακροοικονομία. Για να είμαστε σίγουροι, μεμονωμένες τράπεζες με καλύτερη κεφαλαιοποίηση θα οδηγήσουν σε ένα ισχυρότερο τραπεζικό σύστημα, αλλά αυτή η προσέγγιση από μόνη της δεν μπορεί να αρκεί. Αυτό συμβαίνει, επειδή ο κίνδυνος, που υφίσταται το σύστημα, είναι μεγαλύτερος από το άθροισμα των κινδύνων, που αντιμετωπίζουν τα επιμέρους όργανα, αυτό φάνηκε και στην τελευταία κρίση.

Κατά την Τ.Δ.Δ., δύο βασικά καθήκοντα πρέπει να συνεχιστούν, για να περιοριστεί αποτελεσματικά ο συστημικός κίνδυνος.

Το πρώτο είναι η μείωση της προκυκλικότητας, δηλαδή, η τάση του χρηματοπιστωτικού συστήματος να ενισχύσει τα σκαμπανεβάσματα της πραγματικής οικονομίας.

Το δεύτερο είναι να λάβουμε υπόψη τις διασυνδέσεις και τα κοινά ανοίγματα μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.

4. Μεταβατικές ρυθμίσεις

Η Επιτροπή της Βασιλείας δηλώνει πως οι μεταρρυθμίσεις θα εισαχθούν κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να μην εμποδίζουν την ανάκαμψη της οικονομίας.

Απαιτείται όμως χρόνος για την έκβαση αυτού του νέου διεθνούς συμφωνημένου προτύπου στην εθνική νομοθεσία. Σε αυτό το πνεύμα, οι ηγέτες των G-20 ανακοίνωσαν μια σειρά από μεταβατικές ρυθμίσεις για τα νέα πρότυπα.

Οι μεταβατικές ρυθμίσεις του κεφαλαίου θα πρέπει να αρχίσουν σταδιακά αρχής γενομένης από τον Ιανουάριο του 2013 και θα έπρεπε να τεθούν σε πλήρη ισχύ κατά την έναρξη του 2015

Το πρόγραμμα θα έχει ως εξής²⁴:

Κεφάλαιο Tier 1

²³ Πηγή Κέρδος (2010), <http://taxheaven.gr>

²⁴ Πηγή Κέρδος (2010), <http://taxheaven.gr>

Πριν το 2013 το κεφάλαιο Tier 1 = 4%, την 1η Ιανουαρίου 2013 = 4,5%, την 1^η Ιανουαρίου 2014 = 5,5% και την 1η Ιανουαρίου 2015 = 6%.

Core Tier 1

Πριν το 2013 το Core Tier 1 = 2%, την 1η Ιανουαρίου 2013 = 3,5%, την 1^η Ιανουαρίου 2014 = 4% και την 1η Ιανουαρίου 2015 = 4,5%.

Η ομάδα των Διοικητών των τραπεζών και οι επικεφαλούς της Επιτροπής της Βασιλείας συμφώνησαν επίσης ότι το capital conservation buffer (ζώνη διατήρησης κεφαλαίου) που υπερβαίνει την ελάχιστη υποχρεωτική απαίτηση να ορισθεί στο 2,5%²⁵. Σκοπός της ζώνης διατήρησης κεφαλαίου είναι να εξασφαλιστεί ότι οι τράπεζες διατηρούν μια ζώνη κεφαλαίου, που μπορούν να χρησιμοποιήσουν για την απορρόφηση ζημιών σε περιόδους χρηματοπιστωτικής και οικονομικής πίεσης. Αυτό το πλαίσιο θα ενισχύσει το στόχο της υγιούς διακυβέρνησης και της εποπτείας των τραπεζών και θα αντιμετωπίσει το πρόβλημα συλλογικής δράσης, που έχει εμποδίσει μερικές τράπεζες να περιορίσουν τις διανομές, όπως, η διακριτική συμμετοχή στα κέρδη και τα υψηλά μερίσματα ακόμη και εν όψει της επιδείνωσης της θέσης του κεφαλαίου.

Πριν²⁶ το 2016 = 0%, την 1η Ιανουαρίου 2016 = 0,625%, την 1η Ιανουαρίου 2017 = 1,25%, την 1η Ιανουαρίου 2018 = 1,875% και την 1η Ιανουαρίου 2019 = 2,5%.

4.2.2 Οι τράπεζες και η Βασιλεία III

Οι νέοι²⁷ κανόνες έχουν ως στόχο να δημιουργήσουν ένα ασφαλέστερο παγκόσμιο τραπεζικό σύστημα και συνεπώς να αποτρέψουν οικονομικές καταστροφές στο μέλλον, όπως αυτή που βίωσε η παγκόσμια οικονομία το 2007.

Ο Πρόεδρος της Ε.Κ.Τ. υπογράμμισε ότι «η συμφωνία που επιτεύχθηκε για τους κανόνες της Βασιλείας III θα βελτιώσει τα κεφαλαιακά στάνταρντς του παγκόσμιου τραπεζικού τομέα» και αισιοδοξεί ότι «θα συμβάλει στη μακροπρόθεσμη ισχυροποίηση του χρηματοπιστωτικού τομέα και της οικονομίας».²⁸

Ο βασικός λόγος χαράς των αγορών, μετά την πρώτη μέρα από την ανακοίνωση των νέων αυτών κανόνων, ήταν πως ο τραπεζικός κλάδος έχει μια μακρά περίοδο χάριτος, για να συμμορφωθεί με τους νέους κανόνες και πως δεν είναι αναγκασμένος να είναι έτοιμος αύριο.

Η Credit Suisse πολύ χαρακτηριστικά τονίζει ότι κατά τη διάρκεια αυτής της πολύ μακράς περιόδου προσαρμογής είναι πολύ πιθανό ο τραπεζικός κλάδος να έχει δεχθεί πολύ σημαντικές δομικές αλλαγές κι έτσι οι ρυθμιστικοί κανόνες, που είχαν τεθεί οκτώ χρόνια πριν, θα είναι εντελώς ασήμαντοι.

Οι νέοι κανόνες της Βασιλείας θα βοηθήσουν στην ώθηση της οικονομίας, αυξάνουν την αξιοπιστία του ρυθμιστικού περιβάλλοντος, μειώνουν τον κίνδυνο επανακεφαλαιοποίησης των τραπεζών και ενδέχεται να επιταχύνουν και τη διανομή κεφαλαίων ανάμεσα στις τράπεζες, που έχουν καλή κεφαλαιακή θέση.

Η Goldman Sachs²⁹ τονίζει πως οι νέοι κανόνες της Βασιλείας III, δεν είναι υπερβολικοί, ενώ η περίοδος χάριτος βοηθά στο να γίνουν πιο ξεκάθαρα τα πράγματα στον τραπεζικό

²⁵ <http://www.prefblog.com>

²⁶ Πηγή Κέρδος (2010), <http://taxheaven.gr>

²⁷ Ζήκου Μ. (2010)

²⁸ Trichet J. C. (2010), «η συμφωνία που επιτεύχθηκε για τους κανόνες της Βασιλείας III θα βελτιώσει τα κεφαλαιακά στάνταρντς του παγκόσμιου τραπεζικού τομέα» και αισιοδοξεί ότι θα συμβάλει στη μακροπρόθεσμη ισχυροποίηση του χρηματοπιστωτικού τομέα και της οικονομίας»

²⁹ <http://taxheaven.gr> (2010)

κλάδο. Έχει ήδη εντοπίσει τέσσερις ευρωπαϊκές τράπεζες, οι οποίες δεν πληρούν το 2012 τον όρο του Core Tier 1, 7%. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της είναι η ATEBank, η Banca Popolare SC, η Credito Valtellinese και η Banca Monte dei Pasche di Siena.

Ελάχιστοι ήταν οι τραπεζίτες³⁰ του ιδιωτικού κυρίως τομέα, οι οποίοι στήριξαν τους νέους κανόνες, δηλώνοντας ότι τα τραπεζικά ιδρύματα θα γίνουν ασφαλέστερα. Αντίθετα οι περισσότεροι προειδοποιούν ότι οι κανόνες της Βασιλείας III θα πλήξουν τη δυνατότητα παροχής δανείων, με συνέπειες στους ρυθμούς ανάπτυξης των οικονομιών.

Σύμφωνα³¹ με τον Πρόεδρο της γερμανικής χρηματοοικονομικής εποπτικής αρχής (BaFin) Jochen Sanio, «υπάρχει κίνδυνος μόνο οι μεγάλες τράπεζες να κατορθώσουν να ανταποκριθούν στους πολύ αυστηρούς κανονισμούς.» Αυτό θα είναι μια «βίαιη μορφή χρηματοοικονομικού δαρβινισμού με μια ειρωνική πτυχή. Οι χρηματοοικονομικοί κολοσσοί που θα προέκυπταν, θα αποτελούσαν ένα πολύ υψηλότερο συστημικό ρίσκο».

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – ΑΡΘΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική βιβλιογραφία

1. Γκαργγκάνας Ν., (2003), Ομιλία του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Νικολάου Χ. Γκαργγκάνα στο Propeller Club, <http://www.bankofgreece.gr>
2. Γκόρτσος Χ., (2005), Βασιλεία II και κεφαλαιακή επάρκεια των τραπεζών, Μάιος, <http://www.economia.gr>
3. Γκόρτσος Χ., (2007), Υψηλό το κόστος προσαρμογής των τραπεζών στο νέο καθεστώς κανόνων της Βασιλείας II, <http://www.expresses.gr>
4. Εμμανουηλίδης Ε., (2008), Χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Ενίσχυση, εποπτεία, επενδυτές. Η νομική διάσταση, <http://www.lawyer-aridaia.blogspot.com>
5. Ζάκκα Β., (2010), Τράπεζα της Ελλάδας: Η Βασιλεία III θέτει τους νέους όρους στην τραπεζική αγορά, <http://www.bankersreview.gr>
6. Ζήκου Μ., (2010), Θωρακίζει τις τράπεζες η Βασιλεία III, <http://www.tovima.gr>
7. Ζολώτα Ζ., (2010), Νέα δεδομένα διαμορφώνει η Βασιλεία III, Το ζητούμενο είναι ένα ασφαλέστερο τραπεζικό σύστημα, χωρίς όμως να ψαλιδιστούν οι αναπτυξιακές προοπτικές, <http://news.kathimerini.gr>
8. Καλφάογλου Φ., (2009), Η χρηματοοικονομική κρίση και η βασιλεία II, <http://www.epistimonikomarketing.gr>
9. Κούρταλη Ε., (2010), Τράπεζες: Τα θετικά και αρνητικά της Βασιλείας III, <http://www.kerdos.gr>
10. Κωνσταντινίδου Ε., (2009), διπλωματική εργασία : Βασιλεία II και το τραπεζικό σύστημα, Θεσσαλονίκη
11. Οικονομοπούλου Χ., (2009), διπλωματική εργασία : Ρυθμιστικό πλαίσιο χρηματαγοράς, Πάτρα
12. Προβόπουλος Γ. – Καπόπουλος Π., (2001), Η δυναμική του χρηματοοικονομικού συστήματος, εκδόσεις Κριτική, Αθήνα
13. Σπανού Μ., (2008), Βασιλεία. Ο γρηγορότερος δρόμος προς την κεφαλαιακή επάρκεια, Αθήνα

³⁰ Ζήκου Μ. (2010)

³¹ Sanio J. (2011)

14. Συριόπουλος Κ., (2008), Διαχείριση τραπεζικού κινδύνου, Τόμος Α, Β΄ έκδοση Ε.Α.Π., Πάτρα

Ξένη βιβλιογραφία

1. Caruana J., (2010), Βασιλεία III : προς ένα ασφαλέστερο χρηματοοικονομικό σύστημα, ομιλίας του στο 3ο Διεθνές Συνέδριο Santander Banking, Μαδρίτη, <http://www.bis.org>
2. Geraldine Lambe, (2010), Βασιλεία III: Η νέα συνθήκη μισεί τον κίνδυνο, <http://www.euro2day.gr>
3. Sanio J., (2011), Sanio Warns of 'Financial Darwinism' From Basel III, <http://www.businessweek.com>
4. Trichet J. C., (2010), Euro Rises on Tougher Basel III Bank Rules, Will Basel III Changes Prove Effective?, <http://www.selfdirectedinvestor.com>

Πηγές από το διαδίκτυο

<http://www.big.org>

<http://taxheaven.gr>

<http://www.prefblog.com>

Ο ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΥΣΟΥ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Κωνσταντίνος Λιουλιάκης costaliou@hotmail.com

Περίληψη (Abstract)

Το πολύτιμο κίτρινο μέταλλο, τις τελευταίες δεκαετίες αποτελεί για τους επενδυτές ασφαλές επενδυτικό «καταφύγιο» των κεφαλαίων τους, καθώς υπάρχει η κοινή αντίληψη ότι οι αποδόσεις του λειτουργούν αντισταθμιστικά σε σύγκριση με τον πληθωρισμό, την διολίσθηση της τιμής του δολαρίου, τις αποδόσεις χρηματιστηριακών δεικτών και λοιπών επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων ειδικά σε περιόδους οικονομικών κρίσεων και πολιτικών αναταραχών.

Αρχικά, η μελέτη συζητάει την ιστορία και τον πολύτιμο ρόλο που διαδραματίζει το μέταλλο στην ανθρωπότητα από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα. Εν συνεχεία, γίνεται ανάλυση των δυνάμεων της προσφοράς και ζήτησης στην αγορά του χρυσού και παρουσιάζονται οι καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή του.

Ο αντικειμενικός σκοπός της μελέτης δεν περιορίζεται στην θεωρητική προσέγγιση της ανάλυσης της αγοράς του μετάλλου. Η παρούσα έρευνα αποτελεί μια μελέτη της συμπεριφοράς των αποδόσεων του χρυσού για την περίοδο 1980 – 2012 προκειμένου να διαπιστωθεί ο αντισταθμιστικός ρόλος του σε σχέση με τις αγορές. Πιο συγκεκριμένα εξετάζεται η ύπαρξη συσχέτισης μεταξύ της τιμής του μετάλλου με τις αποδόσεις των χρηματιστηριακών δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500, τις τιμές των συναλλαγματικών ισοτιμιών στερλίνας, γιεν και ευρώ έναντι του δολαρίου και τις αποδόσεις των εμπορευμάτων του πετρελαίου και του αργύρου.

Στην εμπειρική προσέγγιση πραγματοποιείται χρήση του υποδείγματος παλινδρόμησης με μέγιστη πιθανοφάνεια υπό συνθήκη ετεροσκεδαστικότητας GARCH, καθώς και τις ασύμμετρες παραλλαγές του, τα υποδείγματα TGARCH και EGARCH που εξετάζουν την ασυμμετρία των αποδόσεων των επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων στις θετικές και αρνητικές αναταραχές (shock) στην οικονομία.

ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Τις τελευταίες δεκαετίες και ειδικότερα από τα μέσα του 20^{ου} αιώνα και έπειτα, ο χρυσός θεωρείται ότι αποτελεί τον πιο ισχυρό αντισταθμιστικό μηχανισμό απέναντι στην οικονομική αβεβαιότητα. Από την κατάργηση του Χρυσού Κανόνα και στην συνέχεια την κατάρρευση του συστήματος σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών "Bretton Woods" και με την υιοθέτηση των κυμαινόμενων συναλλαγματικών ισοτιμιών, ο ρόλος του χρυσού σαν επενδυτικό περιουσιακό στοιχείο έχει διαφοροποιηθεί σημαντικά στην παγκόσμια οικονομία.

Το πολύτιμο μέταλλο θεωρείται ότι αποτελεί σημαντικό αντισταθμιστικό παράγοντα απέναντι στην οικονομική αβεβαιότητα, κυρίως σε περιόδους οικονομικής ύφεσης και αστάθειας. Πολλοί οικονομικοί αναλυτές και επενδυτές έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους στην παρατήρηση των μεταβολών των αποδόσεων του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων και λοιπών οικονομικών μεγεθών προκειμένου να διαπιστωθεί αν το πολύτιμο μέταλλο αντισταθμίζει τους κινδύνους της αγοράς.

Σε θεωρητικό επίπεδο και βάσει της βιβλιογραφίας ο χρυσός αποτελεί αντισταθμιστικό παράγοντα έναντι πολλών βασικών οικονομικών μεγεθών όπως είναι ο πληθωρισμός, η συναλλαγματική ισοτιμία βασικών νομισμάτων έναντι του δολαρίου ΗΠΑ, οι αποδόσεις χρηματιστηριακών δεικτών, οι αποδόσεις χρεογράφων, οι τιμές εμπορευμάτων και οι μεταβολές επιτοκίων. Η αντισταθμιστική ικανότητα ενισχύεται σε περιόδους οικονομικής και πολιτικής αστάθειας.

Σκοπός της παρούσας ανάλυσης είναι να διερευνηθεί ο αντισταθμιστικός ρόλος του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις χρηματιστηριακών δεικτών των ΗΠΑ (Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500), τις συναλλαγματικές ισοτιμίες βασικών νομισμάτων (στερλίνα, γιεν, ευρώ) έναντι του δολαρίου και τις αποδόσεις άλλων εμπορευμάτων (άργυρος και πετρέλαιο).

Αρχικά, στην μελέτη παρουσιάζεται μια σύντομη ιστορική αναδρομή στις χρήσεις του μετάλλου σε πολιτισμικό, ιατρικό, τεχνολογικό, νομισματικό και χρηματοοικονομικό επίπεδο. Εν συνεχεία, γίνεται πιο εκτενής αναφορά στο νομισματικό ρόλο που διαμόρφωσε ο χρυσός κατά την διάρκεια των τελευταίων αιώνων. Περαιτέρω, αναλύονται οι σημερινές συνθήκες ζήτησης και προσφοράς στην αγορά του μετάλλου καθώς και ο ρόλος που διαδραματίζουν οι κεντρικές τράπεζες μέσω της διατήρησης μεγάλων αποθεμάτων στα θησαυροφυλάκια τους. Έπειτα, επιχειρείται η παρουσίαση πλήθους προσδιοριστικών παραγόντων της τιμής του χρυσού. Ακολούθως, παρουσιάζεται η επισκόπηση της βιβλιογραφίας σχετικά με τις αντισταθμιστικές ιδιότητες του μετάλλου και την ικανότητα που αυτό προσδίδει στη διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου εξετάζοντας τόσο την βραχυχρόνια όσο και την μακροχρόνια σχέση μεταξύ του χρυσού και των λοιπών οικονομικών μεγεθών.

Ακολουθεί το εμπειρικό σκέλος της ανάλυσης, το οποίο ξεκινά με μια σύντομη παρουσίαση των οικονομετρικών υποδειγμάτων (GARCH, EGARCH και TGARCH) που χρησιμοποιούνται στην έρευνα. Γίνεται αναφορά στην προέλευση των δεδομένων των χρονολογικών σειρών και παρουσιάζεται η μεθοδολογία και τα υποδείγματα που αναπτύσσονται προκειμένου να διερευνηθεί η ύπαρξη αντισταθμιστικής ιδιότητας του μετάλλου. Επίσης, πραγματοποιείται αναλυτική παρουσίαση των εμπειρικών ευρημάτων μέσω πινάκων, ενώ επιχειρείται οικονομική ερμηνεία των αποτελεσμάτων. Η παρούσα έρευνα ολοκληρώνεται με την καταγραφή των συμπερασματικών παρατηρήσεων.

ΑΓΟΡΑ ΧΡΥΣΟΥ

• Προσφορά Χρυσού

Η συνολική προσφορά χρυσού προέρχεται από τις κάτωθι κατηγορίες:

- Παραγωγή των ορυχείων
- Ανακύκλωση χρυσού
- Καθαρές επίσημες πωλήσεις του κλάδου

Η συνολική προσφορά στην παγκόσμια αγορά το έτος 2010 έφτασε τους 4.108 τόνους. Σύμφωνα με εκτιμήσεις περίπου 166.600 τόνοι χρυσού έχουν μεταλλευθεί συνολικά παγκοσμίως μέχρι το τέλος του 2010. Το 65% έχει μεταλλευθεί από το 1950 και μετά. Τα τελευταία χρόνια εξορύσσονται συνολικά κατά προσέγγιση 2.497 τόνοι ετησίως. Πέρα από τις εξορύξεις ένα μεγάλο ποσοστό των διαθεσίμων ποσοτήτων χρυσού ανακυκλώνεται. Πιο συγκεκριμένα την πενταετία μεταξύ 2005 και 2010 ανακυκλώθηκε το 35% της διαθέσιμης ποσότητας χρυσού παγκοσμίως (World Gold Council², 2011).

² www.gold.org

- **Ζήτηση Χρυσού**

Η συνολική ζήτηση χρυσού απαρτίζεται από τις κάτωθι κατηγορίες:

- Ζήτηση για κατασκευή κοσμημάτων
- Ζήτηση για τεχνολογική χρήση
- Ζήτηση για επενδυτικούς σκοπούς

Η συνολική ζήτηση του μετάλλου το έτος 2010 έφτασε στο ύψος των 3.812 τόνων σημειώνοντας αύξηση 9% σε σχέση με το 2009 που ήταν 3.493 τόνοι. Η ζήτηση για κοσμήματα αποτέλεσε το 54% της συνολικής ζήτησης (2.060 τόνοι), η ζήτηση για τεχνολογική, βιομηχανική και οδοντιατρική χρήση αποτέλεσε το 11% (420 τόνοι) και για επενδυτικούς σκοπούς το 35% της συνολικής ζήτησης (1.333 τόνοι) (World Gold Council³, 2011).

Η συνολική ζήτηση χρυσού για επενδυτικούς σκοπούς είναι δύσκολο να καθοριστεί καθώς ένα σημαντικό μερίδιο αφορά over - the - counter συναλλαγές (εξωχρηματιστηριακές). Παρόλα αυτά δεν υπάρχει η παραμικρή αμφιβολία ότι η επενδυτική ζήτηση για χρυσό έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία έτη. Πλήθος παραγόντων αποτελούν κίνητρο για τους επενδυτές ώστε να επενδύσουν σε πολύτιμα μέταλλα. Η αύξηση της επενδυτικής ζήτησης έχει οδηγήσει σε πολλές καινοτομίες όσον αφορά στην επένδυση στο μέταλλο. Πέρα από την παραδοσιακή επένδυση σε φυσικό χρυσό συνήθως με την μορφή ράβδων, έχουν αναπτυχθεί οι ηλεκτρονικές πωλήσεις και πλήθος προϊόντων όπως τα Exchange Traded Funds (ETFs) και άλλου είδους χρεόγραφα (συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης, options και futures). Συνεπώς, υπάρχει μεγάλη ποικιλία επενδυτικών προϊόντων τόσο για ιδιώτες όσο και για θεσμικούς επενδυτές (Hillier et al.⁴ 2006).

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΤΟΥ ΧΡΥΣΟΥ

- **Γενικά**

Πολλοί οικονομικοί αναλυτές θεωρούν ότι η τιμή του χρυσού καθορίζεται και επηρεάζεται από ένα πλήθος παραγόντων όπως είναι η παραγωγική ικανότητα των ορυχείων, η ζήτηση για επεξεργασία του μετάλλου και η ποσότητα θραυσμάτων που ανακυκλώνεται. Εντούτοις, η μεγαλύτερη μεταβολή στις τιμές του μετάλλου προκαλείται από την ζήτηση για επενδυτικούς σκοπούς.

- **Τιμή Χρυσού και Προσφορά Κεντρικών Τραπεζών**

Μεγάλη επιρροή στην τιμή του χρυσού ασκείται από την τάση των κεντρικών τραπεζών για αγορές και πωλήσεις ποσότητας μετάλλου. Οι τιμές επηρεάζονται από τις μεταβολές στα αποθέματα που παρακρατούνται από τις κεντρικές τράπεζες. Τα αποθέματα αυτά εκφράζουν μέρος των συναλλαγματικών διαθεσίμων των χωρών και οι μαζικές πωλήσεις αυξάνουν την προσφορά του μετάλλου μειώνοντας παράλληλα την τιμή του. (Young⁵, 2000; Radetzki⁶, 1989).

³ www.gold.org

⁴ Hillier, D., Draper, P. and Faff, R. (2006), "Do Precious Metals Shine? An Investment Perspective", *Financial Analysts Journal*, Vol. 62, No. 2, 98.

⁵ Young, J. E. (2000), "Gold: At what price?", *Mineral Policy Center*, Washington.

⁶ Radetzki, M. (1989), "Precious Metals: The Fundamental Determinants of their Price Behaviour", *Resources Policy*, Vol. 15, 194-208.

- **Τιμή Χρυσού και Οικονομία των ΗΠΑ**

Η τιμή του χρυσού τις τελευταίες δεκαετίες είναι άμεσα συνδεδεμένη κυρίως με την κατάσταση της οικονομίας των ΗΠΑ και λιγότερο με τις παγκόσμιες οικονομικές συνθήκες. Υπάρχουν διάφοροι παράγοντες στους οποίους οφείλεται η εξάρτηση της τιμής του μετάλλου στην οικονομία των ΗΠΑ. Ιστορικά η τιμή του μετάλλου είναι παγκοσμίως εκφρασμένη σε δολάρια Αμερικής, ενώ ταυτόχρονα τα συναλλαγματικά διαθέσιμα των ΗΠΑ αποτελούν πολύ σημαντικό μέρος της διεθνούς ρευστότητας. Το αργό πετρέλαιο εμπορεύεται επίσης σε δολάρια ΗΠΑ. (Koutsoyiannis⁷, 1983).

- **Τιμή Χρυσού και Δολάριο ΗΠΑ**

Η τιμή του δολαρίου των ΗΠΑ είναι καθοριστικός παράγοντας στην εν λόγω αγορά. Το αδύναμο δολάριο αυξάνει την ελκυστικότητα του χρυσού για ασφαλείς επενδύσεις (Tully & Lucey⁸, 2006). Υπάρχει αντίστροφη σχέση ανάμεσα στις μεταβολές της τιμής του χρυσού και της τιμής του δολαρίου ΗΠΑ γεγονός που φανερώνει την τάση για κερδοσκοπία στην επένδυση του μετάλλου (Baker & Tassel⁹, 1985 ; Levin & Wright¹⁰, 2006 ; Capie et al.¹¹ 2005).

- **Τιμή Χρυσού και Συναλλαγματικές Ισοτιμίες**

Παράλληλα με το δολάριο οι συναλλαγματικές ισοτιμίες μεταξύ βασικών νομισμάτων φαίνεται ότι ασκούν επιρροή στην τιμή του χρυσού. Το δολάριο, το ευρώ, η λίρα Αγγλίας και το γιέν Ιαπωνίας είναι τα κυριότερα νομίσματα μεταξύ των οποίων οι συναλλαγματικές ισοτιμίες επηρεάζουν την τιμή του χρυσού. Ειδικότερα στην μακροχρόνια περίοδο η σχέση μεταξύ των συναλλαγματικών ισοτιμιών και της τιμής του χρυσού εμφανίζεται πολύ σημαντική (Dooley et al.¹² 1995).

- **Τιμή Χρυσού και Πληθωρισμός**

Ο χρυσός θεωρείται ότι αποτελεί αντισταθμιστικό παράγοντα απέναντι στον πληθωρισμό. Καθώς η αγοραστική δύναμη των εθνικών νομισμάτων περιορίζεται λόγω πληθωρισμού, οι επενδυτές στρέφονται στον χρυσό (Ghosh et al.¹³ 2004 ; Davidson et al.¹⁴ 2003 ; Moore¹⁵, 1990 ; Jaffe¹⁶, 1989). Στη βραχυχρόνια περίοδο, ο πληθωρισμός των ΗΠΑ

⁷ Koutsoyiannis, A. (1983), "A Short-run Pricing Model for a Speculative Asset, Tested with Data from the Gold Bullion Market", *Applied Economics*, Vol. 15, No. 5, 563-581.

⁸ Tully, E. and Lucey, B. M. (2006), "The Evolving Relationship between Gold and Silver 1978-2002: Evidence from a Dynamic Cointegration Analysis: A Note", *Applied Financial Economic Letters*, Vol. 2, 47-53.

⁹ Baker, S. A. and Van Tassel R. C. (1985), "Forecasting the Price of Gold: A Fundamentalist Approach", *Atlantic Economic Journal*, Vol. 13, 43-51.

¹⁰ Levin, E. J. and Wright, R. E. (2006), "Short-Run and Long-Run Determinants of the Price of Gold", *World Gold Council*, Research Study No. 32

¹¹ Capie, F., Mills, T. C. and Wood, G. (2005), "Gold as a Hedge Against the Dollar", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 15, 343-352.

¹² Dooley, M. P., Isard, P. and Taylor, M. P. (1995), "Exchange Rates, Country-Specific Shocks, and Gold", *Applied Financial Economics*, Vol. 5, 121-129.

¹³ Ghosh, D., Levin, E. J., MacMillan, P. and Wright, R. E. (2004), "Gold as an Inflation Hedge?", *Studies in Economics and Finance*, Vol. 22, No. 1, 1-25.

¹⁴ Davidson, S., Faff, R. and Hillier, D. (2003), "Gold Factor Exposures in International Asset Pricing", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 13, 271-289.

¹⁵ Moore, G. H. (1990), "Gold Prices and a Leading Index of Inflation", *Challenge*, Vol. 33, 52.

και ο παγκόσμιος πληθωρισμός προκαλούν αύξηση στην τιμή του μετάλλου. Στη μακροχρόνια περίοδο, επίσης εμφανίζεται σχέση ανάμεσα στην τιμή του χρυσού και του πληθωρισμού (Worthington & Pahlavani¹⁷, 2007). Ο χρυσός αποτελεί μέσο αποθήκευσης αξίας καθώς ο παγκόσμιος πληθωρισμός αυξάνει την ζήτηση για χρυσό (Sjaastad & Scacciavillani¹⁸, 1996).

- **Τιμή Χρυσού και Επιτόκια**

Οι μεταβολές στα επιτόκια ωθούν τους κερδοσκόπους σε προσαρμογές των χαρτοφυλακίων τους. Μια αύξηση στα επιτόκια αυξάνει το κόστος ευκαιρίας παρακράτησης χρυσού και οι επενδυτές στρέφουν το ενδιαφέρον τους από τον χρυσό σε άλλες μορφές επένδυσης όπως το δολάριο οι μετοχές και άλλα περιουσιακά στοιχεία (Fortune¹⁹, 1987). Η αύξηση στα προσδοκώμενα επιτόκια προκαλεί αρνητική προσαρμογή στην τιμή του χρυσού.

- **Τιμή Χρυσού και Ασήμι**

Η τιμή του αργύρου θεωρητικά επηρεάζει την τιμή του χρυσού καθώς τα δυο μέταλλα είναι μεταξύ τους στενά υποκατάστατα στην αγορά πολύτιμων μετάλλων και αποτελούν εναλλακτικές επενδυτικές ευκαιρίες. Η αύξηση της τιμής του αργύρου μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της ζήτησης του χρυσού και αντιστρόφως καθώς το ασήμι είναι το πιο στενό υποκατάστατο σαν κερδοσκοπική επένδυση στην αγορά πολύτιμων μετάλλων (Sari et al.²⁰ 2010 ; Ciner²¹, 2001 ; Escribano & Granger²², 1998).

- **Τιμή Χρυσού και Χρηματιστηριακές Αγορές**

Οι τιμές των μετοχών καθώς και άλλων κερδοσκοπικών χρηματοοικονομικών μέσων είναι καθοριστικοί παράγοντες στη διαμόρφωση της τιμής του χρυσού. Σε ανοδικές χρηματιστηριακές αγορές οι επενδυτές στρέφουν το επενδυτικό ενδιαφέρον στις μετοχές. Σε καθοδικές αγορές η επένδυση σε χρυσό είναι πιο ελκυστική συνεπώς η ζήτηση και η τιμή του μετάλλου αυξάνονται (Baur & Lucey²³, 2010 ; Baur & McDermott²⁴, 2010).

- **Τιμή Χρυσού και Πετρέλαιο**

¹⁶ Jaffe, J. F. (1989), "Gold and Gold Stocks as Investments for Institutional Portfolios", *Financial Analysts Journal*, Vol. 45, No. 2, 53.

¹⁷ Worthington, A. C. and Pahlavani, M. (2007), "Gold Investment as an Inflationary Hedge: Cointegration Evidence with Allowance for Endogenous Structural Breaks", *Applied Financial Economic Letters*, Vol. 3, 259-262.

¹⁸ Sjaastad, L. A. and Scacciavillani F. (1996), "The Price of Gold and the Exchange Rate", *Journal of International Money and Finance*, Vol. 15, No. 6, 879-897.

¹⁹ Fortune, J. N. (1987), "The Inflation Rate of the Price of Gold, Expected Prices and Interest Rates", *Journal of Macroeconomics*, Vol. 9, No. 1, 71-82.

²⁰ Sari, R., Hammoudeh, S. and Soytas, U. (2010), "Dynamics of Oil Price, Precious Metal Prices, and Exchange Rate", *Energy Economics*, Vol. 32, 351-362.

²¹ Ciner, C. (2001), "On the long run Relationship between Gold and Silver Prices: A Note", *Global Finance Journal*, Vol. 12, 299-303.

²² Escribano, A. and Granger, C. (1998), "Investigating the Relationship between Gold and Silver Prices", *Journal of Forecasting*, Vol. 17, No. 2, 81-107.

²³ Baur, D. G. and Lucey, B. M. (2010), "Is Gold a Hedge or a Safe Haven? An Analysis of Stocks, Bonds and Gold", *The Financial Review*, Vol. 45, 217-229.

²⁴ Baur, D. G. and MacDermott T. K. (2010), "Is Gold a Safe Haven? International Evidence", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34, 1886-1898.

Η τιμή του πετρελαίου εμφάνιζε μακροχρόνια συσχέτιση με την τιμή του χρυσού στο παρελθόν. Η τιμή του πετρελαίου επηρεάζει τα έσοδα των χωρών του ΟΠΕΚ και τον πληθωρισμό των χωρών που είναι εξαρτημένες από την εισαγωγή πετρελαίου. Η αύξηση της τιμής πετρελαίου επηρεάζει τον πληθωρισμό των χωρών και κατ'επέκταση οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για χρυσό (Koutsoyiannis²⁵, 1983). Εντούτοις πιο πρόσφατες έρευνες αποδεικνύουν ότι η σχέση μεταξύ πετρελαίου και χρυσού είναι αδύναμη και ασύμμετρη. Οι αποδόσεις του χρυσού συνδέονται μερικώς με τις αποδόσεις του πετρελαίου καθώς το πετρέλαιο εμφανίζει μεγαλύτερα αστάθεια από το πολύτιμο μέταλλο (Sari et al.²⁶ 2010).

- **Τιμή Χρυσού και Πολιτική Αστάθεια**

Ο χρυσός θεωρείται ευρύτατα ότι αποτελεί αντισταθμιστικό παράγοντα απέναντι στην πολιτική αστάθεια. Γεγονότα που εντείνουν την πολιτική αστάθεια μπορεί να οδηγήσουν σε αποσταθεροποίηση της προσφοράς πετρελαίου με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί υπερβάλλουσα ζήτηση για το πολύτιμο μέταλλο. Η ζήτηση και η τιμή χρυσού αυξάνονται σε περιόδους πολιτικών κρίσεων, αβεβαιότητας, αναταραχών και γεωπολιτικών αλλαγών (Michaud et al.²⁷ 2006). Ενδεικτικά, τις επόμενες 10 ημέρες που ακολούθησαν το τρομοκρατικό χτύπημα της 11^{ης} Σεπτεμβρίου 2001 στις ΗΠΑ, ο FTSE All Share Index μειώθηκε κατά 9% ενώ η τιμή του χρυσού αυξήθηκε από 271,5 \$ σε 292,5 \$ σημειώνοντας άνοδο 7,45% (Smith²⁸, 2002).

- **Τιμή Χρυσού και Ανακοινώσεις Οικονομικών Μεγεθών**

Οι επίσημες ανακοινώσεις βασικών μακροοικονομικών μεγεθών όπως ο δείκτης τιμών καταναλωτή, το δημόσιο έλλειμμα, ο δείκτης ανεργίας, τα επιτόκια ομολόγων, το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν και ο δείκτης τιμών παραγωγού προκαλούν άμεσες διακυμάνσεις στην τιμή του μετάλλου. (Christie-David et al.²⁹ 2000).

- **Τιμή Χρυσού και Μεταβολές Παγκόσμιου Εισοδήματος**

Οι μεταβολές στο παγκόσμιο εισόδημα επηρεάζουν την ζήτηση και τιμή του μετάλλου. Μία αύξηση στο παγκόσμιο εισόδημα, βελτιώνει την ευημερία και οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης και της τιμής (Levin & Wright³⁰, 2006).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ο χρυσός σαν περιουσιακό στοιχείο και οι αντισταθμιστικές του ιδιότητες έχουν κεντρίσει το ενδιαφέρον των οικονομολόγων με αποτέλεσμα τα τελευταία χρόνια να δημοσιεύονται στα επιστημονικά περιοδικά ολοένα και περισσότερα επιστημονικά άρθρα

²⁵ Koutsoyiannis, A. (1983), "A Short-run Pricing Model for a Speculative Asset, Tested with Data from the Gold Bullion Market", *Applied Economics*, Vol. 15, No. 5, 563-581.

²⁶ Sari, R., Hammoudeh, S. and Soytas, U. (2010), "Dynamics of Oil Price, Precious Metal Prices, and Exchange Rate", *Energy Economics*, Vol. 32, 351-362.

²⁷ Michaud, R., Michaud, R. and Pulvermacher, K. (2006), "Gold as a Strategic Asset", *World Gold Council*, London.

²⁸ Smith, G. (2002), "London Gold Prices and Stock Price Indices in Europe and Japan", *World Gold Council*, London.

²⁹ Christie-David, R., Chaudhry, M. and Koch, T. W. (2000), "Do Macroeconomics News Releases Affect Gold and Silver Prices?", *Journal of Economics and Business*, Vol. 52, 405-421.

³⁰ Levin, E. J. and Wright, R. E. (2006), "Short-Run and Long-Run Determinants of the Price of Gold", *World Gold Council*, Research Study No. 32

που αναλύουν την αγορά του μετάλλου. Η έρευνα για τον χρυσό επικεντρώνεται κυρίως σε τρεις διακριτές περιοχές:

- Στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται άρθρα στα οποία αναλύονται οι οικονομικές και χρηματοοικονομικές πτυχές του μετάλλου. Η παρούσα μελέτη συμπεριλαμβάνεται στην εν λόγω κατηγορία.
- Στην δεύτερη κατηγορία εντοπίζονται άρθρα που αναφέρονται στις νομισματικές χρήσεις του μετάλλου στο παρελθόν και πιο συγκεκριμένα τον ρόλο που διαδραμάτισε την περίοδο του «Χρυσού Κανόνα», την εποχή του διμεταλλισμού ενώ εντοπίζεται και αρθρογραφία που αναφέρεται στις ιστορικές χρήσεις του μετάλλου.
- Στην τρίτη κατηγορία εντάσσονται τα άρθρα που αναλύουν τον αντίκτυπο της εξόρυξης του μετάλλου στο περιβάλλον και κατ'επέκταση στην κοινωνία.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση αναφορικά με το μέταλλο μπορεί να χωριστεί επίσης σε τρεις περιοχές. Το μεγαλύτερο μέρος της αρθρογραφίας που αναλύει τις χρηματοοικονομικές πτυχές του χρυσού διαχωρίζεται στις εξής κατηγορίες:

- Στα άρθρα που παρουσιάζουν τις αντισταθμιστικές ιδιότητες του μετάλλου απέναντι στον πληθωρισμό, το δολάριο και σε άλλα περιουσιακά στοιχεία.
- Στα άρθρα εξετάζουν την ικανότητα του χρυσού να διαφοροποιεί ένα χαρτοφυλάκιο. Μέσω της ενσωμάτωσης του χρυσού σε ένα χαρτοφυλάκιο και της διαφοροποίησης, προκύπτουν πλεονεκτήματα που σχετίζονται με την αύξηση της απόδοσης και την μείωση του κινδύνου του χαρτοφυλακίου.
- Στα άρθρα που εξετάζουν την αποτελεσματικότητα της λειτουργίας της αγοράς χρυσού.

Σύμφωνα με την βιβλιογραφία μια πολύ σημαντική χρηματοοικονομική λειτουργία του χρυσού συσχετίζεται με τις αντισταθμιστικές του ιδιότητες σε σχέση με ένα πλήθος οικονομικών μεγεθών όπως είναι ο πληθωρισμός, ο δείκτης τιμών καταναλωτή, η τιμή του δολαρίου, τα επιτόκια, η τιμή του πετρελαίου, οι μετοχές, τα ομόλογα, οι χρηματιστηριακοί δείκτες και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες κυρίων νομισμάτων. Επίσης, πολύ σημαντικός είναι ο ρόλος και η στάθμιση του μετάλλου όταν συμπεριλαμβάνεται σαν επενδυτικό περιουσιακό στοιχείο σε ένα χαρτοφυλάκιο.

Πολλοί οικονομολόγοι τα τελευταία χρόνια προσπάθησαν να μελετήσουν την ύπαρξη συσχέτισης μεταξύ της τιμής του χρυσού και διαφόρων επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων και οικονομικών μεγεθών προκειμένου να διαπιστωθεί η αντισταθμιστική ικανότητα του μετάλλου ειδικότερα σε περιόδους οικονομικής κρίσης, καθώς και ο ρόλος που διαδραματίζει στη σύνθεση των χαρτοφυλακίων.

Η σχετική βιβλιογραφία μπορεί να χωριστεί στα άρθρα που εξετάζουν την μακροχρόνια σχέση μεταξύ του χρυσού και των οικονομικών μεγεθών και επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων και στα άρθρα που εξετάζουν την βραχυχρόνια σχέση. Στα άρθρα που εξετάζεται η μακροχρόνια σχέση γίνεται κυρίως εφαρμογή μοντέλων συνολοκλήρωσης (Cointegration Models), Autoregressive Distributed Lag Models (ARDL) και Vector Error Correction Models (VECM).

Στα άρθρα που εξετάζεται η βραχυχρόνια σχέση, χρησιμοποιούνται Error Correction Models (ECM) όταν υπάρχει μακροχρόνια σχέση μεταξύ των οικονομικών μεγεθών, ενώ χρησιμοποιούνται Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity Models (GARCH), Vector Autoregressive Models (VAR), Capital Asset Pricing Models (CAPM) και

Ordinary Least Square Models (OLS) όταν υπάρχει αβεβαιότητα και δεν υφίσταται μακροχρόνια σχέση μεταξύ των οικονομικών μεγεθών.

Στον πίνακα 1 που ακολουθεί παρουσιάζονται συνοπτικά τα συγκεντρωτικά συμπεράσματα του συνόλου της βιβλιογραφικής επισκόπησης.

Πίνακας 1: Συγκεντρωτική παρουσίαση αποτελεσμάτων βιβλιογραφικής επισκόπησης

ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
A power GARCH examination of the gold market ¹	Tully, Lucey Έτος : 2007	Περίοδος: 1984 – 2003 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, ΣΜΕ (futures) χρυσού, ΣΙ GBP/USD, FTSE 100, τιμές πετρελαίου, S&P 500, UK και US CPI, δείκτης ανεργίας, T – Bills, δείκτης βιομηχανικής παραγωγής.	Power GARCH Model	<ul style="list-style-type: none"> • Η τιμή \$ είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει την τιμή του χρυσού. • Δεν υπάρχει στατιστική σχέση μεταξύ επιτοκίων και πληθωρισμού με τον χρυσό. • Η σχέση μεταξύ χρυσού και FTSE είναι αρνητική αλλά στατιστικά ασήμαντη.
A short run pricing model for a speculative asset, tested with data from the gold bullion market ²	Koutsouyiannis Έτος: 1983	Περίοδος : 29/12/1979 - 31/03/1981 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, αργύρου, πετρελαίου, επιτόκια ΗΠΑ, πληθωρισμός ΗΠΑ και δείκτης Dow Jones	Ordinary Least Square (OLS)	<ul style="list-style-type: none"> • Η τιμή του χρυσού είναι ευαίσθητη στον πληθωρισμό. • Η ανταπόκριση της τιμής του χρυσού στις μεταβολές επιτοκίων είναι χαμηλή. • Χαμηλή ελαστικότητα στην τιμή του χρυσού σε σχέση με τις μεταβολές στην τιμή του αργύρου. Ο χρυσός και ο άργυρος δεν αποτελούν στενά υποκατάστατα. • Ο βαθμός υποκατάστασης μετοχών και χρυσού δεν είναι ισχυρός. • Οι επενδυτές επηρεάζονται από της συνθήκες στην προσφορά και ζήτηση πετρελαίου. • Η μετάφραση στις ελαστικότητας του δείκτη πολιτικής έντασης και συνεπώς η μέτρησή της είναι πολύ δύσκολη.
Diversifying with gold stocks ³	Chua,	Περίοδος: 09/1971 – 12/1988	CAPM	<ul style="list-style-type: none"> • Ο συντελεστής beta του χρυσού παραμένει σχεδόν 0 τις δεκαετίες '70 και '80 • Ο συντελεστής beta των μετοχών χρυσού διπλασιάστηκε τις 2 δεκαετίες

¹ Tully, E. and Lucey, B. M. (2007), “A Power GARCH Examination of the Gold Market”, *Research in International Business and Finance*, Vol. 21, 316-325.

² Koutsoyiannis, A. (1983), “A Short-run Pricing Model for a Speculative Asset, Tested with Data from the Gold Bullion Market”, *Applied Economics*, Vol. 15, No. 5, 563-581.

³ Chua, J.H., Sick, G. and Woodward, R.S. (1990), “Diversifying with Gold Stocks”, *Financial Analysts Journal*, Vol. 46, No. 4, 76.

	Sick, Woodward Έτος: 1990	Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, TSE Gold Index, S&P Gold Index και S&P 500.		<ul style="list-style-type: none"> • Ο συντελεστής συσχέτισης μεταξύ μετοχών χρυσού και μετοχών S&P αυξήθηκε. • Ο χρυσός αποτελεί ουσιαστικής σημασίας επένδυση για διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου. • Τα αποτελέσματα θέτουν υπό αμφισβήτηση το όφελος της διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου με μετοχές χρυσού τουλάχιστον μακροχρόνια.
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
Do precious metals shine? An investment perspective ⁴	Hillier, Draper, Faff Έτος : 2006	Περίοδος: 01/01/1976 – 01/04/2004 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, αργύρου, πλατίνας, S&P500 και δείκτη EAFE	GARCH model	<ul style="list-style-type: none"> • Χρυσός, άργυρος και πλατίνα παρέχουν αξιοσημείωτα διαφοροποιητικά οφέλη σε ασταθείς αγορές. (αρνητική συσχέτιση αποδόσεων πολύτιμων μετάλλων με αποδόσεις μετοχών) • Τα πολύτιμα μέταλλα έχουν αντισταθμιστική ικανότητα σε ασταθείς αγορές. • Η συμμετοχή μετάλλων σε χαρτοφυλάκια μειώνει τον συστηματικό κίνδυνο.
Dynamics of oil price, precious metal prices and exchange rate ⁵	Sari, Hammoudeh, Soytaş Έτος: 2010	Περίοδος: 04/01/1999 – 19/10/2007 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, αργύρου, πλατίνας, παλλαδίου, πετρελαίου, ΣΙ USD/EUR	VAR Model ARDL Model	<ul style="list-style-type: none"> • Δεν διαφαίνεται να υπάρχει μακροχρόνια σχέση ισορροπίας μεταξύ τιμών πολύτιμων μετάλλων, πετρελαίου και ΣΙ. • Η σχέση μεταξύ χρυσού και πετρελαίου είναι αδύναμη και ασύμμετρη. • Ο χρυσός και το πετρέλαιο χρησιμοποιούνται με διαφορετικό τρόπο στην αντισταθμιστική στρατηγική. • Υφίσταται ισχυρή σχέση μεταξύ της τιμής χρυσού με τις τιμές των άλλων πολύτιμων μετάλλων. • Ο αρχικός αντίκτυπος από shock στην αγορά χρυσού, σβήνει γρήγορα στην αγορά πετρελαίου.
Exchange rates, country	Dooley,	Περίοδος: 01/1976 – 12/1990	VAR Model	<ul style="list-style-type: none"> • Η μακροχρόνια η σχέση μεταξύ ΣΙ και τιμής χρυσού είναι πολύ σημαντική • Εξετάζεται αν η γνώση της τιμής του χρυσού ενδυναμώνει την ικανότητα πρόβλεψης των ΣΙ.

⁴ Hillier, D., Draper, P. and Faff, R. (2006), “Do Precious Metals Shine? An Investment Perspective”, *Financial Analysts Journal*, Vol. 62, No. 2, 98.

⁵ Sari, R., Hammoudeh, S. and Soytaş, U. (2010), “Dynamics of Oil Price, Precious Metal Prices, and Exchange Rate”, *Energy Economics*, Vol. 32, 351-362.

specific shocks and gold ⁶	Isard, Taylor Έτος: 1995	Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, ΣΙ USD/GBP, JPY/USD, DM/USD και DM/JPY, M1, επιτόκια, CPI, δείκτης βιομηχανικής παραγωγής		<ul style="list-style-type: none"> • Στην πολύ βραχυχρόνια περίοδο δεν υπάρχει ασφαλής πρόβλεψη. • Για πρόβλεψη 6 - 12 μήνες η εικόνα είναι διαφορετική.
Forecasting the price of gold: a fundamental approach ⁷	Baker, Van Tassel Έτος: 1985	Περίοδος: 1973 – 1984 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμή χρυσού, επιτοκίων, πληθωρισμού και τιμές εμπορευμάτων	Ordinary Least Square (OLS)	<ul style="list-style-type: none"> • Οι μεταβολές στην τιμή του χρυσού εξηγούνται από τις μεταβολές των τιμών εμπορευμάτων, τις μεταβολές του πληθωρισμού και τις μεταβολές της αξία του δολαρίου έναντι άλλων νομισμάτων. • Υπάρχει αντίστροφη σχέση μεταβολών στην τιμή χρυσού και στο δολάριο. • Υπάρχει έλλειψη σημαντικής αρνητικής σχέσης μεταξύ επιτοκίων και μεταβολών στις τιμές του χρυσού. (γενικότερα επικρατεί η άποψη ότι υπάρχει συσχέτιση μεταξύ των 2 μεταβλητών).
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
Gold and commodity prices as leading indicators of inflation: tests of long-run relationship and predictive performance ⁸	Mahdavi, Zhou Έτος: 1997	Περίοδος: 1970 – 1994 Συχνότητα: Τριμηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, CPI, δείκτης JOCI, 3m T-Bills, RGDP	Error Correction Model (ECM) Cointegration Tests	<ul style="list-style-type: none"> • Δεν υφίσταται απόδειξη συσχέτισης μεταξύ CPI και τιμών χρυσού. • Δεν υπάρχει ικανοποιητική δυνατότητα πρόβλεψης της τιμής του χρυσού σαν συνέπεια της αστάθειας που επικρατεί στην αγορά του μετάλλου. • Ο ρόλος του χρυσού σαν αντισταθμιστικός παράγοντας έναντι του πληθωρισμού έχει περιοριστεί. • Η τιμή του μετάλλου, σαν καθοδηγητής της ασκούμενης νομισματικής πολιτικής είναι άστοχη. • Οι τιμές των εμπορευμάτων εξυπηρετούν την καθοδήγηση της νομισματικής πολιτικής πιο αποδοτικά σε σύγκριση με τον χρυσό.

⁶ Dooley, M. P., Isard, P. and Taylor, M. P. (1995), "Exchange Rates, Country-Specific Shocks, and Gold", *Applied Financial Economics*, Vol. 5, 121-129.

⁷ Baker, S. A. and Van Tassel R. C. (1985), "Forecasting the Price of Gold: A Fundamental Approach", *Atlantic Economic Journal*, Vol. 13, 43-51.

⁸ Mahdavi, S. and Zhou, S. (1997), "Gold and Commodity Prices as Leading Indicators of Inflation: Tests of Long-Run Relationship and Predictive Performance", *Journal of Economics and Business*, Vol. 49, 475-489.

Gold and gold stocks as investments for institutional portfolios ⁹	Jaffe Έτος: 1989	Περίοδος: 09/1971 – 06/1978 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, αργύρου, μετοχών χρυσού του Toronto Stock Exchange, A/K ASA και μετοχών χρυσού ορυχείων της Ν. Αφρικής	CAPM	<ul style="list-style-type: none"> • Η μεμονωμένη κατοχή χρυσού είναι επικίνδυνη ενώ η εισαγωγή του χρυσού σε ήδη διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια είναι πιθανό να μειώσει περισσότερο τον κίνδυνο. • Ύπαρξη χαμηλής συσχέτισης μεταξύ χρυσού και άλλων περιουσιακών στοιχείων. • Μη ύπαρξη συσχέτισης με μετοχές και ομόλογα • Αρνητική συσχέτιση με κρατικά ομόλογα. • Θετική συσχέτιση με άλλα πολύτιμα μέταλλα. • Θετική συσχέτιση με επίπεδο τιμών. • Ο χρυσός δεν είναι καλός παράγοντας αντιστάθμισης έναντι του πληθωρισμού. • 5% συμμετοχή χρυσού σε χαρτοφυλάκια αυξάνει την απόδοση και μειώνει τον κίνδυνο. • 10% συμμετοχή σε χαρτοφυλάκια οδηγεί σε ακόμη καλύτερα αποτελέσματα
Gold as a hedge against the dollar ¹⁰	Capie, Mills, Wood Έτος: 2005	Περίοδος: 08/01/1971 – 20/02/2004 Συχνότητα: Εβδομαδιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, ΣΙ GBP/USD, JPY/USD	ARCH GARCH Threshold GARCH Exponential GARCH	<ul style="list-style-type: none"> • Ο χρυσός υπήρξε αντισταθμιστικός παράγοντας απέναντι στο δολάριο ΗΠΑ τα τελευταία 30 έτη. • Ο βαθμός της αντιστάθμισης ποικίλει.
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
Gold as a strategic asset ¹¹	Richard Michaud, Robert Michaud, Pulvermacher	Περίοδος: 01/1974 – 12/2005 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις	EM algorithm RE optimization	<ul style="list-style-type: none"> • Ο χρυσός αποτελεί στρατηγικής σημασίας περιουσιακό στοιχείο. • Είναι ευαίσθητος σε γεωπολιτικές αλλαγές. • Σε περιόδους σταθερότητας μικρή ποσότητα τοποθέτησης του μετάλλου σε χαρτοφυλάκια είναι

⁹ Jaffe, J. F. (1989), “Gold and Gold Stocks as Investments for Institutional Portfolios”, *Financial Analysts Journal*, Vol. 45, No. 2, 53.

¹⁰ Capie, F., Mills, T. C. and Wood, G. (2005), “Gold as a Hedge Against the Dollar”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 15, 343-352.

¹¹ Michaud, R., Michaud, R. and Pulvermacher, K. (2006), “Gold as a Strategic Asset”, *World Gold Council*, London.

	Έτος: 2006	Τιμές χρυσού, CPI, T-bills, ομόλογα ΗΠΑ, δείκτες μεγάλης και μικρής κεφαλαιοποίησης, διεθνείς δείκτες Morgan Stanley Capital Perspective και Europe Asia & Far East (EAFE).	(ενίσχυση του Markowitz MV Optimization)	<p>πολύ χρήσιμη.</p> <ul style="list-style-type: none"> Σε περιόδους κρίσης αντισταθμίζει τον κίνδυνο. Το μέγεθος της τοποθέτησης εξαρτάται από τον κίνδυνο. Η μικρή τοποθέτηση έχει οφέλη σε χαμηλού ρίσκου χαρτοφυλάκια. Για μεγάλου ρίσκου χαρτοφυλάκια είναι πιο δύσκολη η εξαγωγή συμπερασμάτων.
Gold as an inflation hedge ¹²	Ghosh, Levin, MacMillan, Wright Έτος: 2004	Περίοδος: 01/1976 – 12/1999 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, USA Retail Price Index, IMF World Consumer Price Index.	Cointegration Regression	<ul style="list-style-type: none"> Παρέχεται απόδειξη ότι το επίπεδο τιμών λιανικής στις ΗΠΑ και οι ονομαστικές τιμές χρυσού συνδέονται στην μακροχρόνια περίοδο. Τα ευρήματα είναι συνεπή με την άποψη ότι ο χρυσός είναι μακροχρόνια αντισταθμιστικός παράγοντας του πληθωρισμού. Τα υψηλά επιτόκια μίσθωσης χρυσού πιέζουν τις τιμές του χρυσού μέσω της μείωσης ζήτησης χρυσού βραχυχρόνια. Η διαφοροποιητική ικανότητα του χρυσού συνδέεται με αρνητικές τιμές που λαμβάνει ο συντελεστής beta. Ο χρυσός είναι λιγότερο επιθυμητός σε χαρτοφυλάκια σε περιόδους που ο συντελεστής beta του μετάλλου είναι υψηλός.
Gold factor exposures in international asset pricing ¹³	Davidson, Faff, Hillier Έτος: 2003	Περίοδος: 01/1975 – 12/1994 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και 34 βιομηχανικών δεικτών	Intertemporal CAPM Generalized Method of Moments	<ul style="list-style-type: none"> Ιστορικά οι επενδυτές αναζητούν καταφύγιο από τον πληθωρισμό και την πολιτική αστάθεια στο χρυσό. 22 κλάδοι παρουσιάζουν ευαισθησία στην τιμή του χρυσού. Ο χρυσός επηρεάζει τα χαρτοφυλάκια. Είναι χρήσιμος στη σύνθεση χαρτοφυλακίου. Οι πραγματικές αποδόσεις του χρυσού ήταν αρνητικές τις δεκαετίες του '80 και '90.
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

¹² Ghosh, D., Levin, E. J., MacMillan, P. and Wright, R. E. (2004), “Gold as an Inflation Hedge?”, *Studies in Economics and Finance*, Vol. 22, No. 1, 1-25.

¹³ Davidson, S., Faff, R. and Hillier, D. (2003), “Gold Factor Exposures in International Asset Pricing”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 13, 271-289.

Gold investment as an inflationary hedge: cointegration evidence with allowance for endogenous structural breaks ¹⁴	Worthington, Pahlavani Έτος: 2007	A περίοδος: 01/1945 – 02/2006 B περίοδος: 01/1973 – 02/2006 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και πληθωρισμού ΗΠΑ	Cointegration Regression.	<ul style="list-style-type: none"> Μακροχρόνια υπάρχει σχέση μεταξύ της τιμής του χρυσού και του πληθωρισμού. Η επένδυση σε χρυσό αποτελεί αντισταθμιστικό παράγοντα του πληθωρισμού τόσο στην μεταπολεμική περίοδο όσο και στην περίοδο μετά την δεκαετία του '70.
Gold prices, cost of carry and expected inflation ¹⁵	Blose Έτος: 2010	Περίοδος: 03/1988 – 02/2008 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και CPI ΗΠΑ	Υπόδειγμα παλινδρόμησης	<ul style="list-style-type: none"> Οι μεταβολές στην τιμή του χρυσού δεν οφείλονται σε μεταβολές στις ανακοινώσεις του CPI. Αν ένας επενδυτής έχει τέλεια προνοητικότητα και γνωρίζει ότι ο μελλοντικός πληθωρισμός θα είναι διαφορετικός από τις προσδοκίες της αγοράς, ο επενδυτής δεν μπορεί να δημιουργήσει κερδοσκοπική στρατηγική στην αγορά χρυσού. Προκειμένου να κερδοσκοπήσει πρέπει να επενδύσει στην αγορά ομολόγων. Οι επενδυτές δεν μπορούν να καθορίσουν τις προσδοκίες πληθωρισμού της αγοράς εξετάζοντας την spot τιμή χρυσού.
Gold stocks, the gold price and market timing ¹⁶	Gwilym, Clare, Seaton, Thomas Έτος: 2011	Περίοδος: 01/1983 – 09/2009 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, τιμές δείκτη Philadelphia Gold and Silver Index και τιμές δείκτη NYSE Arca Gold BUGS index.	CAPM	<ul style="list-style-type: none"> Υπάρχει συσχέτιση μεταξύ μετοχών χρυσού και τιμής του μετάλλου. Η ευαισθησία μεταξύ τιμών χρυσού και αποδόσεων μετοχών χρυσού μειώθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια καθώς η τιμή του μετάλλου ενισχύθηκε σημαντικά.

¹⁴ Worthington, A. C. and Pahlavani, M. (2007), “Gold Investment as an Inflationary Hedge: Cointegration Evidence with Allowance for Endogenous Structural Breaks”, *Applied Financial Economic Letters*, Vol. 3, 259-262.

¹⁵ Blose, L. E. (2010), “Gold Prices, Cost of Carry, and Expected Inflation”, *Journal of Economics and Business*, Vol. 62, 35-47.

¹⁶ Gwilym, O., Clare, A., Seaton, J. and Thomas, S. (2011), “Gold Stocks, the Gold Price and Market Timing”, *Journal of Derivatives and Hedge Funds*, Vol. 17, 266-278.

International portfolio formation, skewness and the role of gold ¹⁷	Lucey, Poti, Tully Έτος: 2006	Περίοδος: 08/1988 – 09/2003 Συχνότητα: Εβδομαδιαίες, Μηνιαίες και Τριμηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και χρηματιστηριακοί δείκτες	Polynomial Goal Programming.	<ul style="list-style-type: none"> • Η επιλογή των περιουσιακών στοιχείων στη σύνθεση χαρτοφυλακίου είναι πολύ σημαντική. • Όσο πιο σύντομος είναι ο επενδυτικός ορίζοντας, τόσο περισσότερα περιουσιακά στοιχεία συμπεριλαμβάνονται για την βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου. • Ο χρυσός διαδραματίζει πολύ σημαντικό ρόλο στη δημιουργία βέλτιστου χαρτοφυλακίου.
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
Is Gold a hedge or a safe haven? An analysis of stocks, bonds and gold ¹⁸	Baur, Lucey Έτος: 2010	Περίοδος: 30/11/1995 – 30/11/2005 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και τιμές δεικτών MSCI.	GARCH model	<ul style="list-style-type: none"> • Ο χρυσός αποτελεί ασφαλές καταφύγιο στις αγορές μετοχών, όχι όμως και ομολόγων. • Ο χρυσός είναι ασφαλές καταφύγιο βραχυχρόνια για διάστημα 15 ημερών. • Οι επενδυτές αγοράζουν χρυσό σε ημέρες με αρνητικές αποδόσεις (shocks), και πουλούν όταν οι αγορές κερδίζουν εμπιστοσύνη και η αστάθεια είναι χαμηλότερη.
Is gold a safe haven? International evidence ¹⁹	Baur, McDermott Έτος: 2010	Περίοδος: 02/03/1979 – 02/03/2009 Συχνότητα: Ημερήσιες, Εβδομαδιαίες και Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και αποδόσεις 53 μετοχών του world index.	GARCH model	<p>Περίοδος κρίσης 10/1987</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αδύναμο ασφαλές καταφύγιο για τις περισσότερες χώρες. • Ισχυρό καταφύγιο για ΗΠΑ, Καναδά. <p>Ασιατική κρίση 10/1997</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ο χρυσός δεν ήταν ασφαλές καταφύγιο στην Ασιατική κρίση. <p>Παγκόσμια κρίση 2008.</p>

¹⁷ Lucey, B. M., Poti, V. and Tully, E. (2006), “International Portfolio Formation, Skewness and the Role of Gold”, *Frontiers in Finance and Economics*, Vol. 3, No. 1, 1-17.

¹⁸ Baur, D. G. and Lucey, B. M. (2010), “Is Gold a Hedge or a Safe Haven? An Analysis of Stocks, Bonds and Gold”, *The Financial Review*, Vol. 45, 217-229.

¹⁹ Baur, D. G. and MacDermott T. K. (2010), “Is Gold a Safe Haven? International Evidence”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34, 1886-1898.

				<ul style="list-style-type: none"> • Ισχυρό καταφύγιο για Ευρώπη και ΗΠΑ. • Καταφύγιο για Βραζιλία, Καναδά και Ινδία. • Δεν έχει ιδιότητες καταφυγίου για υπόλοιπες χώρες & Αυστραλία.
Precious metals and inflation ²⁰	Taylor Έτος: 1998	Α περίοδος: 01/1914 – 12/1937 Β περίοδος: 01/1988 – 04/1996 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, αργύρου, πλατίνας, και παλλαδίου.	Ordinary Least Square (OLS) Least Absolute Deviations (LAD) Huber M – Estimation ML estimation	<ul style="list-style-type: none"> • OLS: Βραχυχρόνια ο χρυσός είναι μερικώς αντισταθμιστικός παράγοντας του πληθωρισμού. Το ασήμι και τα υπόλοιπα μέταλλα δεν είναι αντισταθμιστικοί παράγοντες. • LAD: Ο χρυσός και το ασήμι είναι πλήρως αντισταθμιστικοί παράγοντες. • Huber M: Ο χρυσός και το ασήμι δεν είναι αντισταθμιστικοί παράγοντες του πληθωρισμού.
Psychological barriers in gold prices? ²¹	Aggarwal, Lucey Έτος: 2007	Α περίοδος: 02/01/1980 – 31/12/2000 Β περίοδος: 02/01/1982 – 28/11/2002 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Γ περίοδος: 28/08/2001 – 09/01/2003 Συχνότητα: Παρατηρήσεις ανά 15 λεπτά	GARCH model	<ul style="list-style-type: none"> • Το άρθρο εξετάζει την ύπαρξη ψυχολογικών φραγμών σε διάφορες τιμές του χρυσού. • Υπάρχει μόνο μικρή απόδειξη που υποστηρίζει την ύπαρξη ψυχολογικών φραγμών (περιορισμένες ενδείξεις).
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
Relationships among strategic commodities and with	Hammoudeh,	Περίοδος: 02/01/1990 – 01/05/2006	ARDL Model	<ul style="list-style-type: none"> • Ο χρυσός ασκεί την μεγαλύτερη καθοδήγηση στην τιμή του δολαρίου ΗΠΑ. • Οι επενδυτές και οι νομισματικές αρχές πρέπει να δώσουν υψηλή βαρύτητα στο χρυσό όταν

²⁰ Taylor, N. J. (1998), “Precious Metals and Inflation”, *Applied Financial Economics*, Vol. 8, 201-210.

²¹ Aggarwal, R. and Lucey, B. M. (2007), “Psychological Barriers in Gold Prices?”, *Review of Financial Economics*, Vol. 16, No. 2, 217-230.

financial variables: a new look ²²	Sari, Ewing Έτος: 2009	Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, πετρελαίου, αργύρου, χαλκού, ΣΙ USD έναντι βασικών νομισμάτων, US 3M T – Bills.		<p>λαμβάνουν αποφάσεις. Μπορούν να λάβουν ενδείξεις για την μελλοντική πορεία του δολαρίου έναντι των κύριων νομισμάτων.</p> <ul style="list-style-type: none"> Οι διαχειριστές χαρτοφυλακίων οφείλουν να συμπεριλάβουν χρυσό και ασήμι σε χαρτοφυλάκια που περιλαμβάνουν πετρέλαιο και χαλκό.
Short-run and long-run determinants of the price of gold ²³	Levin, Wright Έτος: 2006	<p>Περίοδος: 01/1976 – 05/2005</p> <p>Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις</p> <p>Τιμές χρυσού, πληθωρισμού ΗΠΑ, και πληθωρισμού εθνικών οικονομιών</p>	Cointegration Regression	<p>Μακροχρόνια σχέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> Υπάρχει συσχέτιση μεταξύ τιμής χρυσού και επιπέδου τιμών ΗΠΑ. 1% αύξηση στο επίπεδο τιμών οδηγεί σε 1% αύξηση στην τιμή χρυσού. Απαιτούνται 5 έτη για να περιοριστεί κατά 2/3 η απόκλιση από την μακροχρόνια σχέση τιμής χρυσού και επιπέδου τιμών, που προκαλείται από shock στη βραχυχρόνια περίοδο. <p>Βραχυχρόνια σχέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ο πληθωρισμός των ΗΠΑ και ο παγκόσμιος πληθωρισμός αυξάνουν τιμή και ζήτηση χρυσού. Η αύξηση του παγκοσμίου εισοδήματος αυξάνει την τιμή και ζήτηση χρυσού. Η διολίσθηση του δολαρίου αυξάνει την τιμή χρυσού.

²² Hammoudeh, S., Sari, R. and Ewing, B. T. (2009), “Relationships among Strategic Commodities and with Financial Variables: A new look”, *Contemporary Economic Policy*, Vol. 27, No. 2, 251-264.

²³ Levin, E. J. and Wright, R. E. (2006), “Short-Run and Long-Run Determinants of the Price of Gold”, *World Gold Council*, Research Study No. 32

				<ul style="list-style-type: none"> • Η αύξηση στα πραγματικά επιτόκια συμπιέζει ζήτηση και τιμή. • Η αύξηση στον πιστωτικό κίνδυνο αυξάνει ζήτηση και τιμή. • Η ζήτηση για χρυσό με σκοπό να μειώσει την αστάθεια χαρτοφυλακίου είναι υψηλή σε περιόδους που ο συντελεστής beta του μετάλλου είναι αρνητικός. • Η ζήτηση και τιμή χρυσού αυξάνονται σε περίοδο πολιτικής κρίσης.
ΤΙΤΛΟΣ	ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΔΕΔΟΜΕΝΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
The price of gold and the exchange rate ²⁴	Sjaastad, Scacciavillani Έτος: 1996	Περίοδος: 01/1982 – 12/1990 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, τιμές ΣΜΕ χρυσού, ΣΙ DM/USD, GBP/USD και JPY/USD.	Ordinary Least Square (OLS)	<ul style="list-style-type: none"> • Την παγκόσμια αγορά χρυσού κυριαρχούσαν τα Ευρωπαϊκά νομίσματα. Πραγματικές ανατιμήσεις και διολισθήσεις των νομισμάτων έχουν σοβαρές επιπτώσεις στην τιμή του χρυσού. • Παρόλο που ο χρυσός εκφράζεται σε δολάριο ΗΠΑ, το δολάριο είχε μικρότερη επιρροή στην τιμή. • Οι κυριότερες παραγωγικές χώρες έχουν αμελητέα επιρροή στην παγκόσμια τιμή του χρυσού. • Ο χρυσός παραμένει μέσο αποθήκευσης αξίας καθώς ο παγκόσμιος πληθωρισμός αυξάνει την ζήτηση για χρυσό. • Τα στοιχεία αποδεικνύουν την υπόθεση της αποτελεσματικής αγοράς για την διεθνή αγορά χρυσού την εξεταζόμενη περίοδο. • Οι κυμαινόμενες ΣΙ έχουν επιδεινώσει την αστάθεια στην παγκόσμια αγορά χρυσού.
The price of gold and the exchange rates: once again ²⁵	Sjaastad Έτος: 2008	Περίοδος: 01/1991 – 06/2004 Συχνότητα: Ημερήσιες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού, τιμές ΣΜΕ χρυσού, ΣΙ DM/USD, GBP/USD, JPY/USD και EUR/USD.	Ordinary Least Square (OLS)	<ul style="list-style-type: none"> • Οι έλεγχοι υποστηρίζουν την υπόθεση αποτελεσματικότητας της αγοράς. • Την δεκαετία του '90 και τις αρχές του 2000 το δολάριο εμφανίζεται να είναι κυρίαρχο μαζί με το γιεν στην αγορά χρυσού. • Οι κυριότερες παραγωγικές χώρες έχουν αμελητέα επιρροή στην παγκόσμια τιμή του χρυσού. • Ο χρυσός δεν παραμένει μέσο αποθήκευσης αξίας απέναντι στον παγκόσμιο πληθωρισμό όπως δείχνει η προηγούμενη έρευνα.

²⁴ Sjaastad, L. A. and Scacciavillani F. (1996), “The Price of Gold and the Exchange Rate”, *Journal of International Money and Finance*, Vol. 15, No. 6, 879-897.

²⁵ Sjaastad, L. A. (2008), “The Price of Gold and the Exchange Rate: Once again”, *Resources Policy*, Vol. 33, 118-124.

Time and place where gold acts as an inflation hedge: an application of long-run and short-run threshold model ²⁶	Wang, Lee, Nguyen Thi Έτος: 2011	Περίοδος: 01/1971 – 01/2010 Συχνότητα: Μηνιαίες παρατηρήσεις Τιμές χρυσού και πληθωρισμός ΗΠΑ και Ιαπωνίας	Cointegration Regression Error Correction Model	<ul style="list-style-type: none"> • Ο αντισταθμιστικός ρόλος του χρυσού δεν ισχύει απόλυτα. • Το κλειδί για την αντιστάθμιση είναι η επιλογή της κατάλληλης αγοράς την κατάλληλη στιγμή. • Οι επενδυτές οφείλουν να επιλέξουν περίοδο υψηλής δυναμικής όταν οι τιμές του χρυσού αυξάνονται γρηγορότερα από τον ρυθμό πληθωρισμού. • Οι επενδυτές πρέπει να αναγνωρίσουν αν η αγορά χαρακτηρίζεται από ακαμψία τιμών. • Η χαμηλή σταυροειδής ελαστικότητα, η ανεπαρκής προσαρμογή τιμών, η βραχυχρόνια ακαμψία προσαρμογής τιμών μεταξύ χρυσού και CPI, η αναποτελεσματικότητα των αγορών και η ασυμμετρία πληροφόρησης περιορίζουν την αντισταθμιστική ικανότητα του χρυσού .
--	---	--	--	---

²⁶ Wang K. M., Lee Y. M. and Nguyen Thi T. B. (2011), “ Time and Place where Gold acts as an Inflation Hedge: An Application of Long-Run and Short-Run Threshold Model”, *Economic Modelling*, Vol. 28, 806-819.

ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Οικονομική Θεωρία Ανάλυσης

Στην παρούσα ανάλυση εξετάζεται η σχέση μεταξύ αποδόσεων χρυσού σε σύγκριση με αποδόσεις δυο εμπορευμάτων (ασήμι και πετρέλαιο), τριών χρηματιστηριακών δεικτών (Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500) και τριών συναλλαγματικών ισοτιμιών (Στερλίνα / Δολάριο, Γιεν / Δολάριο και Ευρώ / Δολάριο).

Η ανάλυση βασίζεται στο υπόδειγμα γενικευμένης αυτοπαλίνδρομης υπό συνθήκη ετεροσκεδαστικότητας ή υπόδειγμα GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity), καθώς και σε δυο παραλλαγές του, τα υποδείγματα EGARCH (Exponential GARCH) και TGARCH (Threshold GARCH).

Βασική υπόθεση της γραμμικής παλινδρόμησης είναι ότι οι τιμές του διαταρακτικού όρου (σφάλματα) u_t είναι τυχαίες μεταβλητές που κατανέμονται με μέσο το μηδέν και με σταθερή διακύμανση σ^2 για όλες τις τιμές του t . Επίσης, γίνεται η υπόθεση ότι οι τιμές του διαταρακτικού όρου δεν παρουσιάζουν αυτοσυσχέτιση, δηλαδή η συνδιακύμανση τους είναι μηδέν και οι ερμηνευτικές μεταβλητές δεν είναι στοχαστικές. Η υπόθεση ότι η διακύμανση του διαταρακτικού όρου είναι σταθερή είναι γνωστή ως ομοσκεδαστικότητα. Όταν δεν ισχύει η εν λόγω υπόθεση, υπάρχει ετεροσκεδαστικότητα στις τιμές του διαταρακτικού όρου, δηλαδή οι τυχαίες μεταβλητές έχουν διαφορετική διακύμανση.

Συνήθως, η αυτοσυσχέτιση είναι ένα φαινόμενο που εμφανίζεται στις χρονολογικές σειρές ενώ η ετεροσκεδαστικότητα παρουσιάζεται κυρίως σε διαστρωματικά δεδομένα. Εντούτοις, υπάρχουν περιπτώσεις όπου η ετεροσκεδαστικότητα εμφανίζεται όταν γίνεται χρήση χρονολογικών σειρών στην οικονομική ανάλυση. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζεται ετεροσκεδαστικότητα όταν η διακύμανση των τιμών του διαταρακτικού όρου είναι συνάρτηση των τιμών με χρονική υστέρηση (Χρήστου¹, 2007).

- **Υπόδειγμα ARCH**

Το υπόδειγμα αυτοπαλίνδρομης υπό συνθήκη ετεροσκεδαστικότητας ή υπόδειγμα ARCH (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity) γράφεται:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \dots + \beta_k X_{kt} + u_t \quad u_t \sim N(0, \sigma_t^2) \quad (1)$$

Στο υπόδειγμα η διακύμανση του διαταρακτικού όρου δεν αποτελεί συνάρτηση των ερμηνευτικών μεταβλητών αλλά μεταβάλλεται διαχρονικά και η μεταβολή σχετίζεται με το πόσο ευμετάβλητος ήταν ο διαταρακτικός όρος στο πρόσφατο παρελθόν. Συνεπώς, εμφανίζεται ετεροσκεδαστικότητα καθώς η διακύμανση του διαταρακτικού όρου εξαρτάται από την μεταβλητότητα των τιμών του παρελθόντος. Στην πιο απλή μορφή η διακύμανση του διαταρακτικού όρου εξαρτάται από την μεταβλητότητα των καταλοίπων της προηγούμενης περιόδου,

$$\text{όπου } \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 \quad (2)$$

Δηλαδή, η διακύμανση (σ_t^2) του διαταρακτικού όρου είναι συνάρτηση της σταθεράς (α_0) και του τετραγώνου της τιμής των καταλοίπων της προηγούμενης περιόδου (u_{t-1}^2). Η

¹ Χρήστου, Γ. (2007), *Εισαγωγή στην Οικονομετρία*, Αθήνα: Gutenberg

ανωτέρω σχέση ονομάζεται υπό συνθήκη διακύμανση του διαταρακτικού όρου (Brooks², 2008).

Το υπόδειγμα μπορεί να επεκταθεί στην γενική του μορφή όπου η διακύμανση των καταλοίπων εξαρτάται από τις q υστερήσεις των τετραγώνων των καταλοίπων, δηλαδή,

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \alpha_2 u_{t-2}^2 + \dots + \alpha_q u_{t-q}^2 \quad (3)$$

Στην βιβλιογραφία, αντί να γίνεται η χρήση του όρου σ_t^2 για την υπό συνθήκη διακύμανση, χρησιμοποιείται ο όρος h_t , οπότε το υπόδειγμα μπορεί να αποτυπωθεί ως εξής:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \dots + \beta_k X_{kt} + u_t \quad u_t \sim N(0, \sigma_t^2) \quad (4)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \alpha_2 u_{t-2}^2 + \dots + \alpha_q u_{t-q}^2 \quad (5)$$

• Υπόδειγμα GARCH

Στο υπόδειγμα GARCH, η υπό συνθήκη διακύμανση εξαρτάται από τις χρονικές της υστερήσεις. Στη σχέση (3) η υπό συνθήκη διακύμανση σ_t^2 είναι συνάρτηση των τιμών της με χρονική υστέρηση και λαμβάνει την εξής μορφή:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \alpha_2 u_{t-2}^2 + \dots + \alpha_q u_{t-q}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 + \beta_2 \sigma_{t-2}^2 + \dots + \beta_p \sigma_{t-p}^2 \quad (6)$$

Η σχέση (6) είναι η γενικευμένη αυτοπαλίνδρομη υπό συνθήκη ετεροσκεδαστικότητα (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity) (Χρήστου³, 2007). Για μεγάλες τιμές του p και q η εκτίμηση παρουσιάζει δυσκολίες και στην πράξη εξετάζεται η περίπτωση όπου $q = p = 1$, δηλαδή το υπόδειγμα GARCH (1,1) με την υπό συνθήκη διακύμανση να αποτυπώνεται ως εξής:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 \quad (7)$$

Στο υπόδειγμα GARCH, ενώ η υπό συνθήκη διακύμανση (conditional variance) μεταβάλλεται, η διακύμανση (unconditional variance) είναι σταθερή και δίνεται από την σχέση:

$$\text{var}(u_t) = \frac{\alpha_0}{1 - (\alpha_1 + \beta)} \quad (8)$$

όπου $\alpha_1 + \beta < 1$.

- Όταν $\alpha_1 + \beta \geq 1$ η διακύμανση του u_t δεν μπορεί να καθοριστεί και ονομάζεται «μη στάσιμη» διακύμανση.
- Όταν $\alpha_1 + \beta = 1$ η διακύμανση του u_t ονομάζεται «μοναδιαία ρίζα» και το υπόδειγμα ονομάζεται «ολοκληρωμένο» GARCH (Integrated GARCH ή IGARCH).

• Υπόδειγμα TGARCH

Τα υποδείγματα GARCH υποθέτουν ότι η μεταβλητότητα συμπεριφέρεται συμμετρικά στα θετικά και αρνητικά shock στην οικονομία. Εντούτοις, έχει υποστηριχθεί

² Brooks, C. (2008), *Introductory Econometrics for Finance*, New York: Cambridge University Press.

³ Χρήστου, Γ. (2007), *Εισαγωγή στην Οικονομετρία*, Αθήνα: Gutenberg

ότι ένα αρνητικό shock στην οικονομία είναι πιθανό να προκαλέσει μεγαλύτερη αστάθεια από ένα θετικό shock του ιδίου μεγέθους δημιουργώντας ασυμμετρία στις αποδόσεις των επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων. Τα μοντέλα GJR ή Threshold GARCH (TGARCH) και Exponential GARCH (EGARCH) αποτελούν επεκτάσεις του υποδείγματος GARCH και εξετάζουν την ασυμμετρία των αποδόσεων των επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων στα θετικά και αρνητικά shock της οικονομίας.

Το υπόδειγμα GJR αποτελεί μια απλή επέκταση του μοντέλου GARCH με την προσθήκη ενός επιπλέον όρου για την μέτρηση πιθανής ασυμμετρίας. Η υπό συνθήκη διακύμανση προκύπτει ως εξής:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 + \gamma u_{t-1}^2 I_{t-1} \quad (9)$$

όπου $I_{t-1} = 1$ αν $u_{t-1} < 0$ και

όπου $I_{t-1} = 0$ αν $u_{t-1} \geq 0$

Ο ασύμμετρος όρος γ πρέπει να έχει θετικό πρόσημο ($\gamma > 0$) προκειμένου να υπάρχει αποτέλεσμα μόχλευσης και συνεπώς ασυμμετρία στις αποδόσεις. Γίνεται αντιληπτό ότι βασική προϋπόθεση για την μη – αρνητικότητα της υπό συνθήκη διακύμανσης είναι να ισχύουν τα εξής:

$\alpha_0 > 0$, $\alpha_1 > 0$, $\beta_1 \geq 0$, και $\alpha_1 + \gamma \geq 0$.

Το υπόδειγμα εξακολουθεί να είναι αποδεκτό ακόμη και όταν $\gamma < 0$ με την προϋπόθεση ότι $\alpha_1 + \gamma \geq 0$.

- **Υπόδειγμα EGARCH**

Το υπόδειγμα Exponential GARCH αποτελεί μια επιπλέον επέκταση του μοντέλου GARCH παρουσιάζοντας σημαντικά πλεονεκτήματα. Η υπό συνθήκη διακύμανση είναι της μορφής:

$$\ln(\sigma_t^2) = \omega + \beta \ln(\sigma_{t-1}^2) + \gamma \frac{u_{t-1}}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} + \alpha \left[\frac{|u_{t-1}|}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right] \quad (10)$$

Λόγω της χρήσης λογαρίθμου για την υπό συνθήκη διακύμανση, ακόμη και όταν οι επιμέρους παράμετροι έχουν αρνητικό πρόσημο, η υπό συνθήκη διακύμανση παραμένει θετική. Επίσης, αν η σχέση μεταξύ μεταβλητότητας και αποδόσεων είναι αρνητική, ο συντελεστής γ θα είναι επίσης αρνητικός ($\gamma < 0$) (Brooks⁴, 2008).

Δεδομένα

Η έρευνα βασίζεται κυρίως στην σύγκριση των αποδόσεων του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις του αργύρου και του πετρελαίου, στην αντισταθμιστική ικανότητα του μετάλλου απέναντι στις αποδόσεις των χρηματιστηριακών δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500 καθώς στην αντισταθμιστική ικανότητα του μετάλλου σε σχέση το δολάριο ΗΠΑ εξετάζοντας τις αποδόσεις συναλλαγματικών ισοτιμιών Στερλίνας / Δολαρίου, Γιέν / Δολαρίου και Ευρώ / Δολαρίου.

Στην ανάλυση χρησιμοποιήθηκαν εβδομαδιαίες χρονολογικές σειρές για την περίοδο από την 04/01/1980 έως 09/03/2012. Οι τιμές του χρυσού αντλήθηκαν από την βάση δεδομένων του Παγκοσμίου Συμβουλίου Χρυσού (World Gold Council) και αφορούν

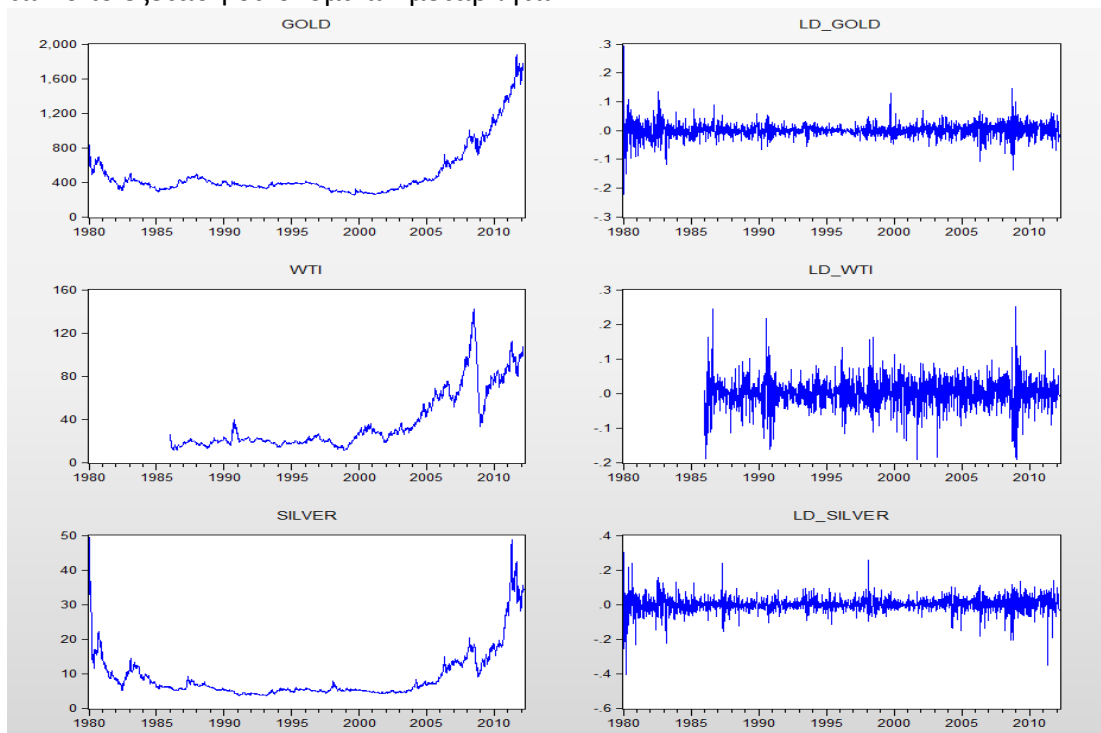
⁴ Brooks, C. (2008), *Introductory Econometrics for Finance*, New York: Cambridge University Press.

τιμές όψεως (spot prices) κλεισίματος Παρασκευής εκφρασμένες σε δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά. Οι τιμές του αργύρου αντλήθηκαν από την βάση δεδομένων του LBMA (The London Bullion Market Association) και αφορούν τιμές όψεως κλεισίματος Παρασκευής εκφρασμένες σε δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά. Οι τιμές του πετρελαίου αντλήθηκαν από την Υπηρεσία Πληροφοριών Ενέργειας των ΗΠΑ (Energy Information Administration – EIA) και αφορούν τιμές όψεως κλεισίματος Παρασκευής αργού πετρελαίου (West Texas Intermediate – WTI) εκφρασμένες σε δολάρια ανά βαρέλι. Οι τιμές του πετρελαίου καλύπτουν την περίοδο από 03/01/1896 έως 09/03/2012. Οι τιμές των χρηματιστηριακών δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor’s 500 αντλήθηκαν από την βάση δεδομένων του Yahoo Finance και αφορούν τιμές ανοίγματος Δευτέρας. Τέλος, οι τιμές των συναλλαγματικών ισοτιμιών Λίρας Αγγλίας, Γιέν Ιαπωνίας και Ευρώ έναντι του Δολαρίου ΗΠΑ αντλήθηκαν από την βάση δεδομένων του Συμβουλίου Διοικητών του Συστήματος Ομοσπονδιακής Τράπεζας των ΗΠΑ (Board of Governors of the Federal Reserve System) και αφορούν μεσημβρινές ισοτιμίες Παρασκευής όπως διαμορφώνονται στην αγορά της Νέας Υόρκης.

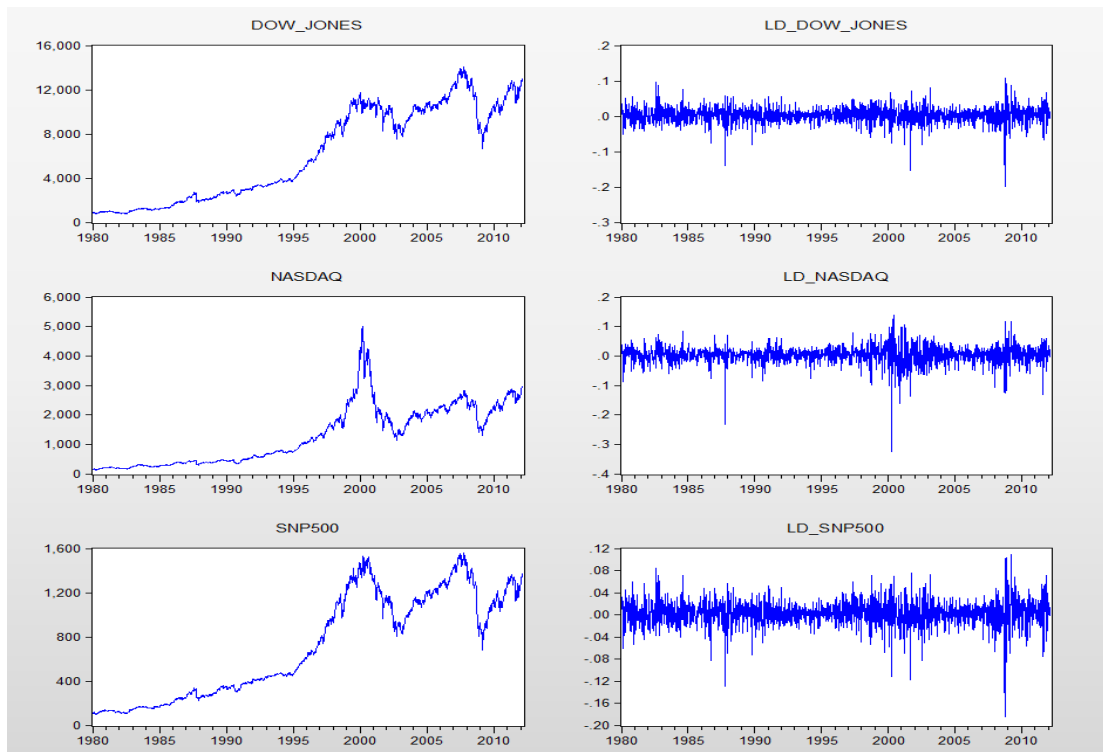
Μεθοδολογία

Η παρούσα έρευνα επικεντρώνεται στην εξέταση των αποδόσεων του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις των εμπορευμάτων αργύρου και πετρελαίου, των αποδόσεων των χρηματιστηριακών δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor’s 500 και των συναλλαγματικών ισοτιμιών Στερλίνας / Δολαρίου, Γιέν / Δολαρίου και Ευρώ / Δολαρίου. Στην ανάλυση πραγματοποιήθηκε χρήση των οικονομετρικών μοντέλων GARCH, EGARCH και TGARCH.

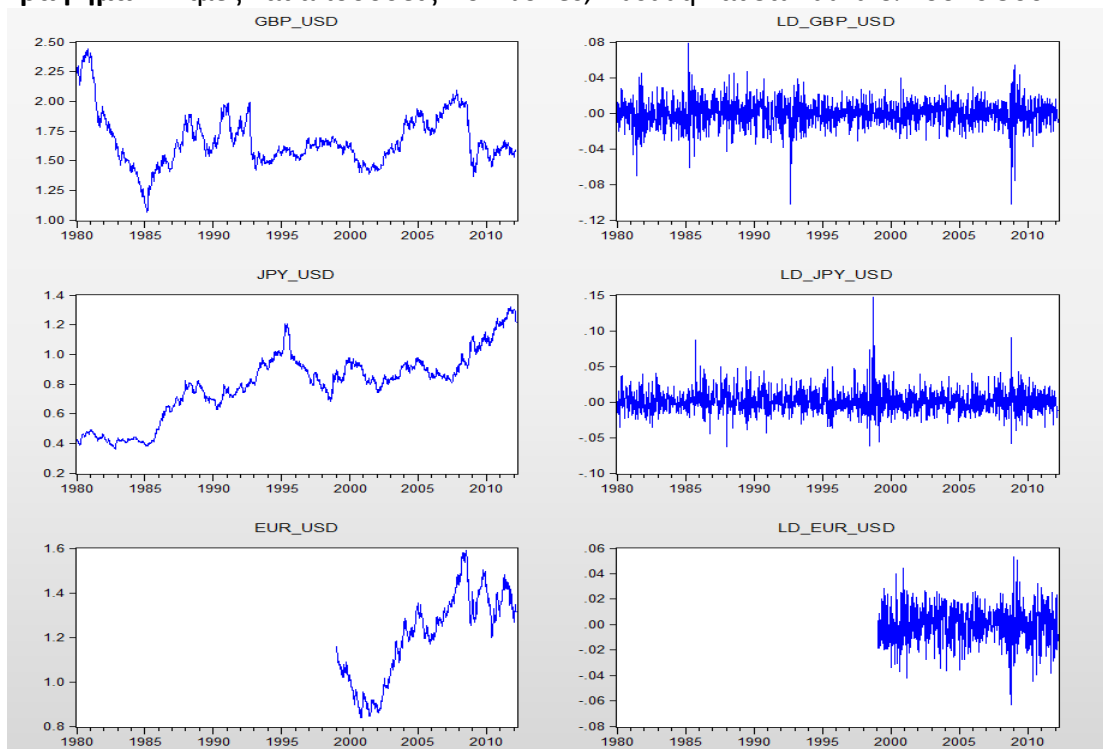
Στα διαγράμματα που ακολουθούν απεικονίζονται οι τιμές καθώς και οι αποδόσεις των υπό εξέταση οικονομικών μεταβλητών.



Γράφημα 1: Τιμές και αποδόσεις χρυσού, αργύρου και πετρελαίου



Γράφημα 2: Τιμές και αποδόσεις Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500



Γράφημα 3: Τιμές και αποδόσεις στερλίνας, γιεν και ευρώ έναντι του δολαρίου

Στην ανάλυση προκειμένου να ερευνηθεί όσο το δυνατόν πληρέστερα ο αντισταθμιστικός ρόλος του μετάλλου έναντι των υπολοίπων οικονομικών μεταβλητών δημιουργήσαμε οκτώ επιμέρους υποδείγματα. Σε όλα τα υποδείγματα η απόδοση του χρυσού χρησιμοποιήθηκε σαν εξαρτημένη μεταβλητή, ενώ οι αποδόσεις των υπολοίπων οικονομικών μεταβλητών ως ανεξάρτητες σε όλους τους δυνατούς συνδυασμούς που μπορούν να προκύψουν.

Στο πληρέστερο υπόδειγμα χρησιμοποιήθηκαν πέντε οικονομικές μεταβλητές. Την θέση της εξαρτημένης έλαβε ο χρυσός, της πρώτης ανεξάρτητης ο άργυρος, της δεύτερης ανεξάρτητης το πετρέλαιο, της τρίτης ανεξάρτητης καθένας από τους χρηματιστηριακούς δείκτες και της τέταρτης ανεξάρτητης καθεμία από τις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

ΕΜΠΕΙΡΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

- **Παρουσίαση Αποτελεσμάτων**

Στην συνέχεια της έρευνας ακολουθεί η αναλυτική παρουσίαση των εμπειρικών αποτελεσμάτων του πληρέστερου υποδείγματος. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζονται οι πίνακες αποτελεσμάτων για τα υποδείγματα που δημιουργήσαμε. Για κάθε ένα από τα οκτώ υπόδειγμα, παραθέτουμε δύο επιμέρους πίνακες:

- Στον πρώτο πίνακα παρουσιάζονται οι τιμές των Log Likelihood (Llik), Akaike Criterion (AIC) και Schwarz Criterion (BIC) των υποδειγμάτων GARCH, EGARCH και TGARCH.
- Στον δεύτερο πίνακα παρουσιάζονται οι τιμές των συντελεστών των οικονομικών μεταβλητών (coefficients), οι τιμές των τυπικών αποκλίσεων (standard errors), η στατιστική σημαντικότητα καθώς και οι τιμές των συντελεστών α_0 , α_1 και b_1 για τα υποδείγματα GARCH, οι τιμές των συντελεστών ω , α , γ και b για τα υποδείγματα EGARCH και οι τιμές των συντελεστών α_0 , α_1 , b_1 και γ για τα υποδείγματα TGARCH.

Σημείωση 1: Οι τυπικές αποκλίσεις των συντελεστών εμφανίζονται μέσα στις αγκύλες κάτω από τις τιμές των συντελεστών.

Σημείωση 2: Η στατιστική σημαντικότητα των οικονομικών μεταβλητών υποδηλώνεται με την χρήση αστερίσκων πλησίον των τιμών των οικονομικών μεταβλητών. Οι τρεις αστερίσκοι υποδεικνύουν στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 1%, οι δυο αστερίσκοι στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 5% και ο ένας αστερίσκος στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 10%. Οι συντελεστές που δεν συνοδεύονται από αστερίσκους είναι στατιστικά μη σημαντικοί.

Πίνακας 2:

Αποτελέ- σματα Llik, AIK, BIC, υποδείγμα- τος	Υπόδειγμα	GARCH	EGARCH	TGARCH
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ GBP/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3829,249	3837,995	3832,634
	Akaike Criterion (AIC)	-5,594802	-5,606142	-5,598293
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,564233	-5,571752	-5,533903
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ JPY/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3822,796	3834,324	3827,678
	Akaike Criterion (AIC)	-5,585353	-5,600767	-5,591037
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,554784	-5,566377	-5,556647
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ EUR/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	1816,524	1819,957	1817,937
	Akaike Criterion (AIC)	-5,264989	-5,272072	-5,266192
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,212211	-5,212696	-5,206817
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ GBP/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3822,553	3832,232	3826,546
	Akaike Criterion (AIC)	-5,584997	-5,597704	-5,589379
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,554428	-5,563314	-5,554989
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ JPY/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3816,971	3828,595	3822,663
	Akaike Criterion (AIC)	-5,576824	-5,592379	-5,583694
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,546255	-5,557989	-5,549304
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ EUR/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	1813,884	1817,439	1815,401
	Akaike Criterion (AIC)	-5,257303	-5,264743	-5,258809
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,204525	-5,205367	-5,199434
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ GBP/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3827,597	3836,667	3830,868
	Akaike Criterion (AIC)	-5,592381	-5,604197	-5,595708
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,561813	-5,569807	-5,561318
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ JPY/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	3821,124	3832,048	3825,905
	Akaike Criterion (AIC)	-5,582905	-5,597435	-5,588440
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,552336	-5,563045	-5,554050
	Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ EUR/USD			
	Log - Likelihood (Llik)	1814,863	1818,392	1816,250
	Akaike Criterion (AIC)	-5,260155	-5,267518	-5,261280
	Schwarz Criterion (BIC)	-5,207377	-5,208143	-5,201904

Πίνακας 3: Αποτελέσματα τιμών συντελεστών υποδείγματος

Υπόδειγμα

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ GBP/USD

	constant	Silver	Oil	Dow Jones	GBP/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,000334	0,274960 ***	0,015431 *	-0,070374 ***	0,167299 ***	1,18e ⁻⁵ ***	0,198348 ***	0,777586 ***					0,975934 < 1
	[0,000356]	[0,005625]	[0,008952]	[0,014424]	[0,021160]	[2,28e ⁻⁶]	[0,017354]	[0,019794]					
EGARCH	0,000559	0,273135 ***	0,013052	-0,065252 ***	0,156669 ***				-0,927128 ***	0,371356 ***	0,060135 ***	0,923029 ***	
	[0,000342]	[0,005846]	[0,008741]	[0,014322]	[0,021017]				[0,108983]	[0,024666]	[0,014997]	[0,011902]	
TGARCH	0,000561	0,268065 ***	0,014148	-0,064407 ***	0,160813 ***	1,08e ⁻⁵ ***	0,233213 ***	0,792650 ***			-0,099101 ***		1,025863 > 1
	[0,000372]	[0,005303]	[0,009125]	[0,014431]	[0,020858]	[2,16e ⁻⁶]	[0,021260]	[0,019368]			[0,026033]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ JPY/USD

	constant	Silver	Oil	Dow Jones	JPY/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,000247	0,277075 ***	0,016841 *	-0,016841 ***	0,120356 ***	9,49e ⁻⁶ ***	0,198729 ***	0,788761 ***					0,987490 < 1
	[0,000343]	[0,005676]	[0,008791]	[0,014342]	[0,021601]	[2,05e ⁻⁶]	[0,017163]	[0,018185]					
EGARCH	0,000635 *	0,272139 ***	0,014823 *	-0,065056 ***	0,122196 ***				-0,881751 ***	0,385370 ***	0,066602 ***	0,929844 ***	
	[0,000342]	[0,005682]	[0,008224]	[0,014672]	[0,020372]				[0,102097]	[0,025853]	[0,015212]	[0,011166]	
TGARCH	0,000534	0,269576 ***	0,015594 *	-0,057573 ***	0,121102 ***	9,15e ⁻⁶ ***	0,244346 ***	0,799352 ***			-0,115849 ***		1,043698 > 1
	[0,000361]	[0,005333]	[0,009017]	[0,014439]	[0,021635]	[1,94e ⁻⁶]	[0,021870]	[0,018155]			[0,025593]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Dow Jones και ΣΙ EUR/USD

	constant	Silver	Oil	Dow Jones	EUR/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,001266 *	0,317463 ***	0,011995	-0,061945 **	0,377987 ***	4,75e ⁻⁵ ***	0,160797 ***	0,700672 ***					0,861469 < 1
	[0,000664]	[0,012836]	[0,015480]	[0,025136]	[0,047544]	[1,41e ⁻⁵]	[0,029744]	[0,059953]					
EGARCH	0,001451 **	0,312410 ***	0,016156	-0,056072 **	0,385742 ***				-1,752534 ***	0,334403 ***	0,078226 **	0,814953 ***	
	[0,000660]	[0,013368]	[0,015988]	[0,024369]	[0,044637]				[0,413840]	[0,057732]	[0,034663]	[0,048592]	
TGARCH	0,001486 **	0,315930 ***	0,015000	-0,061172 **	0,375210 ***	6,20e ⁻⁵ ***	0,226911 ***	0,648421 ***			-0,127978 **		0,875332 < 1
	[0,000685]	[0,011993]	[0,015940]	[0,025952]	[0,046818]	[1,79e ⁻⁵]	[0,043021]	[0,077470]			[0,057705]		

συνέχεια υποδείγματος

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ GBP/USD

	constant	Silver	Oil	Nasdaq	GBP/USD	a_0	a_1	b_1	ω	a	γ	b	$a_1 + b_1$
GARCH	0,000231	0,275944 ***	0,014060	-0,027528 **	0,168826 ***	$1,10e^{-5}$ ***	0,184490 ***	0,792243 ***					0,976733 < 1
	[0,000360]	[0,005829]	[0,009060]	[0,011568]	[0,021262]	$[2,20e^{-6}]$	[0,015835]	[0,018714]					
EGARCH	0,000429	0,274504 ***	0,008809	-0,026087 **	0,158868 ***				-0,864493 ***	0,356186 ***	0,062371 ***	0,929035 ***	
	[0,000351]	[0,005820]	[0,008466]	[0,011630]	[0,020484]				[0,102988]	[0,023169]	[0,014956]	[0,011298]	
TGARCH	0,000472	0,267970 ***	0,012707	-0,021325 *	0,162521 ***	$1,02e^{-5}$ ***	0,222825 ***	0,805088 ***			-0,102640 ***		1,027913 > 1
	[0,000373]	[0,005437]	[0,009180]	[0,011316]	[0,021029]	$[2,06e^{-6}]$	[0,020098]	[0,018145]			[0,025168]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ JPY/USD

	constant	Silver	Oil	Nasdaq	JPY/USD	a_0	a_1	b_1	ω	a	γ	b	$a_1 + b_1$
GARCH	0,000150	0,277931 ***	0,015740 *	-0,025037 **	0,124982 ***	$9,26e^{-6}$ ***	0,188766 ***	0,797453 ***					0,986219 < 1
	[0,000347]	[0,005838]	[0,008877]	[0,011344]	[0,021494]	$[2,04e^{-6}]$	[0,016373]	[0,017853]					
EGARCH	0,000551	0,270576 ***	0,012097	-0,020842 *	0,132425 ***				-0,849973 ***	0,374521 ***	0,072744 ***	0,932566 ***	
	[0,000339]	[0,005763]	[0,008207]	[0,011314]	[0,020504]				[0,099845]	[0,024941]	[0,015005]	[0,010909]	
TGARCH	0,000460	0,269228 ***	0,014351	-0,017673	0,127180 ***	$9,08e^{-6}$ ***	0,239162 ***	0,806101 ***			-0,121800 ***		1,045263 > 1
	[0,000362]	[0,005395]	[0,009057]	[0,011139]	[0,021413]	$[1,91e^{-6}]$	[0,021596]	[0,017707]			[0,025087]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, Nasdaq και ΣΙ EUR/USD

	constant	Silver	Oil	Nasdaq	EUR/USD	a_0	a_1	b_1	ω	a	γ	b	$a_1 + b_1$
GARCH	0,001179 *	0,322163 ***	0,011697	-0,007313	0,377082 ***	$4,33e^{-5}$ ***	0,169684 ***	0,708799 ***					0,878483 < 1
	[0,000659]	[0,012869]	[0,016080]	[0,019503]	[0,047479]	$[1,21e^{-5}]$	[0,028407]	[0,052489]					
EGARCH	0,001389 **	0,309915 ***	0,013007	-0,008050	0,385592 ***				-1,670546 ***	0,341310 ***	0,084533 **	0,825561 ***	
	[0,000663]	[0,013286]	[0,015838]	[0,018844]	[0,044800]				[0,359319]	[0,054815]	[0,033661]	[0,042117]	
TGARCH	0,001420 **	0,309259 ***	0,014535	-0,004422	0,373884 ***	$5,43e^{-5}$ ***	0,230853 ***	0,672401 ***			-0,127243 **		0,903254 < 1
	[0,000685]	[0,012385]	[0,016633]	[0,019358]	[0,047081]	$[1,47e^{-5}]$	[0,042004]	[0,065343]			[0,055077]		

συνέχεια υποδείγματος

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ GBP/USD

	constant	Silver	Oil	S&P500	GBP/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,000309	0,275152 ***	0,015414 *	-0,065892 ***	0,168434 ***	1,14e ⁻⁵ ***	0,193032 ***	0,783747 ***					0,980502 < 1
	[0,000356]	[0,005687]	[0,008977]	[0,014895]	[0,021274]	[2,23e ⁻⁶]	[0,016782]	[0,019309]					
EGARCH	0,000532	0,273419 ***	0,012858	-0,062004 ***	0,161396 ***				-0,898731 ***	0,365653 ***	0,058597 ***	0,925865 ***	
	[0,000340]	[0,005903]	[0,008656]	[0,014737]	[0,020886]				[0,106580]	[0,024134]	[0,014972]	[0,011691]	
TGARCH	0,000528	0,268176 ***	0,014055	-0,058335 ***	0,162239 ***	1,05e ⁻⁵ ***	0,227173 ***	0,797637 ***			-0,096088 ***		1,024810 > 1
	[0,000371]	[0,005359]	[0,009143]	[0,014827]	[0,020974]	[2,11e ⁻⁶]	[0,020614]	[0,018892]			[0,025547]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ JPY/USD

	constant	Silver	Oil	S&P500	JPY/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,000220	0,277123 ***	0,016989 *	-0,059810 ***	0,121139 ***	9,27e ⁻⁶ ***	0,195681 ***	0,792114 ***					0,987795 < 1
	[0,000343]	[0,005730]	[0,008816]	[0,014848]	[0,021612]	[2,03e ⁻⁶]	[0,016978]	[0,018104]					
EGARCH	0,000625 *	0,270916 ***	0,015051 *	-0,054113 ***	0,124185 ***				-0,871944 ***	0,382454 ***	0,067802 ***	0,930698 ***	
	[0,000338]	[0,005749]	[0,008274]	[0,014855]	[0,010708]				[0,101139]	[0,025669]	[0,015101]	[0,011042]	
TGARCH	0,000504	0,269528 ***	0,015527 *	-0,050146 ***	0,122394 ***	9,04e ⁻⁶ ***	0,241016 ***	0,801888 ***			-0,114419 ***		1,042904 > 1
	[0,000361]	[0,005371]	[0,009040]	[0,014830]	[0,021667]	[1,92e ⁻⁶]	[0,021648]	[0,018059]			[0,025398]		

Αποδόσεις Χρυσού, Αργύρου, Πετρελαίου, S&P500 και ΣΙ EUR/USD

	constant	Silver	Oil	S&P500	EUR/USD	a ₀	a ₁	b ₁	ω	a	γ	b	a ₁ + b ₁
GARCH	0,001209 *	0,315946 ***	0,012096	-0,038346	0,378768 ***	4,60e ⁻⁵ ***	0,165098 ***	0,702818 ***					0,867916 < 1
	[0,000662]	[0,012885]	[0,015764]	[0,025694]	[0,047767]	[1,33e ⁻⁵]	[0,029210]	[0,056778]					
EGARCH	0,001474 **	0,308890 ***	0,017109	-0,035432	0,392530 ***				-1,719714 ***	0,340034 ***	0,083269 **	0,819411 ***	
	[0,000656]	[0,013384]	[0,016010]	[0,024938]	[0,045059]				[0,391154]	[0,055471]	[0,033758]	[0,045932]	
TGARCH	0,001432 **	0,313409 ***	0,015081	-0,034963	0,375698 ***	5,85e ⁻⁵ ***	0,227554 ***	0,659491 ***			-0,124683 **		0,887045 < 1
	[0,000686]	[0,012269]	[0,016311]	[0,026290]	[0,047122]	[1,64e ⁻⁵]	[0,042365]	[0,071430]			[0,056103]		

- **Χρυσός και Χρηματιστηριακές Αγορές**

Οι πίνακες των υποδειγμάτων μας οδηγούν σε μια σειρά σημαντικών ευρημάτων. Η πρώτη βασική διαπίστωση είναι ότι υπάρχει αρνητική σχέση μεταξύ χρηματιστηριακών αποδόσεων και αποδόσεων χρυσού. Σε όλα τα υποδείγματα που ενσωματώνουν τις χρηματιστηριακές αποδόσεις των δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500, οι συντελεστές των δεικτών εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο. Οι αποδόσεις των δεικτών Dow Jones και Standard & Poor's εμφανίζουν στα περισσότερα υποδείγματα στατιστική σημαντικότητα για επίπεδο σημαντικότητας 1%, ενώ οι αποδόσεις του δείκτη Nasdaq εμφανίζουν μικρότερη ή και μη στατιστική σημαντικότητα στα περισσότερα υποδείγματα. Οι τιμές των συντελεστών των αποδόσεων των δεικτών είναι κατά βάση μικρές. Ως εκ τούτου, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ο χρυσός λειτουργεί μερικώς αντισταθμιστικά έναντι των υπό εξέταση χρηματιστηριακών δεικτών.

- **Χρυσός και Συναλλαγματικές Ισοτιμίες**

Εξετάζοντας τα εμπειρικά αποτελέσματα των υποδειγμάτων αναφορικά με τις συναλλαγματικές ισοτιμίες τριών βασικών νομισμάτων (Στερλίνα, Γιεν, Ευρώ) έναντι του δολαρίου, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ο χρυσός λειτουργεί αντισταθμιστικά σε σχέση με το αμερικάνικο νόμισμα. Σε όλα τα υποδείγματα που ενσωματώνονται οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, το θετικό πρόσημο των συντελεστών υποδηλώνει ότι η ανατίμηση των νομισμάτων και συνεπώς η διολίσθηση του δολαρίου οδηγεί σε αύξηση της τιμής του πολύτιμου μετάλλου. Οι τιμές των συντελεστών μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η συναλλαγματική ισοτιμία Ευρώ / Δολαρίου εμφανίζει μεταξύ των υπό εξέταση οικονομικών μεγεθών την μεγαλύτερη οικονομική σημαντικότητα. Εκτός της οικονομικής σημαντικότητας, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες εμφανίζουν σε όλα τα υποδείγματα την υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 1%.

- **Χρυσός και Εμπορεύματα (Άργυρος και Πετρέλαιο)**

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα των υποδειγμάτων, συμπεραίνουμε ότι η απόδοση του χρυσού κινείται προς την ίδια κατεύθυνση με την απόδοση του αργύρου. Οι μεταβολές στις αποδόσεις των δυο μετάλλων είναι ταυτόσημες ενώ οι αποδόσεις του αργύρου εμφανίζουν πέρα μεγάλη οικονομική σημαντικότητα, εξίσου υψηλή στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 1%.

Όσον αφορά το πετρέλαιο, εμφανίζει υψηλή στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 1% στα υποδείγματα που δεν ενσωματώνονται οι αποδόσεις του αργύρου. Όταν ενσωματώνονται οι αποδόσεις του αργύρου στα υποδείγματα, οι αποδόσεις του πετρελαίου είτε είναι στατιστικά ασήμαντες, ή εμφανίζουν χαμηλή στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 10%. Οι αποδόσεις του πετρελαίου

εμφανίζουν θετικό πρόσημο γεγονός που υποδεικνύει ταυτόχρονη κίνηση με τις αποδόσεις χρυσού χωρίς όμως αξιόλογη οικονομική σημαντικότητα. Συνεπώς, ο χρυσός δεν φαίνεται να διατηρεί αντισταθμιστικές ικανότητες έναντι του πετρελαίου.

- **Γενικά Εμπειρικά Αποτελέσματα Μοντέλων**

Τα εμπειρικά αποτελέσματα των υποδειγμάτων μας οδηγούν σε μια σειρά συμπερασμάτων αναφορικά με τα μοντέλα GARCH, EGARCH και TGARCH που εφαρμόζονται στην έρευνα. Πιο συγκεκριμένα:

- ο Στο μοντέλο GARCH, η υπό συνθήκη διακύμανση (conditional variance) μεταβάλλεται και η διακύμανση (unconditional variance) παραμένει σταθερή καθώς σε όλα τα υποδείγματα ισχύει $\alpha_1 + \beta_1 < 1$.
- ο Βάσει των αποτελεσμάτων των πινάκων προκύπτει ότι το καλύτερο μοντέλο είναι το EGARCH, καθώς σε όλα τα υποδείγματα διατηρεί την μέγιστη πιθανοφάνεια (Log – Likelihood) σε σύγκριση με το GARCH και TGARCH.
- ο Στο μοντέλο TGARCH, ο ασύμμετρος όρος γ πρέπει να διατηρεί θετικό πρόσημο ($\gamma > 0$) προκειμένου να υπάρχει αποτέλεσμα μόχλευσης και συνεπώς ασυμμετρία στις αποδόσεις. Εντούτοις, το μοντέλο εξακολουθεί να είναι αποδεκτό ακόμη και όταν $\gamma < 0$ με την προϋπόθεση ότι $\alpha_1 + \gamma \geq 0$, γεγονός που ισχύει επίσης στο σύνολο των υποδειγμάτων.
- ο Ο θετικός ασύμμετρος όρος γ στο μοντέλο TGARCH υποδεικνύει ότι τα αρνητικά shocks στην οικονομία δημιουργούν μικρότερη μεταβλητότητα στις αποδόσεις του χρυσού σε σχέση με τα θετικά shocks, γεγονός που καθιστά το πολύτιμο μέταλλο σαν παράγοντα αντιστάθμισης απέναντι σε περιόδους κρίσεων στην οικονομία.

- **Αποτελέσματα Στατιστικής Σημαντικότητας Υποδείγματος**

Το υπόδειγμα επικεντρώνεται στην ταυτόχρονη εξέταση των αποδόσεων του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις των εμπορευμάτων αργύρου και πετρελαίου, των αποδόσεων των χρηματιστηριακών δεικτών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500 και των συναλλαγματικών ισοτιμιών Στερλίνας / Δολαρίου, Γιεν / Δολαρίου και Ευρώ / Δολαρίου. Στο μοντέλο EGARCH διατηρείται η μέγιστη πιθανοφάνεια σε σχέση με τα μοντέλα GARCH και TGARCH. Στον πίνακα που ακολουθεί εμφανίζεται συγκεντρωτικά η στατιστική σημαντικότητα επιπέδου 1% των οικονομικών μεταβλητών.

Πίνακας 4: Αποτελέσματα στατιστικής σημαντικότητας υποδείγματος

	<u>Μοντέλο 1</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Dow Jones GBP/USD	<u>Μοντέλο 2</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Dow Jones JPY/USD	<u>Μοντέλο 3</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Dow Jones EUR/USD	<u>Μοντέλο 4</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Nasdaq GBP/USD	<u>Μοντέλο 5</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Nasdaq JPY/USD	<u>Μοντέλο 6</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου Nasdaq EUR/USD	<u>Μοντέλο 7</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου S & P 500 GBP/USD	<u>Μοντέλο 8</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου S & P 500 JPY/USD	<u>Μοντέλο 9</u> Αποδόσεις Χρυσού Αργύρου Πετρελαίου S & P 500 EUR/USD
EGARCH									
Ασήμι	v	v	v	v	v	v	v	v	v
Πετρέλαιο	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Dow Jones	v	v	x						
Nasdaq				x	x	x			
S & P 500							v	v	x
GBP/USD	v			v			v		
JPY/USD		v			v			v	
EUR/USD			v			v			v

Γίνεται αντιληπτό ότι ο άργυρος και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες εμφανίζουν στατιστική σημαντικότητα 1% ενώ το πετρέλαιο και ο χρηματιστηριακός δείκτης Nasdaq είναι στατιστικά ασήμαντες μεταβλητές. Οι δείκτες Dow Jones και Standard & Poor's 500 εμφανίζουν στατιστική σημαντικότητα 1% στα μοντέλα που ενσωματώνουν τις ισοτιμίες Στερλίνας και Γιεν έναντι του Δολαρίου, όχι όμως και στα μοντέλα που συμπεριλαμβάνουν την ισοτιμία Ευρώ / Δολαρίου.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο αντικειμενικός σκοπός της παρούσας έρευνας ήταν να εξετάσει την ύπαρξη αντισταθμιστικής ικανότητας των αποδόσεων του χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις των χρηματιστηριακών αγορών Dow Jones, Nasdaq και Standard & Poor's 500, τις αποδόσεις των εμπορευμάτων αργύρου και πετρελαίου και τις συναλλαγματικές ισοτιμίες Στερλίνας / Δολαρίου, Γιεν / Δολαρίου και Ευρώ / Δολαρίου. Η αντισταθμιστική ικανότητα του μετάλλου ποικίλει σε σύγκριση με τις υπό εξέταση οικονομικές μεταβλητές.

Αρχικά, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ο χρυσός αποτελεί ισχυρό αντισταθμιστικό παράγοντα έναντι του δολαρίου. Το πολύτιμο μέταλλο φανερά αντισταθμίζει τις απώλειες αποδόσεων των επενδυτών που προέρχονται από

την διολίσθηση του δολαρίου έναντι των βασικών νομισμάτων στερλίνας, γιεν και ευρώ. Μάλιστα, η συναλλαγματική ισοτιμία Ευρώ / Δολαρίου φαίνεται να επηρεάζει περισσότερο τις μεταβολές της απόδοσης του χρυσού σε σύγκριση με τις υπόλοιπες ισοτιμίες και λοιπές οικονομικές μεταβλητές.

Επιπρόσθετα, ο χρυσός λειτουργεί αντισταθμιστικά απέναντι στις αποδόσεις των χρηματιστηριακών δεικτών, ιδιαίτερα των δεικτών Dow Jones και Standard & Poor's 500, που εμφανίζουν μεγαλύτερη στατιστική σημαντικότητα. Η ένταση της αντιστάθμισης ποικίλει ανάλογα με τον υπό εξέταση χρηματιστηριακό δείκτη. Η οικονομική σημαντικότητα των αποδόσεων των χρηματιστηριακών δεικτών στην διαμόρφωση της τιμής του χρυσού είναι μικρότερης σημασίας σε σχέση με την σημαντικότητα των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Συμπεραίνουμε γενικά, ότι η αποδόσεις του χρυσού αντισταθμίζουν μερικώς τις απώλειες στις αποδόσεις που προκαλούν οι πτώσεις των εξεταζόμενων χρηματιστηριακών δεικτών.

Επίσης, αναφορικά με τις αγορές εμπορευμάτων αργύρου και πετρελαίου καταλήγουμε στα εξής συμπεράσματα. Οι αποδόσεις του χρυσού κινούνται προς την ίδια κατεύθυνση με τις αποδόσεις του αργύρου. Συνεπώς, δεν υφίσταται αντιστάθμιση των αποδόσεων χρυσού σε σχέση με τις αποδόσεις του αργύρου. Παράλληλα, οι αποδόσεις του πετρελαίου ακολουθούν επίσης ταυτόχρονη κίνηση με αυτές του πολύτιμου μετάλλου και δεν διαφαίνεται σχέση αντιστάθμισης μεταξύ των δυο οικονομικών μεταβλητών.

Συνοψίζοντας, ο χρυσός λειτουργεί αντισταθμιστικά σε σχέση με τις αποδόσεις των χρηματιστηριακών δεικτών και σε σύγκριση με την πορεία της τιμής του δολαρίου έναντι των βασικών νομισμάτων. Η αντισταθμιστική ικανότητα απέναντι στις χρηματιστηριακές αγορές είναι περιορισμένη. Αντιθέτως, η αντισταθμιστική ικανότητα απέναντι στη διολίσθηση του δολαρίου είναι πολύ πιο έντονη τόσο από άποψη στατιστικής αλλά και οικονομικής σημαντικότητας.

**Η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ SUPERMARKETS
ΟΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ «ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.» (ΕΛΛΑΔΑ) ΚΑΙ “ J.
SAINSBURY’S PLC ” (ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ)**

Αθανάσιος Μαλλιάρης thanasislfc2005@yahoo.gr

Περίληψη

Η μελέτη αυτή πραγματεύεται την εφαρμογή των αρχών της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στον κλάδο των supermarkets. Πιο συγκεκριμένα συγκρίνει και καταγράφει την επίδοσή στους πυλώνες της κοινωνίας, των προϊόντων και του περιβάλλοντος, καθώς και τους στόχους που έχουν επιτευχθεί. από την Ελληνική αλυσίδα «ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.» και τη Βρετανική αλυσίδα «J. SAINSBURY’S PLC” ,

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη αποτελεί ένα από τα κυριότερα, αν όχι το κυριότερο συστατικό της δεοντολογίας των επιχειρήσεων ως προς την ευαισθησία τους προς το περιβάλλον, τον άνθρωπο και την κοινωνία στη σημερινό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον κι έτσι όλο και περισσότερες εταιρείες λαμβάνουν σοβαρά υπόψη το θεσμό αυτό, διότι επιφέρει όχι μόνο αύξηση των εσόδων καθώς και άλλα οφέλη, αλλά και την ικανότητα αντιμετώπισης πολλαπλών επιχειρηματικών κινδύνων, με το θεσμό αυτό να λειτουργεί ως «ανάχωμα» σε τέτοιες περιπτώσεις.

Στην Ελλάδα, ο θεσμός της ΕΚΕ δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένος, καθότι οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι οικογενειακού χαρακτήρα το οποίο σημαίνει ότι δεν μπορούν να εφαρμόσουν πρακτικές ΕΚΕ. Κατά συνέπεια, μόνο μεγάλες εταιρείες εφαρμόζουν πρακτικές ΕΚΕ.

Η συγκριτική εμπειρική έρευνα μεταξύ των δύο Super Markets που λειτουργούν σε δύο διαφορετικές χώρες ανέδειξε το γεγονός ότι και οι δύο επιχειρήσεις εφαρμόζουν τις αρχές της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές στις δράσεις τους, δεδομένου ότι αμφότερες εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης και κοινωνικής παροχών στους εργαζόμενους, ενέργειες προστασίας του περιβάλλοντος , ενίσχυσης των δραστηριοτήτων των τοπικών κοινωνιών κλπ

ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ: Θεσμός, Κοινωνία, Υπευθυνότητα, Εταίροι, Περιβάλλον, ΕΚΕ, ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε., J. SAINSBURY’S PLC

1. Εισαγωγή

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη –ΕΚΕ (Corporate Social Responsibility) είναι μια αντίληψη και επιχειρηματική στρατηγική, που εντάσσεται στα πλαίσια του marketing και του management. Σύμφωνα με αυτή οι εταιρείες λαμβάνουν υπόψη και ενσωματώνουν κοινωνικές και περιβαλλοντικές ανησυχίες στις

επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και αλληλεπιδρούν με τα ενδιαφερόμενα μέρη. Με βάση την προσέγγιση Triple Bottom Line, η οποία είναι ιδιαίτερα πετυχημένη σε επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες, η ΕΚΕ βοηθά στην αντιμετώπιση κοινωνικών και περιβαλλοντικών προβλημάτων, διατηρώντας παράλληλα την ανταγωνιστικότητα. Χρησιμοποιείται δε, για να μετρήσει την εταιρική απόδοση, συγκρίνοντας τις οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντικές επιδόσεις, προσπαθώντας να κάνει τις ιδιωτικές επιχειρήσεις να επιτύχουν πιο αποτελεσματικά τους στόχους που έχουν τεθεί, συμπεριλαμβανομένου του κέρδους, εξασφαλίζοντας βιώσιμη προοπτική σε συνδυασμό με την ελαχιστοποίηση ή και εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων προς το περιβάλλον και των κοινωνικών προσδοκιών.

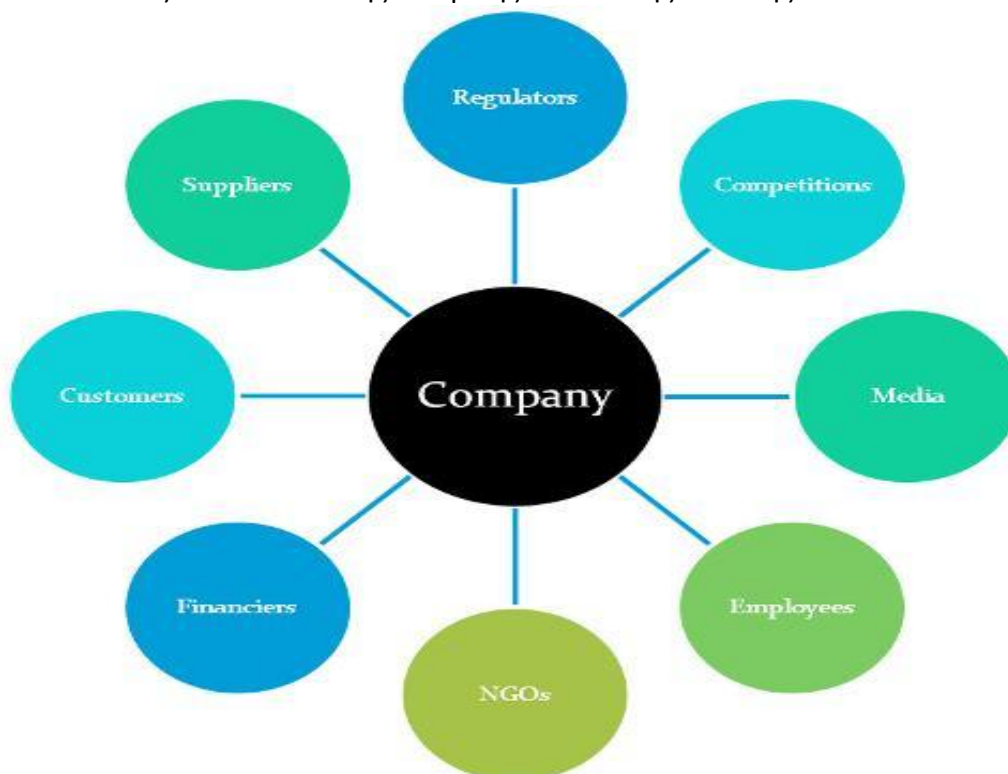
2. Η έννοια και εξέλιξη της ΕΚΕ

Παρακάτω θα αναλύσουμε τις αρχές, οι οποίες διέπουν την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, δηλαδή τη βιωσιμότητα, την ικανότητα στήριξης και τη διαφάνεια. Αρχίζοντας με την αρχή της βιωσιμότητας, παρατηρούμε τι αντίκτυπο θα έχουν οι ενέργειες που θα ληφθούν σήμερα και τι επιλογές θα υπάρχουν στο μέλλον. Αν π.χ., οι διαθέσιμες πηγές ενέργειας χρησιμοποιηθούν σήμερα δεν θα είναι διαθέσιμες προς χρήση μελλοντικά. Έτσι, θα πρέπει να αναζητηθούν εναλλακτικές πηγές ενέργειας προκειμένου να ανταποκριθεί η επιχείρηση στους στόχους που έχει θέσει. Συνεχίζοντας με την αρχή της ικανότητας στήριξης, η επιχείρηση ανησυχεί με τις δράσεις της, το μέγεθος και τον αντίκτυπο που επηρεάζουν το εξωτερικό περιβάλλον. Πιο συγκεκριμένα, αυτές οι δράσεις εμπεριέχονται σε ένα concept για τα προσόντα του έμψυχου δυναμικού της επιχείρησης και το κατά πόσο επηρεάζονται από τις δράσεις αυτές. Επίσης, εμπεριέχει μια αναγνώριση όπου η επιχείρηση είναι μέρος ενός γενικότερου κοινωνικού δικτύου και έχει περισσότερες ευθύνες εκεί παρά στους ιδιοκτήτες της επιχείρησης. Και, οι εξωτερικοί συνεργάτες της επιχείρησης, μπορούν να επηρεάσουν τον τρόπο λήψης αποφάσεων σε έναν οργανισμό ή επιχείρηση. Η αρχή της διαφάνειας έχει να κάνει με τον εξωτερικό αντίκτυπο της επιχείρησης όπου οι δράσεις της επιχείρησης δεν συνδέονται με τα δελτία αναφοράς. Έτσι, οι αναφορές πρέπει να είναι προσβάσιμες στους εσωτερικούς και εξωτερικούς χρήστες. Επίσης, φαίνεται να ακολουθεί τις προηγούμενες δύο αρχές, και μπορεί να τη δει κανείς ως μια προσπάθεια αναγνώρισης της ευθύνης στα πλαίσια ενός οργανισμού. (Crowther Da, Güler Ar., 2010).

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, σαν θεσμός δεν είναι κάτι το καινούριο διότι έχει αλλάξει με την πάροδο του χρόνου. Πρωτοεμφανίστηκε την εποχή της Βιομηχανικής Επανάστασης στην Αγγλία το 17^ο και 18^ο αιώνα. Στις αρχές του 20^{ου} αιώνα ο θεσμός αυτός εμφανίστηκε και στις ΗΠΑ παρότι υπήρξαν σπασμωδικές κινήσεις εναντίον των μεγάλων επιχειρήσεων. Ο θεσμός αυτός έγινε πιο έντονος μετά το Κραχ του 1929 και την εποχή της παρατεταμένης

ύφεσης που ακολούθησε. Τότε εμφανίστηκε το πρόβλημα της κοινωνικής και φιλανθρωπικής ευαισθησίας που έπρεπε να δείξουν οι επιχειρήσεις. Τη δεκαετία του 1960, όπου συνέβησαν βαθύτατες κοινωνικές μεταρρυθμίσεις στον ανεπτυγμένο κόσμο, το πρόβλημα της κοινωνικής ευαισθησίας έγινε πιο έντονο. Έτσι κρίθηκε αναγκαία η θέσπιση της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης με σκοπό την επίτευξη μεγαλύτερου κέρδους και την ικανοποίηση των αναγκών των εργαζομένων, την εξασφάλιση καλύτερων συνθηκών διαβίωσης και την ανάδειξη του κοινωνικού προσώπου των επιχειρήσεων.

Οι αρχές που διέπουν την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη και το πόσο αυτή εμπλέκεται στην επιχείρηση είναι ένα αναπόσπαστο κομμάτι και της προσωπικότητας του ίδιου του επιχειρηματία. Η κοινωνία από την άλλη θέλει τις επιχειρήσεις να έχουν υπευθυνότητα σε τομείς, όπως την κοινωνία, την παιδεία, τον πολιτισμό, τον αθλητισμό και το περιβάλλον, διατηρώντας την ανταγωνιστικότητά τους. (Στυλιανάκη Στεφ., 2011). Στο παρακάτω σχήμα αποτυπώνεται η αλληλεπίδραση όλων των ενδιαφερόμενων μερών (stakeholders) στα πλαίσια της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης:



ΠΗΓΗ:[http://dachpian2b.saschina.wikispaces.net/Section+1.3.4+-+Corporate+Social%20Responsibility%20\(CSR\)](http://dachpian2b.saschina.wikispaces.net/Section+1.3.4+-+Corporate+Social%20Responsibility%20(CSR)), 13/01/2015

Σύμφωνα με έρευνα που έγινε σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε 4 Ευρωπαϊκές χώρες, η οικονομικά πτυχή κυριαρχεί, με την κοινωνική πτυχή να ακολουθεί αλλά να επηρεάζει λιγότερο την οικονομική. Σαν αποτέλεσμα, τα θέματα ανθρωπίνου κεφαλαίου, τυγχάνουν χαμηλής απόδοσης ενώ τα θέματα

σχεδίασης, απόδοσης και λειτουργικότητας, υψηλότερης. Παράλληλα, η περιβαλλοντική πτυχή είναι υποβαθμισμένη, καθώς οι επιχειρήσεις δίνουν χαμηλή προτεραιότητα σε περιβαλλοντικά θέματα για επιβλαβή προς το περιβάλλον προϊόντα, καθώς και τις διαδικασίες που ακολουθούνται, επηρεάζοντας κατά τι το επιχειρηματικό μοντέλο των επιχειρήσεων. Στην ίδια έρευνα, οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν έχουν πεισθεί ότι η γνήσια εφαρμογή Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης αποδίδει. Ο λόγος είναι ότι οι επιχειρήσεις αυτές δεν έχουν λάβει ενημέρωση για τις δυνατότητες μιας ολοκληρωμένης προσέγγισης. Ακόμα και αν πεισθούν, δεν ξέρουν πως να την εφαρμόσουν και λόγω του ότι δεν έχουν πρόσβαση σε τεχνογνωσία, έχοντας επίσης την τάση εξίσωσης της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης με φιλανθρωπίες και χορηγίες. Από την άλλη, παρατηρούμε ενθάρρυνση για εφαρμογή Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης από πολλές εταιρείες αλλά υπάρχουν και τα εξής «αγκάθια» που οι εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίσουν. (Μαντζάρης, Ιω, 2011,)

Ο θεσμός της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, αποδίδει καλύτερα όντας ενσωματωμένη στις οργανωσιακές αξίες, εφόσον προέρχεται από εσωτερικές αξίες, και βιώματα ή και τον τρόπο ζωής των εργαζόμενων, τις οποίες μοιράζονται διοίκηση και εργαζόμενοι. Το αξιακό υπόβαθρο δεν θίγεται, και δεν αφαιρεί την οικονομική της αξία, διότι σύμφωνα με την συμβατική άποψη, η επιχείρηση δίνει πολλή αξία στην επιδίωξη του μέγιστου δυνατού κέρδους. Η επιχείρηση πρέπει επίσης να λάβει υπόψη το γεγονός ότι το «εταιρικό ήθος» της επιχείρησης μπορεί να λειτουργήσει ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Το εταιρικό ήθος δημιουργείται εξισορροπώντας αξίες στο πλαίσιο λήψης συγκεκριμένων αποφάσεων. Καθορίζει ακόμα, τις πραγματικές προτεραιότητες της επιχείρησης σε συνθήκες σύγχυσης και χτίζει την εικόνα της επιχείρησης όπως τη βλέπει η κοινωνία. Βαθμιαία αναπτύσσεται, του εταιρικού ήθους, εκ των έσω, το οποίο αποτελεί ένα από τα πολλά στοιχεία της μοναδικότητας της επιχείρησης, ενώ τονίζει αρκετές διαφορές παρά την εξομίωση με τα γενικά πρότυπα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Επιπλέον, θωρακίζει τον χαρακτήρα που διαθέτει και δείχνει προς τα έξω η επιχείρηση. Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη έχει τη δυνατότητα για περαιτέρω βελτίωση και ανάπτυξη, μέσω της πρόσβασης στην απαιτούμενη τεχνογνωσία και στα συναφή εργαλεία, συνεργαζόμενη με ερευνητικούς φορείς, ειδικούς σε θέματα έρευνας και ανάπτυξης, με Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις, καθώς και με τη συμβολή του έμπυχου δυναμικού της επιχείρησης. (Μαντζάρης, Ιω, 2011,). Παρόλα αυτά για να γίνει ακόμα πιο αποτελεσματική η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη στην Ελλάδα, χρειάζονται αποτελεσματικότερα εργαλεία και μέθοδοι, καθώς και μέθοδοι λήψης αποφάσεων και δείκτες μέτρησης της απόδοσης, διότι οι Ελληνικές επιχειρήσεις υστερούν σε πρακτικά εργαλεία για να εφαρμόσουν μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στο ζήτημα αυτό.

Η παρατεταμένη οικονομική ύφεση που διανύουμε τα τελευταία χρόνια από το 2008, έχει επηρεάσει πολλές πτυχές της κοινωνίας μας, με εμφανέστατες συνέπειες και διαφορετικές εκφάνσεις. Στασιμότητα και δυσπραγία χαρακτηρίζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, φανερώνοντας έντονα τις αδυναμίες της κάθε επιχείρησης ξεχωριστά αλλά και τα λάθη του παρελθόντος. Όμως η κάθε επιχείρηση πρέπει να υπερασπίζεται τα κεκτημένα της. Μέχρι πρότινος, με την οικονομία σε πλήρη άνθηση, κανείς δεν πρόσεχε το φυσικό περιβάλλον και τον συνάνθρωπό του. Το πολιτικό και οικονομικό σκηνικό που υφίσταται, βασίστηκε σε ένα αναξιόπιστο σύστημα αξιών, με σαθρά θεμέλια και μη ανθρωποκεντρικό. Επικρατεί δε, η άποψη πως η κατάσταση της οικονομίας και της κοινωνίας προέρχεται και από την έλλειψη εταιρικής ηθικής και υπευθυνότητας των επιχειρήσεων.

Οι εφαρμογές Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης υποχρεώνουν τις επιχειρήσεις να χρησιμοποιήσουν έναν σεβαστό από όλους κώδικα δεοντολογίας, που ενισχύει τη σχέση της κοινωνίας και προωθεί περιβαλλοντικά υπεύθυνα προϊόντα και υπηρεσίες. Στόχος, η έμπρακτη ύπαρξη ισορροπίας στην επίτευξη του μέγιστου κέρδους και της βιώσιμης ανάπτυξης. Εξάλλου, όλες οι δράσεις έχουν ως θεμελιώδη αρχή τη δημοκρατία και το σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων. Στις ανεπτυγμένες οικονομίες, οι επιχειρήσεις κρίνονται βασιζόμενες στη μακροχρόνια κερδοφορία τους, που μεγιστοποιεί το κέρδος και τη διάρκεια τους. Μια επιχείρηση που λειτουργεί ως κοινωνικά υπεύθυνη, βοηθά στη βελτίωση της εσωτερικής συνοχής, μεταξύ των εργαζομένων και των στελεχών, αυξάνοντας την παραγωγικότητα τους και ενισχύοντας την εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού.

3. Βιβλιογραφική επισκόπηση

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη είναι κάτι παραπάνω από απαραίτητη στο οικονομικό περιβάλλον σε τοπικό και διεθνές επίπεδο. Παρόλα αυτά δεν υπάρχει σαφής προσδιορισμός τι ακριβώς είναι η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη. Η ευρύτερή της έννοια έγκειται στο ότι είναι η σχέση μεταξύ οργανισμών, κρατικών κυβερνήσεων και πολιτών. Κατά τους Crowther Da., και Güler Ar., οι Bentham, John Locke και J.S. Mill (2010,), απέδειξαν ότι το εσωτερικό ενδιαφέρον εστιάζει στο κυνήγι της μέγιστης ευτυχίας μέσω των μέγιστων αριθμών. Από την άλλη, οι δραστηριότητες του εξωτερικού περιβάλλοντος, θα πρέπει να αποτυπωθούν με βάση τον αντίκτυπο του κάθε οργανισμού. (Crowther Da, Güler Ar., 2010). Μια τέτοια πρόταση αποτυπώθηκε πρώτα το 1949 από τους Bernard Dempsey, (1994,) και Donald K. David (1949,) σχετικά με την υπευθυνότητα των επιχειρήσεων. Από την άλλη, ένας οργανισμός δεν πρέπει να συνδέεται με την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη. Όπως ανέφερε ο Milton Friedman (1970): «Υπάρχει μία Κοινωνική Ευθύνη των επιχειρήσεων: να χρησιμοποιεί τις πηγές της και να εμπλέκεται σε δραστηριότητες, οι οποίες

αυξάνουν τα κέρδη της επιχείρησης, εφόσον παραμένουν στους κανόνες που διέπουν την επιχείρηση και που την εντάσσουν σε ελεύθερο και ανοιχτό ανταγωνισμό χωρίς απάτες».

Ο Archie B. Carroll, στην επισκόπηση του για την εξέλιξη της έννοιας της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, (1975, 1979, 1983, 1991, 1994, 1998, 1999, 2000, 2004), θεώρησε ως σημαντικότερη στη βάση της πυραμίδας της ΕΚΕ, τις οικονομικές ευθύνες, στο αμέσως ανώτερο επίπεδο, τις νομικές ευθύνες, στο αμέσως επόμενο επίπεδο τις ηθικές ευθύνες και στην κορυφή τις φιλανθρωπικές ευθύνες και τις προσδοκίες από το κοινωνικό σύνολο κάτι που αποτυπώνεται στο παρακάτω σχήμα:

Διάγραμμα 2: Πυραμίδα ΕΚΕ του Archie B. Carroll



ΠΗΓΗ: http://www.sd-network.eu/?k=quarterly%20reports&report_id=23, 13/01/2015

Ο Drucker (1984,) αναφέρει ότι η επιχείρηση μετατρέπει ένα κοινωνικό πρόβλημα σε οικονομική ευκαιρία και οικονομικό όφελος σε αύξηση της παραγωγής, σε καλοπληρωμένες δουλειές, σε ανθρώπινο ανταγωνισμό και σε πλούτο. Οι Morrell Heald, (1988,) ο Kenneth Dayton (1979,), Stephen Butler (1997,) και James Burke (1983), εστίασαν στο σκεπτικό και τους ρόλους των επιχειρήσεων μέσω των εφαρμογών δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, στοχεύοντας παράλληλα στο να αφήσουν καλές εντυπώσεις προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Ο Michael Hopkins (2007,) ανέφερε μεταξύ άλλων ότι Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη σημαίνει να δείχνεις στην κοινωνία ένα μοντέλο με απήχηση. Η Ευρωπαϊκή Ένωση από τη μεριά της, το 2001 εξέδωσε τη λεγόμενη Πράσινη Βίβλο για την ΕΚΕ, η οποία αποτελεί πλατφόρμα διαλόγου για κάθε

ενδιαφερόμενα μέρη, ΜΚΟ, συνδέσμους, δημόσιες αρχές και άλλες οργανώσεις να έχει λόγο στο θέμα της ΕΚΕ. Βέβαια, ο θεσμός αυτός δεν θεωρείται υποκατάστατο για τις ρυθμίσεις για τα περιβαλλοντικά και κοινωνικά ζητήματα, αλλά για τον καθορισμό ενιαίας στρατηγικής για κοινωνικά υπεύθυνες πρακτικές. Το 2011, η Ευρωπαϊκή Ένωση ανακοίνωσε μια νέα πολιτική προκειμένου οι επιχειρήσεις να εντάξουν στην ατζέντα τους θέματα για την κοινωνία και το περιβάλλον.

Όσον αφορά την οικονομική κρίση, σε μελέτη του ο Isaac J. Rodgers, απέδειξε ότι ο θεσμός αυτός, μπορεί να αποτελέσει το “αντίδοτο” στην οικονομική κρίση και ύφεση που πλήττει τις οικονομίες πολλών χωρών τα τελευταία χρόνια, ενισχύοντας τη φήμη των εταιρειών που σέβονται το κοινωνικό σύνολο και το περιβάλλον. (2012,).

Η ΕΚΕ είναι ένα θέμα της ακαδημαϊκής μελέτης για αρκετές δεκαετίες Παρόλο που υπάρχει δυσκολία ύπαρξης σαφούς προσδιορισμού για το τι πραγματικά είναι η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, ένα μεγάλο μέρος της έρευνας απαντά στις διάφορες κοινωνικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων. Μια πρώτη προσέγγιση έγινε το 1953, με τη δημοσίευση βιβλίων κοινωνικής ευθύνης του επιχειρηματία Howard R. Bowen. Ο Bowen θεώρησε ότι ο θεσμός αυτός υποχρεώνει τις επιχειρήσεις να λάβουν συγκεκριμένες αποφάσεις και δράσεις που είναι επιθυμητές από το σύνολο της κοινωνίας.

Ο Archie Carroll, (1999) πρόσθεσε ότι η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη των επιχειρήσεων καλύπτει τις οικονομικές, νομικές, και ηθικές προσδοκίες της κοινωνία σε μια δεδομένη χρονική περίοδο, ενώ ο W. Frederick, (1994,) πρόσθεσε ότι μια από τις θεμελιώδεις ιδέες είναι ότι οι επιχειρήσεις υποχρεούνται να εργαστούν για τη βελτίωση και ανάπτυξη της κοινωνίας."

Η κλασική άποψη: Ερευνητές όπως ο Milton Friedman, υποστήριξαν ότι ο θεσμός της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης δεν πρέπει να συνδέεται με τη λήψη αποφάσεων. Ο Milton Friedman, υποστήριξε ότι η επιχείρηση μπορεί να αποδώσει τα μέγιστα, όταν είναι απόλυτα επικεντρωμένη μόνο στην επίτευξη του κέρδους και την ορθολογική, χρησιμοποίηση των διαθέσιμων πόρων της, εφαρμόζοντας αυστηρά τους κανονισμούς που διέπουν το σύγχρονο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον. Ο Peter Drucker, (1984) ανέφερε ότι οι επιχειρήσεις έχουν έναν σημαντικό ρόλο όντας αναπόσπαστο κομμάτι της κοινωνίας που πρόκειται να προσφέρει τα αγαθά και τις υπηρεσίες που παράγει στους πελάτες και ένα οικονομικό πλεόνασμα στην κοινωνία, αντί να παρέχει εργασία στους εργαζομένους και τους διευθυντές, και μερίσματα στους μετόχους

Η σύγχρονη άποψη: Η επιχείρηση, ως σημαντικό, και αναπόσπαστο κομμάτι της κοινωνίας, έχει την ευθύνη να βοηθήσει να διατηρήσει και να βελτιώσει την κοινωνική ευημερία. Ο Kenneth Dayton (1979,) ανέφερε ότι η επιχείρηση δεν

έχει ως αποκλειστικό στόχο την επιδίωξη του κέρδους, αλλά να εξυπηρετήσει και να βελτιώσει την ευημερία της κοινωνίας.

Οι επικριτές και οι υποστηρικτές της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, συζητούν τη σχέση των επιχειρήσεων με το θεσμό αυτό αλλά και τις ανησυχίες σχετικά με την ανειλικρίνεια και την υποκρισία. Πολλοί υποστήριξαν ότι ο αποκλειστικός σκοπός της επιχείρησης είναι η επιδίωξη του μέγιστου κέρδους, η διανομή του στους μετόχους και ότι αδιαφορούν για το κοινωνικό σύνολο. Επίσης, κάποιοι αντιμετωπίζουν το θεσμό, ως εμπόδιο στην ελεύθερη οικονομία.

Αντιθέτως υποστηρίζεται ότι ο θεσμός αυτός αντιτίθεται στον καπιταλισμό και ότι η βελτίωση στο βιοτικό επίπεδο οφείλεται στην οικονομική ανάπτυξη μέσω της οικονομίας της ελεύθερης αγοράς. Ακόμα, συμβάλλει στη μακροπρόθεσμη κερδοφορία των επιχειρήσεων και στη φήμη του εργατικού δυναμικού. Όσοι αντιτίθενται στα παραπάνω, υποστηρίζουν ότι η ελεύθερη αγορά αποτελεί τροχοπέδη για την ευημερία του κοινωνικού συνόλου, ασκώντας παράλληλα οικονομικό και πολιτιστικό ιμπεριαλισμό κυρίως σε αναπτυσσόμενες χώρες. Ως εκ τούτου, οι χώρες αυτές δεν προσφέρουν αρκετή προστασία στην εργασία με αποτέλεσμα οι εργάτες να διατρέχουν μεγαλύτερο κίνδυνο εκμετάλλευσης από τις εμπλεκόμενες στις χώρες αυτές πολυεθνικές εταιρείες.¹⁰⁾ Οι επικριτές αυτών των κινήτρων ισχυρίζονται ότι κάποιες εταιρείες έχουν εφαρμόσει προγράμματα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, για να απολαμβάνουν εμπορικά οφέλη λόγω της αύξησης της φήμης τους, μεγιστοποιώντας τα κέρδη χωρίς να κοιτάζουν το κοινωνικό σύνολο και για να δεσμευτούν για την αειφόρο ανάπτυξη χωρίς να ξεχνάνε ότι συμμετέχουν σε επιβλαβείς επιχειρηματικές πρακτικές. Όσοι κριτικοί από την άλλη, ασχολούνται με την ύπαρξη υποκρισίας μέσα στο θεσμό της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, υποστηρίζουν την αναγκαιότητα επιβολής διεθνών ρυθμίσεων κάτι που θα οδηγήσει τις εταιρείες στο να συμπεριφερθούν ως κοινωνικά υπεύθυνες. Άλλοι, πάλι ισχυρίζονται ότι μοιάζει πιο πολύ ως Εταιρική Ηθική Ευθύνη, περιορίζοντας την εμβέλεια του θεσμού αυτού.

Είναι αναγκαία η συνεργασία φορέων δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, κοινωνικών φορέων και ΜΚΟ για να καταπολεμηθούν οι κοινωνικές διακρίσεις. Επίσης, πρέπει να δοθεί έμφαση στο σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, του κράτους δικαίου, καθώς και στη βιώσιμη λειτουργία της δημοκρατίας και της οικονομίας της αγοράς. Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη είναι πολύ περισσότερα από τις δωρεές και τις χορηγίες για ανθρωπιστικούς και πολιτιστικούς σκοπούς, καθώς οι «κοινωνικά υπεύθυνες» επιχειρήσεις προχωρούν πέρα από τις ελάχιστες νομικές υποχρεώσεις που τις βαρύνουν, ανταποκρινόμενες στις ανάγκες κοινωνικών ομάδων και εντάσσονται σε μία μακροπρόθεσμη πολιτική και εταιρική ηθική.

Πρότυπα και μέτρηση της ΕΚΕ

Στο σύγχρονο οικονομικό γίνεσθαι, μια επιχείρηση για να μπορέσει να εμβαθύνει την εφαρμογή προγραμμάτων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, εφαρμόζει πρότυπα, όπως την ασφάλεια στην εργασία, άριστες συνθήκες εργασίας, την Εργασιακή και Εθνική Νομοθεσία, τα ανθρώπινα δικαιώματα, το σεβασμό στο περιβάλλον και ειδικότερα, στην περίπτωση των εταιρειών supermarkets, την υγιεινή και την ασφάλεια των τροφίμων, που απευθύνονται στους καταναλωτές. Παρακάτω παραθέτουμε την εφαρμογή των εξής προτύπων διασφάλισης ποιότητας στα πλαίσια της ΕΚΕ:

- **ISO 26000** Το πρότυπο αυτό περιλαμβάνει τις αρχές της διαφάνειας, της ηθικής συμπεριφοράς, της τήρησης της Εργασιακής και Εθνικής Νομοθεσίας, τον σεβασμό στα Ανθρώπινα Δικαιώματα, τις ανάγκες των ενδιαφερόμενων μερών και τους διεθνείς κανόνες συμπεριφοράς.²³⁾

- **SA 8000** Το πρότυπο αυτό, έχει ως αποστολή την κατοχύρωση ανθρώπινων συνθηκών εργασίας και τη βελτίωση της εικόνας και της ανταγωνιστικότητάς τους

- **ISO 29990:2010** Στοχεύει στη βελτίωση της ποιότητας της επαγγελματικής εκπαίδευσης, της δια βίου μάθησης, και των ενδοεπιχειρησιακών σεμιναρίων. Το πρότυπο αυτό απευθύνεται σε μικρούς και μεγάλους οργανισμούς και επιχειρήσεις που παρέχουν τέτοιου είδους υπηρεσίες. Τα παραπάνω βοηθούν την περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης. Επίσης, αποδεικνύει ότι οι εσωτερικοί έλεγχοι του οργανισμού ικανοποιούν τους εταιρικούς στόχους και στρατηγικές, παρέχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην ικανοποίηση συμβατικών υποχρεώσεων, η ανώτατη διοίκηση δεσμεύεται για την παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης υψηλής ποιότητας, οι ετήσιες αξιολογήσεις συμβάλλουν ώστε να παρακολουθεί ο οργανισμός την απόδοσή του και να βελτιώνεται, ενισχύει τη φήμη και την αξιοπιστία του οργανισμού τόσο στην τοπική όσο και στη διεθνή αγορά καθώς και την αποτελεσματικότητα των Διευθύνσεων/ Τμημάτων Ενδοεπιχειρησιακής Εκπαίδευσης

Οι Δείκτες Απόδοσης είναι συστήματα που χρησιμοποιούνται στην ιεράρχηση των επιχειρήσεων και στα πιθανά οφέλη ανάλογα με το πόσο κοινωνικά υπεύθυνες είναι. Ένας δείκτης Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης σύμφωνα με το εθνικό παρατηρητήριο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα πρέπει να μελετά τουλάχιστον πέντε τομείς:

- Θέση της επιχείρησης στην αγορά: Καταγράφεται ο ανταγωνισμός και η καταναλωτική συμπεριφορά, με ειδική έρευνα για τα άτομα με ειδικές ανάγκες.
- Περιβάλλον: Καταγράφεται η κατανάλωση ενέργειας, η χρήση νερού και οι τρόποι διαχείρισης των αποβλήτων της επιχείρησης. Αξιολογούνται επίσης τα μέτρα για τη μείωση εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, αζώτου και ραδιενέργειας.

- **Εργασία:** Καταγράφεται το γενικότερο εργασιακό περιβάλλον, αλλά και τα επιμέρους στοιχεία για το εργατικό δυναμικό, όπως και τα πιθανά ατυχήματα, τα θέματα υγιεινής και ασφάλειας και τα κρούσματα επαγγελματικής απειθαρχίας. Υπάρχει αξιολόγηση και σε πιθανές εξαγορές ή συγχωνεύσεις, που σαφέστατα επηρεάζουν το ανθρώπινο δυναμικό.
- **Στοχεύει στη βελτίωση της ποιότητας της επαγγελματικής εκπαίδευσης, της δια βίου μάθησης, και των ενδοεπιχειρησιακών σεμιναρίων.** Το πρότυπο αυτό απευθύνεται σε μικρούς και μεγάλους οργανισμούς και επιχειρήσεις που παρέχουν τέτοιου είδους υπηρεσίες. **Κοινωνία:** Μετράται η χρηματική αξία των χορηγήσεων και δωρεών, και η συμμετοχή των εργαζομένων σε φιλανθρωπικές και κοινωνικές εκδηλώσεις.
- **Ηθική:** Εξετάζονται στοιχεία σχετικά με φαινόμενα δωροδοκίας ή διαφθοράς.

4. Εμπειρική έρευνα

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναλύσουμε πως οι εταιρείες supermarkets εφαρμόζουν συστήματα περιβαλλοντικής διαχείρισης, με ορθολογική χρήση πρώτων υλών, δίνουν έμφαση στην ανακύκλωση υλικών όπως το γυαλί, το πλαστικό και το χαρτί, στηρίζουν έμπρακτα τους τοπικούς παραγωγούς, ενισχύοντας μάλιστα τις τοπικές κοινωνίες και προσφέρουν καλές εργασιακές συνθήκες. Ακόμα, περιλαμβάνουν κοινωνικές δράσεις, και συγκεκριμένα χορηγίες σε φιλανθρωπικές οργανώσεις και δράσεις σε τοπικές κοινωνίες. Επίσης, εφαρμόζουν περιβαλλοντικά και ηθικά standards προς τους προμηθευτές όπως και δίκαιη και ίση μεταχείριση προς αυτούς. πλεονεκτημάτων. Τα παραπάνω επιδρούν ευεργετικά στην αειφόρο ανάπτυξη. Οι καταναλωτές από τη μεριά τους, εκφράζουν την ικανοποίηση τους στην εφαρμογή δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης από τις εταιρείες αυτές. Συγκεκριμένα, οι καταναλωτές είναι σε θέση να προτιμήσουν προϊόντα φιλικότερα στο περιβάλλον και να μποϊκοτάρουν άλλα που μολύνουν το περιβάλλον. Αυτό με τη σειρά του, δημιουργεί ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Παράλληλα, χτίζονται σχέσεις εμπιστοσύνης, ειλικρίνειας και ακεραιότητας. Κατ' επέκταση, οι εταιρείες αυτές, βελτιώνουν περαιτέρω το κοινωνικό τους προφίλ, κάτι που αντανακλάται και στις δράσεις και στα προϊόντα.

Όσον αφορά τις εταιρείες που θα αναλύσουμε, επιλέχθηκε μια Ελληνική και μια Βρετανική εταιρεία supermarkets. Συγκεκριμένα, η «ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.», λόγω της ανελλιπούς παρουσίας της στην Ελληνική αγορά από το 1939, έτος ίδρυσής της εταιρείας αυτής, λόγω και των πολυάριθμων βραβείων που έχει αποσπάσει εντός και εκτός Ελλάδας στα πλαίσια της Εταιρικής Κοινωνικής

Ευθύνης. Από το 2008, που εκδίδει τους απολογισμούς Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, φαίνεται η ολοένα και πιο ενεργή συμμετοχή της σε πολλά κοινωνικά δρώμενα, συνεργαζόμενη με Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις, φιλανθρωπικά ιδρύματα, με επίκεντρο το περιβάλλον, την κοινωνία, τον άνθρωπο αλλά και τα προϊόντα που παράγονται, σεβόμενη τον Έλληνα παραγωγό. Η Βρετανική εταιρεία supermarkets «J. SAINSBURY'S PLC», έχει και αυτή μια ανελλιπή και σημαντική παρουσία στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου από το 1869, και έχει και αυτή λάβει πολυάριθμα βραβεία και διακρίσεις εντός και εκτός Ηνωμένου Βασιλείου. Σημαντική ήταν η συνεισφορά της κατά τον Α' και Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Από το 2004, που εκδίδει απολογισμούς Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, φαίνεται και εδώ η ολοένα και πιο ενεργή συμμετοχή της σε πολλά κοινωνικά δρώμενα, συνεργαζόμενη με Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις και φιλανθρωπικά ιδρύματα, με επίκεντρο το περιβάλλον, την κοινωνία, τον άνθρωπο αλλά και τα παραγόμενα προϊόντα, σεβόμενη το Βρετανό παραγωγό, με αποκορύφωμα τη χορηγία £ 20.000.000 στην Οργανωτική Επιτροπή των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων «Λονδίνο 2012» και στη Βρετανική Παραολυμπιακή Ομοσπονδία.

Η «ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.» ιδρύθηκε το 1939 και το 1969 μετατράπηκε σε Α.Ε. Από το 1991 ως το 2009 διαπραγματεύονταν στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και από το 1992 συνεργάζεται με τη Βελγική αλυσίδα supermarkets Delhaize. Τα επόμενα χρόνια εισάγει νέες τεχνολογίες και ανακαινίζει τα καταστήματά της, ενώ επεκτείνεται στην Ελληνική επικράτεια εξαγοράζοντας εταιρείες supermarkets όπως την ΤΡΟΦΟ. Σημαντικός παράγοντας για την εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού είναι η διαρκής εκπαίδευση και πραγματοποίηση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, οι τακτικές ασκήσεις πυρασφάλειας και πρόληψης εργατικών ατυχημάτων αλλά και η ενθάρρυνση ενασχόλησης με διάφορες κοινωνικές δραστηριότητες. Συνεργάζεται δε, με ΜΚΟ, τοπικές κοινωνίες, νοσοκομεία και συλλόγους ενισχύοντας τόσο τους φορείς αυτούς, ευπαθείς κοινωνικά ομάδες, όσο και τα κατά τόπους συστήματα. Τα προϊόντα δε, αναβαθμίζονται διαρκώς, εφαρμόζοντας πρότυπα όπως το HACCP σχετικά με την ασφάλεια και την υγιεινή των τροφίμων. Όσον αφορά το περιβάλλον, επενδύει στη χρήση φιλικότερων προς το περιβάλλον μορφών ενέργειας, καθώς και στην ανακύκλωση συσκευασιών όπως το χαρτί, ή το πλαστικό. Επίσης, αξιοποιεί τα παραγόμενα της απόβλητα είτε για επαναχρησιμοποίηση, είτε για ανακύκλωση.

Η "J. SAINSBURY'S PLC" ιδρύθηκε το 1869 και το 1922 μετατράπηκε στην "J. SAINSBURY LIMITED.", γίνοντας έτσι ο μεγαλύτερος διανομέας τροφίμων στο Ηνωμένο Βασίλειο. Αποφασιστική ήταν η συνεισφορά της στον Α' και Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Από το 1970 εισάγει νέες τεχνολογίες και ανακαινίζει τα καταστήματά της και επεκτείνεται στη Βρετανική επικράτεια εξαγοράζοντας αλυσίδες supermarkets όπως τη Morrison's. Τη δεκαετία του 1990 έγιναν λάθη

από τα στελέχη σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων και τη μεταχείριση των προμηθευτών επηρεάζοντας τις πωλήσεις. Τη δεκαετία του 2000, ανέκαμψε χάρη στη νέα της εταιρική ταυτότητα και εξαγοράζοντας την αλυσίδα supermarket Safeway. Τον Μάιο του 2010 η Sainsbury's συμπεριέλαβε όλα τα καταστήματα της στην προώθηση των Παραολυμπιακών Αγώνων, μετά από τη συμφωνία £20.000.000 με την οργανωτική επιτροπή των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων «Λονδίνο 2012». Πούλησε εμπορεύματα των Παραολυμπιακών Αγώνων και συμμετείχε σε εκδηλώσεις υψηλής προβολής, όπως η λαμπαδηδρομία. Ήταν ένας από τους μόλις δύο χορηγούς που επωφελήθηκαν από την περιορισμένη επωνυμία που επιτρέπεται εντός των Αγώνων και επέκτεινε τη συμφωνία με την Βρετανική Παραολυμπιακή Ένωση, μέχρι τους Παραολυμπιακούς Αγώνες του 2016 στο Rio De Janeiro της Βραζιλίας.

Σημαντικός παράγοντας για την εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού είναι η διαρκής εκπαίδευση και πραγματοποίηση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, οι τακτικές ασκήσεις πυρασφάλειας και πρόληψης εργατικών ατυχημάτων αλλά και η ενθάρρυνση ενασχόλησης με διάφορες κοινωνικές δραστηριότητες. Συνεργάζεται δε, με ΜΚΟ, τοπικές κοινωνίες, νοσοκομεία και συλλόγους ενισχύοντας τόσο τους φορείς αυτούς, ευπαθείς κοινωνικά ομάδες, όσο και τα κατά τόπους συστήματα. Τα προϊόντα δε, αναβαθμίζονται διαρκώς, εφαρμόζοντας πρότυπα όπως το HACCP σχετικά με την ασφάλεια και την υγιεινή των τροφίμων Όσον αφορά το περιβάλλον, επενδύει στη χρήση φιλικότερων προς το περιβάλλον μορφών ενέργειας, καθώς και στην ανακύκλωση συσκευασιών όπως το χαρτί, ή το πλαστικό. Επίσης, αξιοποιεί τα παραγόμενα της απόβλητα είτε για επαναχρησιμοποίηση, είτε για ανακύκλωση .

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΕΚΕ	ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ	SAINBURY'S
Μεγάλο ποσοστό τζιρού	NAI	NAI
Εκπαιδευτικά προγράμματα	NAI	OXI
Εθελοντισμός	NAI	NAI
Ενίσχυση τοπικών κοινοτήτων	NAI	NAI
Πρόληψη ατυχημάτων	NAI	NAI
Ενίσχυση Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων	NAI	NAI
Ενίσχυση αθλητικών δραστηριοτήτων	OXI	NAI
Ανακύκλωση	NAI	NAI
Μείωση κατανάλωσης ενέργειας	NAI	NAI
Οργάνωση συσσιτίων	NAI	OXI

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- Στο χώρο των Supermarkets, οι δραστηριότητες ΕΚΕ αφορούν εθελοντισμό, ενίσχυση τοπικών κοινοτήτων, προστασία εργαζομένων, μέριμνα για το περιβάλλον (ανακύκλωση συσκευασιών και μείωση καυσίμων) κλπ.
- Η συγκριτική παρουσίαση των προγραμμάτων ΕΚΕ των δυο επιχειρήσεων παρά το γεγονός ότι δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές χώρες, (Ελλάδα και Ηνωμένο Βασίλειο) δείχνει ότι αυτά τα προγράμματα, δεν έχουν παρά ελάχιστες διαφορές.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Α. Ελληνόγλωσση και μεταφράσεις στα Ελληνικά

- Αδελιανάκη Βενετία, (2012), Ανώτατο Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής Διπλωματική Εργασία: Η Έννοια Και η Χρήση Της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης
- Ανδρουτσόπουλος Θεόδωρος, (2011), Εταιρική Διακυβέρνηση και Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, σ. 108-150, athena-socialscience.net, paper no 7
- Γαλανός Σπυρίδων, (2010) Διπλωματική Εργασία, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, Τμήμα Οικιακής Οικονομίας και Οικολογίας, Επιδράσεις από την εφαρμογή προγραμμάτων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στην περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση των εργαζομένων, σ. 9-10
- Γιάλουρη Λουκία (2012), Διπλωματική Εργασία, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, Τμήμα Οικιακής Οικονομίας και Οικολογίας, Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών: Εκπαίδευση Και Πολιτισμός, Κατεύθυνση: Αγωγή & Πολιτισμός
- Ζαφείρη, Μαρία.,(2012), Διπλωματική Εργασία, Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, Ηθικό Επιχειρείν Ή Μέσο Εξαγνισμού;
- Μακρής Αρίστηπος – Αντώνιος, (2011) Διπλωματική Εργασία, Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, Η κοινωνική ευθύνη και η επίδρασή της στη βιωσιμότητα των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, μελέτη περίπτωσης, Product Harm Crisis, 2011
- Μαντζάρης Ιωάννης / Μαντζάρη Ελισάβετ: (2007) Οργανωσιακή Κουλτούρα από την Οπτική Γωνία Του Management γνώσης: Ευκαιρία ή Κίνδυνος;
- ΔΙΟΚΗΤΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ, Τεύχος 4, Απρ. – Μάϊος – Ιούνιος 2007 σ. 17- 24,
- Μαντζάρης Ιωάννης: (2011) ΣΥΓΧΡΟΝΟ MANAGEMENT ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ, σ. 284 – 309, Τόμος Α, Εκδόσεις Printshop, Σερρες
- Μαυρουδή Αικατερίνη, (2012) Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιά, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Μ.Π.Σ. «Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη / E-MBA», Εταιρική κοινωνική ευθύνη και συμπεριφορά καταναλωτή : μελέτη περίπτωσης: Ε.Κ.Ε. και Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε.
- Μπουγά Νικολέτα, (2009), Διπλωματική Εργασία, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, Τμήμα Οικιακής Οικονομίας και Οικολογίας, «Βιώσιμη Ανάπτυξη» Κατεύθυνση

«Τοπική Ανάπτυξη», Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη Στην Ελλάδα: Η Περίπτωση Των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, 2009

- Ράπτης Γρηγόριος, (2012) Διπλωματική Εργασία, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, Τμήμα Οικιακής Οικονομίας και Οικολογίας, Διερεύνηση της επιρροής των έμπρακτων πρωτοβουλιών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης (ΕΚΕ) στο βαθμό αφοσίωσης των καταναλωτών σε μια επιχείρηση.
- Στυλιανάκη Στεφανία, (2011), Διπλωματική Εργασία, Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Ηρακλείου Κρήτης, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής, Κοινωνική Ευθύνη της επιχείρησης: Σύγχρονες τάσεις και επιπτώσεις.
- Τουμπούλη Ευδοκία, (2012), Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πατρών, Τμήμα Φαρμακευτικής, Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Ειδίκευσης στο Φαρμακευτικό Marketing, "Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη στις Φαρμακευτικές Εταιρείες",
- Τσιλιώνη Αναστασία, (2012) Διπλωματική Εργασία, Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη στη σύγχρονη πραγματικότητα και η εφαρμογή της από την Εθνική Τράπεζα, (σ. 60 – 61, 84 – 89)
- Kotler P., (2009), Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη «Πώς να προσφέρετε το καλύτερο δυνατό στην επιχείρηση και στο σκοπό της επιλογής σας», Εκδόσεις Economía Publishing
- **B. Ξενόγλωσση**
- Aupperle, Kenneth E., Archie B. Carroll, and John D. Hatfield. (1985), "An Empirical Examination of the Relationship Between Corporate Social Responsibility and Profitability." *Academy of Management Journal* 28 446–463.
- Balabanis, G., H.C. Philips and J. Lyall, (1998), *Corporate social responsibility and economic performance in the top of British companies: are they linked?*, *European Business Review*, 98(1), 25-44,
- Bermudez Intriago Maria Gabriela, (2008), *Master Thesis, Universiteit Van Amsterdam (University of Amsterdam), Business Studies, The impact of CSR on the customer equity drivers*, 2008
- Bowen, H.R. (1953), *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper & Row
- Burke, Ja., (1983), November, 16), "Address ." Advertising Council.
- Butler, St., (1997), "Business Ethics and Corporate Responsibility." *Vital Speeches of the Day* 63: 559–561.
- Carroll, Archie B. and George W. Beiler. (1975), "Landmarks in the Evolution of the Social Audit." *Academy of Management Journal* 18 : 589–599.
- Carroll, Archie B. (1979), "A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance." *Academy of Management Review* 4: 497–505.
- Carroll, Archie B. (1983), "Corporate Social Responsibility." *Vital Speeches of the Day* 49 604–608.
- Carroll, Archie B. (1991), "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders." *Business Horizons* 34 39–48.

- Carroll, Archie B. and Gerald T. Horton. (1994), "Do Joint Corporate Social Responsibility Programs Work?" *Business & Society Review Summer*: 24–28.
- Carroll, Archie B. (1998), "The Four Faces of Corporate Citizenship." *Business & Society Review* 100–101: 1–7.
- Carroll, Archie B. (1999), "Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct." *Business & Society* 38 : 268–295.
- Carroll, Ar., B. (1999), *Corporate Social Responsibility Evolution of a Definitional Construct* University of Georgia, *BUSINESS & SOCIETY*, Vol. 38 No. 3, 268–295 Sage Publications
- Carroll, Archie B. (2000), "Ethical Challenges for Business in the New Millennium: Corporate Social Responsibility and Models of Management Morality." *Business Ethics Quarterly* 10 : 33–42.
- Carroll, Archie B. (2004), "Managing Ethically with Global Stakeholders: A Present and Future Challenge." *Academy of Management Executive* 18 114–120.
- Carroll, Ar., B. and Shabana, Ka. M., (2010), *The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice* *ijmr*_275 85..106
- Carroll, A. (2007), *A history of corporate social responsibility: concepts and practices*, in *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, eds A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon & D. Siegel, Oxford University Press, Oxford.
- Crane Andrew & Matten Dirk, (2010), *Business ethics*, third edition, Oxford University Press,
- Crosby, L. A., & Johnson, S. L. (2006), *Corporate citizenship: It's the brand*. *Marketing Management*, 15, 12–13.
- Crowther, Da., Güler, Ar. (2010), *Corporate Social Responsibility: Part I, Principles, Stakeholders & Sustainability*, p. 8-15, www.bookboon.com
- Dahl, R.A. (1972), *A prelude to corporate reform*; *Business and society review*, Spring 1972, 17-23
- David, Donald K. (1949), "Business Responsibility in an Uncertain World." *Harvard Business Review* 27 : 1–8.
- Davis, K., (1960), "Can Business Afford to Ignore its Social Responsibilities?" *California Management Review*. 2. 3 70-76.
- Dayton, Ke., (1979), *The Case for Corporate Philanthropy*. Midwest Research Institute. N.p. 13.
- Dempsey, Bernard W. (1949), "The Roots of Business Responsibility." *Harvard Business Review* 27 : 393–404.
- Drucker, Pe. F., (1984), *The New Meaning Of Corporate Social Responsibility*, (Claremont Graduate School) *California Management Review*, 26:2 53-63
- Elkington, Jo., Brenneke Ma., Tickell So., (2007), *Growing Opportunity: Entrepreneurial Solutions to Insoluble Problems* (London: Sustainability Ltd.).
- Fielding, M. (2007), *Companies that behave responsibly earn good rep, consumers' attention*. *Marketing News*, 41, 17–18.

- Frederick, Wi., (1978), *From CSR 1 TO CSR 2 The Maturing of Business and Society Thought*, University of Pittsburgh, Pennsylvania (Working Paper 279, Graduate School Of Business, University of Pittsburgh,)
- Frederick, Wi. C. (1994), "From CSR1 to CSR2: The Maturing of Business-and-Society Thought." *Business & Society* 33 150–164.
- Frederick, Wi. C. (1998), "Moving to CSR4." *Business & Society* 37 40–59.
- Frederick, Wi. C. (1986), "Toward CSR3: Why Ethical Analysis is Indispensable and Unavoidable in Corporate Affairs." *California Management Review* 28 126–141.
- Frederick, Wi. C.. (1960), "The Growing Concern Over Business Responsibility." *California Management Review* 2 54 –61.
- Frederick, Wi. C. and David M. Waseleski. (2002), " Evolutionary Social Contracts." *Business & Society Review* 107 283–308.
- Friedman, Mi.,(1962), *Critical Assessments*, edited by John Cunningham Wood & Ronald N. Woods, (publ. 1990), Routledge, Vol. 1, p. 467
- Heald, Ml,. (1988), *The Social Responsibilities of Business: Company and Community, 1900–1960*. Cleveland: Case Western Reserve
- Hennessey, Be. A and Amabile, Te., (2009, October, 19), "Creativity," *Annual Review of Psychology*.
- Hetherington, J. A. C. (1973), *Corporate Social Responsibility Audit: A Management Tool For Survival*; London, The Foundation of Business Responsibilities
- Hoffman, An. J. "Shades of Green," (2009), *Stanford Social Innovation Review*, (p. 42 – 49)
- Hoffman A., J., and Henn, Re., (2008), "Overcoming the Social and Psychological Barriers to Green Building," *Organization & Environment* (Vol. 4, No. 4, pp. 390-419).
- Hopkins, Mi., (2007), *Corporate Social Responsibility & International Development. Is Business the Solution ?*, London, Sterling, Virginia, USA, 2007, (p. 1-15)
- Iatridis, Ko., (2011), *Thesis for the degree of Doctor of Philosophy, University of Central Lancashire, The Influence of Corporate Social Responsibility on Business Practice: The Case of International Certifiable Management Standards*, p. 3
- Jill, A., Brown, A., Forster Wi., R., (2012, February,15), *CSR and Stakeholder Theory: A Tale of Adam Smith Received: 26 May 2011 / Accepted: 15 February 2012*
- Lindsey, N. (2007), *CSR, spin and cynical consumers*. *Brand Strategy*, 212, 44–47.
- Moir, La.,(2001), *What do we mean by Corporate Social Responsibility? Corporate Governance, Volume 1: Issue 2: Pages 16-22 Cranfield School of Management, Cranfield, Bedford, England*
- Nidumolu, Ra., (2009), "Why Sustainability is Now the Key Driver of Innovation," *Harvard Business Review* (p. 56-64)

- Parnell, L. (2005), *Making the business case for corporate social responsibility. Why it should be part of a comprehensive communications strategy. Public Relations Strategist*, 11,(p. 49–51).
- Robertson, D.C., & Nicholson, N.(1996), *Expressions of Corporate Social Responsibility in UK Firms. Journal Of Business Ethics*, 15(10):1095-1106
- Rodgers, Is., Jo., (2012), *Victoria University of Wellington, New Zealand, The Responsible Business Corporate Social Responsibility in the Recession*, (p. 12-32)
- Salzman, M., & Matathia, I. (2007), *Brands in new contexts. Brand Strategy*, 211, 30–31.
- Schumpeter, Jo., (2003, orig. publ. 1942), *A. Capitalism, Socialism and Democracy*, Taylor & Francis e - Library, p82-85, Introduction by Richard Swedberg,
- Stockholm University
- Steiner, G. A. (1971), *Business and society*, (2nd ed.) New York: Random House
- Strand, R. (2008), *The stakeholder dashboard*, In C. Galea (Ed.), *Consulting for business sustainability*. Sheffield: Greenleaf Publishing.
- Sweeney, Lo., (2009), *Dublin Institute of Technology, Thesis for the degree of Doctor*
- *of Philosophy A Study of Current Practice of Corporate Social Responsibility (CSR) and an Examination of the Relationship Between CSR and Financial Performance Using Structural Equation Modelling (SEM)*, (p.. 118 - 138, 184 - 256).
- Xueming Luo and Bhattacharya C. B. (2006), *Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction, and Market Value* Author(s): Source: *Journal of Marketing*, Vol. 70, No. 4, (pp. 1-18)

Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΔΛΠ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΗΣ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΣΤΙΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ ΑΞΙΩΝ ΑΘΗΝΑΣ (ΧΑΑ)

Θεόδωρος Α. Μαστορας, : theomast@windowslive.com

Γεωργιος Α. Μαστορας ashi-g@hotmail.com

1. Εισαγωγή

Με το πέρασμα των χρόνων, η οικονομία σε παγκόσμιο επίπεδο παρουσίασε σημαντικές αλλαγές. Η παγκοσμιοποίηση επηρέασε σε μεγάλο βαθμό τον κλάδο της οικονομίας, με αποτέλεσμα η αυξανόμενη ενοποίηση της παγκόσμιας οικονομίας να είναι πλέον γεγονός. Επίσης, με την απελευθέρωση των οικονομικών αγορών και την επέκταση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, οι επενδυτές μελετούν συστηματικά τις οικονομικές καταστάσεις. Το βασικό όμως πρόβλημα που δημιουργήθηκε, ήταν στην διαφορετικότητα των λογιστικών αρχών και κανόνων που διέπουν την κάθε χώρα. Συνεπώς, δημιουργήθηκε η ανάγκη της υιοθέτησης κοινών αποδεκτών λογιστικών κανόνων και αρχών.

Το 1973 συστάθηκε η Επιτροπή Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και μέχρι τα πρώτα χρόνια της δεκαετίας του 2000 είχε εκδώσει 41 Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Ορισμένα από τα οποία αργότερα είτε καταργήθηκαν ή αντικαταστάθηκαν από άλλα ΔΛΠ ή από τα μεταγενέστερα ΔΠΧΑ (Γεωργίου, 2006). Στην Ελλάδα με τον νόμο 2992/2002, έγινε μια πρώτη, αλλά παρόλα αυτά, ανεπιτυχής προσπάθεια, να εφαρμοστούν τα ΔΛΠ στη χώρα μας από 1/1/2003. Η προσπάθεια αυτή, χαρακτηρίστηκε ανεπιτυχής. Οι ελληνικές επιχειρήσεις δεν φάνηκαν προετοιμασμένες για την αλλαγή αυτή. Ο συγκεκριμένος νόμος επέβαλε στις Ανώνυμες Εταιρίες, των οποίων οι μετοχές είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, να τηρούν υποχρεωτικά τα ΔΛΠ και τις υπόλοιπες επιχειρήσεις που έχουν την μορφή Ανώνυμων Εταιρειών να επιλέγουν τους τακτικούς τους ελεγκτές, βάση νομοθεσίας από το Σώμα Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών, τηρώντας τα ΔΛΠ προαιρετικά (Floropoulos and Moschidis, 2004). Η υποχρεωτική εφαρμογή τους από τις ελληνικές εισηγμένες επιχειρήσεις αρχίζει από την 01/01/2005, ημερομηνία που είχε εξ αρχής ορίσει η Ευρωπαϊκή Ένωση (Πρωτοψάλτης, 2004). Κατά τον Τσακλαγκάνο (2005), η καθιέρωση των ΔΛΠ, αποσκοπεί στην διευκόλυνση της κυκλοφορίας των κεφαλαίων, καθώς επίσης και στην καλύτερη οικονομική και διοικητική λειτουργία της επιχείρησης, εφόσον η ορθή πληροφόρηση και η διαφάνεια επιφέρει εμπιστοσύνη προς την επιχείρηση. Ο Νιάρχος (2004) με την σειρά του, επισημαίνει πως η αβεβαιότητα μειώνεται με την ύπαρξη της διαφάνειας και

της εμπιστοσύνης, κατά συνέπεια μειώνεται ο βαθμός κινδύνου των επιχειρηματικών αποφάσεων. Οι Brown & Tarca (2005) υποστηρίζουν ότι μέσω της αυστηρής χρήσης των ΔΛΠ επιτυγχάνεται η βελτίωση της ποιότητας και η συγκρισιμότητα των οικονομικών εκθέσεων των επιχειρήσεων.

2. Στόχος της μελέτης

Στόχος της παρούσας μελέτης είναι η συνεισφορά στην αναπτυσσόμενη βιβλιογραφία, που σχετίζεται με την εφαρμογή των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ, προσθέτοντας τη μελέτη μίας χώρας με διαφορετική κουλτούρα και νομοθετικό πλαίσιο. Χώρα, η οποία παρουσιάζει ενδιαφέρον όχι μόνο στους ακαδημαϊκούς αλλά στους νομοθέτες και στους φορείς δημιουργίας προτύπων. Η περίπτωση της Ελλάδας έχει ιδιαίτερη σημασία, ιδίως σε μεταβατικές οικονομίες, που προσχώρησαν πρόσφατα ή βρίσκονται στη διαδικασία υποβολής αίτησης για ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η περίπτωση της Ελλάδας, σχετίζεται άμεσα και με άλλες χώρες της Ε.Ε (π.χ. Ισπανία, Πορτογαλία, Ιταλία), με τις οποίες ως χώρα, μοιράζεται περισσότερες πολιτικές, πολιτιστικές και οικονομικές λειτουργίες, απ' ό,τι με άλλες γειτονικές δυτικοευρωπαϊκές χώρες. Τα ευρήματα της έρευνας μπορούν επίσης να παρουσιάζουν ενδιαφέρον για τις χώρες που θα υιοθετήσουν τα πρότυπα στο εγγύς μέλλον. Επιπλέον, η μελέτη αυτή παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για τις ρυθμιστικές και νομοθετικές αρχές της χρηματαγοράς, αναφορικά με το βαθμό που επηρεάζει η συμμόρφωση των εταιρειών στα νέα λογιστικά πρότυπα και τις αντιλήψεις των επενδυτών. Πιο συγκεκριμένα, στόχοι της παρούσας μελέτης είναι (α) η συνεισφορά στην ανάπτυξη της επιστημονικής βιβλιογραφίας, που σχετίζεται με τη σύγκριση των διεθνών γενικών παραδεκτών λογιστικών αρχών (Weetman et al., 1998), διευκρινίζοντας έτσι τις οικονομικές επιπτώσεις από τη μετάβαση στα διεθνή πρότυπα, (β) η συμμόρφωση των υποχρεωτικών γνωστοποιήσεων των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ, μετά το 2005 διότι είναι τεκμηριωμένο ότι οι επιχειρήσεις, δεν δείχνουν την πρόθεση συμμόρφωσης με την υποχρεωτική εφαρμογή των γνωστοποιήσεων που προβλέπεται από τα πρότυπα, (Ali et al., 2004; Glaum and Street, 2003; Abdelsalam and Weetman, 2003; Akhtaruddin, 2005; Hodgdon et al., 2008) με αποτέλεσμα η υιοθέτηση και η εφαρμογή υψηλής ποιότητας προτύπων (όπως τα ΔΠΧΑ υποστηρίζουν ότι είναι), να μην οδηγήσει απαραίτητα σε υψηλής ποιότητας υποβολής λογιστικών εκθέσεων (Ball et al., 2003). Το παραπάνω πρόβλημα παρατηρείται στην ελληνική πραγματικότητα, όπου η χαμηλή επιβολή και η χαμηλή ποιότητα του ελέγχου είναι επιβεβαιωμένες. Βασιζόμενοι στην εφαρμογή της μεθοδολογίας του Van Der Tas (1998), μετρήσαμε το ποσοστό εναρμόνισης του συνόλου των εισηγμένων εταιρειών, με το σύνολο των υποχρεωτικών γνωστοποιήσεων, όπως αυτές προβλέπονται από τα ΔΠΧΑ. Το αντιπροσωπευτικό δείγμα της έρευνας αγγίζει το 87% των εισηγμένων εταιριών του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθήνας.

Προκειμένου, να παρατηρηθεί η εναρμόνιση των Λογιστικών Προτύπων, κρίνεται αναγκαία η αναφορά στην λογιστική τυποποίηση και τα προβλήματα που δημιουργούνται. Επομένως, η σύνταξη και παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων από διάφορες εταιρίες τόσο σε εθνικό, όσο και σε διεθνές επίπεδο, επιβάλλεται να είναι σε μια κοινή βάση. Αυτή, θα τους εξασφαλίζει μεγαλύτερη συνοχή, συγκρισιμότητα αλλά και παροχή περισσότερων πληροφοριών. Με το άνοιγμα των διεθνών χρηματαγορών, δόθηκε η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να στραφούν προς αναζήτηση νέων αγορών αλλά και την λήψη δανείων. Αυτό ταυτόχρονα σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις αυτές, θα πρέπει να παρουσιάζουν ομοιομορφία τις λογιστικές τους καταστάσεις, δεδομένου ότι στις χώρες που θα εξετάζονται, θα ισχύουν άλλοι κανόνες και πρότυπα για την εξαγωγή οικονομικού αποτελέσματος. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις που επηρεάζονται από τις λογιστικές διαφορές των διαφόρων χωρών, είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με κάθε τρόπο διεθνώς. Έτσι, κρίνεται αναγκαίο να χρησιμοποιήσουν ή να συντάσσουν τις χρηματοοικονομικές τους καταστάσεις σύμφωνα με τους κανόνες άλλων χωρών. Για παράδειγμα, μία επιχείρηση η οποία σκοπεύει να εξάγει τα προϊόντα της, θα χρειασθεί να αξιολογήσει την πιστοληπτική ικανότητα και τη γενικότερη επιχειρηματική κατάσταση της επιχείρησης πελάτη, μέσα από τις λογιστικές της καταστάσεις. Επομένως, η ανάγκη της προτυποποίησης των λογιστικών καταστάσεων τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο κρίνεται επιτακτική. Αξίζει να σημειωθεί, πως για τις επιχειρήσεις, η λογιστική τυποποίηση πιθανόν να συνεπάγεται σοβαρό πρόσθετο κόστος λογιστικής οργάνωσης και συμμόρφωσης προς τα εφαρμοστέα πρότυπα, αλλά και ελέγχου συμμόρφωσης προς τα πρότυπα.

Υπό την πίεση της συνεχούς διεθνοποίησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας και την στροφή των επιχειρήσεων προς τις διεθνείς κεφαλαιαγορές και χρηματαγορές, επιβάλλεται λοιπόν η ανάγκη για εναρμόνιση των εθνικών λογιστικών προτύπων. Οι δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων, γίνονται αντικείμενο εξέτασης από διαφορετικές χώρες, όπου ισχύουν διαφορετικοί κανόνες αποτίμησης, καθιστώντας τα λογιστικά πρότυπα αναγκαία σε διεθνές επίπεδο. Η έντονη διεθνοποίηση των κεφαλαιαγορών, την τελευταία δεκαετία, οδήγησε σε μια αυξημένη ζήτηση για συγκριτικές αναλύσεις λογιστικών καταστάσεων, που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές χώρες. Η Ελλάδα βρίσκεται απέναντι σ' αυτές τις εξελίξεις τις οποίες σαφώς δεν μπορεί να επηρεάσει, αλλά μπορεί τουλάχιστον να τις παρακολουθήσει. Απαιτείται λοιπόν μια συστηματική προσπάθεια για την ανάπτυξη λογιστικών προτύπων και μια προετοιμασία ενόψει της εφαρμογής τους σε διεθνές επίπεδο, εφόσον η λογιστική αποτελεί το κυριότερο εργαλείο για την ορθολογική ανάπτυξη των επιχειρήσεων, οι οποίες

βεβαίως με τη σειρά τους, αποτελούν την κινητήρια δύναμη ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

3. Επισκόπηση βιβλιογραφίας

Η ερμηνευτική προσέγγιση έχει ως σκοπό, ο ερευνητής να εξηγήσει την αρθρογραφική ανασκόπηση, την ανθρώπινη επιρροή, τις αξίες και τους κανόνες μιας διαδικασίας ώστε να αποδοθεί καλύτερα η κατανόηση ενός θέματος. Η βασική υπόθεση σε μια σειρά από ερευνητικές αναλύσεις, είναι πως η χρήση των ίδιων λογιστικών επιλογών από διαφορετικές εταιρίες μπορεί να βελτιώσει σε μεγάλο βαθμό την συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων (Van der Tas, 1988, 1992; Emenyonu et. al 1992; Archer et. al. 1996; Hermann et. al. 1995). Οι ακαδημαϊκοί και οι ερευνητές παρέχουν μια σχεδόν ομόφωνη ερμηνεία της εν λόγω διαδικασίας, μέσω της οποίας η συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων, πέραν των εθνικών συνόρων, αυξάνεται όλο και περισσότερο (Perramon et. al. 2005). Όταν οι εταιρίες υιοθετούν παρεμφερείς ορισμούς και κανόνες ώστε να υπάρχει επικοινωνία μεταξύ των οικονομικών πληροφοριών, τότε μπορούν να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα της εν λόγω επικοινωνίας περιορίζοντας το κόστος των χρηστών. Αυτή η υπόθεση έχει ως αποτέλεσμα την πίεση για εναρμόνιση των λογιστικών πληροφοριών μεταξύ όλων των εταιριών. Η θέσπιση ορίων στην ανομοιογένεια των οικονομικών καταστάσεων, μέσω της δημιουργίας προτύπων, δημιουργεί ένα μέσο όχι μόνο για την επίτευξη της εναρμόνισης, αλλά και ως σκοπό αυτής (Van der Tas, 1988). Οι Tay et. al. (1992) ισχυρίζονται ότι η εναρμόνιση επιτρέπει την προσαρμοστικότητα ενώ ο Van der Tas (1992), αναφέρεται στον λιγότερο αυστηρό χαρακτήρα των λογιστικών κανόνων. Η εναρμόνιση εξαλείφει τις λογικές συγκρούσεις και συνεισφέρει στην συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων διαφόρων χωρών σύμφωνα με τους Chairas et. al. (2001). Οι Choi et. al. (2002) από την μεριά τους, υποστηρίζουν πως το εύρος των λογιστικών επιλογών πρέπει να μειωθεί, κάνοντας τις επιλογές αυτές πιο συγκρίσιμες.

Στην εναρμόνιση, υπάρχουν λογιστικοί κανόνες οι οποίοι όμως δεν είναι αυστηροί, αφήνοντας περιθώρια επιλογών. Καθώς η διαδικασία της Διεθνούς Λογιστικής Εναρμόνισης (IAH) προχωράει, οι κανόνες βασίζονται στην ομαλοποίησης, έχοντας ως συνέπεια την μείωση του αριθμού των επιλογών. Οι Tay et. al. (1990), προσδιορίζουν την ομαλοποίηση ως μια κίνηση προς την ομοιομορφία. Υπάρχει όμως πιθανότητα, η ομοιομορφία να είναι εφικτή μόνο μέσα από μια περίοδο τυποποίησης και όχι ομαλοποίησης. Συνεπώς, η ομοιομορφία αποτελεί κομμάτι της εναρμόνισης και της τυποποίησης, με αποτέλεσμα η ομαλοποίηση να οριοθετείτε ανάμεσα στην εναρμόνιση και την τυποποίηση. Η έννοια της τυποποίησης φαίνεται να σχετίζεται με «την μείωση ή τον αποκλεισμό της επιλογής» σύμφωνα με τον Van der Tas (1992). Η τυποποίηση, ορίζεται ως μια διαδικασία που στοχεύει στην ομοιομορφία ή όσο το δυνατό πιο κοντά σε αυτή. Επιπροσθέτως, είναι πιο φιλόδοξη διαδικασία απ'

ότι η εναρμόνιση ή η ομαλοποίηση, επειδή προϋποθέτει την εφαρμογή μιας ανυπέρβλητης λογιστικής νομοθεσίας (Barbu, 2004). Σύμφωνα με τους Choi et. al. (2002), Samuels et. al (1985 pp. 56) και Canibano et. al. (2000 pp. 351-352), η τυποποίηση αποτελεί προτεραιότητα στην διαδικασία της Διεθνούς Λογιστικής Εναρμόνισης (ΙΑΗ). Οι Tay και Parker (1992 pp.218) επισημαίνουν ότι κατά την περίοδο της τυποποίησης δεν υφίστανται λογιστικές επιλογές και υποστηρίζουν ότι η διαδικασία της εναρμόνισης επιτυγχάνεται μέσω μιας περιόδου ομαλοποίησης, η οποία με την σειρά της επιτυγχάνεται μέσω του σταδίου της τυποποίησης. Πρέπει να τονίσουμε, ότι η τυποποίηση μπορεί να υφίσταται χωρίς εναρμόνιση, με τις λογιστικές μεθόδους να είναι αποτέλεσμα διεθνών συμφωνιών και γενικής υιοθέτησης. Το αντίθετο είναι επίσης πιθανό, όταν υπάρχει άρση συγκεκριμένων λογιστικών περιορισμών με ταυτόχρονη αύξηση στη χρήση μιας συγκεκριμένης λογιστικής μεθόδου (McLeay et. al 1999). Επίσης, είναι σημαντική η επισήμανση της διαφοροποίησης ανάμεσα στην εναρμόνιση και στο επίπεδο των κανονισμών, συγκρινόμενες με το επίπεδο των επικρατούντων συνθηκών. Τέλος, όλες οι έννοιες συγκλίνουν «σε ένα ευρύ φάσμα πρακτικών οι οποίες κινούνται από την πλήρη ευελιξία και πολυμορφία προς την πλήρη ομοιομορφία» (Emenyonu et. al. 1996).

Σκοπός της λογιστικής εναρμόνισης είναι η μείωση των διαφορετικοτήτων των λογιστικών πρακτικών, όπου επιτυγχάνεται η βελτίωση της διεθνούς συγκρισιμότητας των χρηματοοικονομικών καταστάσεων (Choi et. al. 2002). Πολλοί ερευνητές υποστηρίζουν ότι ο βαθμός διαφορετικότητας των υπό δημοσίευση λογιστικών στοιχείων, οδηγούν την επιχειρηματική παραγωγικότητα σε σημαντικές δυσκολίες, ιδίως τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, για την πλειοψηφία των επενδυτών ο υψηλός βαθμός διαφορετικότητας και ποικιλομορφίας αποτελεί εμπόδιο στη λήψη των επενδυτικών αποφάσεων. Επί της ουσίας, η εναρμόνιση χαρακτηρίζεται από δύο βασικές πτυχές: (α) την πραγματική όπου περιγράφεται η εναρμόνιση των λογιστικών πρακτικών που εφαρμόζουν διαφορετικές επιχειρήσεις και (β) την τυπική εναρμόνιση η οποία περιγράφει τον βαθμό εναρμόνισης των κανόνων και των κανονισμών. Στο σημείο αυτό, αξίζει να γίνει μια σύντομη αναφορά τόσο στα προτερήματα όσο και στα μειονεκτήματα της εναρμόνισης. Στα πλεονεκτήματα συγκαταλέγονται: (i) η εξοικονόμηση κόστους για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, (ii) η πληρότητα και συγκρισιμότητα τόσο σε εθνικές όσο και σε διεθνείς οικονομικές εκθέσεις, (iii) η ευρύτητα υψηλών προδιαγραφών λογιστικών πρακτικών ποιότητας, (iv) η σημαντική αύξηση της κοινής «οικονομικής γλώσσας» για την κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων, οι οποίες παράγουν παρόμοιας σημασίας αποτελέσματα παγκοσμίως (Turner, 1983 και Tan, 1996), (v) η ενίσχυση της συγκρισιμότητας των οικονομικών καταστάσεων και καλύτερη πληροφόρηση προς τους χρήστες, (vi) μειώνονται τα εμπόδια στις διεθνείς ροές κεφαλαίων και (vii) η βελτίωση της ποιότητας των

χρηματοοικονομικών πληροφοριών. Αντίστοιχα, μειονεκτήματα της εναρμόνισης είναι: (i) ο εξαναγκασμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων να συμμορφωθούν με τα ΔΠΧΑ τις εκθέτει υπερβολικά σε διαχειριστικά και λογιστικά κόστη, (ii) στις υπό ανάπτυξη χώρες εμφανίζεται το υψηλό κόστος εφαρμογής και υιοθέτησης ενιαίων λογιστικών αρχών, (iii) η διαδικασία εναρμόνισης αποτελεί χρονοβόρα διαδικασία και (iv) η ύπαρξη χάσματος μεταξύ οικονομικών καταστάσεων που συντάχθηκαν βάσει ΔΠΧΑ και εθνικών λογιστικών πρότυπων.

Παρατηρώντας τις επιπτώσεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ στον Ευρωπαϊκό χώρο, οι Callao et. al. (2010) σε μελέτη τους, κατέληξαν ότι τα πρότυπα επηρέασαν αρνητικά την χρηματοοικονομική πληροφόρηση σε Μαδρίτη και Λονδίνο, διότι δεν κατάφεραν να μειώσουν το χάσμα της λογιστικής αξίας και της αξίας της αγοράς από τον πρώτο κίολας χρόνο εφαρμογής τους. Το παραπάνω συμπέρασμα προήλθε από έλεγχο σε δείγμα από 100 εισηγμένες επιχειρήσεις στο χρηματιστήριο της Μαδρίτης (IGBM) και 74 αντίστοιχα στο χρηματιστήριο του Λονδίνου (FTSE 100), εστιάζοντας την προσοχή τους στις ποσοτικές επιπτώσεις του πρώτου έτους εφαρμογής των προτύπων (2004) και την επίδραση τους στην χρηματοοικονομική πληροφόρηση. Η Jermakowicz (2004) μελετώντας 20 εισηγμένες εταιρίες με τις πιο δραστήριες μετοχές στο χρηματιστήριο των Βρυξελλών, διαπίστωσε την ύπαρξη προβλημάτων κατά την υιοθέτηση και εφαρμογή των ΔΠΧΑ. Ως αιτίες των προβλημάτων, επισημαίνει τους εθνικούς λογιστικούς κανόνες της χώρας και τον υπολογισμό του φόρου των ατομικών και τον ενοποιημένων λογαριασμών σε σχέση με άλλες χώρες. Υποστηρίζει δε, ότι με την υιοθέτηση των προτύπων θα αλλάξει δραματικά ο τρόπος με τον οποίο σχεδιάζεται και χειρίζεται η εσωτερική και εξωτερική πληροφόρηση των εταιριών. Σε τρεις από τις 20 εταιρίες που υιοθέτησαν πρώτες τα ΔΠΧΑ, παρατηρήθηκαν σημαντικές επιπτώσεις στα ίδια κεφάλαια καθώς και στο καθαρό εισόδημα των επιχειρήσεων. Ο μεγαλύτερος αντίκτυπος των ΔΠΧΑ στην Βελγική οικονομία θα παρατηρηθεί στην αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων, στις παροχές συνταξιοδότησης, στην αναγνώριση της μεταβαλλόμενης φορολογίας, στις συγχωνεύσεις και στις εξαγορές.

Αντίστοιχα στην Ελλάδα με μελέτες όπως αυτή του 2008 από τους Athianos και Laskaridou, παρατηρήθηκε ότι για την αύξηση του επιπέδου της αρμονίας των Ελληνικών επιχειρήσεων, ήταν αναγκαία η εφαρμογή των ΔΛΠ. Οι Παζάρσκης, Παντελίδης και Παπαδάρη (2011), εξετάζοντας τα έτη 2002-2004 και 2005-2007 για τις χημικές εταιρίες που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο, διαπίστωσαν ότι η επίδραση της εφαρμογής των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ δεν υπήρξε στατιστικά σημαντική. Βασιζόμενοι στην ίδια μεθοδολογία ο Pazarskis et al. (2011) συγκρίνοντας αποτελέσματα των ετών 2002-2005 για τον κλάδο της τεχνολογίας, συμπέραναν ότι δεν υπάρχουν επιπτώσεις από την εφαρμογή των

ΔΛΠ/ΔΠΧΑ. Ωστόσο, εξετάζοντας ξανά τα δεδομένα της έρευνά τους, για τρία χρόνια πριν και τρία χρόνια μετά την χρήση των προτύπων, οδηγήθηκαν στο συμπέρασμα ότι τα πρότυπα επιδρούν θετικά στον κλάδο αυτό. Οι Maggina και Tsaklaganos (2011) ασχολήθηκαν με τις εισηγμένες εταιρίες, μελετώντας τις οικονομικές καταστάσεις από το 1997-2007 και οδηγήθηκαν στο συμπέρασμα πως τα ΔΛΠ/ΔΠΧΑ δεν είχαν επίδραση στις τιμές και τις αποδόσεις των μετοχών. Επίσης, ο Floropoulos (2006) υποστηρίζει μέσα από έρευνα του, ότι οι ελληνικές εισηγμένες εταιρίες προσαρμόζονται ευκολότερα και γρηγορότερα με τα νέα πρότυπα σε σχέση με τις μη εισηγμένες. Τέλος, όσον αφορά τους επενδυτές, οι Vazakidis και Athianos (2010), εξετάζοντας τις διαφορές των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ με τα ΕΛΠ σε 90 ελληνικές επιχειρήσεις, οδηγήθηκαν στο συμπέρασμα ότι το προφίλ κινδύνου και η συνολική αποτίμηση της εκάστοτε επιχείρησης, επηρεάζει άμεσα τις αποφάσεις των επενδυτών.

4. Μέθοδος και αποτελέσματα έρευνας

Ως πρώτο βήμα της έρευνας μας, προκειμένου να παρατηρήσουμε και να αποτυπώσουμε το επίπεδο εναρμόνισης των εισηγμένων επιχειρήσεων, είναι ο έλεγχος των οικονομικών εκθέσεων 272¹ εταιριών του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθήνας. Μέσα από τις οικονομικές εκθέσεις, καταγράφονται οι μέθοδοι αποτίμησης των αποθεμάτων, οι μέθοδοι απόσβεσης και οι μέθοδοι σύνταξης των Οικονομικών Καταστάσεων. Η επιλογή των συγκεκριμένων λογιστικών μεθόδων κάθε άλλο παρά τυχαία είναι, διότι σχετίζονται άμεσα με την χειραγώγηση των λογιστικών αποτελεσμάτων και κατ' επέκταση δημιουργούν την εικόνα των επιχειρήσεων. Εν συνεχεία, εφαρμόζεται η στατιστική μεθόδους που βασίζεται στον δείκτη *Herfindahl* (*H*), συγκρίνοντας τις σχετικές συχνότητες των λογιστικών μεθόδων, που χρησιμοποιούνται μεταξύ των επιχειρήσεων του υπό εξέταση δείγματος. Στην λογιστική εναρμόνιση, ως σχετικές μεταβλητές θα δεχτούμε τον αριθμό των επιχειρήσεων και τις λογιστικές μεθόδους που χρησιμοποιούν. Σύμφωνα με τον Van der Tas (1988), θα χρησιμοποιηθεί ο δείκτης *H* προκειμένου να διερευνηθεί επιστημονικά το θέμα της λογιστικής εναρμόνισης σε εθνικό επίπεδο και να ποσοτικοποιηθεί ο βαθμός αρμονίας των μεθόδων χρηματοοικονομικής πληροφόρησης.

Ο δείκτης *Herfindahl* (*H*) για ένα δείγμα εταιριών περιγράφεται από τον τύπο:

$$H = \sum_{i=1}^N p_i^2$$

H = δείκτης *Herfindahl*
N = αριθμός λογιστικών μεθόδων
P_i = η σχετική συχνότητα στο δείγμα της λογιστικής μεθόδου *i*

Οι τιμές του κυμαίνονται μεταξύ του 0 (καθόλου αρμονία) και του 1 μεταξύ όλων των εταιριών που χρησιμοποιούν την ίδια λογιστική μέθοδο.

¹ <http://www.hcmc.gr/pages/eisigmenesCat.asp?catID=154>, <http://www.ase.gr>, <http://www.helex.gr>

Έπειτα, γίνονται δοκιμές για να διευκρινιστεί εάν η υιοθέτηση των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ από τις εταιρίες στην Ελλάδα έχει θετικά αποτελέσματα, που οδηγούν σε μια αυξανόμενη εναρμόνιση. Ο δείκτης H , ως μέτρο του βαθμού συγκέντρωσης για την υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης λογιστικής πρακτικής, θα υπολογιστεί για τα έτη 2004-2013, συμπεριλαμβανομένης της περιόδου της οικονομικής κρίσης. Η υπόθεση θα εξετάσει το κατά πόσο έχει ή δεν έχει αλλάξει το επίπεδο αρμονίας της συγκρισιμότητας (εναρμόνισης), μεταξύ των ομάδων δεδομένων των ελληνικών εισηγμένων εταιριών. Επομένως, η υπόθεση εκφράζεται ως εξής:

Δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ του έτους και του επιπέδου αρμονίας, σύμφωνα με τις μετρήσεις με τον δείκτη H , κατά την περίοδο 2004 – 2013.

Σε περίπτωση που απορριφθεί η παραπάνω υπόθεση, τότε το επίπεδο εναρμόνισης, μεταξύ του δείγματος των εταιριών, σημαίνει ότι έχει αλλάξει. Μια αυξανόμενη τάση αυτού του δείκτη θα σημαίνει τη βελτίωση του επιπέδου εναρμόνισης, μειώνοντας ταυτόχρονα τις υπό χρήση εναλλακτικές λογιστικές μεθόδους. Αντιθέτως, μια τάση μείωσης του δείκτη θα υποδεικνύει δυσ-εναρμόνιση, μεταξύ του δείγματος των επιχειρήσεων και κατ' επέκταση μέσα στην ίδια τη χώρα. Το γεγονός αυτό θα σήμαινε ότι καμία πρόοδος δεν έχει επιτευχθεί και ότι η επιβολή και υιοθέτηση των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ από το κράτος και τις επιχειρήσεις δεν είναι καθολική.

Εφαρμόζοντας την μεθοδολογία που αναπτύχθηκε παραπάνω, παρουσιάζονται και αναλύονται τα αποτελέσματα των υποδειγμάτων μας. Κάποιες φορές, ενισχύοντας και κάποιες άλλες, απορρίπτοντας τις θεωρίες και τα συμπεράσματα που αναπτύσσονται στην παγκόσμια βιβλιογραφία. Αξίζει να σημειωθεί, πως η παγκόσμια βιβλιογραφία προσεγγίζει την υιοθέτηση ενός ενιαίου μοντέλου λογιστικών αρχών και πολιτικών. Έτσι, οι επιχειρήσεις οδηγούνται σε μια ομοιόμορφη παρουσίαση των οικονομικών τους αποτελεσμάτων αλλά και σε σωστότερη πληροφόρηση των επενδυτών. Επίσης εξετάζεται η παραπάνω υπόθεση, εφαρμόζοντας τον δείκτη H και ελέγχοντας τον βαθμό εναρμόνισης πριν και μετά την υιοθέτηση των ΔΛΠ/ΔΠΧΑ, μέχρι το 2013.

Στη συνέχεια, έχοντας ελέγξει τις οικονομικές εκθέσεις, δημιουργήθηκαν πινάκια που αναπαριστούν τα ποσοστά εφαρμογής των μεθόδων αποτίμησης, των μεθόδων απόσβεσης και των μεθόδων παρουσίασης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων των ελληνικών εταιριών. Η εναρμόνιση ελέγχεται για τα έτη 2004 μέχρι 2013 με ιδιαίτερη προσοχή (α) στην περίοδο μετάβασης (2004-2005) όπου δραστηριοποιούνται 272 εισηγμένες εταιρίες πιν.1 και (β) σε όσες εταιρίες ήταν εισηγμένες από το 2004 έως 2013 πιν.2 (210 εταιρίες).

(α) Έλεγχος της εναρμόνισης κατά την περίοδο της μετάβασης (πιν.1): Η εναρμόνιση που παρουσιάζεται βάση των μεθόδων αποτίμησης αποθεμάτων είναι 53,31% για τις επιχειρήσεις που επέλεξαν να αποτιμήσουν τα αποθέματά

τους με τη μέθοδο του μέσου σταθμικού κόστους, 6,62% για επιχειρήσεις που χρησιμοποίησαν την μέθοδο FIFO και 2,94% που στράφηκαν σε λοιπές μεθόδους. Στο σημείο αυτό να επισημανθεί πως ένα μεγάλο ποσοστό της τάξης του 37,13% των επιχειρήσεων, δεν γνωστοποιεί την μέθοδο αποτίμηση των αποθεμάτων του. Όσον αφορά τις μεθόδους απόσβεσης, το 71,32% των επιχειρήσεων κάνει χρήση της σταθερής μεθόδου, μόλις το 1 εταιρία κάνει χρήση άλλων μεθόδων και το 28,31% των επιχειρήσεων δεν γνωστοποιεί. Τέλος, παρατηρούμε πως τα αποτελέσματα της μεθόδου απεικόνισης των οικονομικών καταστάσεων, σχετίζονται άμεσα με τις προηγούμενες υπό εξέταση μεθόδους με το ιστορικό κόστος να επιλέγεται από το 62,87% των επιχειρήσεων, λοιπές μέθοδοι επιλέγονται μόλις από το 6,25% και αυτές που δεν γνωστοποιούν ανέρχονται στο 30,88%.

Πίνακας 1: 272 Εισηγμένες εταιρίες κατά το έτος μετάβασης, 2004-2005

<i>Μέθοδος Αποτίμησης</i>			
Μέσο Σταθμικό	FIFO	Λοιπές*	Μη Γνωστοποίηση
53,31%	6,62%	2,94%	37,13%

<i>Μέθοδος Απόσβεσης</i>			
Σταθερή Μέθοδος	Λοιπές		Μη Γνωστοποίηση
	Ιστορικού Κόστους	Φθίνουσα Μέθοδος	
71,32%	0,37%		28,31%

<i>Απεικόνιση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων</i>			
Ιστορικού Κόστους	Λοιπές		Μη Γνωστοποίηση
	Βάση Κόστους	άλλες	
62,87%	6,25%		30,88%

*Λοιπές: Διαδοχικού Υπολοίπου, LIFO, Χαμηλής τιμής

(β) Έλεγχος της εναρμόνισης στις εισηγμένες εταιρίες από το 2004-2013, πιν.2: Αφαιρώντας από το δείγμα μας τις 62 εταιρίες που δεν υφίστανται το 2013, παρατηρούμε, ότι η μέθοδος του μέσου σταθμικού κόστους εφαρμόζεται από το 69,50% των επιχειρήσεων, το 8,57% επιλέγει την μέθοδο FIFO, 3,81% εφαρμόζει λοιπές μεθόδους, ενώ 18,57% δεν γνωστοποιούν. Στις μεθόδους απόσβεσης το 71,32% εφαρμόζει σταθερή μέθοδο απόσβεσης, λοιπές μεθόδους χρησιμοποιεί μόλις το 0,37% και δεν γνωστοποιεί τις μεθόδους απόσβεσης το 28,68% των εταιριών. Ολοκληρώνοντας, το 81,43% των επιχειρήσεων να συντάσσει τις χρηματοοικονομικές του εκθέσεις με την μέθοδο του ιστορικού κόστους, το 7,62% με λοιπές μεθόδους και το 10,95% να μην γνωστοποιεί μέθοδο απεικόνισης χρηματοοικονομικών καταστάσεων.

Πίνακας 2: 210 εισηγμένες εταιρίες από το 2004 έως το 2013

Μέθοδος Αποτίμησης			
Μέσο Σταθμικό	FIFO	Λοιπές*	Μη Γνωστοποίηση
69,5%	8,57%	3,81%	18,57%

Μέθοδος Αποσβέσης			
Σταθερή Μέθοδος	Λοιπές		Μη Γνωστοποίηση
	Ιστορικού Κόστους	Φθίνουσα Μέθοδος	
71,32%	0,37%		28,68%

Απεικόνιση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων			
Ιστορικού Κόστους	Λοιπές		Μη Γνωστοποίηση
	Βάση Κόστους	άλλες	
81,43%	7,62%		10,95%

*Λοιπές: Διαδοχικού Υπολοίπου, LIFO, Χαμηλής τιμής

Λαμβάνοντας υπόψη τα περιγραφικά αποτελέσματα του πιν.1 και πιν.2 η τάση του δείκτη εναρμόνισης *H-index* διαμορφώνεται ως εξής:

Πίνακας 3: Τάση του Δείκτη Εναρμόνισης *H-index*

	Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα	Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα / Διεθνή Πρότυπα Χρημ/κής Αναφοράς					
		2004-2005 (Μετάβαση)	2005	2006	2007	2008	2013
Αποθέματα	0.2867	0.4273	0.7156	0.8334	0.8686	0.8182	0.52
Αποσβέσεις	0.4821	0.5888	0.9576	0.5358	0.5558	0.5254	0.8585
Οικονομικές Καταστάσεις	0.4124	0.4945	0.8607	0.7526	0.7202	0.7234	0.6808

Παρατηρούμε λοιπόν στον παραπάνω πίνακα (πιν.3), ότι κατά την περίοδο μετάβασης από τα ΕΛΠ στα ΔΛΠ, για την μέθοδο αποτίμησης των αποθεμάτων, ο βαθμός εναρμόνισης ανέρχεται στο 42,73%. Έπειτα για το 2005, η τιμή του δείκτη σχεδόν διπλασιάζεται και φτάνει το 71,56%. Την τριετία που ακολουθεί, η τιμή του δείκτη σταθεροποιείται περίπου στο 80%, όπου στο τέλος αυτής (2008) η τιμή του δείκτη μειώνεται ελαφρώς κατά 5%, καθώς εμφανίζονται και τα σημάδια της οικονομικής κρίσης. Για το έτος 2013, παρουσιάζεται πτώση του δείκτη περίπου 30%.

Για τις μεθόδους αποσβέσεων, κατά την μετάβαση, ο βαθμός εναρμόνισης ενισχύεται κατά 10,67%. Τον πρώτο χρόνο υιοθέτησης των ΔΛΠ (2005), ο βαθμός εναρμόνισης σχεδόν διπλασιάζεται και τον επόμενο χρόνο ο δείκτης εμφανίζει ραγδαία πτώση και σταθεροποιείται το 2006 μέχρι το 2008, περίπου στο 50%. Το 2013, ο δείκτης εναρμόνισης εμφανίζει αύξηση της τάξης του 37,64%.

Όσον αφορά τις μεθόδους σύνταξης των οικονομικών καταστάσεων, το 2004 ο βαθμός εναρμόνισης ενισχύεται 8,2%. Για το 2005 παρουσιάζεται αύξηση του βαθμού εναρμόνισης, της τάξης του 86,07%. Από το 2006 έως το 2008, η τάση του δείκτη περιορίζεται περίπου στο 70%. Το 2013 εμφανίζεται μικρή μείωση και η εναρμόνιση των εισηγμένων εταιριών περιορίζεται στο 68,08%.

5. Συμπεράσματα

Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι η ανάγκη των επενδυτών και των εταιριών για μελέτη και επέκταση των δραστηριοτήτων τους αντίστοιχα, οδήγησε στην θέσπιση και υιοθέτηση ενιαίων κανόνων και αρχών παγκοσμίως αποδεκτούς. Οι διεθνείς λογιστικές αρχές αποσκοπούν στην ομοιόμορφη κατάρτιση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων, την ορθή, αληθή και διάφανη πληροφόρηση των μετόχων και των επενδυτών αλλά και την επίτευξη της συγκρισιμότητας των οικονομικών οντοτήτων. Η λογιστική εναρμόνιση, ως αποτέλεσμα της εξαρτημένης σχέσης της παγκόσμιας οικονομίας με τις διεθνείς λογιστικές αρχές, στοχεύει στη μείωση των διαφορετικότητων των λογιστικών πρακτικών. Όπως επίσης και στην επίτευξη της βελτίωσης της διεθνούς συγκρισιμότητας των χρηματοοικονομικών καταστάσεων.

Χρησιμοποιώντας τον δείκτη Herfindahl (H-index), καταγράφηκε η εναρμόνιση των λογιστικών πρακτικών συνοψίζοντας το εύρος χρήσης της ίδιας λογιστικής πρακτικής, για τις εισηγμένες εταιρίες του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθήνας. Η εναρμόνιση ελέγχθηκε για τα έτη 2004 έως 2013. Πιο αναλυτικά: (α) κατά την περίοδο μετάβασης 2004-2005, για 272 εισηγμένες εταιρίες και (β) για όσες εταιρίες ήταν εισηγμένες από το 2004 έως το 2013.

Στηριζόμενη στην ερευνητική υπόθεση που παραθέσαμε πιο πάνω, εξετάστηκε η εναρμόνιση των ελληνικών επιχειρήσεων με το βαθμό συγκρισιμότητας τους για τις περιόδους:

Α) 2004-2005: Περίοδος μετάβασης και υιοθέτησης των ΔΛΠ, όπου η τάση του δείκτη πραγματοποιεί ανοδική πορεία, δεδομένου ότι η δέσμευση των επιχειρήσεων για την χρήση και εφαρμογή των ΔΛΠ ήταν μονόδρομος.

Β) 2006-2008: Περίοδος προ κρίσης και εφαρμογής των προτύπων, ο δείκτης καταγράφει σταθερή πορεία για όλες τις λογιστικές μεθόδους που εξετάζονται.

Γ) 2008-2013: Περίοδος οικονομικής κρίσης, όπου το 2013 ο δείκτης καταλήγει πτωτική πορεία για τις μεθόδους αποτίμησης αποθεμάτων και τις μεθόδους απεικόνισης των Οικονομικών Καταστάσεων. Σε αντίθεση, με την τάση του δείκτη να είναι ενισχυμένη και να καταγράφει ανοδική πορεία για τις μεθόδους αποσβέσεων.

Επομένως, η υπόθεση απορρίπτεται σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας και το επίπεδο εναρμόνισης μεταξύ του δείγματος των εταιριών μεταβλήθηκε. Υπάρχει συσχέτιση μεταξύ του έτους και του επιπέδου αρμονίας, σύμφωνα με τις μετρήσεις με τον δείκτη *H* κατά την περίοδο 2004 - 2013. Η αυξανόμενη τάση του δείκτη παρουσιάζει βελτίωση του επιπέδου εναρμόνισης, μειώνοντας

ταυτόχρονα τις υπό χρήση εναλλακτικές λογιστικές μεθόδους. Η μεταβολή της τάσης του δείκτη παρουσιάζεται στον πιν.4.

Πίνακας 4: Μεταβολή του Δείκτη Εναρμόνισης ανά περιόδους

	2004-2005	2005 - 2006	2006 - 2008	2008 - 2013	2004 -2013
Αποθέματα	42,89%	11,78%	σταθερότητα	29,82%	23,33%
Αποσβέσεις	47,55%	42,18%	σταθερότητα	33,31%	37,64%
Οικονομικές Καταστάσεις	44,83%	10,81%	σταθερότητα	4,26%	26,84%

Παρατηρώντας τον παραπάνω πίνακα, για τις μεθόδους αποτίμησης των αποθεμάτων, η μεταβολή του δείκτη, την περίοδο της μετάβασης από τα ΕΛΠ στα ΔΛΠ (2004-2005) είναι ενισχυμένη 42,89%. Την περίοδο 2005-2006 ο δείκτης συνεχίζει να καταγράφει ανοδική πορεία. Στην τριετία 2006-2008 (περίοδος προ κρίσης), η μεταβολή του παραμένει σε σταθερά επίπεδα και το 2008-2013 ο δείκτης υποχωρεί με ποσοστό 29,82%. Η υποχώρηση αυτή σχετίζεται άμεσα από την οικονομική δυσχέρεια - δυσλειτουργία της χώρας και χαρακτηρίζεται ως περίοδος κρίσης. Συγκρίνοντας την μεταβολή του δείκτη την περίοδο 2004-2013, η μεταβολή του χαρακτηρίζεται ανοδική με ποσοστό 23,33%.

Στις μεθόδους αποσβέσεων κατά την περίοδο της μετάβασης, ο δείκτης εναρμόνισης καταγράφει ανοδική πορεία και ενισχύεται 47,55%. Για την περίοδο 2005-2006, υποχωρεί σημαντικά σε ποσοστό 42,18% όπου και σταθεροποιείται μέχρι και το 2008. Την περίοδο κρίσης (2008-2013) ο δείκτης ενισχύεται με 33,31%. Η μεταβολή του δείκτη το 2013 σε σχέση με το 2004 είναι ενισχυμένη κατά 37,64%

Για την παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων την περίοδο μετάβασης, ο δείκτης είναι ενισχυμένος και καταγράφει άνοδο 44,83%. Την περίοδο 2005-2006 παρουσιάζει υποχώρηση της τάξης του 10,81% όπου και παραμένει σταθερός μέχρι και το 2008. Για την περίοδο κρίσης εμφανίζει επίσης μικρή πτώση μόλις 4,26%. Συγκρίνοντας το έτος 2013 σε σχέση με το 2004, η μεταβολή του δείκτη χαρακτηρίζεται ενισχυμένη με 26,84%.

Διαπιστώνουμε ότι η ανοδική μεταβολή του δείκτη, παρουσιάζει τη βελτίωση του επιπέδου της εναρμόνισης και ταυτόχρονα τη μείωση της χρήσης εναλλακτικών λογιστικών μεθόδων. Αυτό σημαίνει ότι η πλειοψηφία των εταιριών έχει υιοθετήσει τα ΔΛΠ/ΔΠΧΑ. Δεδομένου όμως της οικονομικής κρίσης και κατά συνέπεια την αποχώρηση εταιριών από το Χρηματιστήριο, την επιτήρηση αλλά και την εκκαθάριση άλλων, η μεταβολή του δείκτη *H* επηρεάστηκε σημαντικά από τη μη γνωστοποίηση αυτών των λογιστικών αρχών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Abdelsalam O. and Weetman P. (2003), Introducing International Accounting Standards to an emerging capital market: Relative familiarity and language effect in Egypt, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* Vol. 29, No. 2, pp. 63-84.
- Akhtaruddin M. (2005), Corporate mandatory disclosure practices in Bangladesh, *The International Journal of Accounting*, Vol. 40, pp. 399 – 422.
- Ali J. M. et. al. (2004), Disclosure compliance with national accounting standards by listed companies in South Asia, *Accounting and Business Research*, Vol. 34, No 3, pp. 183-199.
- Archer S. et. al. (1996), A statistical model of International Accounting Harmonization, *Abacus*, vol.32, No.1.
- Athianos S. and Laskaridou C. E. (2008), Have met IASs Accounting Harmonization? The case of Greek Listed Companies, *International Conference on Applied Economics – ICOAE 2008*, 15-17 May, Kastoria, Greece.
- Ball R. et. al. (2003), Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries, *Journal of Accounting and Economics*, 36, 235-270.
- Barbu E. (2004), Tracing the Evolution of Research on International Accounting Harmonization, *Document de recherch  *, no. 2004-3, Laboratoire Orleans De Gestion.
- Brown P. and Tarca A. (2005), A Commentary on Issues Relating to the Enforcement of International Financial Reporting Standards in the EU, *European Accounting Review*, Vol. 14, No. 1, 181–212.
- Callao et. al. (2010), IFRS adoption in Spain and the United Kingdom: Effects on accounting numbers and relevance, *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 26, 304-313.
- Canibano L. et. al. (2000), Evaluating the Statistical Significance of de facto Accounting Harmonization: a study of European Global Players, *The European Accounting Review*, vol. 9: 3, pp. 349-369.
- Chairas I. Y. and Wirawan E. D. R. (2001), Accounting Harmonization in ASEAN - The Process, Benefits and Obstacles, *International Accounting and Finance*, Master Thesis No. 2001:05.
- Choi D.F.S. et. al. (2002), *International Accounting*, Prentice Hall, New Jersey, 4th Edition.
- Emenyonu E. N. and Gray S. J. (1996), International Accounting Harmonization and the Major Developed Stock Market Countries: An Empirical Study, *The International Journal of Accounting*, vol. 31, No. 3, pp. 26-279.
- Floropoulos N. & Moschidis E. (2004), "Are Small Enterprises Ready for the Implementation of IFRS? The Case of Greece," *Journal of Economics and Business*, 7(2), pp. 81-116.

Floropoulos I. (2006), IFRS - First time user: some empirical evidence from Greek companies, *Spoudai*, Vol. 56, No. 3, pp. 39-70.

Glaum M. & Street, D. (2003), Compliance with the disclosure requirements of Germany's new market: IAS versus US GAAP, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 14, No. 1, pp. 64-100.

Herrmann D. et. al. (1995), Harmonization of Accounting Measurement Practices in the European Community, *Accounting and Business Research*, Vol. 25, No. 100, pp. 253-265.

Hodgdon C. et. al. (2008), Compliance with IFRS disclosure requirements and individual analysts forecast errors, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, No. 17, No.1, pp. 1-13.

Jermakowicz K. E. (2004), Effects of Adoption of International Financial Reporting Standards in Belgium: The Evidence from BEL-20 Companies, *Accounting in Europe*, Vol. 1, Is. 1, pp. 51-70.

Maggina A. and Tsaklanganos A. (2011), Market Reaction to IAS/IFRS Evidence from the Athens Stock Exchange, *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 1, No. 1, pp.1-17.

McLeay S. et. al. (1999), International standardisation and harmonisation: a new measurement technique, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 10(1), pp. 43-70.

Pazarskis M. et. al. (2011), IFRS Adoption Effects in Greece: Evidence from the IT Sector, *MIBES Transactions*, Vol. 5, No. 2, pp. 101-111.

Perramon J. and Amat O. (2006), IFRS Introduction and its Effect on Listed Companies in Spain, *University Pompeu Fabra, Barcelona*.

Samuels J. M. et. al. (1985), *International Accounting: A Survey*, Croom Helm Ltd, Kent.

Tan L. (1996), The Singapore experience, *Accountancy*, London, September, vol. 118, No. 1237, pp. 68-69.

Tay J. S. W. and Parker R. H. (1990), Measuring International Harmonization and Standardization, *Abacus*, Vol. 26, No. 1.

Tay J. S. W. and Parker R. H. (1992), Measuring International Harmonization and Standardization, *Abacus*, Vol. 28, No. 2.

Turner J. N. (1983), International Harmonization: A Professional Goal, *Journal of Accountancy*, vol. 1, pp. 58-59.

Van Der Tas L. G. (1988), Measuring of Harmonization of Financial Reporting Practice, *Accounting and Business Research*, vol. 18, No. 70, pp. 157-169.

Van Der Tas L. G. (1992), Measuring International Harmonization and Standardization: A Comment, *Abacus*, Vol. 28, No. 2.

Vazakidis A. and Athianos S. (2010), Measuring Investors' Reaction to the Adoption Of International Financial Reporting Standards in Greece, Using a

Market-Based Model, American Journal of Economics and Business Administration, Vol. 2, No. 1, pp. 103-112.

Weetman P., Jones E.A.E., Adams C.A. & Gray S.J., (1998), Profit measurement and UK accounting standards: a case of increasing disharmony in relation to US GAAP and IASs, Accounting and Business Research, Vol. 28 (Summer), No. 3, pp. 189-208.

Γεωργίου Α. (2006), Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα IAS, Σάκκουλα, Αθήνα.

Νιάρχος Ν. (2004), Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων, Σταμούλης, έκδοση 2004, σσ. 15-25.

Παζάρσκης Μ., Παντελίδης Π. και Παπαδάρη Χ. (2011), Μια Πρώτη Αποτίμηση της Εφαρμογής των ΔΛΠ στην Ελλάδα: Μελέτη Περίπτωσης των Εταιριών Χημικών Προϊόντων, Εθνικό Συνέδριο Διοίκησης & Οικονομίας (ΕΣΔΟ 2011, 16-18 Σεπτεμβρίου, Σέρρες.

Πρωτοψάλτης Ν. (2004), Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα και Διερμηνείες, Ναυτεμπορική, αριθμός φύλλου 22491.

Τσακλάγκανος Α. (2005), Χρηματοοικονομική λογιστική (Σύμφωνα με τα διεθνή λογιστικά πρότυπα), Κυριακίδη, 2005.

THE CONFLICT BETWEEN THE DUTY OF BANK-CLIENT CONFIDENTIALITY AND THE OBLIGATION TO REPORT SUSPICIONS OF MONEY LAUNDERING IN THE UK

Panagiota Mavridou pamavrid@gmail.com

Abstract: The need for more effective anti-money laundering regime has become more essential than ever before in international level. The private sector and the regulators need to cooperate efficiently in order to combat money laundering that is taking place in various and very complicated ways nowadays. Banks is a key participant in that effort against criminal conduct involved in money laundering. This paper will briefly review the concept of money laundering and the relevant money laundering offences. It will also examine the nature of duty of confidentiality that the banks have towards their clients, the Suspicious Activity Reports (SARs) regime in the UK and the relationship between these two. It will discuss as well the matter of regulatory compliance of the banks with the anti-money laundering regulation and the difficulties that financial institutes face while implementing it, showing at the same time the difficulty in succeeding the right balance between protecting banking privacy and fighting money laundering crimes.

Keywords: Money Laundering, Bank-Client Confidentiality, Suspicious Activity Report

1. Introduction

One of the challenges that banks face and are called to handle in an effective way more than ever before is the conflict between their duty of bank-client confidentiality and the obligation they have under the legislation to combat money laundering. This challenge is in fact a conflict between preserving privacy rights and concerns and enforcing a strong and effective anti-money laundering effort¹. Law enforcement authorities have to achieve a balance between these two parameters of anti-money laundering fight in a way that at the same time will not restrain the commercial activity².

Money laundering is not a phenomenon that appeared in the modern world. Money laundering techniques were applied over 2000 years ago but despite the fact that these techniques existed since then, the concept of money

¹ "Privacy rights v. anti-money laundering enforcement" (2002) 6 North Carolina Banking Institute 147, p. 147

² A. Graycar & P. Grabosky, "Money laundering in the 21st century: risks and countermeasures", seminar held on 7 February 1996, Canberra, Australia (Australian Institute of Criminology), p. x

laundering as we use it nowadays, in terms of providing a legitimate appearance to ill-gotten gains, was yet to materialise³. This happened in the early years of the 20th century, when the US tax authorities began to require proof of legal earnings⁴⁴. This was the first time that the concept of money laundering was established with the content that has nowadays and which is used not only for tax evasion cases but for all money laundering cases. Since then, money laundering is one of the most critical problems facing law enforcement⁵. This is evident and can be easily proved by the number of court cases interpreting different areas of anti-money laundering regulation such as the balance between banking secrecy laws and the obligation to disclose suspicions of money laundering according to the relative legislation.

Money laundering is very often a sophisticated process where the individuals involved use the complexity of modern, globalized financial markets' infrastructure to their advantage so as to spirit "dirty" money away from its criminal source and attempt to transform it into legitimate assets⁶. Technology plays a crucial role in that direction. This fact explains why more complex and highly refined anti-money laundering methods are required to respond to this challenge.

The general offence of money laundering is described in s. 327(1) of the Proceeds of Crime Act 2002 (POCA) according to which: "A person commits an offence if he conceals; disguises; converts; transfers; removes criminal property from England and Wales or from Scotland or from Northern Ireland". All of these activities constitute different kinds of techniques that are used in money laundering.

There are a lot of methods that are used by the launderers in order to hide the true but criminal source of money; some of these methods are: the use of cash transactions, the use of bank accounts, the use of investment related transactions and the offshore international activity. In all the above styles of money laundering, there is a three-stage process that traditionally is followed: 1) placement 2) layering and 3) integration. The first stage, the placement, includes placing the proceeds of the crime into the financial system, for example, by

³ L. Gelemerova, "On the frontline against money - laundering: the regulatory minefield" p. 34

⁴ Ibid, p. 34

⁵ R. S. Pasley, "Privacy rights v. anti-money laundering enforcement" (2002) 6 North Carolina Banking Institute 147, p. 148

⁶ A. Hudson, The law of finance (Sweet and Maxwell, 2009 1st ed.), p. 337
Ss. 328 and 329 of POCA 2002 also refer to the primary money laundering offences

depositing them in a bank⁷. The numbers show that bank accounts are extensively used for money laundering purposes. According to the UK AML-CFT technical note that the International Monetary Fund has published, money laundering through bank accounts is one of major concerns to UK law enforcement.⁸ The second stage of the money laundering process is the layering which involves the movement of the proceeds in order to distance them from their source; this is usually succeeded through a series of transactions that possibly involve different entities, assets, or even different jurisdictions, in order to separate them from any audit trail and so make their origins harder to be traced⁹. The creation of layers of transactions aims at disguising criminal proceeds and giving them an appearance of legitimacy¹⁰. The third stage is the integration which is the stage when the criminal proceeds enter the legitimate economy. At this stage, the criminal proceeds are integrated back into the economy after being immersed and layered.¹¹

The network of banks and other financial institutions plays a crucial role in money laundering process, by facilitating the three stages of money laundering and by giving to the proceeds an air of respectability when they enter again into the economy; otherwise money laundering would be to a great extent impossible¹². This

fact explains partially why the banks face so big pressure in international level to increase their effectiveness on the battle against money laundering and consequently to make significant changes when dealing with their customers¹³.

2 . Reporting Requirements v Duty of Confidentiality

This Reporting requirements under which private entities, and specifically banks, must make disclosures on the activities of their clients, when such activities are suspicious, constitute part of the legislative activity aiming at anti-money

⁷ E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, Ellinger's modern banking law (Oxford University Press, 2011 5th ed.), p. 92

⁸ IMF Country Report No. 11/231

⁹ E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, Ellinger's modern banking law (Oxford University Press, 2011 5th ed.), p. 92

¹⁰ B. Blunden, The money launderers (Management Books, 2009 2nd ed.), p. 23

¹¹ Ibid, p. 24

¹² E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, Ellinger's modern banking law (Oxford University Press, 2011 5th ed.), p. 9

¹³ Ibid, p.112

laundering control¹⁴. Regarding this area of anti-money laundering effort, UK applies Money Laundering Regulations (MLR) 2007 and the Proceeds of Crime Act (POCA) 2002. The data shows that the number of suspicious transaction reports filed in European countries including UK has increased over the years¹⁵. But despite the mass of the reports that are filed to the Financial Intelligence Unit (FIU), there is still doubt on the quality of these reports¹⁶. This is the reason why the authorities are moving towards the direction of finding ways through legislation for the improvement of the quality of the Suspicious Activity Reports (SARs) and consequently the improvement of the results of anti-money laundering battle.

In order the regulated person to make a disclosure by submitting a SAR, it is necessary a suspicious activity to exist. But suspicious activity is not necessarily the unusual activity. More specifically, according to the Guidance of the financial sector by the Joint Money Laundering Steering Group (JMLSG), an activity that is unusual in the first instance may be just the basis for further enquiry which may in turn require judgement as to whether it is suspicious or not¹⁷. Larger banks usually use automated transaction monitoring systems (ATMSs) to pick up unusual activity; after checking them further, some of them will have as a result the submission of a Suspicious Activity Report (SAR) to the National Crime Agency (NCA)¹⁸. UK retail banks are the major contributors of SARs as in 2013/14, 291,055 SARs were submitted by this sector.¹⁹ The legislation about the duty of the banks to submit SARs provides an important defence tool for the banks against the breach of duty of confidentiality towards their clients. The disclosure of information concerning the bank's customer's suspicious activity to the nominated authority in the context of anti-money laundering combat requires the breach of the duty of confidentiality between banks and their customers.

The relationship between the bank and their customer has elements of an agency relationship and this fact explains the confidential nature of the bank

¹⁴ M. Goldby, "Anti-money laundering reporting requirements imposed by English law: measuring effectiveness and gauging the need for reform" (2013) 4 Journal of Business Law 367, p. 367

¹⁵ L. Gelemerova, "On the frontline against money-laundering: the regulatory minefield" (2009) 52 Crime, Law and Social Change (2009) 33, p. 51

¹⁶ Ibid, p. 51

¹⁷ Joint Money Laundering Steering Group. Prevention of Money Laundering/ Combating Terrorist Financing: Guidance of the UK Financial Sector Part I., para 6.1

¹⁸ M. Goldby, "Anti-money laundering reporting requirements imposed by English law: measuring effectiveness and gauging the need for reform" (2013) 4 Journal of Business Law 367, p. 374

¹⁹ Suspicious Activity Reports (SARs) Annual Report 2014, National Crime Agency

– customer contract²⁰. When a bank is dealing with a person's finances is generally taken by that customer as dealing with his confidential affairs as people are usually very sensitive relating to the secrecy of their money²¹. However, this duty of confidentiality is circumvented sometimes. The exceptions that this duty is subject to are the following four: compulsion of law, duty to the public, in bank's interest and express or implied consent of customer²². These are the four cases that provide a defence to the bank for the potential breach of the duty of confidentiality.

When disclosure is mandatory as in the above cases, the banks have no obligation to dispute an apparently lawful and proper request for access; it does not any more constitute part of the duty of confidentiality (which *ex hypothesi* no longer exists) and it is not capable of being implied as a matter of necessity or efficacy in the bank-customer contract²³. Consequently the bank is not under any general obligation to inform the customer that a request for access to his confidential information has been made²⁴. The statutory provisions do not circumvent completely the confidentiality though because information, when disclosed, does not become available to the public generally²⁵.

The persons who obtain the information might be under another separate statutory duty not to disclose it further; and this is the case of banking regulators²⁶.

One parameter of the issue of the disclosure process that has arisen is the extent of the confidentiality of the identities of the reporting employees. More specifically, this matter is referring to the level of identity protection of employees who are legally required to report suspicion of money laundering to the authorities²⁷. The Court of Appeal in the case *Shah v. HSBC Private Bank* has held that the customers of the bank may require financial institutions to prove their suspicion in a non-summary trial proceeding.²⁸ So maybe the financial

²⁰ E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, *Ellinger's modern banking law* (Oxford University Press 2011, 5th ed.), p. 171

²¹ A. Hudson, *The law of finance* (Sweet and Maxwell 2009, 1st ed.), p. 777

²² *Tournier v National Provincial and Union Bank of England* [1924] 1 K.B. 461

²³ R. Cranston, *Principles of banking law* (Oxford University Press 2009, 2nd ed.), p. 177

²⁴ *Ibid*, p. 177

²⁵ *Ibid*, p. 177

²⁶ *Ibid*, p. 177

²⁷ A. Simonova, "Identity protection or not for employees reporting money laundering? The UK case" (2011) 8 *Macquarie Journal of Business Law* 300, p. 300

²⁸ *Jayesh Shah, Shaleetha Mahabeer v HSBC Private Bank (UK) Limited* (2010) Case No: A3/2009/0461, par. 39

institutions will be required to disclose how, when and from whom these suspicions originated; because if there is a lack of knowledge about the precise identity of the individuals involved in the reporting process this may be considered to be a litigious disadvantage suffered by the claimant.²⁹

3 . Nature of the Duty of Confidentiality

According to Bankes LJ, the credit of a customer depends very largely upon the strict observance of the duty of confidentiality³⁰. Two of the arguments that can be raised in favour of imposing a duty of confidentiality on banks are the following: first, business information is of a very sensitive nature and what is more if they are confidential business information; so the disclosure of confidential information by a bank could put in danger the business and help in that way its competitors³¹. The second argument supporting the importance of the duty of confidentiality by the banks is related to the value it has for the individual in protecting his personal autonomy; bank's clients value keeping their finances confidential and they lose their trust to banks that fail doing that³².

The confidential nature of the banker-client contract is based on the fact that this relationship has elements from an agency relationship and the general rule that applies to this relationship is that the agent, in this case the bank, owes a duty of loyalty and confidentiality to his principal, here the client of the bank, although the ambit of that duty differentiates according to the type of the involved agent.³³

Regarding the point that the duty of confidentiality arises, this is when a person becomes a client of the bank and a person becomes a client when he opens an account with this bank.³⁴ However, one of the four exceptions that the duty of confidentiality is subject to, is the compulsion of law. This is the case that provides the protection to the banks in case they have to disclose confidential information of their customers to the authorities in order to combat money laundering.

²⁹ Jayesh Shah, Shaleetha Mahabeer v HSBC Private Bank (UK) Limited (2010) Case No: HQ07X03152, par. 26

³⁰ R. Cranston, Principles of banking law (Oxford University Press 2009, 2nd ed.), p. 169

³¹ Ibid, p. 16

³² Ibid, p. 170

³³ E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, Ellinger's modern banking law (Oxford University Press 2011, 5th ed.), p. 171

³⁴ A. Hudson, The law of finance (Sweet and Maxwell 2009, 1st ed.), p.778

The compulsion of law as an exception includes the direct court or witness order, the routine disclosure for example to HM Revenue and Customs (HMRC) and the entitlement of officials to demand information for example Serious Fraud Office; moreover, it includes the statutory compulsion of law as according to s. 330 of POCA 2002 it constitutes an offence not to disclose information that another person is engaged in money laundering and according to s. 337 a disclosure of customer's information by a bank is not to be taken to breach any restriction on the disclosure of information however imposed.

Besides the above context-specific statutes that protect banks in case of breaching their duty of confidentiality, a bank may be legally compelled to disclose confidential information according to general legal bases; for example the bank is protected in case it is compelled to disclose information about the state of its customer's account during the course of legal proceedings against him.

Additionally, a bank may be compelled to make pre-action disclosure of its customer's confidential information to a third party that requires that information in order to be able to start proceedings against this customer³⁵.

From the legal bases that are provided in context-specific statutes, the most significant example of legislation that limits the duty of confidentiality of the banks to their customers is POCA 2002. Especially, s. 330 and 337 of POCA 2002 that refer to the duty of reporting suspicious activity to the nominated officer adopt an approach according to which the banks must assess the risk that a specific payment maybe has derived from a tainted source³⁶. This approach may explain the tendency

of the banks to over-report transactions because of the danger they face to be strictly penalised in case they do not disclose the relevant information³⁷. This in turn raises the concerns about an over-disclosure of confidential information by the banks³⁸.

It is worth to mention that in the year ending September 2014 a total of 354,186 SARs were submitted³⁹. S. 330(3A) of POCA 2002, sets out two conditions for liability: a) that the relevant person can identify the person engaged in money laundering or the whereabouts of any of the laundered property, or b) that he believes, or it is reasonable to expect him to believe, that the information upon which the suspicion is based may assist in identifying the money launderer or the whereabouts of any of the laundered property. From

³⁵ E. P. Ellinger, E. Lomnicka, C. V. M. Hare, *Ellinger's modern banking law* (Oxford University Press 2011, 5th ed.), p. 181

³⁶ A. Hudson, *The law of finance* (Sweet and Maxwell 2009, 1st ed.), p. 339

³⁷ *Ibid*, p. 339

³⁸ *Ibid*, p. 354

³⁹ Suspicious Activity Reports Regime Annual Report 2014, NCA, fig. ii, p. 7

par. b it could be assumed that the relevant persons to report have some space to use their judgement as to what reports to make and this could have as a further result the reduction of the number of reports curtailing the low quality reports; however, the provision does not bring the desired result as par. b applies alternatively to par. A⁴⁰.

4 . SARs Regime

The concept of suspicion in the context of the money laundering legislation has been established as a deep-rooted cause for concern amongst both legal academics and the professionals covered by the legislation⁴¹. Integral part of the anti-money laundering regime is the implementation of stringent reporting procedures for suspicious financial transactions, and the submission of suspicious activity reports (SARs).⁴² It has been argued that regulation about the SARs regime is the most important weapon against money laundering⁴³. More specifically, the sanctions in

the anti-money laundering legislation provide the authorities with a powerful tool in the fight against crime and this is evident as a failure to make a report is relatively easy one to prove because the suspicion does not have to be clear or reasonably grounded and the report is required where there are reasonable grounds for suspicion⁴⁴.

So reporting of suspicious transactions by banks is considered of vital importance and as an essential element of the anti-money laundering process. The reporting of suspicious transactions has an impact on the criminal's psychology and also helps the relevant authorities to start a criminal investigation⁴⁵. So it is justified to be considered as the most effective

⁴⁰ M. Goldby, "Anti-money laundering reporting requirements imposed by English law: measuring effectiveness and gauging the need for reform" (2013) 4 Journal of Business Law 367, p. 375

⁴¹ R. Stokes, A. Arora, "The duty to report under the money laundering legislation within the United Kingdom" (2004) May Journal of business Law 332, p. 352

⁴² R. J. Triffin, J. Kinsell, "Legislative and bureaucratic impediments to suspicious transaction reporting regimes" (2002) 6 (2) Journal of Money Laundering Control 151, p. 151

⁴³ N. Ryder, "The financial services authority and money laundering: a game of cat and mouse", (2008) 67 (3) Cambridge Law journal 635, p. 648

⁴⁴ G. Brown, T. Evans, "The impact: the breadth and depth of the anti-money laundering provisions requiring reporting of suspicious activities", (2008) Journal of international Banking Law and Regulation 274, p. 277

⁴⁵ H. Ping, "The suspicious transactions reporting system" (2005) 8 (3) Journal of Money Laundering Control 252, p. 258

cooperation approach between private sectors and governmental authorities against money laundering⁴⁶. EU has established particularly well the mechanism of reporting suspicious transactions implementing the EU Directives and the Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) Recommendations so that the obligation of reporting suspicious transactions is becoming more thorough and stringent⁴⁷.

In UK specifically, section 93 of the Criminal Justice Act 1988 provides that a bank commits a criminal offence in case of receiving a payment on behalf of a customer about which it is suspicious without reporting it to the appropriate regulators; this is a provision that constitutes an important part of the anti-money laundering legislation. S. 328 of POCA 2002 provides that if a person (the banker) knows or suspects that the money in a customer's account came from criminal activity and does not make a disclosure to the authorised persons is liable for committing an offence. Two important cases where the concept of suspicion was defined by the courts in the context of the duty of the banks to report suspicious transactions are *K Ltd v National Westminster Bank* and *Ahmad v HM Advocate*.

Regarding the technical ways that a bank can make a disclosure to the authorised persons, there are two ways: either electronically or by using more traditional-paper based methods. The electronic methods of submitting a SAR are by filing in a form on a database or by sending an email; on the other hand post or fax

can be used as paper methods. The statistics show that in the period from October 2013 to September 2014, 354,186 SARs were submitted to NCA among which 99,55% were submitted electronically and only 0,45% manually⁴⁸. So according to these numbers the vast majority of SARs are submitted electronically.

The SARs Regime Committee has recognised the need for closer working across all the component parts of the regime taking into account the increased number of SARs submitted.⁴⁹

One useful mechanism operated by NCA that contributes to a more effective function of the SARs Regime is the NCA Alerts. The NCA Alert is a warning for private sector, trade bodies and relevant regulators about specific danger or threat⁵⁰. Each Alert has as a target to provide guidance or request

⁴⁶ Ibid, p. 258

⁴⁷ Ibid, p. 258

⁴⁸ NCA, Suspicious Activity Reports Regime Annual Report 2012 fig. ii, p. 7

⁴⁹ Ibid, p.3

⁵⁰ ibid, p. 15

information to bring about the prevention and detection of criminality⁵¹. Over the period from October 2013 to September 2014 437 SARs were submitted by reporters as a result of NCA Alerts.⁵²

A unique feature of the anti-money laundering regime as implemented in the UK is the consent regime⁵³. According to POCA 2002 the banks commit an offence if they deal with a transaction that involves property that is or is suspected to be criminal property. The key characteristic of the consent regime is that each of the three primary money laundering offences (ss. 327-329) is provided with a specific statutory defence in case a report of suspicion is made to the NCA as soon as practicable and before proceeding with the transaction consent is given by NCA to do so⁵⁴. There are two periods in which a transaction may be suspended until the consent by NCA to be given by: first, there is an initial period of seven days, which is called the *notice period* within which NCA must either give or refuse its consent; if this is not done by NCA then the consent is considered as being given ; the second period is a further 31-day *moratorium period* which follows in case that NCA declines to give the consent to the transaction proceeding and starts exactly at that date⁵⁵. If there is not a court (restraint) order after the expiry of that further period, then it is considered as the consent is given by NCA⁵⁶. In the majority of the cases

NCA gives the consent within a few days after the report has been made. Until consent is given, a bank can do not do a lot of things as it will commit a criminal offence if it tells anything about the SAR process followed regarding this account to anyone whom it knows or suspects is likely to prejudice any future investigation⁵⁷. Of the 354,186 submitted SARs only 14,103 were consent SARs⁵⁸.

5 . Conclusion

⁵¹ *ibid*, p. 15

⁵² *ibid*, p. 15

⁵³ P. Marshall, "Shah v HSBC Private Bank (UK) Limited: filling the legislative gaps" (2012) 7 *Journal of International Banking and Financial Law* 407, p. 407

⁵⁴ UKFIU Guidance Note 2015, Obtaining Consent from the NCA

⁵⁵ Home Office Circular on Consent (029/2008)

⁵⁶ UKFIU Guidance Note 2015, Obtaining Consent from the NCA

⁵⁷ P. Marshall, "Shah v HSBC Private Bank (UK) Limited: filling the legislative gaps" (2012) 7 *Journal of International Banking and Financial Law* 407, p. 407

⁵⁸ Suspicious Activity Reports (SARs) Annual Report 2014, fig . ii, p. 7

Suspicious Activity Reports (SARs) Regime is an area of money laundering which is moving towards continuous changes and improvements with a very quick pace. This is the result of the very fast changes in the ways that criminal activity is taking place in the area of money laundering and becoming more sophisticated and thus more difficult to tackle it effectively.

Nowadays, the protection of the right of individual privacy and the priority given to it, is a sign of the level of robustness of the political, judicial and legal system of a country⁵⁹. At the same time however, with the ever-growing gravity of money laundering, governments have to adopt strict measures to strengthen the force of suppression, such as lifting banking secrecy under certain circumstances⁶⁰. Crimes will never be totally eliminated and the question that arises is the extent to which a country could act effectively towards that direction. It is a question that is mainly related to the balance that must be kept. What is the proper balance between the protection of banking privacy and the fight against money laundering crimes, something that is very difficult to succeed. This is because both suspicious and legitimate transactions need financial secrecy, banking secrecy cannot be considered simply as good or bad because it depends on how it is used and implemented⁶¹.

Another parameter that we should take into account is the concern that is raised by the banks relating to the high cost of their compliance with the anti – money laundering regulation. The majority of the participants from the private sector consider the SARs Regime as absolutely necessary for the battle against money - laundering. On the other hand, according to the British Bankers' Association, its members are spending at least £5 Billion annually collectively on core financial crime compliance including enhanced systems and controls and recruitment of staff⁶². This in turn is something that provides large banks with a competitive advantage towards the small banks as the last ones do not have large financial resources that are required for the enhanced due diligence.

Finally, this conflict should affect to the smallest extent the way that the business takes place. So the related concern of the participants must be ensuring that the systems which they adopt to achieve compliance do not erect unnecessary barriers to the conduct of business by their customers, the vast majority of whom are inevitably conducting legitimate business.⁶³

⁵⁹ H . Ping, "Banking secrecy and money laundering" *Journal of money laundering control* 2004, p. 380

⁶⁰ Ibid, p. 380

⁶¹ Ibid, p. 380

⁶² BBA response to Effectiveness of the UK's AML Regime, Nov. 2015, p.2

⁶³ R. B. Johnston, Carrington I., "Protecting the financial system from abuse: challenges to the banks in implementing AML/CFT standards" *Journal of money laundering control* 2005, p. 56

References

- Blunden B. (2009) *The money launderers* 2nd ed. Management Books
- Cranston R. (2009) *Principles of banking law* 2nd ed. Oxford University Press
- Ellinger E.P., Lomnicka E., Hare C.M.V. (2011) *Ellinger's modern banking law* 5th ed. Oxford University Press
- Hudson A. (2009) *The law of finance* 1st ed. Sweet and Maxwell
- Brown G., Evans T. (2008) 'The impact: the breadth and depth of the anti-money laundering provisions requiring reporting of suspicious activities' *Journal of International Banking Law and Regulation*, 274-277
- Gelemerova L. (2009) 'On the frontline against money-laundering: the regulatory minefield' *Crime, Law and Social Change*, 52, 33-55
- Goldby, M. (2013) 'Anti-money laundering reporting requirements imposed by English law: measuring effectiveness and gauging the need for reform' *Journal of Business Law*, 4, 367-397
- Graycar A. & Grabosky P. (1996) 'Money laundering in the 21st century risks and countermeasures' *Canberra Australian Institute of Criminology*,
- Johnston R.B., Carrington I. (2005) 'Protecting the financial system from abuse: challenges to the banks in implementing AML/CFT standards' *Journal of Money Laundering Control*, 9(1), 48-61
- Marshall P. (2012) 'Shah v HSBC Private Bank (UK) Limited: filing the legislative gaps' *Journal of International Banking and Financial Law*, 7, 407
- Pasley, R.S. (2002) 'Privacy rights v. anti-money laundering enforcement' *North Carolina Banking Institute*, 6, 147
- Ping, He (2004) 'Banking secrecy and money laundering' *Journal of Money Laundering Control*, 7 (4), 376-382
- Ping, He (2005) 'The suspicious transactions reporting system' *Journal of Money Laundering Control*, 8(3), 252-259
- Ryder, N. (2008) 'The financial services authority and money laundering: a game of cat and mouse' *Cambridge Law Journal*, 67(3), 635-653
- Simonova A. (2011) 'Identity protection or not for employees reporting money laundering? The UK case' *Macquarie Journal of Business Law*, 8, 300-303
- Stokes R., Arora A. (2004) 'The duty to report under the money laundering legislation within the United Kingdom' *Journal of Business Law*, May, 332-356
- Triffin R.J., Kinsell J. (2002) 'Legislative and bureaucratic impediments to suspicious transaction reporting regimes' *Journal of Money Laundering Control* 6(2), 151-156

- Ahmad v HM Advocate [2009] HCJAC 60[30]; (2009) SCL 1093, 1108 (Scot)
- Jayesh Shah, Shaleetha Mahabeer v HSBC Private Bank (UK) Limited (2010) Case No: A3/2009/0461
- Jayesh Shah, Shaleetha Mahabeer v HSBC Private Bank (UK) Limited Case No: HQ07X03152
- K Ltd v National Bank Plc [2006] E.W.C.A. Civ 1039
- Tournier v National Provincial and Union Bank of England [1924] 1 K.B. 461
- <http://imf.org/>
- <http://jmlsg.org.uk/>
- <http://nationalcrimeagency.gov.uk>
- <http://europa.eu>
- <http://bba.org.uk>

INDIVIDUAL AND CONTEXTUAL INFLUENCES ON WORD-OF-MOUTH INTENTIONS

Vasileia Mavridou, vassia.thess@hotmail.com

Abstract: In this study the impact of student-level and school-level determinants on students' intentions to engage in positive word-of-mouth (WOM) behaviour is examined. The focus in this study is on motoring schools as they are a special type of schools which have not been addressed in the literature as yet. A significant constrain facing motoring schools, as opposed to other types of schools, is that the outcome of their services (i.e., driving license) cannot be differentiated. This means, that there are no obvious benefits that accrue from attending one motoring school versus another in the long term. From a marketing perspective, superior service provision which lead to benefits such as referral behaviour of students will have to be 'cashed in' while students are attending the school or immediately after their successful completion of the training programme. This study attempts to assess the impact of individual and contextual influences on the intentions of motoring school students to engage in positive WOM behaviour. The results have indicated that perceived quality of school's instructors and infrastructure and confidence of students as well as affective commitment of instructors contribute positively to students' intentions to engage in positive WOM behaviour. The managerial implications of the findings are discussed in the light of the study's limitations and areas of further research are offered.

1. Introduction

Often, consumers either cannot or do not want to process all of the information that is available for purchase decisions; that is why they prefer to engage in word of mouth (hereafter to be referred to as WOM) communications for the purpose of reducing the amount of information that must be processed for decision-making (Duhan et al., 1997). WOM is a pervasive phenomenon and very effective; for example, it is postulated that a single recommendation – being the only source of information - is sufficient to convince a person to try a particular product and/or service (Gremler, 1994; Price & Feick, 1984; Reingen, 1987; Mangold et al., 1992).

One of the primary reasons why consumers engage in positive WOM behaviour is satisfaction with the purchase and use of a service or a product. The sequence of events is that, over time, satisfied customers develop positive attitudes and beliefs about the product / service, and then become loyal customers and are likely to share those positive experiences with others. However, what happens if

the service is bought only once in a life's time, as in the case of motoring school services? With very few exceptions, those who receive their driving license, never go back to the motoring school where they had received their training. The notion of repeat buying behaviour does not apply in this context. Customer satisfaction, although important, cannot be a recurring experience after a successful completion of the training programme in a motoring school. On the same token, the willingness of a satisfied customer to engage in positive WOM cannot be sustained long after the time of the service provision, as the memory of the 'learning experience' fades away.

What companies try to avoid is the development of negative WOM caused by dissatisfied customers either with the company or its employees. According to Anderson (1998, p.6), negative WOM includes "behaviours such as product denigration, relating unpleasant experiences, rumor and private complaining" and dissatisfied customers generate greater word of mouth than that of satisfied customers.

The purpose of this study is to examine the impact of student-level and school-level determinants on students' intentions to engage in positive WOM behaviour. More specifically, this study focuses on motoring schools as they are a special type of schools which have not been addressed in the literature as yet. A significant constrain facing motoring schools, as opposed to other types of schools, is that the outcome of their services (i.e., driving license) cannot be differentiated. Consequently, there are no obvious benefits that accrue from attending one motoring school versus another in the long term. From a marketing perspective, superior service provision which results in satisfied customers will have to be 'cashed in' while individuals are attending the school or immediately after their successful completion of the training programme. It is in this context that this study attempts to assess the impact of individual and contextual influences on the intentions of motoring school students to engage in positive WOM behaviour. More specifically, the objectives of this study are to investigate the impact of three student-level factors (i.e., perceived quality of instructors, perceived quality of school infrastructure and confidence) and two school-level variables (i.e., affective commitment of instructors and average perceived quality of instructors) on students' intentions to engage in positive WOM behaviour. The paper is structured as follows. The literature pertaining to WOM, service quality, confidence, and affective commitment along with the proposed research hypotheses are presented next. This is followed by a discussion of the methodological and analytical approaches used for hypotheses testing. Lastly, the study's findings are presented and a discussion of the theoretical and managerial implications is provided; the limitations of the study and directions for further research are also offered.

2. Literature review and hypotheses development

2.1 Word of mouth

WOM has been defined as “oral, person-to-person communication between a perceived non-commercial communicator and a receiver concerning a brand, a product, or a service offered for sale” (Arndt, 1967, p.190), and as the act of conveying “genuine enthusiasm for a product or service to others” (Mason, 2008, p.207). Attracting new customers is one of the most important aims a company has. Acquiring new customers requires money, time and creativity. Ways of attracting new customers is through advertising, promotions and personal selling and also via WOM communication. Word of mouth can be characterized as a fast and effective way of bringing new customers into the company. WOM of mouth communication is different from advertising as it has no boundaries. It is the “oral messages transferred from an information source to the recipient, who is the consumer, and it comes in a spontaneous way, taking place in real life” (Stern, 1994, p.7). It can be very useful in promoting a firm’s products and services since a recommendation can be proved sufficient for a consumer to try the service. Word of mouth (WOM) communication is an important phenomenon in the marketplace as consumers gain information about product offerings. Past research shows that consumers tend to trust and choose informal and personal information sources when making purchases, because they find their friends and reference groups to be credible sources of information (Murray, 1991; Richins, 1983). WOM reduces the risk and uncertainty that consumers feel when they are about to buy a service (Murray, 1991). Also, WOM communication about products is shown to be a better source of information compared to written messages (Herr et al., 1991). Also, WOM has a greater influence on consumers’ product evaluations than information given through commercial sources, e.g. advertising (Smith & Vogt, 1995), which makes WOM communication very important from a marketing point of view.

2.2 Perceived service quality and word of mouth

It has long been recognized that service quality is a significant differentiator of a service; as such, service quality is one of the most powerful competitive weapons which many leading service organizations possess (Berry et al., 1988). Consequently, service quality is considered to be a casual antecedent of consumer satisfaction, which mediates the relationship between service quality judgements and behavioural intentions (Taylor & Baker, 1994; Wong & Weiner, 1981). Service quality has been defined as “a function of the discrepancy between customers’ expectations and perceptions, implying that the former construct is necessarily related to the other two” (Parasuraman et al., 1993, p.142).

It has been postulated that the quality of the contact personnel (i.e., instructors of a motoring school) is an amalgam of all qualities that make a good teacher; these are rapport, fairness, delivery, knowledge and credibility (Wolfe, 2006). Faranda et al. (2004) have stated that students find the existence of teacher-student interaction to be very important and that teachers' qualities create a positive learning environment. Furthermore, good teaching also contributes to perceived quality of the service. Issues such as clarity of explanation, enthusiasm, and help with the study problem, openness to students, clear goals, standards, and appropriate workload, enhance the learning experience of students (Ramsden & Endwistle, 1981; see also Li & Kaye, 1998). Given that the quality of teachers (instructors) and the approach they use is part of the overall service quality, which in turn, leads to positive WOM behaviours (Lovelock, 1996; Boulding et al., 1993), it is hypothesized that:

H₁: Students' perceived quality of instructors will have a positive impact on their intentions to engage in positive WOM behaviour.

Bolton and Drew (1991) have argued that whilst some consumers may base their recommendations (WOM behaviour) on specific areas of employee (i.e., instructors) performance, others may rely entirely on the overall assessment (i.e. quality and value) of the service provider. In addition to teachers and teaching quality, social climate, aesthetic aspects of the physical infrastructure and the quality of services from the administrative staff should be important contributing factors of the level of perceived service quality (Weirs-Jenssen et al., 2010). Gronroos & Ojasalo (2004) have also argued that the service providers' inputs into the service process (e.g., building facilities, administrative personnel, training rooms, convenient operating hours) influence customers' perceptions of the quality of the service. Given the significant positive effect of overall service quality on WOM activity (De Matos & Rossi, 2008; Boulding et al., 1993) and the importance of the school infrastructure (i.e., facilities, personnel, and convenient operating hours), the following hypothesis is put forward:

H₂: Students' perceived quality of the school infrastructure will have a positive impact on their intentions to engage in positive WOM communication.

2.3 Confidence and word of mouth

Confidence is seen as a label for confluence of feelings relating to beliefs about the self, and about one's efficacy to act within a social setting and a conviction that everything is under control, hence uncertainty is low (Siegrist et al., 2005). Confidence is defined as: "the extent to which an individual feels capable and assured with respect to his or her marketplace decisions and behaviours" (Lam & Mizerski, 2005, p.122); an attribute of a judgement separate of its content (Berger, 1992); feelings of assuredness and lack of anxiety (Compte &

Postlewaite, 2004); a motivational attitude (Smith, 2001); and a deliberate entertained emotion which relates to past experience and a reliance that stems from persuasion or accompanied by it (Rotenstreich, 1972). Furthermore, confidence has been used to explain WOM behaviours. For example, it has been postulated that customers mostly provide recommendations to other individuals of their reference group, and, are more likely to endorse a provider that he or she has previous experience with and confidence in (Gremler et al., 2001).

Consumers with high levels of confidence often possess strong product attitudes that are very difficult to change due to strong held beliefs (Veale & Quester, 2009). Confident consumers are socially capable consumers and assured about the social consequences of their choice decisions (Folkes & Kiesler, 1991). Confidence in decision making stems from the application of more complete or compensatory decision strategies and from the degree of justifiability (Bettman et al., 1998). The attainment of justification, in turn, leads to higher levels of confidence (Heitmann et al., 2007). In addition, "when consumers gain confidence and consumption satisfaction they also engage in positive word of mouth as they had a positive and pleasant experience which then can increase the levels of information sharing behaviour, i.e. spreading the word about the product or service" (Paridon et al., 2006, p.119). Based on the above findings the following hypothesis is put forward:

H₃: Students' confidence in the school will have a positive effect on their intentions to engage in positive WOM communication.

It has also been hypothesized that students' confidence in the school will moderate the relationship between perceived quality of instructors and intentions to engage in positive WOM behaviour. This assertion is predicated on two basic assumptions. First, students in a training programme engage in goal-seeking behaviour. Their goals are mainly utilitarian (e.g., the desire to get their driving licence). Second, most students in their quests for goal attainment attribute different outcomes (i.e., progress, success or failure) either to internal or external causes (Pyszcznski & Greenberg, 1981; Wong & Weiner, 1981). Confident students (those with high degree of certainty in the correctness of their choice decision) are likely to attribute progress and outcomes (i.e., success, failure) to internal factors. Those students may find the impact of the quality of instructors to be a peripheral issue than less confident students who attribute their progress and outcomes to external factors and find the quality of the instructors to be instrumental for their accomplished progress and outcomes. Subsequently, students' high confidence will weaken the relationship between perceived quality of instructors and propensity to engage in positive WOM. Hence it is hypothesized that:

H₄: The impact of perceived quality of instructors on intentions to engage in positive WOM behaviour will be higher (lower) for lower (higher) levels of confidence.

2.4 Affective commitment and word of mouth

Affective commitment is defined as the “force that binds an individual to a course of action of relevance to one or more targets” (Meyer & Herscovitch, 2001, p.301), or alternatively as the relative strength of an individual’s involvement in and identification with a particular company (Wasti, 2002). Affective commitment is developed mainly from positive work experiences, organizational fairness, job satisfaction, and is related with desirable outcomes, such as higher levels of organizational citizenship behaviours, and lower levels of behaviours like absenteeism and tardiness (Wasti, 2002). According to Rhoades et al. (2001, p.825), affective commitment is “employee’s emotional bond to the organization” which is considered to be an important determinant of loyalty (i.e., dedication to the company). Vanderberghe & Bentein (2009) have identified the benefits of affective commitment of the employees for satisfied customers. The responses of customer-contact employees are important because of the interactive nature of service delivery (how the service is delivered) (Gronroos, 1983). According to Lewis (1989), in customer-contact encounters, the quality of service delivered cannot be separated from the “quality” of the service provider. During the service encounter, largely it is the customer-contact personnel that determine the level of service quality delivered; it is, therefore, the discretionary behaviour of committed customer contact employees (instructors in this study) that will mainly determine service quality perceptions (Boshoff & Tait, 1996; Malhotra & Mukherjee, 2004). Given that affectively committed employees are satisfied employees and the importance of employee satisfaction in delivering a service, the following hypothesis is suggested:

H₅: Instructors’ affective commitment to their school will have a positive effect on students’ intentions to engage in positive WOM communication.

While it has been hypothesized that affective commitment of instructors influence students’ intention to engage in positive WOM, it is also hypothesized that instructors’ affective commitment will moderate the ‘perceived quality with instructors – intentions to engage in positive WOM’ relationship. The rationale is based on the concept of ‘emotional contagion’, which “refers to someone (hereafter the receiver) catching the emotion being experienced by another (hereafter the sender), wherein the emotion of the receiver converges with that of the sender” (Howard & Gengler, 2001:189). Research findings revealed the presence of emotional contagion effects between customer-contact personnel (i.e., instructors) and customers (i.e., students) (Pugh, 2001; Verbeke, 1997; Homburg & Stock, 2004). It is assumed in this study that a student will directly

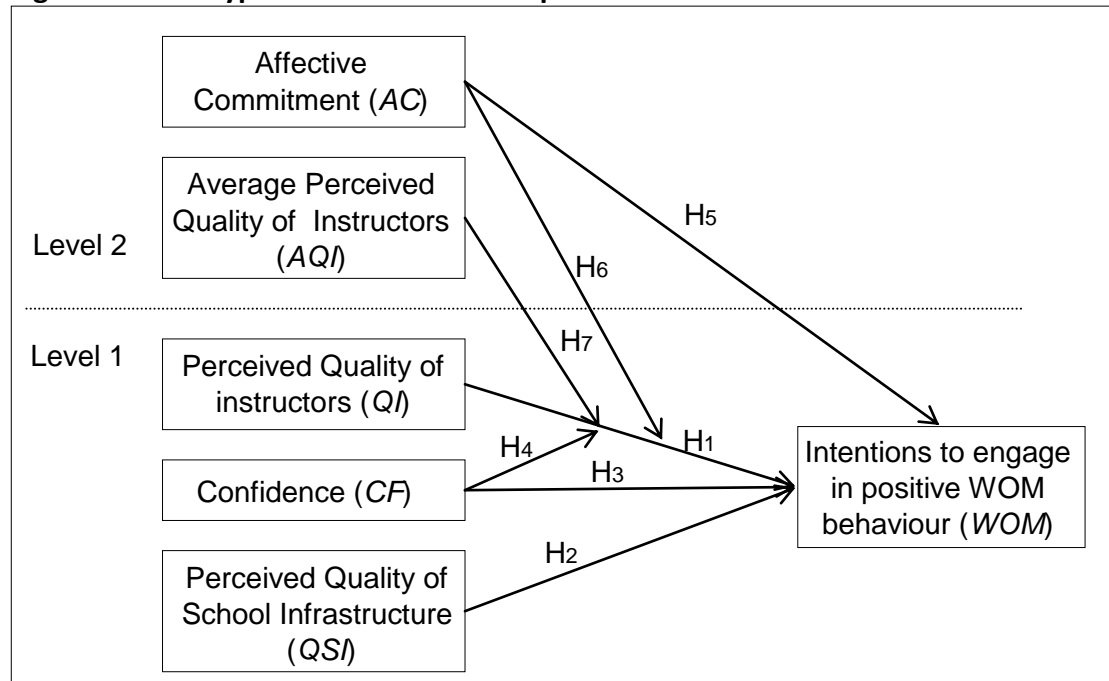
perceive certain emotional states of an instructor that are associated with his/her job satisfaction. Emotional states of instructors, which result from their affective commitment, will then lead to a positive influence on the level of student perceived quality of instructors. Therefore, the link between students' perceived quality of instructors and intentions to engage in positive WOM will be higher for higher levels of affective commitment of instructors. Therefore the following hypothesis is put forward:

H₆: The impact of students' perceived quality of instructors on their intentions to engage in positive WOM behaviour will be higher for higher levels of instructors' affective commitment.

Lastly, it is hypothesized that instructors' quality at school level moderates the relationship between perceived quality of instructors and intentions to engage in positive WOM behaviour. This assertion is based on the following assumption. High levels of perceived quality of instructors at a motoring school (average score of all instructors at school level) will strengthen the relationship between perceived quality of instructor and intentions to engage in positive WOM, whereas low levels of average perceived quality will weaken the relationship. Specifically, it is hypothesised that students will be more likely to recommend a motoring school (engage in positive WOM) when the quality of all instructors in the school is high. Contrariwise, when the quality of instructors at school level is low (it varies significantly) students will be less willing to do so. In the former case, there is very little risk inherent in the recommendation. In the later case, however, the risk increases if the allocation of an instructor turns out to be sub-optimal; in this instance, the recommendation may be less forthcoming. It is, therefore, hypothesized that:

H₇: The impact of students' perceived quality of instructors on their intentions to engage in positive WOM behaviour will be higher for higher levels of schools' average quality of instructors.

Figure 1 Hypothesized Relationships



3. Methodology

3.1 Research instrument

The measurement of each variable was generated from established measurement scales. Specifically, affective commitment (AC) was measured with a 5-item scale taken from Mowday et al. (1979). Perceived quality of instructors (QI) was measured with 4 items borrowed from Alexandris & Palalia (1999). Four items that were taken from Alexandris & Palalia (1999) and Nicholls et al. (1998) were used to measure perceived quality of school infrastructure (QSI). Confidence (CF) was measured with a 5-item scale taken from Wells & Tigert (1971). Finally, intentions to engage in positive WOM were measured with a 4-item scale borrowed from White & Yu's (2005) behavioural intentions scale. For all scales Likert-type response categories (1 strongly agree – 7 strongly disagree) were usedⁱ.

3.2 Sample design and data collection

Questionnaires considered as the most appropriate instrument for data gathering. As the initial scales were in English, these were translated from English into Greek following the stages in translating a questionnaire proposed by Spielberger and Sharma (cited in Del Greco et al., 1987). The level-2 units (motoring school) have been randomly selected from the Directory of registered motoring schools which was made available by the Greek Ministry of

Transportation. Following the random selection of schools (using computer generated numbers), the schools have been contacted by letter explaining the nature of the research project and asked for voluntary participation. From the 185 schools contacted, 137 have agreed to participate; a response rate of 74%. Of those schools, 135 have provided complete sets of answers. Following the selection of schools, the next step was to visit each school personally and ask a list of their students and instructors. Following a random selection of 5 students and 2 instructors within each school, the selected respondents were provided with a copy of the questionnaire (instructors and students received different questionnaires) along with an envelope and asked to leave their completed questionnaire in the motor school for later collection. When all questionnaires were handed in the motor school, the school owner asked the researcher to collect them. All 7 counties in Greece have been represented making the sample fairly representative of the nation.

3.3 Analytical methods

In this chapter the data collected were analysed with the help of the statistical package for the social sciences (SPSS / PASW). To examine the effects of each covariate, a multilevel analysis was performed. Multilevel analysis provides the opportunity to model contextual effects and should always be used when a multi-stage sampling design is employed. A step up approach is used for modelling purposes. More specifically, an unconditional model was fitted first prior to including the level-1 covariates and subsequently the level-2 covariates along with the interaction terms.

4. Results

The scales were subjected to reliability analysis and convergent validity analyses and the results, as summarized by Cronbach's α , construct reliability (CR) and average variance extracted (AVE) were as follows: Instructors' affective commitment (AC) - 5 items: $\alpha = .91$, CR = .93, AVE = .67; perceived quality of instructors (QI) - 4 items: $\alpha = .79$, CR = .86, AVE = .52; perceived quality of school infrastructure (QSI) - 4 items: $\alpha = .81$, CR = .82, AVE = .54; confidence (CF) - 5 items: $\alpha = .90$, CR = .90, AVE = .65; and intentions to engage in positive WOM communication (WOM) - 4 items: $\alpha = .88$, CR = .88, AVE = .71. All scales showed acceptable reliability and convergence validity. The scores of the five scales (i.e., AC, QI, QSI, CF, and WOM) were summated and all independent variables were mean-centered. The scores of perceived quality of instructors have been averaged and reflect each school's mean score of instructors' quality. Means, standard deviations and correlations among the variables are shown in Table 1.

Table 1: Means, Standard Deviations, and Correlations among Variables^a

Variable	Mean	SD	1	2	3	4	5	6
1. WOM intentions (WOM)	5.810	.036	1	.571** *	.577** *	.604** *	.195** *	.423** *
2. Quality of instructors (QI)	6.168	.024		1	.601** *	.659** *	.084*	.611** *
3. Quality of school infrastructure (QSI)	5.973	.029			1	.649** *	.177** *	.436** *
4. Confidence (CF)	5.867	.032				1	.157** *	.455** *
5. Affective commitment (AC)	5.281	.028					1	.137** *
6. Average quality of instructors (AQI)								1

^a N=675; *** $p < .001$; * $p < .05$

The modelling approach used is a step-up approach. Specifically, it started with the level-1 covariates which entered into the equation first, followed by the inclusion of the level-2 covariate and the interaction effect between satisfaction with the instructors and affective commitment. The rationale was to examine the effects of student level covariates on intentions to engage in positive WOM behaviour prior to assessing the main effects of the affective commitment of instructors on students' WOM intentions and the interactions between affective commitment and satisfaction with the instructors and the aggregated student satisfaction with instructors (at school level) with the satisfaction with the instructors.

The first step in the analysis is to fit an unconditional model to test for mean differences between motoring schools on the dependent variable (i.e., WOM). The unconditional model (the random intercept only model) fitted first, and it is specified as follows:

$$(WOM)_{ij} = \beta_{0j} + \varepsilon_{ij} \quad (\text{Level-1})$$

1)

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + u_{0j} \quad (\text{Level-2})$$

$$(WOM)_{ij} = \gamma_{00} + u_{0j} + \varepsilon_{ij}$$

(Model

1)

The distribution of the residuals associated with the student-level observations is $e_{ij} \sim N(0, s^2)$, where s^2 represents the residual variance. The distribution of the variance associated with school intercepts is $u_{0j} \sim N(0, s_c^2)$. These residuals and intercepts are all taken to be independent of each other. The results indicated that there is significant variability in intentions to engage in positive WOM behaviour of students both within schools (Wald $Z = 16.446$, $p < .001$) and between schools (Wald $Z = 5.434$, $p < .001$). The value of intraclass correlation was $\rho_i = .291$, suggesting that 29.1% of the variance in WOM occurs between schools; this means there is significant variability between schools in the average intentions of WOM behaviour of students, and the use of multilevel analysis is an appropriate analytical tool.

The next model includes the following level-1 covariates: Students' perceived quality of instructors (QI), perceived quality of school infrastructure (QSI), and confidence (CF), and it is specified as follows:

$$(WOM)_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}(QI)_{ij} + \beta_{2j}(QSI)_{ij} + \beta_{3j}(CF)_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (\text{Level-1})$$

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + u_{0j}; \beta_{1j} = \gamma_{10}; \beta_{2j} = \gamma_{20}; \beta_{3j} = \gamma_{30} \quad (\text{Level-2})$$

$$(WOM)_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{10}(QI)_{ij} + \gamma_{20}(QSI)_{ij} + \gamma_{30}(CF)_{ij} + u_{0j} + \varepsilon_{ij} \quad (\text{Model$$

2)

Comparing the deviance of the null model (Model 1) and the deviance of this model (Model 2) (1749.861-1411.183) there is a reduction of 338.7; this difference is assessed using the chi-square distribution with 3 degrees of freedom: $\chi^2(3) = 334.553$ has $p < .001$, suggesting that Model 2 fits the data better than the null model (Model 1). The results in Table 2 indicate that the coefficients for the three level-2 covariates are all positive and statistically significant.

Since students' perceived quality of instructors is significantly related to WOM behaviour, whether the slope varies across schools it is tested next. This will indicate whether motoring schools are more (or less) equitable in producing WOM behaviours of students for varying levels of perceived quality of instructors. It might be that schools' environment interacts with the size of within school slope. In other words, it is of interest in finding settings where the effect of individuals' satisfaction with the instructors on WOM behaviour is

reduced. The question, therefore, posed is 'do the slopes vary randomly across schools, and if they do, is there a relationship between the school's environment and the strength of the slope relationship?'

In addition to incorporating the random effects of students' perceived quality of instructors the next model (Model 3) includes the main effect of affective commitment of instructors (level-2 covariate) on WOM intentions as well as the following three interaction effects: a) the cross-level interaction between affective commitment of instructors and students' perceived quality of instructors, b) the average perceived quality of instructors and students' perceived quality of instructors, and c) the interaction between students' confidence levels and perceived quality of instructors. The model is specified as follows:

$$(WOM)_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}(QI)_{ij} + \beta_{2j}(QSI)_{ij} + \beta_{3j}(CF)_{ij} + \beta_{4j}(AC)_j + \beta_{5j}(CF)_{ij} * (QI)_{ij} + \beta_{6j}(AC)_j * (QI)_{ij} + \beta_{7j}(AQI)_j * (QI)_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (\text{Level-1})$$

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + u_{0j}; \beta_{1j} = \gamma_{10} + u_{1j}; \beta_{2j} = \gamma_{20}; \beta_{3j} = \gamma_{30}; \beta_{4j} = \gamma_{01}; \beta_{5j} = \gamma_{11}; \beta_{6j} = \gamma_{21}; \beta_{7j} = \gamma_{31}$$

(Level-2)

$$(WOM)_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{10}(QI)_{ij} + \gamma_{20}(QSI)_{ij} + \gamma_{30}(CF)_{ij} + \gamma_{01}(AC)_j + \gamma_{11}(CF)_{ij} * (QI)_{ij} + \gamma_{21}(AC)_j * (QI)_{ij} + \gamma_{31}(AQI)_j * (QI)_{ij} + u_{0j} + u_{1j}(QI)_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

(Model 3)

Comparing the deviance of Model 2 and the deviance of this model (Model 3) (1411.183-1394.918) there is a reduction of 16.3; this difference is assessed using the chi-square distribution with 5 degrees of freedom: $\chi^2(5) = 16.265$ has $p < .01$, suggesting that Model 3 fits the data better than Model 2 (see Appendix 5). Model 3 is the final model and the results will be discussed with reference to this model. The assumption of residual normality underlying Model 3 was checked using a histogram and normal Q-Q plots. These show no significant deviation from normality. Checks between the conditional predicted values and the actual observed scores of intended WOM behaviour also show a good agreement.

Table 2: Parameter estimates¹ for Models examining the impact of influencing factors on intentions to engage in positive WoM.

		Model 1 <i>Estimate</i> (SE)	Model 2 <i>Estimate</i> (SE)	Model 3 <i>Estimate</i> (SE)
Fixed Effects				
Intercept		5.811*** (.053)	5.812** (.035)	5.826** (.037)
<i>QI</i> (Quality of Instructors)			.342** (.057)	.330** (.063)
<i>SI</i> (Quality of School infrastructure)			.265** (.048)	.231** (.047)
<i>CF</i> (Confidence)			.301** (.045)	.280** (.044)
<i>AC</i> (Affective commitment)				.111* (.047)
<i>CF*QI</i>				-.172** (.049)
<i>AC*QI</i>				.025 (.071)
<i>ACI*QI</i>				.302 (.135)*

¹ All estimates and standard errors are rounded to the last digit.

Random Effects				
Residual		.621* ** (.38)	.403** * (.025)	.366** * (.024)
School intercept		.255* ** (.047)	.080** * (.021)	.070** * (.019)
<i>ST</i> (School)				.079* (.034)
Deviance (-2LL)		1749.9	1411.2	1394.9

* $p < .05$; *** $p < .001$

The results from the final model (Model 3) indicate that all coefficients of the level-1 covariates are positive and statistically significant; i.e., students' perceived quality of instructors [(QI): $\beta_{10}=.330$], perceived quality of school infrastructure [(QSI): $\beta_{20}=.231$], and student confidence [(CF): $\beta_{30}=.280$]. Specifically, perceived quality of instructors has the greatest impact on students' intentions to engage in positive WOM behaviour, followed by students' confidence and perceived quality of school infrastructure. These findings provide support for hypotheses H_1 , H_2 and H_3 . The main effect of instructors' affective commitment (level-2 covariate) on students' intentions to engage in positive WOM activity [(AC): $\beta_{01}=.111$] is positive and significant ($p < .05$), thus providing support for H_5 .

The moderating effect of instructors' affective commitment on students' perceived quality of instructors and their intentions to engage in WOM behaviour [(AC)*(QI): $\beta_{21}=.025$] was not significant; hence hypothesis H_6 is not supported. The findings indicate that the moderating effect of students' confidence on the perceived quality of instructors and intentions to engage in positive WOM relationship [(CF)*(QI): $\beta_{11}=-.172$] is significant and in the direction it has been hypothesized; hence, H_4 is supported. Finally, the cross-level interaction between the average perceived quality of instructors and students' perceived quality of instructors [(AQI)*(QI): $\beta_{31}=.302$] is positive and significant, thus supporting H_7 . The variance components suggest that there is still significant variance in the intercepts and slopes to be explained across the schools. For example, the satisfaction with instructors and intentions to engage in positive

WOM activity slope still varies across schools (Wald $Z = 2.347$, one tailed $p = .019/2 = .009$).

5. Discussion of the findings and limitations

Significant research attention has been paid to understanding and evaluating the outcomes of delivering a high service quality. The results of this research effort indicate that the benefits of delivering high service quality include, amongst others, loyalty, retention, positive WOM and improved profitability (Smith & Ennew, 2001).

The findings indicated that students' perceived quality of instructors has the strongest impact on intentions to engage in positive WOM behaviour. In line with previous findings indicating that when teachers (instructors) possess qualities such as rapport, fairness, delivery, knowledge and credibility (Wolfe, 2006) create a positive learning environment and lead to increased perceived service quality (Faranda & Clarke, 2004), this study's findings have confirmed the relationship between quality of instructors and students' intentions to engage in positive WOM behaviour. More specifically, the findings show that the quality of instructors makes the most significant contribution. When the instructors are friendly, competent, provide helpful advice, and offer students an opportunity to learn new things about driving, (the dimensions examined in this study) the students are more likely to engage in WOM behaviour. This result also confirms previous findings by Lovelock, (1996) and Boulding et al. (1993).

The confidence level of students has also been found to have a strong positive effect on their intentions to engage in positive WOM behaviour. As it has been argued earlier, confident students (consumers) are assured about their choice and the consequences of their decisions (Folkes & Kiesler, 1991). The findings support the assertion made by Bettman et al. (1998) that confidence stems from the degree of justifiability. In this study students' confidence (assurance and degree of justifiability) with the motoring school's ability to a) prepare them in the best possible way, b) provide them with appropriate knowledge required to pass the test, c) make them competent drivers, d) safeguard success with the driving test and e) confidence in their decision of school choice as being the right choice, contribute to students intentions to engage in positive WOM behaviour (i.e., increase the levels of information sharing behaviour).

Perceived quality of school infrastructure has also been found to have a positive and strong effect on students' intentions to engage in positive WOM behaviour. Bolton & Drew (1991) have postulated that some consumers may base their recommendations (WOM behaviour) on the overall assessment (i.e. quality and value) of the service provider. Similarly, Weirs-Jenssen et al. (2010) and Gronroos

& Ojasalo, (2004) have also argued that the service providers' inputs in support infrastructure influence customers' perceptions of the quality of the service. In this study, the a) design and attractiveness of the school's facilities, b) school's flexibility in scheduling classes and training sessions, c) courteousness of the personnel and d) overall helpfulness of the school, as part of the overall service quality, have been found to contribute to students' intentions to engage in positive word of mouth. The results of this study confirm similar findings reported by De Matos & Rossi, (2008) and Boulding et al. (1993).

The findings have also indicated that the affective commitment of instructors has a positive and significant impact on students' intentions to engage in positive WOM behaviour. Vanderberghe & Bentein (2009) have argued that affective commitment of employees and customer satisfaction are positively related. The findings in this study corroborate their results. The discretionary behaviour of instructors stemming from beliefs concerning that a) the school is a great place to work for, b) the school's values are similar to mine, c) I am proud to tell others that I work for this school, d) the school inspires the very best in me in the way of job performance, and e) I am extremely glad to have chosen to work for this school, is a significant contributor to positive WOM behaviour of students. The intentions of students to engage in positive WOM behaviour, presupposes that students derive satisfaction from the behaviours of instructors that resulting from their affective commitment. In other words, such discretionary behaviours determine, to a certain extent, the satisfaction and service quality perceptions of consumers (Boshoff & Tait, 1996; Malhotra & Mukherjee, 2004).

The moderating effect of instructors' affective commitment on students' perceived quality of instructors and their intentions to engage in WOM behaviour was not significant. The presence of emotional contagion effects between instructors and students (Homburg & Stock, 2004) does not moderate the relationship. One possible explanation is that students' evaluation of the quality of instructors might be that the way instructors feel about the school that they work for has nothing to do with their quality as teachers. For instance, a good (or bad) instructor can be perceived as such regardless of how affectively committed s/he might be.

The interaction effect between students' confidence and perceived quality of instructors is found to be negative and statistically significant, indicating that the impact of perceived quality of instructors on intentions to engage in positive WOM behaviour is higher for lower levels of confidence. In other words, the impact of perceived quality of instructors on intentions to engage in positive WOM behaviour weakens as their confidence levels increase. This is an important moderating effect which has not been studied previously and indicates the important role that confidence plays in explaining consumer behaviour. This effect can be explained by the conjecture that confident

individuals attribute the causes of different outcomes to internal as opposed to external factors (Wong & Weiner, 1981). Hence, students who are confident in themselves find little reason to attribute their success to any reasons other than themselves.

Finally, the interaction between the average perceived quality of instructors and students' perceived quality of instructors is found to be positive and significant. More specifically, the findings indicate that instructors' quality at school level moderates the relationship between perceived quality of instructors and intentions to engage in positive WOM behaviour. When the average quality of instructors at school level is high, students perceived risk in recommending the school to others is minimal as opposed to when the average quality of instructors is low. In the later case, a student may avoid recommending the school, even when the quality of his/her instructor is high.

Perhaps, the most important limitation is concerned with the appropriateness of the scales used. Although all items have face and convergence validity, the fact that some items of the scales have not been included, might have influenced their construct validity. However, given that no scales have been developed for quality of instructors / infrastructure, confidence and affective commitment of instructors in motoring schools, the scales used had to be modified to fit the context of this study. Second, although every effort has been made to minimize response style bias this cannot easily be ruled out. Third, the conceptual framework proposed in this study does not take into consideration other influencing factors that might influence WOM behaviour. For example, a frequently examined variable in the literature of WOM communication is customer satisfaction which is omitted in this study. Lastly, the findings are relevant to Greek motoring schools, hence they are context specific. It is therefore, inappropriate to generalize the findings in this study wider.

5.1 Managerial and theoretical implications and future research

Based on the findings in this study, areas pertaining to quality aspects of motoring schools have been identified and recommended for aligning processes and procedures needed for maximizing positive WOM intentions. Also, students' confidence and instructors' affective commitment should be factored in when planning to capitalize on WOM behaviours. What is important for motoring schools is to safeguard the provision of high service quality. The key managerial problem is how to make profitable decisions about quality expenditures. Although expenditures on quality may not have immediate profit implications (Aaker & Jacobson, 1994), quality efforts pertaining to tangible aspects (i.e., facilities) and intangible aspects of service (i.e., quality of personal interactions) (Grant et al., 1994), increase the propensity of customers (students) to engage in

positive WOM communications.

The findings in this study indicate that the benefits of quality perceptions of students come into two forms. The first is the improved ability of the motoring school to attract new customers, due to positive WOM behaviour of its existing students, as well as the school's ability to advertise the quality of its offerings. Wilson (1994) supports that WOM communications can be managed. By safeguarding high levels of service quality as perceived by students and by exploring the process of recommendation stemming from such perceptions, motoring schools, must try to make WOM marketing an integral part of their customer acquisition strategy. Also, confident students are more likely to engage in positive WOM behaviour as opposed to less confident students. Identifying confident students, motoring schools may want to explore opportunities to maximise their engagement in the referral behaviour. Schemes such as 'referral competitions' may be introduced to prompt and entice confident students to engage even more on positive WOM behaviour. However, the negative moderating effect of confidence on the quality of instructors – WOM behaviour needs to be taken into consideration. For example, motoring schools should closely monitor the moderating effects of confidence on quality perceptions – WOM mouth relationship; reinforcing students' service quality perceptions, however, pays more dividends from what might be potentially lost by confident students.

Moreover, motoring schools should pay particular attention to quality issues and make sure that the level of perceived service quality that is offered is high. Also, ensuring that instructors and other personnel are affectively committed to the school contributes to students' propensity to engage in positive WOM behaviour. These findings indicate that WOM communications can be positively influenced to form part of an overall customer acquisition strategy.

This research points out at several areas necessitating further research. First and foremost, the construct of confidence has been used for the first time in WOM research and the findings indicate that it is a significant predictor. Also its negative moderating effect makes further research in the role, nature and importance of confidence in consumer behaviour research necessary. Also, examining the impact of contextual factors on WOM behaviour is an area that requires additional research. Furthermore, the use of multilevel structural equation modelling which has been popularized recently offers new avenues of exploring complex consumer behaviour phenomena that are hierarchically structured.

Bibliography

Aaker, D.A. & Jacobson, R. (1994). The financial information content of perceived quality. *Journal of Marketing Research*, 31(2), 191-201.

- Alexandris, K. & Palalia, E. (1999). Measuring customer satisfaction in fitness centres in Greece: an exploratory study. *Managing Leisure* 4, 4(4), 218-228.
- Anderson, E.W. (1998). Customer satisfaction and word of mouth. *Journal of Service Research*, 1(1), 5-17.
- Arndt, J. (1967). Role of product-related conversations in the diffusion of a new product. *Journal of Marketing Research*, 4(3), 291-295.
- Berger, I. D. (1992). The nature of attitude accessibility and attitude confidence: a triangulated experiment. *Journal of Consumer Psychology*, 1(2), 103-123.
- Berry, L.L., Parasuraman, A. & Zeithaml, V.A. (1988). The service quality puzzle. *Business Horizon*, 31(5), 35-43.
- Bettman, J.R., Luce, M.F. & Payne, J.W. (1998). Constructive consumer choice processes. *Journal of Consumer Research*, 25(3), 187-217.
- Bolton, R. N. & Drew, J. H. (1991). A multistage model of customers' assessments of service quality and value. *Journal of Consumer Research*, 17(4), 375-384.
- Boshoff, C. & Tait, M. (1996). Quality perceptions in the financial services sector: the potential impact of internal marketing. *International Journal of Service Industry Management*, 17(5), 5-31.
- Boulding, W., Kalra, A., Staelin, R. & Zeithaml, V. A. (1993). A dynamic process model of service quality: from expectations to behavioural intentions. *Journal of Marketing Research*, 30(1), 7-27.
- Compte, O. & Postlewaite, A. (2004). Confidence-enhanced performance. *The American Economic Review*, 94(5), 1536-1557.
- Del Greco, L., Walop, W. & Eastridge, L. (1987). Questionnaire development 3, translation. *Canadian Medical Association Journal*, 136(8), 817-818.
- De Matos, C. A. & Rossi, A. V. (2008). Word-of-mouth communications in marketing: a meta-analytic review of the antecedents and moderators. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(4), 578-596.
- Duhan, D.F., Johnson, S.D., Wilcox, J.B. & Harrell, G.D. (1997). Influences on consumer use of word-of-mouth recommendation source. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(24), 283-295.
- Faranda, W.T. & Clarke, I.III. (2004). Student observations of outstanding teaching: implications for marketing educators. *Journal of Marketing Education*, 26(3), 271-281.
- Folkes, V. S. & Kiesler, T. (1991). Social Cognition: Consumers' Inferences about the self and the others. In: T.S. Robertson and H.H. Kassarian, (Eds.), *Handbook of consumer behavior*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Grant, R. W., Shani, R. & Krishnan, R. (1994). TQM's challenge to management theory and practice. *Sloan Management Review*, 35(2), 25-35.
- Gremler, D. D. (1994). Word-of-mouth about service providers: an illustration of theory development in marketing. In: C.W. Park, & D. Smith, (Eds.), *AMA Winter Educators' Conference Proceedings: Marketing Theory and Applications* (pp.62-70), American Marketing Association, Chicago, IL.
- Gremler, D. D., Gwinner, K. P. & Brown, S. W. (2001). Generating positive word of mouth communication through customer-employee relationships. *International Journal of Service Industry Management*, 12(1), 44-59.
- Gronroos, C. (1983). *Strategic management and marketing in the service sector*. Marketing Science Institute Marketing Science Institute, Cambridge, MA.

- Gronroos, C. & Ojasalo, K. (2004). Service productivity towards a conceptualization of the transformation of inputs into economic results in services. *Journal of Business Research*, 57(4), 414-423.
- Heitmann, M., Lehmann, D.R. & Hermann, A. (2007). Choice goal attainment and decision and consumption satisfaction. *Journal of Marketing Research*, 44(4), 234-250.
- Herr, P.M., Kardes, F.R. & Kim, J. (1991). Effects of word-of-mouth and product-attribute information on persuasion: an accessibility-diagnostics perspective. *Journal of Consumer Research*, 17(4), 454-462.
- Homburg, C. & Stock, R. M. (2004). The link between salespeople's job satisfaction and customer satisfaction in a business-to-business context: a dyadic analysis. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32(2), 144-158.
- Howard, D. J. & Gengler, C. (2001). Emotional contagion effects of product attitudes. *Journal of Consumer Research*, 28(2), 189-201.
- Lam, D. & Mizerski, D. (2005). The effects of locus of control on word-of-mouth communication. *Journal of marketing communications*, 11(3), 215-228.
- Lewis, B.R. (1989). Quality in the Service Sector: A Review. *International Journal of Bank Marketing*, 7(5), 4-12.
- Li, R.Y. & Kaye, M. (1998). A case study for comparing two service quality measurement approaches in the context of teaching in higher education. *Quality in Higher Education*, 4(2), 102-113.
- Lovelock, C.H. (1996). *Services Marketing*. Prentice-Hall, London.
- Malhotra, N. & Mukherjee, A. (2004). The relative influence of organisational commitment and job satisfaction on service quality of customer contact employees in banking call centres. *Journal of Services Marketing*, 18(3), 162-174.
- Mangold, G.W., Miller, F. & Brockway, G.R. (1999). Word-of-mouth communication in the service marketplace. *Journal of Services Marketing*, 13(1), 73-89.
- Mason, R.B. (2008). Word of mouth as a promotional tool for turbulent market. *Journal of Marketing Communication*, 14(3), 207-224.
- Meyer, J.P. & Herscovitch, L. (2001). Commitment in the workplace: toward a general model. *Human Resource Management Review*, 11(3), 299-326.
- Mowday, R.T., Steers, R.M. & Porter, L.M. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 224-247.
- Murray, K.B. (1991). A test of services marketing theory: consumer information acquisition activities. *Journal of Marketing*, 55(1), 10-25.
- Nicholls, J.A.F., Gilbert, R.G. & Roslow, S. (1998). Parsimonious measurement of customer satisfaction with personal service and the service setting. *Journal of Consumer Marketing*, 15(3), 239-253.
- Parasuraman, A., Berry, L.L. & Zeithaml, V.A. (1993). Research Note: more on improving service quality measurement. *Journal of Retailing*, 69(1), 140-147.
- Paridon, T.J., Carraher, S. & Carraher, S.C. (2006). The income effect in personal shopping value, consumer self-confidence, and information sharing (word of mouth communication) research. *Academy of Marketing Studies Journal*, 10(2), 107-124.
- Price, L.L. & Feick, L.F. (1984). The role of interpersonal sources and in external search: an information perspective. In: T.C. Keaner, (Ed.), *Advances in Consumer Research* (pp.250-255). Association for Consumer Research, Provo, UT.

- Pugh, D.S. (2001). Service with a smile: emotional contagion in the service encounter. *Academy of Management Journal*, 44(5), 1018-1027.
- Pyszcznski, T.A. & Greenberg, J. (1981). Role of disconfirmed expectancies in the instigation of attributional processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(1), 31-38.
- Rasmden, P. & Entwistle, N.J. (1981). Effects of academic departments on students' approaches to studying. *British Journal of Educational Psychology*, 51(3), 368-383.
- Reingen, P.H. (1987). A word-of-mouth network. In :Wallendorf, M. and Anderson, P. (Eds.), *Advances in Consumer Research* (pp.213-217). Association for Consumer Research, Provo, UT.
- Rhoades, L., Eisenberger, R. & Armeli, S.(2001). Affective commitment to the organization the contribution of perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 86(5), 825-836.
- Richins, M.L. (1983). Negative word of mouth by dissatisfied customers: a pilot study. *The Journal of Marketing*, 47(1), 68-78.
- Rotenstreich, N. (1972). On confidence. *Philosophy Cambridge University Press*, 47(182), 348-358.
- Siegest, M., Earle, T.C. & Gutscher, H. (2005). Perception of risk: the influence of general trust, and general confidence. *Journal of Risk Research*, 8(2), 145-156.
- Smith, R., & Ennew, C. (2001). Service Quality and its impact on word-of-mouth communication in higher education, *Research Paper Series 2001/01*, Division of Business and Management, University of Nottingham in Malaysia.
- Smith, R. E. & Vogt, C. A. (1995). The effects of integrating advertising and negative word-of-mouth communications on message processing and response. *Journal of Consumer Psychology*, 4(2), 133-151.
- Stern, B. (1994). A revised communication model for advertising: multiple dimensions of the source, the message and the recipient. *Journal of Advertising*, 23(2), 5-15.
- Taylor, S.A. & Baker, T.L. (1994). An assessment of the relationship between service quality and customer satisfaction in the formation of customers' purchase intentions. *Journal of Retailing*, 70(2), 163-178.
- Vandenberghe, C. & Bentein, K. (2009). A closer look at the relationship between affective commitment to supervisors and organizations and turnover. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82(2), 331-348.
- Verbeke, W. (1997). Individual differences in emotional contagion of salespersons: ILS effect on performance and burnout. *Psychology and Marketing*, 14(6), 617-636.
- Veale, R. & Quester, P. (2009). Sensing or knowing? Investigating the influence of knowledge and self confidence on consumer beliefs regarding the effect of extrinsic cues on wine quality (pp. 1-22), *Pre-AARES conference workshop*, 7-9 February 2010, Adelaide, South Australia.
- Wasti, A. (2002). Affective and continuance commitment to the organization: test of an integrated model in the Turkish context. *International Journal of Intercultural Relations*, 26(5), 525-550.
- Weirs-Jenssen, J., Stensaker, B. & Groggaard, J. B. (2002). Student Satisfaction: towards an empirical deconstruction of the concept. *Quality in Higher Education*, 8(2), 183-196.
- Wells, W.D. & Tigert, D.J. (1971). Activities, interests, and opinions. *Journal of Advertising Research*, 11(4), 27-35.

- White, C. & Yu, Y. (2005). Satisfaction emotions and consumer behavioral intentions. *Journal of Services Marketing*, 19(6), 411-420.
- Wilson, J.R. (1994). *Word-of-mouth marketing*. New York: John Wiley & Sons.
- Wolfe, A.M. (2006). Differences in student perceptions of service quality and classroom environment for excellence in teaching (pp.1-8). Paper presentation at Midwest Business Administration Association (MBAA) International Spring Conference and paper published in the proceedings of the Marketing Management Association (MMA) 2006 Spring Conference. Chicago, Illinois.
- Wong, P.T.P., & Weiner, B. (1981). When people ask 'why' questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(4), 650-663.

ΔΟΜΕΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΜΕΣΑ ΤΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΗΜΟΥΣ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ

Πρετσιος Νικος pretsiosnikos@yahoo.gr

Περίληψη

Το υπολειμματικού τύπου καθεστώς κοινωνικής πρόνοιας της Ελλάδας, αντιμετωπίζει την οικονομική κρίση των τελευταίων έξι ετών, επιλέγοντας περιοριστικές πολιτικές, εφαρμογή ενός διαφορετικού προνοιακού μοντέλου με έμφαση στην εμπορευματοποίηση και την παροχή επιλεκτικών υπηρεσιών και μέσω της σταδιακής απόσυρσης του κεντρικού κράτους από την άσκηση κοινωνικής πολιτικής, επιδιώκει να μεταφέρει αρμοδιότητες, χωρίς όμως την αντίστοιχη χρηματοδότηση, στην τοπική αυτοδιοίκηση.

Η κοινωνική πολιτική της Ευρωπαϊκής Ένωσης ουσιαστικά εξαντλείται σε μέτρα ενίσχυσης της απασχόλησης προτάσσοντας την τήρηση των δημοσιονομικών στόχων και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Παρουσιάζει όμως αδυναμία δημιουργίας ενός κεκτημένου που θα συνέβαλε αποφασιστικά στον εξευρωπαϊσμό των χωρών του νότου. Αντίθετα, η κρίσιμη σημασία της διαφοροποίησης του προνοιακού μοντέλου στην άμβλυνση της εισοδηματικής ανισότητας και στον περιορισμό του κινδύνου φτώχειας, επιβεβαιώνεται από τη μελέτη βασικών οικονομικών μεγεθών και κοινωνικών δεικτών της ΕΕ-28 για το διάστημα 2008-2012.

Η παρούσα εργασία επιχειρεί να αποτυπώσει την υφιστάμενη κατάσταση στους πρωτοβάθμιους Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης, σε επίπεδο δομών και χρηματοδοτικών μέσων, με βάση τα αποτελέσματα πρωτογενούς έρευνας σε όλους τους δήμους του Νομού Θεσσαλονίκης. Από τα ερευνητικά ευρήματα, παρά το ότι αναδεικνύονται οι προσπάθειες υποκατάστασης του ρόλου της κεντρικής κυβέρνησης προκύπτουν σημαντικά ζητήματα αποτελεσματικότητας των δήμων που ενισχύουν τον προβληματισμό που υπάρχει για τη βιωσιμότητα των κοινωνικών δομών. Κυρίως εντοπίζονται στην αποσπασματική άσκηση κοινωνικής πολιτικής, στην ανεπάρκεια των νέων δομών, στις έντονες ελλείψεις σε ανθρώπινο δυναμικό και οργάνωση και την ελλιπή χρηματοδότηση. Τέλος, επισημαίνονται τα σημεία των αναγκάων παρεμβάσεων, ώστε να υλοποιηθεί μια αποδοτική αποκεντρωμένη πολιτική, αποσκοπώντας στην κοινωνική συνοχή και την αποκλιμάκωση των φαινομένων κοινωνικού αποκλεισμού.

Λέξεις κλειδιά: Κοινωνική πολιτική, Δομές, Χρηματοδοτικά μέσα

Jel Classification codes: H75, I38

1. Εισαγωγή

Η σύγχρονη αντίληψη για την άσκηση κοινωνικής πολιτικής, εστιάζει στην εφαρμογή αναπτυξιακών πολιτικών και την επιδίωξη ενεργοποίησης της κοινωνικής δραστηριότητας, υιοθετώντας μια περισσότερο άμεση προσέγγιση για την αντιμετώπιση των νέων, διαφοροποιημένων κοινωνικών κινδύνων. Η τοπική αυτοδιοίκηση διεκδικεί έτσι και στην Ελλάδα τον αναβαθμισμένο ρόλο που της αναλογεί, ενώ ταυτόχρονα προσπαθεί να αφομοιώσει την εφαρμογή ριζικών και αρκετά επίπονων διοικητικών μεταρρυθμίσεων.

Η παρούσα διπλωματική εργασία επιχειρεί να αποτυπώσει την πραγματική κατάσταση της αυτοδιοικητικής κοινωνικής πολιτικής, τόσο από πλευράς λειτουργίας των υφιστάμενων δομών, όσο και των διαθέσιμων χρηματοδοτικών τους μέσων. Με βάση τη βιβλιογραφία και τα εφαρμοζόμενα μοντέλα κοινωνικής πολιτικής σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο, εξετάζεται το οικονομικό-θεσμικό περιβάλλον, ενώ στη συνέχεια μέσω πρωτογενούς έρευνας παρουσιάζονται τα δεδομένα στους ΟΤΑ, πραγματοποιείται αναλυτική διερεύνηση του πλαισίου των υλοποιούμενων δράσεων και αξιολόγηση αποτελεσματικότητας σε σχέση με τις ανάγκες των πολιτών.

2. Θεωρητική Προσέγγιση

Η κοινωνική πολιτική αντιμετωπίζεται στη διεθνή βιβλιογραφία ως το σύνολο των παρεμβάσεων για την πραγματοποίηση κοινωνικών αλλαγών και την προαγωγή κοινωνικής δικαιοσύνης (Jansson, 1994, pp. 3-27) και το εργαλείο αντιμετώπισης κοινωνικών κινδύνων (Ewald, 2000, σελ. 174-184. Kemshall, 2002, pp. 121-129). Βασικοί τομείς παρέμβασης της κοινωνικής πολιτικής είναι η υγεία, η απασχόληση, η εκπαίδευση, το περιβάλλον, η κατοικία και οι προνοιακές υπηρεσίες που αποσκοπούν στην προστασία και υποστήριξη των ευπαθών κοινωνικών ομάδων, αλλά ουσιαστικότερο στοιχείο νομιμοποίησής της είναι η αναδιανεμητική της λειτουργία, που εφαρμόζεται μέσω των μηχανισμών του συστήματος κοινωνικής ασφάλειας (Novak, 1988, pp. 3-28). Σε κάθε περίπτωση κυρίαρχο χαρακτηριστικό της, αποτελεί η επίτευξη της κοινωνικής ευημερίας σε συνάρτηση με τον ρόλο των κοινωνικών υπηρεσιών και του κράτους πρόνοιας (Spicker, 1995). Η δράση της κοινωνικής πολιτικής εκτείνεται στην πράξη σε τρία επίπεδα: ρυθμίσεις για βελτίωση της κοινωνικής συνοχής, εφαρμογή μέτρων προστασίας των φτωχότερων μέσω της φορολόγησης και παροχές (είτε χρηματικές, είτε σε είδος) με σκοπό την προαγωγή της κοινωνικής ευημερίας (Βενιέρης, 2009, σελ. 44).

Μετά τον Titmuss (1974), που με το έργο του οριοθέτησε τα κύρια πρότυπα κοινωνικής πολιτικής (Υπολειμματικό και Θεσμικό – Αναδιανεμητικό), σημαντική επιρροή στη συγκριτική ανάλυση της κοινωνικής πολιτικής, αποτέλεσε η μελέτη του δανού κοινωνιολόγου Gosta Esping-Andersen (1990, pp. 26-29) που θεωρείται ο κύριος εκφραστής της σύγχρονης σοσιαλδημοκρατικής άποψης,

σχετικά με τα “καθεστώτα του καπιταλισμού της ευημερίας”. Μέσω αυτής της προσέγγισης, τίθεται ο βαθμός εμπορευματοποίησης των ανθρώπινων αναγκών και της εργατικής δύναμης ως το σημαντικότερο ζήτημα διαμάχης στην κοινωνική πολιτική και ως ουσιαστικό κριτήριο για τον διαχωρισμό των διάφορων τύπων κοινωνικού κράτους. Διακρίνονται τρία μοντέλα: Στο Φιλελεύθερο (Liberal) καθεστώς, το κράτος εντάσσεται στη λογική της παροχής βοήθειας σε περιπτώσεις περιορισμένων πληθυσμιακών ομάδων χαμηλού εισοδήματος, που αδυνατούν να ενταχθούν στα προγράμματα ιδιωτικής κοινωνικής ασφάλισης. Στο Συντηρητικό – Κορπορατιστικό (Conservative – Corporatist) καθεστώς, ένα μερικώς εμπορευματοποιημένο σύστημα, η συμμετοχή του κράτους στην παροχή κοινωνικών υπηρεσιών είναι επαρκής, αλλά ο βαθμός αναδιανομής του εισοδήματος είναι πολύ μικρός και παρατηρείται έντονη διαφοροποίηση των κοινωνικών παροχών μεταξύ των κοινωνικών – επαγγελματικών ομάδων, με βάση ένα θεσμικό πλαίσιο που καθορίζει την κοινωνική ασφάλιση με τα κριτήρια της αναλογικότητας και της ανταποδοτικότητας. Στην περίπτωση του Σοσιαλδημοκρατικού (Social-democratic) μοντέλου, ο ρόλος της ελεύθερης αγοράς είναι υποβαθμισμένος και το κράτος προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες καθολικού χαρακτήρα. Ο στόχος του περιορισμού των εισοδηματικών ανισοτήτων επιτυγχάνεται σε σημαντικό βαθμό, με άξονες την προώθηση της πλήρους απασχόλησης και της κοινωνικής ισότητας.

Την ταξινόμηση του Esping-Andersen διεύρυνε ο Leibfried (1991, p. 141) με ένα τέταρτο πρότυπο αυτό της Λατινικής Περιφέρειας (Latin Rim), που εμφανίζει υστέρηση των εφαρμοζόμενων κοινωνικών πολιτικών, ενώ το Μεσογειακό κράτος πρόνοιας είναι μια διάκριση που επιχείρησε ο Ferrera (1996, pp. 17-37), με κριτήριο την απόκτηση των κοινωνικών δικαιωμάτων μέσω της ιδιότητας του εργαζόμενου ή μέσω της ιδιότητας του πολίτη και εμφανίζεται στην Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ιταλία και την Ελλάδα. Ο Kleinman (2002, pp. 28-36) προχώρησε στη διάκριση των κρατών πρόνοιας σε τέσσερις τύπους: α) Συντηρητικό – Κορπορατιστικό, β) Κοινωνικό – Δημοκρατικό, γ) Μεσογειακό, που αφορά το μοντέλο πρόνοιας που ακολουθείται στις χώρες του νότου (Ισπανία, Πορτογαλία, Ελλάδα, αλλά και νότια Ιταλία) δ) Αγγλοσαξονικό.

Η οικονομική οργάνωση εμπεριέχει την κατανομή των κοινωνικών πόρων σε εναλλακτικές παραγωγικές χρήσεις, τον τρόπο παραγωγής και τον τρόπο διανομής του παραγόμενου προϊόντος της οικονομίας, που αποτελούν τελικά και τη μέθοδο για την προώθηση της κοινωνικής ευημερίας. Είναι σαφές ότι άμεσα συνυφασμένη με τις αρχές της επικρατούσας οικονομικής θεωρίας είναι η διαμόρφωση των χαρακτηριστικών ενός κράτους πρόνοιας. Η σύγχρονη φιλελεύθερη οικονομική θεωρία αποτελεί συνέχεια των κλασικών απόψεων (A.Smith, T.Malthus, D.Ricardo) και θέτει ως κυρίαρχο στόχο της κοινωνίας την

ατομική ελευθερία, που επιτυγχάνεται μέσω του ανταγωνισμού στην αγορά και της ατομικής ιδιοκτησίας των παραγωγικών μέσων. Οι ακραίοι θιασώτες της, απορρίπτουν εντελώς την κρατική παρέμβαση, εκτός των περιπτώσεων που συντρέχουν λόγοι ασφάλειας (Nozick, 1974, pp. 183-189), ενώ άλλοι αποδέχονται μόνο ένα λιτό κοινωνικό κράτος προσανατολισμένο στην αντιμετώπιση της ένδειας (Friedman, 1962, 1980. Hayek, 1976). Οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι (W.S.Jevons, L.Walras) χρησιμοποιούν στοιχεία της ωφελιμιστικής θεωρίας, η οποία ταυτίζει την κρατική παρέμβαση με τη νομοθετική λειτουργία (Bentham, 1789). Οι θέσεις του J.M.Keynes (1936) για την απασχόληση και τη διανομή του πλούτου, έδωσαν το έναυσμα για τη στροφή της οικονομικής θεωρίας προς την κατεύθυνση της αντιμετώπισης της κοινωνικής πολιτικής, όχι ως αναγκαίο κακό, αλλά ως παράγοντα ενίσχυσης της οικονομικής μεγέθυνσης. Οι σοσιαλιστικές θεωρίες, συμπίπτοντας με τις απόψεις του Rawls (1971, pp. 3-22), επικεντρώνονται στον έλεγχο της λειτουργίας της αγοράς μέσω θεσμικών παρεμβάσεων και ενός διευρυμένου κρατικού ρόλου ως μέσου για την καταπολέμηση των ανισοτήτων, αποδεχόμενοι την ατομική ιδιοκτησία. Από την άλλη οι μαρξιστές οικονομολόγοι αντιτίθενται απόλυτα απέναντι στις καπιταλιστικές σχέσεις παραγωγής και σε κάθε τύπο “μικτής οικονομίας”. Αν και έως τη δεκαετία του ’70, ήταν επιφυλακτικοί με τον ρόλο του κοινωνικού κράτους, οι βάσεις της σύγχρονης μαρξιστικής προσέγγισης βρίσκονται στην αναγνώριση της δυνατότητας του κράτους πρόνοιας να παρεμβαίνει, προασπίζοντας τα συμφέροντα των εργατών ενάντια στην κυρίαρχη τάξη (Gough, 1981, p.121).

3. Κοινωνική πολιτική στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στην Ελλάδα

Η κοινωνική πολιτική δεν αποτελούσε βασική προτεραιότητα για την Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα που ιδρύθηκε με τη συνθήκη της Ρώμης το 1957. Η πρώτη ουσιαστική απόπειρα παρέμβασης κοινωνικού χαρακτήρα ήταν το πρώτο Πρόγραμμα Κοινωνικής Δράσης που εγκρίθηκε από το Συμβούλιο Υπουργών το 1974. Ακολούθησε το 1985 η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη με άξονες την κοινωνική συνοχή και τις σχέσεις των κοινωνικών εταίρων, όπου τίθενται κανόνες για την ασφάλεια και υγεία των εργαζομένων και ο Κοινοτικός Χάρτης των Θεμελιωδών Κοινωνικών Δικαιωμάτων (1989), ένας προγραμματικός κατάλογος με τα βασικά δικαιώματα των εργαζομένων, όμως όπως και τα προηγούμενα κείμενα, περισσότερο αποτελεί διακήρυξη μιας φιλοσοφίας παρά συγκεκριμένες πολιτικές με δεσμευτικό χαρακτήρα. Το 1992 υπογράφεται η Συνθήκη του Μάαστριχτ που, κατά το μεγαλύτερο μέρος της, είχε θετική απήχηση στα ευρωπαϊκά Συνδικάτα και θεωρήθηκε ως επιτυχία για την κοινωνική πολιτική (Σακελλαρόπουλος, 1993, σελ. 39-66).

Το Πράσινο Βιβλίο (1993), όπου διατυπώνεται η δέσμευση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την επιδίωξη της οικονομικής ανάπτυξης ταυτόχρονα με την

κοινωνική πρόοδο, αποτελεί τη συνέχεια της προσπάθειας να καθιερωθεί ένα ευρωπαϊκό κοινωνικό μοντέλο, μαζί με την έκδοση του Λευκού Βιβλίου (1994) με το οποίο γίνεται μια προσπάθεια να προωθηθούν σαφείς πολιτικές σε συγκεκριμένους τομείς, με κύριο άξονα την απασχόληση, αλλά και την κοινωνική προστασία και δημόσια υγεία. Η προσπάθεια αυτή όμως δεν μετουσιώθηκε σε αξιοσημείωτο νομοθετικό έργο, με εξαίρεση την έκδοση κάποιων Οδηγιών, όπως για τα θέματα της προστασίας των νέων και της οργάνωσης του χρόνου εργασίας (Νικολακοπούλου-Στεφάνου, 1997, σελ. 76-80).

Με την υπογραφή της συνθήκης του Άμστερνταμ το 1997, υιοθετείται μια Ευρωπαϊκή Στρατηγική για την απασχόληση (ΕΣΑ), που αποτελεί το βασικό εργαλείο κοινωνικής πολιτικής της ΕΕ, και ο στόχος της απασχόλησης τοποθετείται πλέον στο ίδιο επίπεδο με τους μακροοικονομικούς στόχους της σταθερότητας και της ανάπτυξης. Στην πράξη η ΕΣΑ, είναι μια διαχρονική διαρκής σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ ανταγωνιστικότητας και κοινωνικής συνοχής (Σωτηρόπουλος, 2010, σελ. 133-152).

Σημείο αναφοράς στην εξέλιξη της κοινοτικής πολιτικής θεωρείται το έκτακτο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Λισαβόνας τον Μάρτιο του 2000. Με υπόβαθρο την ευνοϊκή οικονομική κατάσταση εκείνης της περιόδου, οριοθετείται η νέα Στρατηγική της ΕΕ για το διάστημα 2000-2010. Την ίδια χρόνια πραγματοποιείται η Σύνοδος Κορυφής στη Νίκαια, όπου εγκρίνεται η Ατζέντα Κοινωνικής Πολιτικής έως το έτος 2005, και ο Χάρτης των Θεμελιωδών Δικαιωμάτων της ΕΕ, ενώ δημιουργείται και η Επιτροπή Κοινωνικής Προστασίας. Στη βάση ενός γενικού πλαισίου συμφωνίας, η Ευρώπη αντιλαμβάνεται ότι η οικονομική ανταγωνιστικότητα δεν μπορεί να προχωρήσει χωρίς τη διατήρηση των παραδεδεγμένων κοινωνικών δικαιωμάτων και την αντιμετώπιση του κοινωνικού αποκλεισμού, όμως, εκτός περιορισμένων εξαιρέσεων, οι καλές προθέσεις υπερτερούν σε μεγάλο βαθμό των υιοθετούμενων πολιτικών (Esping-Andersen, 2006, σελ. 65). Με τη συνθήκη της Λισαβόνας, η ΕΕ επέλεξε ένα Ευρωπαϊκό Κοινωνικό μοντέλο όπου η κοινωνική προστασία παύει να θεωρείται οικονομικό βάρος και γίνεται παραγωγικός συντελεστής (Σακελλαρόπουλος, 2001, σελ. 161-237). Ο, κάθε άλλο παρά ενθαρρυντικός, ενδιάμεσος απολογισμός της πρώτης πενταετίας είχε ως επακόλουθο την αναθεώρησή της, δημιουργώντας έτσι τη δεύτερη “κοινωνική Λισαβόνα” (Daly, 2007, pp. 1-19), με την οποία ο στόχος της κοινωνικής συνοχής υποβαθμίζεται και το αρχικό τρίπτυχο στόχων αναθεωρείται σε δύο: ανάπτυξη και απασχόληση (Stubbs and Zrinscak, 2010, pp. 164-181). Η αποτελεσματικότητα της Συνθήκης της Λισαβόνας ως προς την επίτευξη των κοινωνικών στόχων, κρίνεται αποτυχημένη (Φερώνας, 2013, σελ. 7-9) και ως παράγοντες αποτυχίας ορίζονται η δυσκολία της μετάβασης από ένα αναδιανεμητικό κράτος πρόνοιας σε ένα κράτος κοινωνικής επένδυσης (Cantillon, 2011, pp. 432-449) και η αδυναμία της ΑΜΣ να

επιβάλλει πολιτικές και να τις μετουσιώσει σε απτά αποτελέσματα (Kröger, 2009, pp. 13-14), παρά την αναγνώριση της συμβολής της στην ανάδειξη και τη διεύρυνση των γνώσεων των θεμάτων του κοινωνικού αποκλεισμού και της φτώχειας (Vanhercke, 2010, pp. 115-142).

Η στρατηγική “Ευρώπη 2020” αποτελεί τη διάδοχο της στρατηγικής της Λισαβόνας, που ξεκίνησε το 2010 με ορίζοντα δεκαετίας και καθορίζει σύμφωνα με την Επιτροπή, το όραμα για μια κοινωνική οικονομία της αγοράς στην Ευρώπη, με στόχο μια ανάπτυξη *έξυπνη, διατηρήσιμη και χωρίς αποκλεισμούς* (COM, 2010, p. 3). Η αρχική εντύπωση για τον βαθμό κοινωνικής ολοκλήρωσης που επιτυγχάνεται μέσω της Ευρώπης 2020, σε αντίθεση με τη ρητορική της, είναι ότι εμφανίζει περιορισμένη πολιτική δέσμευση στην αντιμετώπιση της φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού (Frazer and Marlier, 2012, p. 10).

Στην Ελλάδα, το διάστημα που το ευρωπαϊκό κράτος πρόνοιας διένυε τη “χρυσή εποχή” του, το κοινωνικό μοντέλο εξακολουθεί να παρουσιάζει χαρακτηριστικά υπολειμματικού τύπου με κύριους άξονες την οικογένεια και τη δράση των εθελοντικών φορέων. Η ελληνική κοινωνική πολιτική, αδυνατεί να μετασχηματιστεί με βάση τις αρχές ενός αναδιανεμητικού προτύπου και παρουσιάζει εμφανή χαρακτηριστικά οικονομικής και κοινωνικής υστέρησης (Σωτηρόπουλος, 2003, σελ. 89-131) και ομολογουμένως (Ferrera, 1996, pp. 17-37), εμφανίζει την εικόνα ενός ιδιόμορφου αναχρονιστικού και ελλιπούς κοινωνικού κράτους, με φυσιολογικό επακόλουθο την αναζήτηση λύσης στα πλαίσια μιας ευρωπαϊκής κοινωνικής πολιτικής. Η προσδοκώμενη όμως από τους Έλληνες κοινωνική σύγκλιση, προϋπέθετε τη δημιουργία ενός ευρύτερου ευρωπαϊκού κεκτημένου, που δεν βρισκόταν στις προθέσεις των ευρωπαίων εταίρων (Σακελλαρόπουλος-Οικονόμου, 2006, σελ. 5-36). Σε ότι αφορά στην κοινωνική φροντίδα και στην πολιτική ενάντια στον κοινωνικό αποκλεισμό, η Ελλάδα παρουσιάζει σημαντική υστέρηση έναντι των αναγκών (Ziomas, Bouzas and Spiriopoulou, 2004, p. 4). Στην κοινωνική πρόνοια και ενσωμάτωση κυριαρχούν οι χρηματικές παροχές, ενώ υπηρεσίες και παροχές σε είδος συνεισφέρουν ελάχιστα. Κάποιες ενέργειες που εντάχθηκαν στα αντίστοιχα Εθνικά Σχέδια Δράσης και η θεσμοθέτηση της Επιτροπής Κοινωνικής Προστασίας (Νόμος 3144/2003), συνέβαλαν στην κινητοποίηση των εμπλεκόμενων, αλλά χωρίς απτά αποτελέσματα στην καταπολέμηση του κινδύνου της φτώχειας, κυρίως λόγω περιορισμένων πόρων και της απροθυμίας των κυβερνήσεων να παρεκκλίνουν από τους αυστηρούς δημοσιονομικούς στόχους, κατατάσσοντας την Ελλάδα στη ευρωπαϊκή μειοψηφία των χωρών χωρίς σύστημα ελάχιστου εγγυημένου εισοδήματος.

Την περίοδο 1995-2008, η κοινωνική πολιτική στην Ελλάδα εμφανίζει το παράδοξο της διατήρησης αμετάβλητου υψηλού ποσοστού φτώχειας 20% - 22%

του πληθυσμού, ενώ οι δαπάνες κοινωνικής προστασίας αυξάνονται από 22,3% σε 26,2% του ΑΕΠ προσεγγίζοντας τον μέσο όρο (27,5%) της ΕΕ-15. Το φαινόμενο αυτό οφείλεται στην ιδιομορφία του ελληνικού συστήματος κοινωνικής προστασίας, από το οποίο σχεδόν απουσιάζουν οι παροχές καθολικού χαρακτήρα, ενώ επιπλέον αύξηση παρατηρείται μόνο στις δαπάνες για συντάξεις, ενώ οι λοιπές κοινωνικές μεταβιβάσεις όπως επιδόματα ανεργίας, στέγασης, οικογενειακά επιδόματα, έμειναν αμετάβλητες, με συνέπεια το μερίδιό τους στις συνολικές μεταβιβάσεις να μειωθεί από 23% σε 20%, το χαμηλότερο στην ΕΕ-15. Παρατηρώντας την αντίστοιχη διακύμανση του ποσοστού φτώχειας στις υπόλοιπες χώρες, διαπιστώνεται ότι η αδυναμία μείωσής του στην Ελλάδα, προκύπτει από την ασθενή αναδιανεμητική επιρροή των λοιπών μεταβιβάσεων (Δαφέρμος και Παπαθεοδώρου, 2011, σελ. 4-5).

Το πολιτικοοικονομικό πρότυπο που έχει κυριαρχήσει στην ΕΕ είναι η “κοινωνική οικονομία της αγοράς”, με τις ρίζες του να εντοπίζονται στο γερμανικό “ορθοφιλελευθερισμό”, για την αντιμετώπιση των κρίσεων μέσω της προώθησης του ανταγωνισμού στην αγορά ταυτόχρονα με την ύπαρξη της κοινωνικής προστασίας και ασφάλειας. Όμως, μπορεί αυτή να είναι μια αποτελεσματική θεωρία σε επίπεδο εθνικής οικονομίας, αλλά δεν οδηγεί στην επίτευξη ισορροπίας μεταξύ των οικονομιών στις χώρες της ευρωζώνης (Guerot and Dullien, 2012).

Η παγκόσμια οικονομική κρίση, που ξεκίνησε από τις ΗΠΑ ως χρηματοπιστωτική κρίση ενυπόθηκων δανείων υψηλού κινδύνου μεταδόθηκε στις ευρωπαϊκές οικονομίες και μετεξελίχθηκε σε κρίση της πραγματικής οικονομίας και στη συνέχεια κρίση απασχόλησης και εισοδήματος μισθωτής εργασίας, με αναπόφευκτες συνέπειες και για το κοινωνικό κράτος (Ρομπόλης, 2013, σελ. 2). Η παρεμβατικότητα της ΕΕ περιορίστηκε κυρίως στην εφαρμογή πολιτικών ενίσχυσης της απασχόλησης και βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας με στόχο την προώθηση της οικονομικής μεγέθυνσης. Σε επίπεδο θεωρητικής προσέγγισης, θα μπορούσαμε να τοποθετήσουμε την ευρωπαϊκή πολιτική πολύ κοντά στις απόψεις που υιοθετούν τις παραδοχές του υποδείγματος Kuznets για τον αναπόφευκτο περιορισμό των εισοδηματικών ανισοτήτων στο στάδιο ωρίμανσης της οικονομικής μεγέθυνσης (Moran, 2005, pp. 209-244), παρά το ότι τα αποτελέσματα σχετικών εμπειρικών ερευνών είναι αντικρουόμενα.

Στον Πίνακα 1 αποτυπώνεται η διαχρονική μεταβολή οικονομικών μεγεθών και κοινωνικών κινδύνων ανά προνοιακό καθεστώς στην ΕΕ (2008-2012), με σκοπό τη διερεύνηση της αποτελεσματικότητας συγκεκριμένων παραγόντων στην ανισοκατανομή των εισοδημάτων και την εξάλειψη του κινδύνου φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού¹.

Παρατηρούμε ότι ειδικά στις χώρες του νότου τα μακροοικονομικά μεγέθη εμφανίζουν ραγδαία επιδείνωση (ρυθμό ανάπτυξης, ανεργία). Η αύξηση του ποσοστού κοινωνικών δαπανών αυτών των χωρών μπορεί να ξεπέρασε τον συνολικό μέσο όρο (11%), αλλά λόγω της μείωσης του ΑΕΠ, το συνολικό ποσό που διατέθηκε είναι αναλογικά μικρότερο.

Πίνακας 1: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ & ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΑΝΑ ΠΡΟΝΟΙΑΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ (Διαχρονική Μεταβολή 2008-2012)

		Προνοιακό καθεστώς	Χώρα	υπολικό ΑΕΠ	Ετήσια Ανεργία	Κοινωνικές δαπάνες	Κοινωνικές δαπάνες % ΑΕΠ	Κίνδυνος φτώχειας	Δείκτης Gini	Δείκτης S80/S20	GCI
ΕΕ-28	ΕΕ-15	Σοσιαλ- δημοκρατικό	Δανία	4%	121%	18%	13%	10%	12%	25%	-9
			Σουηδία	22%	29%	26%	3%	-11%	3%	6%	0
			Ολλανδία	1%	71%	18%	17%	2%	-8%	-10%	3
			Φιλανδία	4%	20%	24%	20%	-15%	-2%	-3%	3
		Συντηρητικό Κορπο- ρατιστικό	Αυστρία	9%	13%	15%	6%	-1%	0%	0%	-2
			Βέλγιο	9%	9%	19%	10%	-3%	-4%	-2%	2
			Γαλλία	5%	32%	14%	8%	10%	2%	2%	-5
			Γερμανία	8%	-27%	13%	5%	5%	-6%	-10%	1
			Λουξεμ- βούργο	15%	4%	26%	10%	31%	1%	0%	3
		Φυλ- ελεύθερο	Ιρλανδία	-9%	130%	41%	55%	63%	0%	7%	-5
			Μ. Βρετανία	5%	41%	21%	15%	14%	-8%	-11%	4
		ΕΕ-28	Νοτιο- ευρωπαϊκό	Ελλάδα	-17%	214%	-2%	18%	78%	3%	12%
	Ισπανία			-5%	119%	12%	18%	35%	10%	26%	-7
	Ιταλία			-1%	60%	9%	10%	21%	3%	8%	7
	Πορτογαλία			-4%	82%	5%	9%	5%	-4%	-5%	-6
	Νέα μέλη		Βουλγαρία	13%	120%	27%	13%	-13%	-6%	-6%	14
			Εσθονία	8%	82%	11%	3%	24%	5%	8%	-2
			Κροατία	-9%	81%	4%	14%	*	10%	20%	-20
			Κύπρος	3%	222%	26%	22%	11%	7%	9%	-18
			Λετονία	-3%	95%	8%	10%	35%	-5%	-11%	-1
			Λιθουανία	2%	131%	2%	1%	37%	-6%	-10%	-1
			Μάλτα	16%	5%	24%	8%	-10%	-4%	-9%	5
			Ουγγαρία	-8%	40%	-11%	-4%	13%	7%	11%	2
			Πολωνία	5%	42%	-2%	-7%	-30%	-3%	-4%	12
			Ρουμανία	-6%	21%	3%	8%	-15%	-8%	-10%	-10
			Σλοβακία	10%	46%	27%	15%	-45%	7%	9%	-25
			Σλοβενία	-5%	102%	13%	19%	10%	1%	0%	-14
		Τσεχία	-1%	59%	14%	15%	-3%	1%	3%	-7	
ΕΕ-15			4%	49%	15%	11%	17%	-1%			
ΕΕ-28			3%	50%	14%	11%					
δεν υπάρχουν * στοιχεία											

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων Eurostat και World Economic Forum

Αντίθετα, κίνδυνος φτώχειας (Ιταλία 21%, Ισπανία 35% και Ελλάδα 78%) και εισοδηματική ανισότητα (Gini: 3%, 10% και 3% και S80/S20: 8%, 26% και 12%, αντίστοιχα), αποκλίνουν όλο και περισσότερο από την υπόλοιπη Ευρώπη, εκτός της Πορτογαλίας που εμφανίζει σταθεροποιητικές τάσεις.

Συμπερασματικά, σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, αυτό που καταδεικνύεται, είναι η ουσιαστική επίδραση που έχει το μοντέλο κοινωνικού κράτους στην προστασία της κοινωνίας και την άμβλυνση των φαινομένων ανισότητας και φτώχειας. Οι επιπτώσεις της κρίσης, λόγω αδυναμίας ελέγχου της διακίνησης κεφαλαίων και της κυριαρχίας του χρηματοπιστωτικού τομέα, ήταν καταστροφικές ακόμα και σε αναπτυσσόμενες χώρες με μικρό βαθμό ενσωμάτωσης στο παγκόσμιο σύστημα (Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, 2010).

Στην Ελλάδα, η φιλοσοφία της πολιτικής λιτότητας που επιβλήθηκε, στηρίζεται στη διαδικασία εσωτερικής υποτίμησης που επιβάλλεται σε κάθε περίπτωση που

δεν είναι δυνατή μια πραγματική υποτίμηση του εθνικού νομίσματος (Χολέζας, 2012, σελ. 25-31) και τη μετατροπή της ελληνικής οικονομίας από οικονομία ζήτησης σε οικονομία προσφοράς (ΙΝΕ/ΓΣΕΕ, 2013, σελ. 18). Αξιοσημείωτη είναι η φθίνουσα πορεία στην ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας, σε αντιδιαστολή με τη σημαντική, (2008-2013: -16,7%) και τόσο έντονα επιδιωκόμενη, μείωση του κόστους εργασίας. Σε ότι έχει να κάνει με την κοινωνική πολιτική, οι παρεμβάσεις του προγράμματος λειτούργησαν καταλυτικά, ώστε να εφαρμοστεί μια στρατηγική ακύρωσης δικαιωμάτων μέσω περικοπών των κοινωνικών δαπανών που αφορούσαν συντάξεις και υγεία και της απορρύθμισης της αγοράς εργασίας (Βενιέρης, 2011, σελ. 101-131).

Συνολικά για το διάστημα 2008-2012 (Πίνακας 2), με έτος βάσης το 2008, το ποσοστό του πληθυσμού με εισόδημα κάτω του 60% του μέσου αυξήθηκε κατά 15,7 εκατοστιαίες μονάδες, από 20,1% σε 35,8%, που είναι η χειρότερη επίδοση στην ΕΕ-28. Περισσότερο ευάλωτη πληθυσμιακή ομάδα είναι παιδιά και νέοι κάτω των 18 ετών με ποσοστό σε κίνδυνο 40,5% και λιγότερο οι άνω των 65 ετών με 29,5%. Ο διπλασιασμός του πληθυσμού που στερείται σε σοβαρό βαθμό υλικά αγαθά, από 11,2% σε 20,3% και των νοικοκυριών που παρουσιάζουν μεγάλη δυσκολία να ανταποκριθούν στις ανάγκες τους από 20% σε 39,6% επιβεβαιώνει το μέγεθος του προβλήματος. Σημαντικό ρόλο σ' αυτό έχει σύμφωνα με ερευνητικά ευρήματα το φορολογικό σύστημα που λειτουργεί ως άδικος μηχανισμός ανισοκατανομής του εισοδήματος υπέρ των ανώτερων εισοδηματικών στρωμάτων του πληθυσμού και εις βάρος της μισθωτής εργασίας (Magoulis, Athianos and Kydros, 2014).

Πίνακας 2: ΕΛΛΑΔΑ - ΔΕΙΚΤΕΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ 2008-2013

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
υπολογισμοί με έτος βάσης το 2008	Κίνδυνος φτώχειας (συνολικά)	20,1	18,9	18,0	24,9	35,8	-
	Κίνδυνος φτώχειας (κάτω των 18 ετών)	23,0	22,6	20,7	27,5	40,5	-
	Κίνδυνος φτώχειας (18-64 ετών)	18,7	17,5	17,2	23,0	36,4	-
	Κίνδυνος φτώχειας (άνω των 65 ετών)	22,3	20,5	18,2	28,7	29,5	-
	Κίνδυνος φτώχειας (άνδρες)	19,6	18,4	17,4	24,4	35,3	-
	Κίνδυνος φτώχειας (γυναίκες)	20,7	19,5	18,6	25,4	36,3	-
	Δείκτης Gini	33,4	33,1	32,9	33,5	34,3	34,4
	Δείκτης S80/S20	5,9	5,8	5,6	6	6,6	6,6
	Σοβαρά στερούμενοι υλικά αγαθά	11,2	11	11,6	15,2	19,5	20,3
	Νοικοκυριά που ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους με μεγάλη δυσκολία	20,0	22,3	24,2	25,6	35,0	39,6

Πηγή: Eurostat

Παρακολουθώντας τη διαχρονική εξέλιξη των δαπανών κοινωνικής προστασίας της περιόδου 2008-2012 και τη χρηματοδότηση της τοπικής αυτοδιοίκησης (Πίνακας 3), διαπιστώνουμε ότι μετά την αύξησή τους το 2009, ακολουθούν πτωτική πορεία και το 2012 έχουν μειωθεί κάτω από τα επίπεδα του 2008 (από 59.204 σε 57.954 εκ. €).

Ειδικά για τη χρηματοδότηση της τοπικής αυτοδιοίκησης, η συνολική κρατική δαπάνη μειώνεται (από 6.675 σε 6.208 εκ. €), ενώ το ποσό που προορίζεται να καλύψει κοινωνικές δαπάνες αυξήθηκε από 10,41% (695 εκ. €) το 2008 σε 18,78% (1.166 εκ. €) το 2012, λόγω και του όγκου των μεταβιβαζόμενων νέων αρμοδιοτήτων.

Για την περίοδο 2013-2016 το ΜΠΔΣ προβλέπει εντατικοποίηση της δημοσιονομικής προσαρμογής με στόχο τη δημιουργία πρωτογενών πλεονασμάτων.

Επιβεβαιώνεται έτσι, με βάση τα στοιχεία, ότι το κράτος έχει αρχίσει να αποσύρεται από την παροχή κοινωνικής προστασίας και ταυτόχρονα υιοθετούνται πολιτικές προς την επανεμπορευματοποίηση των κοινωνικών παροχών, σε μια εποχή που είναι καθολική η αποδοχή της ανάγκης δημιουργίας κοινωνικού ιστού ασφάλειας.

Πίνακας 3: ΕΛΛΑΔΑ – ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ & ΔΑΠΑΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ 2008-2012 (σε εκατ. €)

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ	2008	2009	2010	2011	2012
Ασθένεια	17.190	18.426	18.271	15.557	12.415
Αναπηρία	2.774	2.998	2.932	2.928	2.603
Γήρας	25.121	26.156	26.473	26.474	29.721
Χηρεία	4.932	5.199	4.848	4.892	4.653
Οικογένεια	3.710	4.240	3.990	3.726	3.176
Ανεργία	2.992	3.725	3.806	4.472	3.669
Στέγαση	1.202	1.155	854	752	478
Κοινωνικός αποκλεισμός	1.283	1.351	1.376	1.363	1.239
Σύνολο	59.204	63.250	62.550	60.164	57.954
Τοπική Αυτοδιοίκηση (Σύνολο)	6.675	7.651	6.465	6.425	6.208
Τ.Α. (Κοινωνικές Δαπάνες)	695	858	781	1.108	1.166

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Eurostat

Υπό αυτές τις συνθήκες, και στα πλαίσια της ευρωπαϊκής φιλοσοφίας που στηρίζεται στην αρχή της επικουρικότητας και ενθαρρύνει τη λήψη αποφάσεων στο εγγύτερο προς τον πολίτη επίπεδο, ο ρόλος των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ) και κυρίως των δήμων, αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα για την αποτελεσματικότητα της εθνικής κοινωνικής πολιτικής. Με την ψήφιση του Ν.3852/2010 “Νέα Αρχιτεκτονική της Αυτοδιοίκησης και της Αποκεντρωμένης Διοίκησης - Πρόγραμμα Καλλικράτης”, επανακαθορίστηκαν τα όρια των αυτοδιοικητικών και μεταβιβάστηκαν επιπλέον αρμοδιότητες κοινωνικής πολιτικής στους δήμους, σε μια προσπάθεια να αντιμετωπιστούν οι χαρακτηριστικές αδυναμίες που είχαν (Κοντιάδης και Τσέκος, 2008, σελ. 199-250).

Η ευρύτατη ανακατανομή και μεταφορά αρμοδιοτήτων στους δήμους, δημιούργησε τη δυνατότητα αλλά και την “υποχρέωση” παροχής υπηρεσιών ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες των περισσότερων κοινωνικών ομάδων. Κάτι τέτοιο, με βάση τη συνταγματική κατοχύρωση (άρθρο 2 παρ.5) της χρηματοδότησης των ΟΤΑ προκειμένου να ασκούν τις αρμοδιότητες που τους ανατίθενται, θα έπρεπε να ακολουθείται από αύξηση των μεταβιβαζόμενων πόρων, η οποία όμως δεν πραγματοποιήθηκε στον απαιτούμενο βαθμό.

4. Η Περίπτωση των Δήμων του Νομού Θεσσαλονίκης

4.1 Μεθοδολογία

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε το διάστημα Οκτωβρίου - Δεκεμβρίου 2014 και στους 14 δήμους του Νομού Θεσσαλονίκης με τη χρήση δομημένου ερωτηματολογίου 25 ερωτημάτων, χωρισμένου σε 5 μέρη, όπου εξετάζονται κατά σειρά τα χαρακτηριστικά του ερωτώμενου και του φορέα, η λειτουργία των κοινωνικών υπηρεσιών, η χρηματοδότηση και η αποτελεσματικότητά τους, ενώ στο τελευταίο μέρος γίνεται αποτίμηση της ασκούμενης κοινωνικής πολιτικής. Η επίδοση του ερωτηματολογίου πραγματοποιήθηκε κατά το μεγαλύτερο ποσοστό μέσω προσωπικής επαφής και για την επιλογή των ερωτώμενων χρησιμοποιήθηκε η “μέθοδος του βασικού πληροφοριοδότη” (key informant), δηλαδή του προσώπου που έχει τις περισσότερες γνώσεις για το θέμα της έρευνας. Η στατιστική επεξεργασία έγινε με τη χρήση του προγράμματος ανάλυσης δεδομένων IBM SPSS 22 και του MS Excel 2010 (Πρέτσιος Νίκος, 2014).

Ο Νομός Θεσσαλονίκης μετά την τελευταία διοικητική μεταρρύθμιση (Ν.3852/10), αποτελείται από 14 δήμους κυρίως αστικού, και ημιαστικού τύπου, με κάποιες αγροτικές περιοχές στην περιφέρεια. Συνολικά ο νομός αντιπροσωπεύει το 10,27% του πληθυσμού της χώρας (10.816.286 μον. κατ.), αποτελώντας ένα ικανό δείγμα.

4.2 Ερευνητικά αποτελέσματα

Στον Πίνακα 4 παρουσιάζεται συγκεντρωτικά η εκτίμηση του βαθμού σημαντικότητας των κοινωνικών προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι δημότες. Ως πολύ σημαντικά χαρακτηρίζονται τα προβλήματα που σχετίζονται με την οικονομική κρίση και ειδικότερα ο κίνδυνος φτώχειας με 85,7% και η ανεργία 78,6%. Σημαντικά επίσης (83,3% άθροισμα ποσοστών Πολύ σημαντικό και Σημαντικό) είναι τα προβλήματα των ευπαθών ομάδων και περισσότερο όσα αφορούν στην υποστήριξη της 3^{ης} ηλικίας και στην ανάγκη παροχής ψυχικής φροντίδας.

Οι παρεχόμενες υπηρεσίες είναι διασπασμένες οργανωτικά κυρίως σε τρεις φορείς υλοποίησης: Κοινωνική Υπηρεσία του δήμου (φορέας λειτουργίας των δομών σε ποσοστό 43%), ΝΠΔΔ (24,2%), και κοινωφελείς επιχειρήσεις (13,9%). Σε κάποιες περιπτώσεις, συνολικά 14,6%, υπάρχει συνεργασία φορέων, ενώ αξιοσημείωτο είναι το 10,9% υλοποίησης δομών μέσω ΜΚΟ αποκλειστικά ή σε συνεργασία με την κοινωνική υπηρεσία. Το γεγονός αυτό δημιουργεί προβλήματα συντονισμού. Υπάρχουν διαφορετικού τύπου εργασιακές σχέσεις σε κάθε φορέα, ενώ συνήθως το εξειδικευμένο προσωπικό δεν ανήκει στον δήμο και έχει προσωρινό χαρακτήρα, κάτι που επιδρά αρνητικά στον μακροπρόθεσμο σχεδιασμό.

Πίνακας 4: ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

	Percent				
	Ασήμαντο	Μικρής σημασίας	Μέτριας σημασίας	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΩΝ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ^a	12,5%	16,7%	37,5%	25,0%	8,3%
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΛΟΓΩ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ^b	2,8%	0,0%	2,8%	30,6%	63,9%
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΕΥΠΑΘΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ^c	2,8%	5,6%	8,3%	47,2%	36,1%
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΛΟΓΩ ΕΛΛΕΙΠΩΝ ΥΠΟΔΟΜΩΝ ^d	8,3%	6,3%	10,4%	35,4%	39,6%
ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΦΑΙΝΟΜΕΝΩΝ ^e	8,3%	2,1%	35,4%	39,6%	14,6%

a. Group (Πληθυσμιακή αύξηση, Μετανάστευση)

b. Group (Ανεργία, Κίνδυνος φτώχειας, Εξασφάλιση στέγης)

c. Group (ΑμεΑ, φροντίδα 3^{ης} ηλικίας, ψυχική φροντίδα, κατ οίκον βοήθεια)

d. Group (Παιδικοί σταθμοί, Σχολεία-Νηπιαγωγεία, Χώροι άθλησης, Μονάδες Υγείας)

e. Group (Εγκληματικότητα, Εξαρτησιογόνες ουσίες, Αλκοολισμός, Βία)

Από τα στοιχεία για τον αριθμό των διαφορετικών δομών και το συνολικό τους πλήθος (Πίνακας 5), διαπιστώνεται ότι σε καλύτερο επίπεδο με βάση τη μέση αναλογία ανά κάτοικο βρίσκονται οι δήμοι με πληθυσμό μεταξύ 60.000 και 90.000 κατοίκων, οι οποίοι έχουν υλοποιήσει και περισσότερους νέους τύπους δομών (αύξηση κατά 50%). Συνολικά προκύπτει μια σαφής αυξητική τάση, αφού δημιουργήθηκαν 64 επιπλέον τύποι δομών (αύξηση 63,0%) κατά την περίοδο 2009-2013, με το συνολικό τους πλήθος να φτάνει στις 495 (αύξηση 50,0%).

Πίνακας 5: ΥΛΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΔΟΜΕΣ ΑΝΑ ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΗΜΟΥ

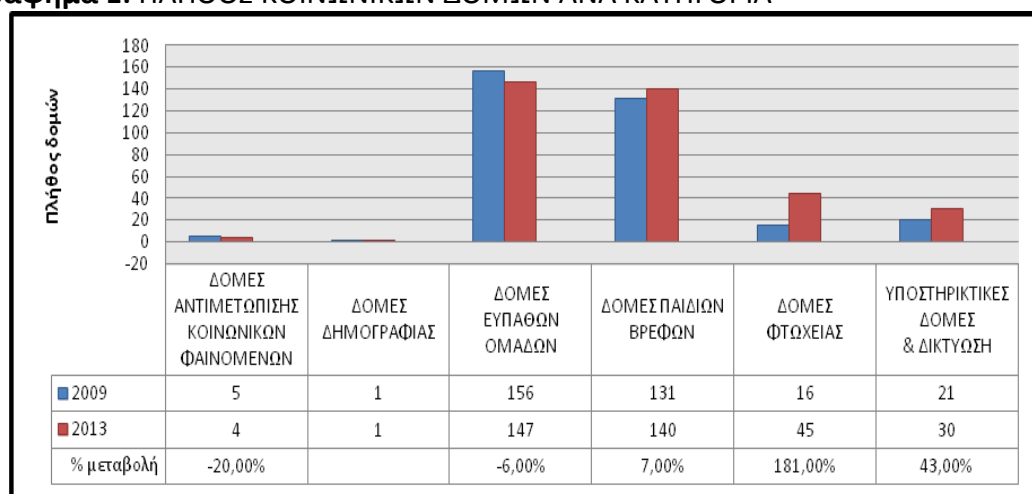
Κατηγορία (χιλ. κάτοικοι)	Average										
	Πληθυσμός	Αριθμός διαφορετικών δομών 2009	Αναλογία ανά κάτοικο	Αριθμός διαφορετικών δομών 2013	Αναλογία ανά κάτοικο	Μεταβολή %	Συνολικό πλήθος δομών 2009	Αναλογία ανά κάτοικο	Συνολικό πλήθος δομών 2013	Αναλογία ανά κάτοικο	Μεταβολή %
έως 60.000	42.250	7	7.012	8	5.608	25,0%	23	1.962	25	1.789	10,3%
60.000-90.000	77.426	8	8.764	16	5.040	50,0%	28	2.504	58	1.573	18,0%
90.000-120.000	97.505	13	7.676	16	6.100	22,5%	27	3.669	34	2.972	10,0%
άνω των 120.000	325.182	15	21.679	20	16.259	33,0%	63	5.162	77	4.223	22,0%
Total	1.110.551	102	10.888	166	6.690	63,0%	330	3.365	495	2.244	50,0%

Σε ότι αφορά στον βαθμό υλοποίησης, σε όλους τους δήμους υπάρχουν δομές Παιδιών-Βρεφών και ευπαθών ομάδων, στο 85,7% δομές φτώχειας και δομές υποστήριξης και δικτύωσης, ενώ σε μικρότερο ποσοστό λειτουργεί κάποια από τις δομές για την αντιμετώπιση κοινωνικών φαινομένων (42,9%) και ελάχιστες (14,3%) για τα προβλήματα δημογραφικού χαρακτήρα.

Στο Γράφημα 1 απεικονίζεται η μεταβολή για το διάστημα 2009-2013 στο πλήθος των δομών ανά κατηγορία.

Οι σημαντικότερες διαφοροποιήσεις παρατηρούνται στις δομές φτώχειας, που αυξάνονται και σε αριθμό, και δημιουργούνται σε δήμους που δεν υπήρχαν το 2009².

Γράφημα 1: ΠΛΗΘΟΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΟΜΩΝ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ



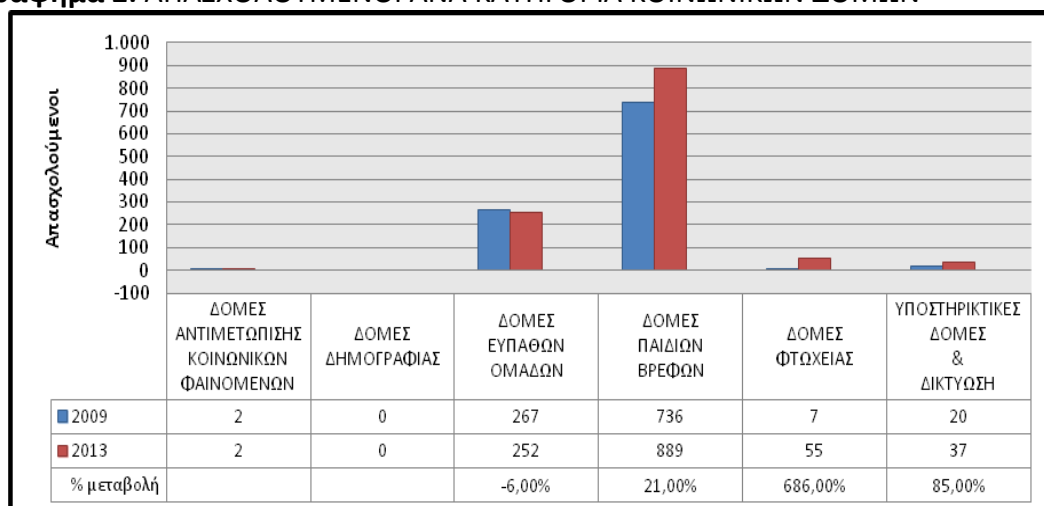
μέγεθος δείγματος (N=12)

Πιο συγκεκριμένα το 2013 λειτούργησαν 9 δημοτικά ιατρεία έναντι 2 του 2009, 7 κοινωνικά φαρμακεία έναντι 1, 5 κοινωνικά φροντιστήρια έναντι 1, 12 προγράμματα σίτισης έναντι 8, διπλασιάστηκαν τα κοινωνικά πρατήρια και παντοπωλεία (8 έναντι 4) και δημιουργήθηκαν 3 ξενώνες φιλοξενίας και 1 τράπεζα χρόνου που δεν υπήρχαν το 2009.

Ανάλογη πορεία με την αύξηση των δομών ακολουθεί και ο ρυθμός μεταβολής των απασχολούμενων (Γράφημα 2). Μεγάλη αύξηση σε ποσοστό 686% υπάρχει στις δομές φτώχειας, 85% στις υποστηρικτικές δομές και 21% στις δομές παιδιών-βρεφών, ενώ μικρή μείωση (6%) υπάρχει στο προσωπικό που απασχολείται με τις ευπαθείς ομάδες.

Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί η λειτουργία δομών στην πλειοψηφία τους από εθελοντές (όπως ιατρεία, φροντιστήρια και πολλές υποστηρικτικές δομές) και κατά περίπτωση περιοδική βοήθεια από διοικητικό προσωπικό.

Γράφημα 2: ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΟΜΩΝ



μέγεθος δείγματος (N=9)

Στο ερώτημα σχετικά με την συνεργασία με άλλους φορείς, το ποσοστό θετικών απαντήσεων ήταν υψηλό, ιδιαίτερα σε ότι αφορά φορείς που συνδέονται άμεσα με την τοπική αυτοδιοίκηση, όπου το 92,9% έχει αναπτύξει συνεργασία τουλάχιστον με έναν φορέα, όπου κεντρική κυβέρνηση το μεγαλύτερο μέρος των θετικών απαντήσεων αφορά στο Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλειας και Πρόνοιας (90%) και στα Υπουργεία Υγείας (80%) και Εσωτερικών (70%). Από όσους δήμους απάντησαν θετικά στη συνεργασία με κάποιο φορέα ΤΑ, όλοι συμπεριέλαβαν την ΕΕΤΑΑ ΑΕ , ενώ σημαντικό ποσοστό συγκεντρώνουν η Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας (76,9%), αναπτυξιακές εταιρίες που έχουν συσταθεί από φορείς της ΤΑ (53,8%) και η Κεντρική Ένωση Δήμων και Κοινοτήτων Ελλάδας (46,2%). Πολύ σημαντικό ρόλο έχει από τους υπόλοιπους φορείς η Εκκλησία (90,9%) και οι εθελοντικές οργανώσεις (81,8%).

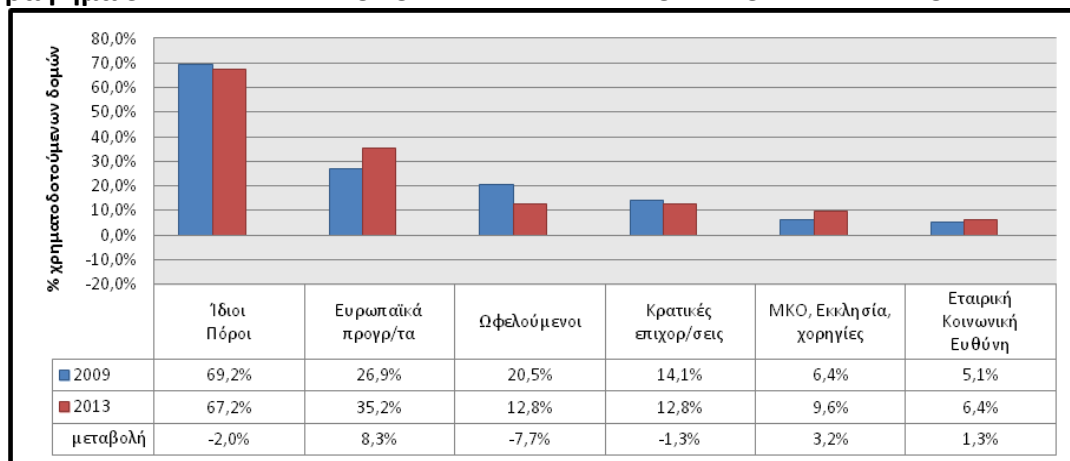
Ο θεσμός της κοινωνικής οικονομίας φαίνεται ότι δεν έχει ανταπόκριση. Μόλις σε έναν δήμο υπάρχει θετική απάντηση που αφορά συνεργασία με Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση κοινωνικής φροντίδας, γεγονός που καταδεικνύει την ελλειμματική εφαρμογή του.

Η ενημέρωση των δημοτών για τις δράσεις κοινωνικής πολιτικής των δήμων πραγματοποιείται ανάλογα με τα μέσα που διαθέτει ο κάθε δήμος, ώστε να μην επιβαρύνεται με επιπλέον κόστος. Η πληροφόρηση παρέχεται στο 92,9% των περιπτώσεων από τους δικτυακούς τόπους των δήμων, ενώ επιλέγονται σε μεγάλο βαθμό ενέργειες προσωπικής επαφής με τους δημότες, όπως οι ημερίδες-εκδηλώσεις (78,6%) και η δημιουργία σημείων ενημέρωσης (64,3%).

Ένα διαρκές σημείο τριβής με την κεντρική κυβέρνηση είναι η οικονομική βιωσιμότητα των αυτοδιοικητικών δομών κοινωνικής πολιτικής. Σε ότι αφορά στην πηγή χρηματοδότησης, για την πλειοψηφία των δομών είναι οι ίδιοι Πόροι των δήμων (67,2%), είτε αυτό γίνεται εξ' ολοκλήρου (35,2%) ή συνδυαστικά με πόρους που προέρχονται από άλλη πηγή που στις περισσότερες περιπτώσεις περιλαμβάνει συγχρηματοδότηση από την ΕΕ (13,6%) ή συμμετοχή των ωφελούμενων (11,2%). Συναθροίζοντας τα ποσοστά αποκλειστικής και συνδυαστικής χρηματοδότησης, τα ευρωπαϊκά προγράμματα αποτελούν τον δεύτερο σημαντικότερο τρόπο άντλησης πόρων (35,2%), ενώ σαφώς λιγότερες δομές στηρίζονται στις καταβολές των

ωφελοούμενων (12,8%), σε ειδικευμένες κρατικές επιχορηγήσεις (12,8%), σε προγράμματα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης (6,4%) και σε άλλες πηγές όπως ΜΚΟ, Εκκλησία και χορηγίες (9,6%).

Γράφημα 3: ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΟΜΩΝ



μέγεθος δείγματος (N=10)

Διαχρονικά οι σημαντικότερες διαφοροποιήσεις παρατηρούνται στον αριθμό των δομών που χρηματοδοτούνται από ευρωπαϊκά προγράμματα, όπου υπάρχει αύξηση κατά 8,3%, με αντίστοιχη μείωση (7,7%) αυτών που προϋποθέτουν συνδρομές, γεγονός που οφείλεται από τη μία μεριά στη δημιουργία των νέων συγχρηματοδοτούμενων δομών φτώχειας και από την άλλη στην οικονομική αδυναμία των πολιτών λόγω της κρίσης (Γράφημα 3).

Ως προς την επάρκεια της χρηματοδότησης, διαπιστώνουμε με βάση τον πίνακα συσχέτισης μεταξύ μεταβολής και επάρκειας πόρων (Πίνακας 6), ότι οι πόροι που διατίθενται δεν επαρκούν ακόμα και στις περιπτώσεις που είναι αυξημένοι (59,5%), ενώ συνολικά χωρίς να εξετάζεται αν είναι θετική ή αρνητική η μεταβολή του ποσού, το ποσοστό φτάνει στο 73,2% στους 11 δήμους που παρείχαν στοιχεία τόσο για τη διακύμανση όσο και για την επάρκεια χρηματοδότησης. Τα μεγαλύτερα προβλήματα να παρουσιάζονται σε δομές που αφορούν στην παιδική-βρεφική ηλικία (ΚΔΑΠ: 83,3% και Παιδικοί Σταθμοί: 75,0%) και στις ευπαθείς ομάδες (Βοήθεια στο Σπίτι: 83,3% και ΚΑΠΗ: 75,0%). Ανεπαρκής είναι η χρηματοδότηση και για τις δομές φτώχειας όπου οι ανάγκες αυξάνονται συνεχώς και υπάρχει μεγάλο κόστος εξοπλισμού (κοινωνικά πρατήρια: 75,0%, Ιατρεία: 50,0%, Φαρμακεία: 50,0%).

Πίνακας 6: ΣΥΣΧΕΤΙΣΗ ΕΠΑΡΚΕΙΑΣ ΠΟΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗΣ ΠΟΣΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

		ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΟΣΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ 2009-2013						Total	%
		Μειώθη ΚΕ	%	Σταθερ ό	%	Αυξήθη ΚΕ	%		
ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΠΑΡΚΕΙΑΣ ΠΟΡΩΝ	Ανεπαρκ είς Cou nt	315	23,0 %	240	17,5 %	814	59,5 %	1.369	73,2 %
	Επαρκείς Cou nt	133	26,5 %	132	26,3 %	236	47,1 %	501	26,8 %
Total	Cou nt	448	24,0 %	372	19,9 %	1050	56,1 %	1.870	

Μεγαλύτερες πιθανότητες να τεθεί υπό αμφισβήτηση η λειτουργία κάποιων δομών, στην περίπτωση που δεν υπήρχε η δυνατότητα των συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων, συγκεντρώνουν τα ΚΔΑΠ (50%) και το πρόγραμμα Βοήθεια στο Σπίτι (41,7%) και ακολουθούν με 33% τα ΚΔΒΜ και οι Παιδικοί Σταθμοί (Παράρτημα, Πίνακας Α.51). Κοινή πεποίθηση για τα στελέχη των δήμων, είναι πως προτιμούν να μειώσουν τον αριθμό των ωφελούμενων, με σκοπό να περιοριστεί το κόστος λειτουργίας, παρά να καταργηθούν ολοκληρωτικά κάποιες δομές, ιδιαίτερα δομές φτώχειας.

Οι απαντήσεις για τις προτεραιότητες δημιουργίας νέων δομών (Πίνακας 7), επιβεβαιώνουν τα προηγούμενα αποτελέσματα.

Πίνακας 7: ΑΝΑΓΚΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΝΕΩΝ ΔΟΜΩΝ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

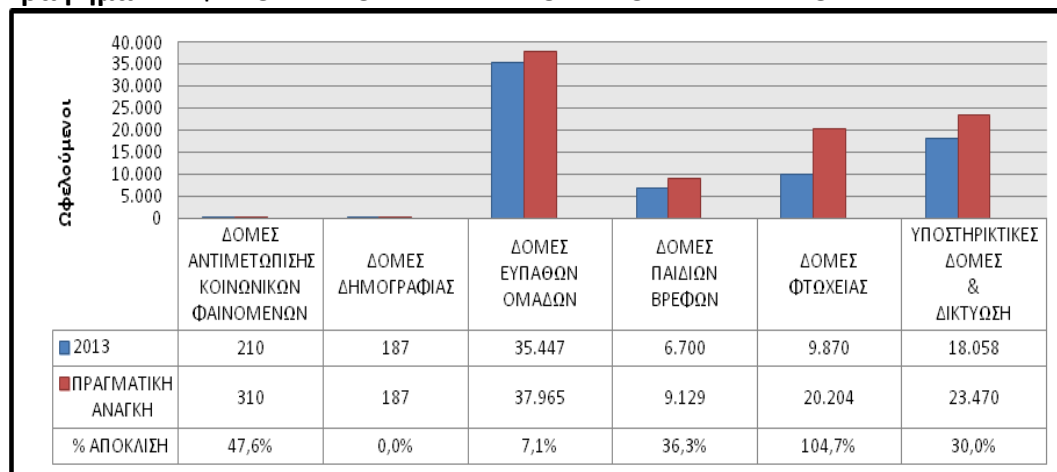
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Perce nt	N	Perce nt	N	Perce nt
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ- ΒΡΕΦΩΝ ^a	4	28,6%	10	71,4 %	14	100,0 %
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΑΣ ^a	4	28,6%	10	71,4 %	14	100,0 %
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΦΑΙΝΟΜΕΝΩΝ ^a	9	64,3%	5	35,7 %	14	100,0 %
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΦΤΩΧΕΙΑΣ ^a	12	85,7%	2	14,3 %	14	100,0 %
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ^a	9	64,3%	5	35,7 %	14	100,0 %
ΑΝΑΓΚΗ ΔΟΜΩΝ ΕΥΠΑΘΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ^a	9	64,3%	5	35,7 %	14	100,0 %

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

Στο 85,7% των περιπτώσεων οι ανάγκες αφορούν δομές φτώχειας (66,7% ξενώνες φιλοξενίας και 33,3% κοινωνικά φαρμακεία, παντοπωλεία, φροντιστήρια

και προγράμματα σίτισης). Σημαντικό ποσοστό (64,3%) των ερωτηθέντων πιστεύει ότι είναι αναγκαίες κάποιες από τις υποστηρικτικές δομές (88,9% συμβουλευτικά κέντρα για την οικογένεια και 66,7% γραφεία ψυχολογικής υποστήριξης), τις δομές για τις ευπαθείς ομάδες (το 77,8% των οποίων αφορά γηροκομεία) και αυτές της αντιμετώπισης σημαντικών κοινωνικών φαινομένων (55,6% κέντρα πρόληψης εξαρτησιογόνων ουσιών).

Γράφημα 4: ΩΦΕΛΟΥΜΕΝΟΙ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΟΜΩΝ



μέγεθος δείγματος (N=10)

Στο Γράφημα 4 απεικονίζονται τα δεδομένα για τον αριθμό των ωφελούμενων από τις δομές που υλοποιούνται σε συνδυασμό με τις εκτιμώμενες πραγματικές ανάγκες. Το υψηλότερο ποσοστό απόκλισης της κάλυψης των πραγματικών αναγκών (104,7%), παρουσιάζουν οι δομές για την αντιμετώπιση της φτώχειας. Αρκετά μικρότερη απόκλιση υπάρχει στις δομές αντιμετώπισης κοινωνικών φαινομένων (47,6%), στις δομές για παιδιά και βρέφη (36,3%) και στις υποστηρικτικές δομές (30,0%).

Στο ερώτημα σχετικά με την πραγματοποίηση έρευνας για την καταγραφή των κοινωνικών αναγκών, το 64,3% απάντησε ή ότι δεν έχει κάνει ποτέ (42,9%) ή ότι η έρευνα έχει γίνει πριν το 2009 (21,4%). Μεγαλύτερη είναι η έλλειψη στοιχείων για το βαθμό ικανοποίησης των δημοτών από τις παρεχόμενες υπηρεσίες, όπου για το 57,1% δεν έχει γίνει καμία έρευνα, ενώ μετά το 2009 έχουν γίνει έρευνες από 4 δήμους (28,6%). Τα στοιχεία αυτά υποδηλώνουν την πολύ μικρή οργανωτική ετοιμότητα και τον αποσπασματικό τρόπο άσκησης της κοινωνικής πολιτικής.

Σε ότι αφορά στην αποτελεσματικότητα κάλυψης των κοινωνικών αναγκών (Πίνακας 8), το 61,4% εκτιμά ότι βρίσκεται σε χαμηλό επίπεδο, δηλαδή οι ανάγκες δεν καλύπτονται καθόλου ή σε μέτριο βαθμό, 28,1% σε ικανοποιητικό βαθμό και 8,9% σε πολύ ικανοποιητικό.

Πίνακας 8: ΒΑΘΜΟΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΕΥΠΑΘΩΝ ΟΜΑΔΩΝ

	Valid Percent					
	Δεν υπάρχει ανάγκη	Καθόλου	Μέτρια	Ικανοποιητικά	Πολύ Ικανοποιητικά	Total
Μακροχρόνια άνεργοι	0,0	21,4	50,0	21,4	7,1	100,0
ΑμεΑ	0,0	14,3	50,0	21,4	14,3	100,0
Παλιννοστούντες/Μετανάστες	0,0	7,1	35,7	50,0	7,1	100,0
Μειονότητες/Άτομα με πολιτισμικές και θρησκευτικές ιδιαιτερότητες	14,3	35,7	14,3	28,6	7,1	100,0
Θύματα trafficking/ενδοοικογενειακής βίας	0,0	23,1	23,1	38,5	15,4	100,0
Χρήστες και πρώην χρήστες ουσιών	0,0	28,6	42,9	21,4	7,1	100,0
Ανήλικοι παραβάτες/Αποφυλακισμένοι	0,0	35,7	28,6	21,4	14,3	100,0
Άστεγοι	0,0	38,5	46,2	7,7	7,7	100,0
Άτομα ευρισκόμενα σε κατάσταση φτώχειας ή απειλούμενα από φτώχεια	0,0	0,0	57,1	42,9	0,0	100,0
Total percent	1,6	22,7	38,7	28,1	8,9	

Ουσιαστικά οι ανάγκες που καλύπτονται επαρκώς αφορούν στους παλιννοστούντες/μετανάστες (57,1%) και στα θύματα ενδοοικογενειακής βίας (53,9%). Ανύπαρκτη για το 38,5% των δήμων είναι η αντιμετώπιση των αναγκών για τους άστεγους και του 35,7% για τα άτομα που ανήκουν σε μειονότητες ή έχουν διαφορετικές πολιτισμικές και θρησκευτικές αντιλήψεις, όπως και για τους ανήλικους παραβάτες και αποφυλακισμένους. Κατά μέσο όρο 22,7% των δήμων δεν μπορεί καθόλου να υποστηρίξει ευπαθείς κοινωνικά ομάδες.

Στο τελευταίο μέρος της έρευνας γίνεται μια συνοπτική αποτίμηση της ασκούμενης κοινωνικής πολιτικής. Ο Πίνακας 9 παρουσιάζει ιεραρχημένα τα σημαντικότερα προβλήματα. Πολύ σημαντική αρνητική επίδραση στην προσπάθεια των δήμων έχει για το 85,7% η ελλιπής χρηματοδότηση, για το 78,6% η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού και για το 57,1% ο συνεχώς αυξανόμενος όγκος των κοινωνικών προβλημάτων. Τα ποσοστά αυτά αυξάνονται πάνω από το 92,5% αν προστεθούν οι δήμοι που τα αξιολογούν ως σημαντικά.

Πίνακας 9: ΙΕΡΑΡΧΗΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΑΣΚΟΥΜΕΝΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

	Valid Percent					Total
	Ασήμαντο	Μικρής σημασίας	Μέτριας σημασίας	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό	
Ελλιπής χρηματοδότηση	0,0	0,0	7,1	7,1	85,7	100,0
Συνεχώς μεταβαλλόμενο θεσμικό πλαίσιο - νομοθεσία	7,1	0,0	28,6	42,9	21,4	100,0
Ελλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού - περιορισμός προσλήψεων	0,0	0,0	7,1	14,3	78,6	100,0
Ασαφείς οργανωτικές δομές	0,0	7,1	21,4	35,7	35,7	100,0
Περιορισμένη Τεχνογνωσία	7,1	14,3	21,4	42,9	14,3	100,0
Ανεπαρκής υλικοτεχνική υποδομή	0,0	7,1	28,6	50,0	14,3	100,0
Δυσκολία επικοινωνίας με την κεντρική κυβέρνηση	7,1	7,1	28,6	35,7	21,4	100,0
Αυξανόμενος όγκος κοινωνικών προβλημάτων	0,0	0,0	7,1	35,7	57,1	100,0
Περιορισμένη συμμετοχή άλλων κοινωνικών φορέων	0,0	21,4	28,6	42,9	7,1	100,0
Ελλειψη έρευνας κοινωνικών αναγκών των δημοτών	0,0	14,3	21,4	35,7	28,6	100,0
Total percent	2,4	7,9	22,2	38,1	40,5	

Για τα υπόλοιπα προβλήματα παρατηρούμε ότι περισσότεροι από τους μισούς δήμους τα κατατάσσουν πάνω από το μέσο επίπεδο σημαντικότητας, εκτός αυτού που αναφέρεται στην περιορισμένη συμμετοχή άλλων κοινωνικών φορέων που θεωρούνται ως μικρής και μέτριας σημασίας σε ποσοστό 50%. Στο ερώτημα για τη σχέση μεταξύ κρατικής και αυτοδιοικητικής κοινωνικής πολιτικής, το 57,1% απάντησε ότι οι ΟΤΑ έχουν ήδη υποκαταστήσει την κεντρική κυβέρνηση, ενώ μόνο το 21,4% θεωρεί ότι λειτουργούν σαν επιπρόσθετος μηχανισμός υποστήριξης.

Η διοικητική μεταρρύθμιση με το Νόμο του “Καλλικράτη”, φαίνεται να μην έχει ιδιαίτερα θετική επίδραση μετά από τέσσερα χρόνια εφαρμογής, αφού μόνο το

35,7% έδωσε θετική απάντηση. Αρνητικά απάντησε το 21,4% και για το υπόλοιπο 42,9% η επίδραση ήταν από περιορισμένη έως ασήμαντη (Πίνακας 10).

Πίνακας 10: ΕΠΙΔΡΑΣΗ “ΚΑΛΛΙΚΡΑΤΗ” ΣΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

	Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Valid Πολύ σημαντική αρνητικά	3	21,4	21,4	21,4
Ασήμαντη	1	7,1	7,1	28,6
Λίγο σημαντική	5	35,7	35,7	64,3
Πολύ σημαντική θετικά	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Κατά τη συνολική αξιολόγηση της κοινωνικής πολιτικής των δήμων, παρά το βαθμό υποκειμενικότητας καταγράφεται μια γενική τάση, όπου πολύ καλή ή άριστη αξιολόγηση υπήρχε για το 14,3%, επαρκής αλλά με αρκετά κενά για το 50% και για ένα μεγάλο ποσοστό (35,7%) η κοινωνική πολιτική του δήμου είναι υποτυπώδης και υλοποιεί μόνο στοιχειώδεις δράσεις (Πίνακας 11).

Πίνακας 11: ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΥ

	Freque ncy	Perce nt	Valid Perce nt	Cumulati ve Percent
Valid Υποτυπώδης-μόνο οι στοιχειώδεις δράσεις	5	35,7	35,7	35,7
Επαρκής-ικανοποιητική με αρκετά κενά	7	50,0	50,0	85,7
Πολύ καλή-με μικρά περιθώρια βελτίωσης	1	7,1	7,1	92,9
Άριστη-η καλύτερη δυνατή	1	7,1	7,1	100,0
Total	14	100,0	100,0	

5. Συμπεράσματα

Η ανάλυση των μακροοικονομικών δεδομένων της περιόδου 2008-2012, αναδεικνύει τη στενή αλληλεξάρτηση μεταξύ του μοντέλου κράτους πρόνοιας και της αποτελεσματικότητας στην άμβλυνση των εισοδηματικών ανισοτήτων και του κινδύνου φτώχειας, ενισχύοντας τον προβληματισμό για την αποτυχία προόδου της κοινωνικής ευημερίας συνολικά στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Στην Ελλάδα, για την ανάσχεση της οικονομικής κρίσης, επιλέχθηκαν νεοφιλελεύθερες πολιτικές αυστηρής λιτότητας με έμφαση στον ατομικισμό και στην οικονομία της αγοράς, που υποτίμησαν τις κοινωνικές επιπτώσεις. Οι διαρθρωτικές παθογένειες, σε συνδυασμό με το υπολειμματικού τύπου κράτος

πρόνοιας και την πολύ ασθενή επίδραση των κοινωνικών μεταβιβάσεων, οδήγησαν στο να επωμιστούν τα χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα το μεγαλύτερο βάρος. Η αλλαγή του προνοιακού μοντέλου με τη στροφή προς την εμπορευματοποίηση της κοινωνικής πολιτικής αποτέλεσε βασική πολιτική επιλογή.

Σ' αυτό το πλαίσιο, η τοπική αυτοδιοίκηση καλείται να καλύψει το δημιουργούμενο κενό και να ανταποκριθεί σ' ένα διευρυμένο ρόλο, με τη μεταφορά μεγάλου όγκου αρμοδιοτήτων από την κεντρική κυβέρνηση. Οι ΟΤΑ, βρέθηκαν την τελευταία πενταετία αντιμέτωποι με ένα ευρύ φάσμα κοινωνικών κινδύνων, σε σημαντικό ποσοστό νέας μορφής, που μεγεθύνθηκαν εξαιτίας των δυσμενών οικονομικών συνθηκών. Παρά το ότι γίνεται προσπάθεια από τους δήμους να προσαρμοστούν στο συνεχώς μεταβαλλόμενο θεσμικό πλαίσιο, η καθυστέρηση στην οργάνωση μηχανισμών πρόληψης των κοινωνικών επιπτώσεων και η απουσία προετοιμασίας για την αφομοίωση των διοικητικών μεταρρυθμίσεων, αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στην αποτελεσματικότητα των κοινωνικών τους δομών.

Η κοινωνική πολιτική εξακολουθεί να ασκείται αποσπασματικά από διαφορετικούς φορείς υλοποίησης που λειτουργούν παράλληλα, γεγονός που στερεί τη δυνατότητα ολοκληρωμένου στρατηγικού σχεδιασμού και συντελεί στην παροδική φύση (ανάλογα με τη χρηματοδότηση) των παρεμβάσεων.

Δημιουργήθηκαν νέοι τύποι δομών, που ως επί το πλείστον αφορούν στην αντιμετώπιση της φτώχειας, όπως και δομές υποστήριξης και δικτύωσης που όμως δεν επαρκούν για να καλύψουν τις πραγματικές ανάγκες.

Σε ότι αφορά στη χρηματοδότηση, γίνεται προσπάθεια εκμετάλλευσης των συγχρηματοδοτούμενων ευρωπαϊκών προγραμμάτων, αφού οι ίδιοι πόροι μειώνονται βάσει και των μνημονιακών υποχρεώσεων. Ταυτόχρονα όμως αυτό ενέχει τον κίνδυνο της υπερβολικής εξάρτησης από την εξωτερική ενίσχυση και αποτρέπει τον μακροχρόνιο προγραμματισμό. Η προώθηση νέων θεσμών, όπως η κοινωνική επιχειρηματικότητα που θα μπορούσε να συμβάλλει στην κάλυψη του χρηματοδοτικού κενού και όχι μόνον, δεν βρήκε από τους δήμους ανταπόκριση ανάλογη με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης.

Τελικά προκύπτει ότι η αυτοδιοικητική κοινωνική πολιτική έχει εκτενώς υποκαταστήσει την κρατική, όμως ο βαθμός συνολικής αξιολόγησης παραμένει χαμηλός και με τον τρόπο που είναι δομημένη, τις ελλείψεις σε πόρους, ανθρώπινο δυναμικό και οργάνωση, δυσκολεύεται να ανταποκριθεί στον αυξανόμενο όγκο των κοινωνικών προβλημάτων.

Ως προϋπόθεση για την άσκηση σύγχρονης αυτοδιοικητικής κοινωνικής πολιτικής, πρωταρχικής σημασίας είναι η ενδυνάμωση της αποκεντρωμένης διακυβέρνησης με βάση τρεις άξονες: αύξηση του μεριδίου των διαχειριζόμενων κονδυλίων ταυτόχρονα με την πραγματοποίηση ενός ανασχεδιασμού των εναλλακτικών μορφών βιώσιμης χρηματοδότησης· ενίσχυση της απασχόλησης σε τοπικό επίπεδο ώστε να καλυφθούν οι ανάγκες σε εξειδικευμένο προσωπικό διαρκούς απασχόλησης, ικανού να προσδώσει προστιθέμενη αξία στις παρεχόμενες υπηρεσίες· προώθηση της δημιουργίας δικτύων συνεργασίας και αλληλοϋποστήριξης, που θα βοηθούν στην έγκαιρη αναγνώριση και διάγνωση των αναγκών, το συντονισμό των δράσεων, τη συμπληρωματικότητα και την καθιέρωση ενός συστήματος ροής πληροφόρησης με στόχο τη διερεύνηση της αποτελεσματικότητας και τη διαρκή αξιολόγηση.

Βιβλιογραφία

- Bentham, J. (1789), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, London: Payne.
- Cantillon, B. (2011), "The Paradox of the Social Investment State: Growth, employment and poverty in the Lisbon era", *Journal of European Social Policy*, 21(5), pp. 432-449.
- Daly, M. (2007), "Whither EU Social Policy? An Account and Assessment of Developments in the Lisbon Social Inclusion Process", *Journal of Social Policy*, 37(1), pp. 1-19.
- Esping Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, New Jersey: Princeton University Press, pp. 26-29.
- Esping-Andersen, G. (2006), *Γιατί Χρειαζόμαστε Ένα Νέο Κοινωνικό Κράτος*, Αθήνα: Διόνικος, σελ. 65.
- European Commission (2010), *"Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth"*, Communication COM (2010), Brussels, p. 3.
- Ewald, F. (2000), *Ιστορία του Κράτους Πρόνοιας*, Αθήνα: Gutenberg, σελ. 174-184.
- Ferrera, M. (1996), "The "Southern Model" of Welfare in Social Europe", *Journal of European Social Policy*, 6(1), pp. 17-37.
- Frazer, H. and Marlier, E. (2012), *"Assessment of Progress Towards the Europe 2020 Social Inclusion Objectives. Main Findings and Suggestions on the Way Forward"*, EU Network of Independent Experts on Social Inclusion, p. 10.
- Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1980), *Free to Choose*, London: Penguin.
- Gough, I. (1981), *The Political Economy of the Welfare State*, London: Macmillan Press, p. 121.
- Guerot, U. and Dullien, S. (2012), "The Long Shadow of Ordoliberalism", <http://www.socialeurope.eu/2012/07/the-long-shadow-of-ordoliberalism>, [πρόσβαση 09/10/2014].
- Hayek, F. (1976), *Law, Legislation and Liberty, ii. The Mirage of Social Justice*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Jansson, B.S. (1994), *Social Policy: From Theory to Practice*, Monterey: Brooks/Cole, pp. 3-27.
- Kemshall, H. (2002), *Risk Social Policy and Welfare*, Philadelphia: Open University Press, pp. 121-129.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Cambridge: Macmillan University Press.
- Kleinman M. (2002), *A European Welfare State? European Union Social Policy in Context*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 28-36.
- Kröger, S. (2009), "The Open Method of Coordination: Underconceptualisation, Overdetermination, De-politicisation and Beyond", in Sandra Kröger (ed.), "What Have We Learnt: Advances, Pitfalls and Remaining Questions of OMC Research", *European Integration online Papers (EIoP)*, Special Issue 1, Vol. 13, pp. 13-14, Art.5. (available at: http://eiop.or.at/eiop/index.php/eiop/article/view/2009_005a).
- Leibfried, S. (1991), "Towards a European Welfare State: On integrating Poverty Regimes in the European Community", Working paper No. 2, Centre of Social Policy Research, Bremen, University of Bremen p. 141.

Magoulios, G., Athianos, S. and Kydros, D. (2014), "The Economic Crisis (2008) and Effects on Income. The Case of Greece", 6th International Conference: The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the changed world, May 9-10 2014, Nis, Serbia.

Moran, T.P. (2005), "Kuznets' inverted U-curve hypothesis: the rise, demise and the continued relevance", *Sociological Forum*, 20 (2), pp. 209-244.

Novak, T. (1988), *Poverty and the State: An Historical Sociology*, Milton Keynes: Open University Press, pp. 3-28.

Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 183-189.

Pretsios, N. (2014), Study of Thessaloniki's Municipalities regarding structures and financing means of social policy, a thesis prepared at postgraduate Studies Program by Accounting & Finance Department, TEI of Central Macedonia (Greece).

Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Oxford: Oxford University Press, pp. 3-22.

Spicker, P. (1995), *Social Policy, Themes and Approaches*, London: Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf.

Stubbs, P. and Zrinscak, S. (2010), "Social Protection and Social Inclusion from Lisbon to Europe 2020", in Samardzija, V. and Butkovic, H. (eds), *From the Lisbon Strategy to Europe 2020*, Zagreb: Institute of International Relations, pp. 164-181.

Titmuss, R. (1974), *Social Policy: An Introduction*, London: Allen and Unwin.

Vanhercke, B. (2010), "Delivering the Goods for Europe 2020? The Social OMC's Adequacy and Impact Re-assessed", in Marlier, Eric/ Natali, David (eds.), *Europe 2020 Towards a More Social EU?*, Brussels: PIE Peter Lang, pp. 115-142.

World Economic Forum (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Klaus Schwab (editor), Geneva, pp. 198-199.

Ziomas, D., Bouzas, N. and Spiropoulou, N. (2004), *Assessment of implementation of the Greek NAPincl, 2003-2005, First Report*, Group of non-governmental experts in the fight against poverty and social exclusion, Institute of Social Policy, Athens: National Centre for Social Research, p. 4.

Βενιέρης, Δ. (2009), *Ευρωπαϊκή Κοινωνική Πολιτική και κοινωνικά δικαιώματα: Το τέλος των ύμνων*, Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα, σελ. 44.

Βενιέρης, Δ. (2011), "Κρίση Οικονομίας, Απορρύθμιση Κοινωνικής Πολιτικής: Η Νέα «Μικροελληνική» Καταστροφή 2010-2011", *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*, 134-135, Α-Β 2011, σελ. 101-131, (διαθέσιμο στο: <http://www.grsr.gr/index.php/ekke/issue/view/5>).

Δαφέρμος, Γ. και Παπαθεοδώρου, Χ. (2011), "Το παράδοξο της κοινωνικής πολιτικής στην Ελλάδα: Γιατί η αύξηση των δαπανών για κοινωνική προστασία δεν μείωσε τη φτώχεια;", *INE/ΓΣΕΕ Κείμενα Πολιτικής (Policy Briefs)*, (1), σελ. 4-5 (διαθέσιμο στο: <http://www.ineobservatory.gr/dhmosieuseis/keimena-politikhs/to-paradokso-tis-koinonikis-politikis-stin-ellada-giati-i-ayksisi-ton-dapanwn-gia-koinoniki-prostasia-den-meiose-ti-ftwcheia>).

Δαφέρμος, Γ. και Παπαθεοδώρου, Χ. (2013), "Η συμβολή του συστήματος κοινωνικής προστασίας στην οικονομική μεγέθυνση", *INE/ΓΣΕΕ Μελέτες (Studies)*, (26), (διαθέσιμο στο: <http://www.ineobservatory.gr/dhmosieuseis/meletes/i-symboli-toy-systimatos-koinonikis-prostasias-stin-oikonomiki-megethynsi/>).

Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο (2010), "Έκθεση σχετικά με τις συνέπειες της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής και οικονομικής κρίσης για τις αναπτυσσόμενες

χώρες και για την αναπτυξιακή συνεργασία”, 2009/2150(INI), 09/03/2010, Επιτροπή Ανάπτυξης, Εισηγητής: Enrique Guerrero Salom.

Ινστιτούτο Εργασίας (ΙΝΕ)/ΓΣΕΕ (2013), *Η Ελληνική Οικονομία και η Απασχόληση, Ετήσια Έκθεση*, Αθήνα, σελ. 18.

Κοντιάδης Ξ. και Τσέκος, Θ. (2008), “Προτάσεις πολιτικής: Ζητήματα σχεδιασμού και οργάνωσης των κοινωνικών δράσεων της αυτοδιοίκησης”, σε Κοντιάδης Ξ. και Τσέκος, Θ. (σε συνεργασία με Μπιτσάνη, Ε. και Καλατζή, Ν.), *Η αναδιάρθρωση της κοινωνικής διοίκησης σε τοπικό επίπεδο*, Αθήνα: Παπαζήσης, σελ. 199-250.

Νικολακοπούλου-Στεφάνου, Η. (1997), *Πολιτικές απασχόλησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση*, Αθήνα: Παπαζήση, σελ. 76-80.

Παπαθεοδώρου, Χ. και Πετμεζίδου, Μ. (2004), «Ανισότητα, φτώχεια και αναδιανομή μέσω των κοινωνικών μεταβιβάσεων: Η Ελλάδα σε συγκριτική προοπτική», στο Πετμεζίδου, Μ. και Παπαθεοδώρου, Χ. (επιμ.), *Φτώχεια και κοινωνικός αποκλεισμός*, Αθήνα: Εξάντας, σελ. 307-366.

Παπαθεοδώρου, Χ. και Πετμεζίδου, Μ. (2005). “Ανισότητα, φτώχεια, αναδιανομή και καθεστώτα ευημερίας: Η Ελλάδα σε σύγκριση με τις άλλες χώρες της ΕΕ”, στο Αργείτης, Γ. (επιμ.), *Οικονομικές Αλλαγές και Κοινωνικές Αντιθέσεις στην Ελλάδα: Οι Προκλήσεις στις Αρχές του 21ου Αιώνα*, Αθήνα: Τυπωθήτω-Γιώργος Δαρδανός.

Ρομπόλης, Σ. (2013), “Οικονομική Κρίση και Κοινωνικό Κράτος”, *Κοινωνική Πολιτική*, (1), Αθήνα: Επιστημονική Εταιρεία Κοινωνικής Πολιτικής, σελ. 2.

Σακελλαρόπουλος, Θ. (1993), *Ευρωπαϊκή κοινωνική πολιτική*, Αθήνα: Κριτική, σελ. 39-66.

Σακελλαρόπουλος, Θ. (2001) *Υπερεθνικές Κοινωνικές Πολιτικές την εποχή της Παγκοσμιοποίησης*, Αθήνα: Κριτική, σελ. 161-237.

Σακελλαρόπουλος, Θ. και Οικονόμου, Χ. (2006), “Εθνικές προτεραιότητες και ευρωπαϊκές προκλήσεις στη μεταρρύθμιση του συστήματος κοινωνικής προστασίας και απασχόλησης στην Ελλάδα, 1980-2004”, *Κοινωνική Συνοχή και Ανάπτυξη*, 1(1), σελ.5-36, (Διαθέσιμο στο SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2426389>).

Σωτηρόπουλος, Δ. (2003), “Όψις Βαβυλωνίας: Ερμηνείες της μεταπολεμικής ανάπτυξης του κράτους πρόνοιας στην Ελλάδα”, στο Βενιέρης, Δ. και Παπαθεοδώρου, Χ. (επιμ.), *Η κοινωνική πολιτική στην Ελλάδα. Προκλήσεις και προοπτικές*, Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα, σελ. 89-131.

Σωτηρόπουλος, Δ. (2010), “Ευκαιρίες και προβλήματα της ευρωπαϊκής κοινωνικής πολιτικής: η ευρωπαϊκή πολιτική απασχόλησης και η ανοιχτή μέθοδος συντονισμού”, στο Πετμεζίδου, Μ. (επιμ.) *Κοινωνική μεταρρύθμιση και αλλαγές στο μείγμα δημοσίου-ιδιωτικού στο πεδίο της κοινωνικής πολιτικής*, Πρακτικά του 3ου Διεθνούς Συνεδρίου της Επιστημονικής Εταιρείας Κοινωνικής Πολιτικής. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα, σελ. 133-152.

Φερώνας, Α. (2013), “Η Κοινωνική Διάσταση της “Ευρώπης 2020: Ρητορική και Πραγματικότητα”, *Κοινωνική Πολιτική*, (1), Αθήνα: Επιστημονική Εταιρεία Κοινωνικής Πολιτικής, σελ. 7-9.

Χολέζας, Ι. (2012), “Εξελίξεις στην αγορά εργασίας”, *Οικονομικές εξελίξεις*, (17), τετραμηνιαία έκδοση ΚΕΠΕ, Αθήνα: Παπανικολάου ΑΒΕΕ, σελ. 25-31.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΜΕΣΩ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ

Τσαμπα Δ. Παναγιωτα panagiwtatsampa@gmail.com

1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Ιστορική Εξέλιξη Δημόσιων Μονάδων Υγείας

Ο σεβασμός στη διατήρηση της ζωής συναντάται σε κάθε κοινωνία από την αρχαιότητα. Σήμερα τα νοσοκομεία δεν αποτελούν μόνο φιλανθρωπικά ιδρύματα, αλλά και πεδίο κοινωνικού λειτουργήματος. Η πορεία ανάπτυξης και οργάνωσης του υγειονομικού τομέα στην Ελλάδα είναι παράλληλη με την πορεία ανάπτυξης του ίδιου του ελληνικού κράτους.¹

Στην χώρα μας, η ίδρυση του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ) θεσμοθετήθηκε από τον Γεώργιο Γεννηματά και παρόλο που άργησε να καθιερωθεί σε σχέση με άλλες χώρες, ικανοποίησε αρχικά την κοινωνία και τους υγειονομικούς φορείς. Οι ασθενείς είχαν άμεση πρόσβαση, γρήγορο αποτέλεσμα και εύκολη διαθεσιμότητα στις υπηρεσίες, που με αυτό τον τρόπο αναπτύχθηκε η καλή οργάνωση της λειτουργίας των Δημόσιων Νοσοκομείων.²

Η ίδρυση του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ) είχε βασικό σκοπό την αναβάθμιση παροχής υπηρεσιών υγείας, την ανάπτυξη της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας φροντίδας, λόγω της εξέλιξης των υπηρεσιών υγείας με την πρόοδο των επιστημών φυσικής, χημείας και βιολογίας. Με την υγειονομική αυτή μεταρρύθμιση του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ), υπήρξε μια ιδιαίτερη βαρύτητα στην εξέλιξη του υγειονομικού συστήματος, αφού αποτελούσε την μοναδική ίσως θεμελιωμένη και σαφή πρόταση πολιτικής υγείας.³ Η θεσμοθέτηση του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ) άνοιξε τον δρόμο για τον εκσυγχρονισμό και την ανάπτυξη ενδιαφέροντος για την υγεία και την αντιμετώπιση υγειονομικών προβλημάτων σε σχέση με τις υπηρεσίες υγείας.⁴

Η ιατροφαρμακευτική και νοσηλευτική περίθαλψη των πολιτών στην Ελλάδα με την ίδρυση Κέντρων Υγείας (Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας), που αποτελέσαν αποκεντρωμένες μονάδες των κατά τόπους νομαρχιακών νοσοκομείων με νοσηλευτική, επιστημονική, χρηματοδοτική και λειτουργική σύνδεση με τα Δημόσια Νοσοκομεία (Δευτεροβάθμια Φροντίδα Υγείας) άρχισε να αναβαθμίζεται.⁵ Μέσω των διαφόρων φορέων ασφάλισης των πολιτών, μπόρεσε να υπάρξει και η παροχή δωρεάν υπηρεσιών. Έτσι, σύμφωνα με το Εθνικό Σύστημα Υγείας (ΕΣΥ), η προσφορά υπηρεσιών υγείας και η παροχή ιατρικών πράξεων αποτελεί την διασφάλιση για το καλύτερο αποτέλεσμα στο κλάδο της υγείας.⁶

2.ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

2.1 Δείκτες μέτρησης μονάδων υγείας

Η δυσχέρεια του συστήματος υγείας είναι ένα πρόβλημα που θα πρέπει να αντιμετωπιστεί είτε για τα δημόσια νοσοκομεία είτε για τα ιδιωτικά, ώστε να μπορεί να υπάρξει μια σταθερή αναπτυξιακή πορεία στην ανταποκρισιμότητα του συστήματος υγείας. Αυτό το πρόβλημα πρέπει να ξεκινήσει από το Κρατικό

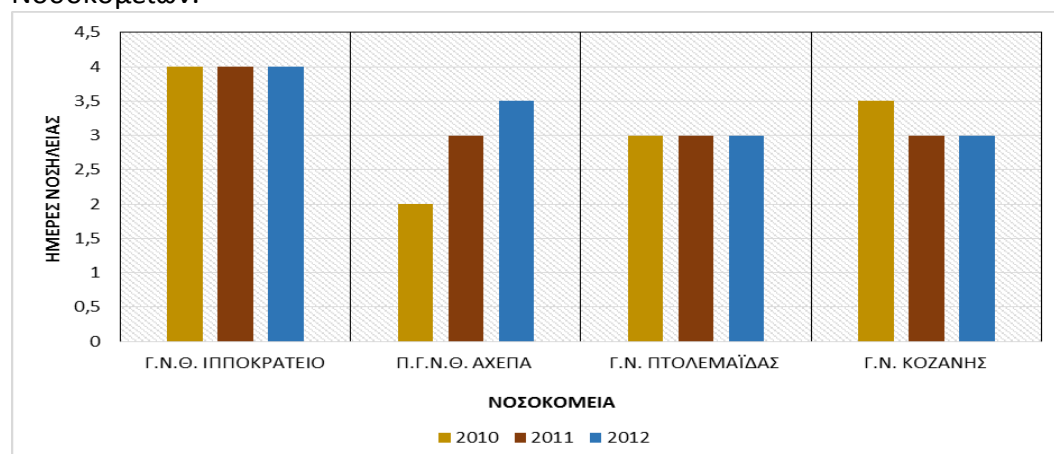
σχεδιασμό για την σωστή αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα των μονάδων υγείας.⁷

Η μέτρηση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας για να μπορέσει να γίνει, πρέπει οι δείκτες να μπορούν να αναλύονται και να συγκρίνονται μεταξύ νοσοκομείων και νοσοκομειακών τμημάτων. Οι δείκτες βοηθούν συνήθως για την ποιοτική διάσταση του παραγόμενου έργου, αλλά είναι σημαντικοί για την διαδικασία της οργάνωσης προγραμματισμού και χρηματοδότησης των νοσοκομείων.⁸ Έτσι, η αποδοτικότητα μπορεί να υπολογιστεί από κάποιους δείκτες οι οποίοι μπορεί να είναι οι συνολικές ημέρες νοσηλείας ανά απασχολούμενο, οι συνολικές ημέρες νοσηλείας ανά γιατρό, οι συνολικές ημέρες νοσηλείας ανά νοσηλευτή, οι εισαγωγές ανά κλίνη κ.ά.⁹

2.2 Υπολογισμός Δεικτών Μονάδων Υγείας

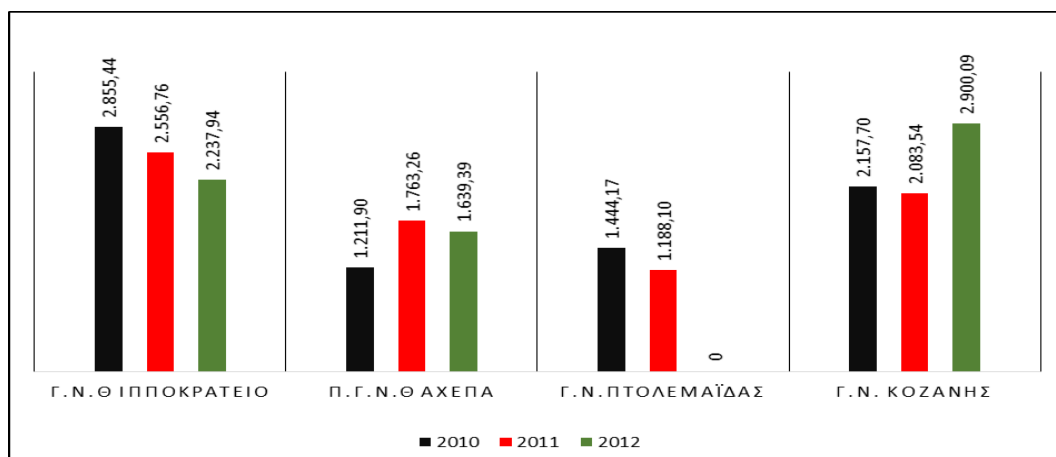
Ξεκινώντας τον υπολογισμό των Δεικτών Μονάδων Υγείας, πρέπει αρχικά να έχουμε τα Αποτελέσματα Χρήσης και τα Στατιστικά Αποτελέσματα των Δημόσιων Μονάδων Υγείας.

Για τον υπολογισμό της Μέσης Διάρκειας Νοσηλείας σε μέρες για τα έτη 2010-2012 (Εικόνα 1) χρησιμοποιούμε το λόγο Άθροισμα Ημερών Νοσηλείας προς τον Αριθμό Νοσηλευθέντων Ατόμων. Τα στοιχεία για τον υπολογισμό του Δείκτη Μέσης Διάρκειας Νοσηλείας τα έχουμε από τα στατιστικά στοιχεία των Νοσοκομείων.

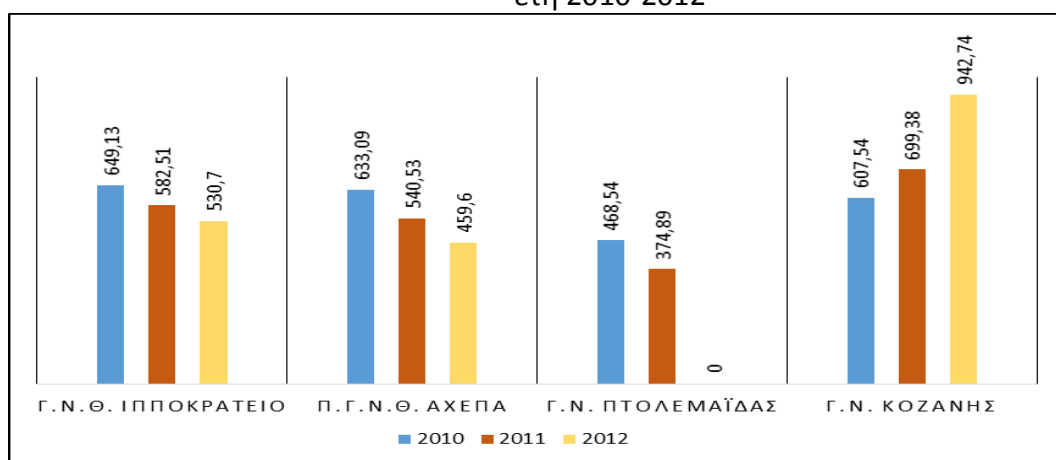


Εικόνα 1. Υπολογισμός Μέσης Διάρκειας Νοσηλείας για τα έτη 2010-2012

Στη συνέχεια έχουμε τους υπολογισμούς για τον Δείκτη Κόστους Νοσηλευθέντων κάθε Νοσοκομείου για τα έτη 2010-2012 (Εικόνα 2), όπου υπολογίζεται από το λόγο Κόστος Πωληθέντων προς Νοσηλευθέντες και τον Δείκτη Κόστους Ημερών Νοσηλείας κάθε Νοσοκομείου για τα έτη 2010-2012 (Εικόνα 3), όπου υπολογίζεται από το λόγο Κόστος Πωληθέντων προς Ημέρες Νοσηλείας. Έτσι βλέπουμε διάφορες αυξομειώσεις, οι οποίες προέρχονται άλλοτε από τις συγχωνεύσεις Νοσοκομείων, όπως το Μποδοσάκειο Γενικό Νοσοκομείο Πτολεμαΐδας με το Μαμάτσειο Γενικό Νοσοκομείο Κοζάνης, όπου η αύξηση του κόστους φτάνει στα 742,39€ και άλλοτε από τη μη δυνατότητα μεγάλου αριθμού νοσηλευθέντων, όπου το κόστος μειώνεται.



Εικόνα 2. Υπολογισμός Κόστους Νοσηλευθέντων κάθε Νοσοκομείου για τα έτη 2010-2012



Εικόνα 3. Υπολογισμός Κόστους Ημερών Νοσηλείας κάθε Νοσοκομείου για έτη 2010-2012

3.ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

3.1 Υπολογισμός Δεικτών Ρευστότητας

Η χρηματοοικονομική ανάλυση έχει σαν σκοπό να ερευνήσει και να αναλύσει την χρηματοοικονομική διαδικασία. Βασίζεται κυρίως στα στοιχεία και δεδομένα, που εξάγονται από τον Ισολογισμό, Αποτελέσματα Χρήσης, Εκθέσεις ή άλλες δημοσιεύσεις κάθε επιχείρησης ή οργανισμού. Η βασική πηγή πληροφοριών βέβαια παραμένει ο Ισολογισμός και οι περισσότεροι ερευνητές καταλήγουν σε συμπεράσματα μέσα από τον Ισολογισμό τέλους χρήσης, ο οποίος συνοδεύεται από την κατάσταση αποτελεσμάτων της χρήσεως.

Στην παρούσα εργασία, η ανάλυση γίνεται για Δημόσιες Μονάδες Υγείας για τα έτη 2009-2012 και Ιδιωτικές Μονάδες Υγείας για τα έτη 2010-2012 σε τρεις βασικούς αριθμοδείκτες, (δείκτες Ρευστότητας, δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης και Βιωσιμότητας και δείκτες Αποδοτικότητας) ώστε να μπορέσει να υπάρξει σύγκριση, ανάμεσα στα έτη και στις Δημόσιες και Ιδιωτικές Μονάδες Υγείας.

Η ανάλυση ξεκίνησε με τους δείκτες ρευστότητας που αξιολογούν την ικανότητα μιας επιχείρησης ή οργανισμού να αντιμετωπίζει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της σύμφωνα με το κεφάλαιο κίνησης του Ισολογισμού, δηλαδή μας δείχνει το μέτρο ρευστότητας για τη κάλυψη πληρωμών καθημερινών

υποχρεώσεων που θεωρείται πρωταρχικό μέλημα κάθε επιχείρησης ή οργανισμού.¹⁰

Ο Δείκτης Γενικής Ρευστότητας υπολογίζεται με το κλάσμα Σύνολο Κυκλοφορούν Ενεργητικό προς Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων, έτσι έχουμε τον υπολογισμό για τα Νοσοκομεία (Πίνακας 1) και για τις Ιδιωτικές Κλινικές (Πίνακας 2).

Νοσοκομεία	2009	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<i>Άγιος Παύλος</i>	0,88	1,38	0,78	1,08	
<i>ΑΧΕΠΑ</i>	0,92	1,11	1,87	1,71	1,40
<i>Γουμένισσας</i>	0,75	0,71	1,02	1,79	1,06
<i>Διδυμότειχο</i>	0,76	0,87	1,15	1,82	1,15
<i>Θεαγένειο</i>	1,00	3,90	2,70	1,09	2,17
<i>Ιπποκράτειο</i>	1,10	1,56	2,18	2,46	1,80
<i>Καβάλας</i>	0,53	0,75	0,74	0,77	0,69
<i>Κιλκίς</i>	0,98	1,12	0,30	0,47	0,71
<i>Κομοτηνής</i>	0,78	1,54	0,74	1,36	1,10
<i>Ξάνθης</i>	0,83	2,00	0,99	1,74	1,39
<i>Χαλκιδικής</i>	0,83	1,00	1,14	1,85	1,20
Μέση Τιμή	0,85	1,45	1,24	1,47	

Πίνακας 1. Υπολογισμός Δείκτης Γενικής Ρευστότητας Νοσοκομείων

Ιδιωτικές Κλινικές	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<i>Euromedica</i>	0,45	0,37	0,64	0,48
<i>Λυσίμαχος Σαραφιανός</i>	0,85	0,86	1,04	0,91
<i>Αγία Αικατερίνη</i>	1,61	2,35	2,03	1,99
Μέση Τιμή	0,97	1,19	1,24	

Πίνακας 2. Υπολογισμός Δείκτης Γενικής Ρευστότητας Ιδιωτικών Κλινικών

Με τον υπολογισμό του Δείκτη Γενικής Ρευστότητας στα Νοσοκομεία και στις Ιδιωτικές Κλινικές ανά έτος βλέπουμε ότι υπάρχει κάθε χρόνο μια διαφοροποίηση, που αυξομειώνεται ανάλογα με τα στοιχεία των Ισολογισμών τους. Η μέση γενική ρευστότητα των Νοσοκομείων κυμαίνεται στο 1,25, ενώ στις Ιδιωτικές Κλινικές στο 1,12.

Στη συνέχεια υπολογίζουμε τον Δείκτη Άμεσης Ρευστότητας που υπολογίζεται με το κλάσμα Κυκλοφορούν Ενεργητικό μείον Αποθεματικά προς Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις. Με τον δείκτη αυτό φαίνεται αυστηρότητα της ρευστότητας ενός οργανισμού. Για να είναι ικανοποιητικός αυτός ο δείκτης πρέπει να είναι μεγαλύτερος της μονάδας. Αν η διαφορά μεταξύ των δεικτών είναι μεγάλη, τότε αυτό οφείλεται στο ύψος των αποθεμάτων. Αν ισχύει το αντίθετο, δηλαδή η διαφορά είναι μικρή τότε πρέπει να εξεταστεί η εξακρίβωση επισφαλειών του κυκλοφορούντος ενεργητικού.

Νοσοκομεία	2009	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<u>Άγιος Παύλος</u>	0,83	1,27	0,69	0,99	0,94
<u>ΑΧΕΠΑ</u>	0,87	1,07	1,68	1,64	1,31
<u>Γουμένισσας</u>	0,67	0,60	0,86	1,66	0,94
<u>Διδυμότειχο</u>	0,68	0,72	0,98	1,67	1,01
<u>Θεαγένειο</u>	0,97	3,87	2,59	0,99	2,10
<u>Ιπποκράτειο</u>	1,06	1,49	2,06	2,38	1,74
<u>Καβάλας</u>	0,50	0,66	0,63	0,65	0,61
<u>Κιλκίς</u>	0,70	2,57	1,56	1,77	1,65
<u>Κομοτηνής</u>	0,74	1,50	0,66	1,28	1,04
<u>Ξάνθης</u>	0,78	1,89	0,86	1,64	1,29
<u>Χαλκιδικής</u>	0,76	0,97	1,05	1,80	1,14
Μέση Τιμή	0,78	1,51	1,24	1,50	

Πίνακας 3. Υπολογισμός Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας Νοσοκομείων

Ιδιωτικές Κλινικές	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<u>Euromedica</u>	0,44	0,36	0,63	0,47
<u>Λυσίμαχος Σαραφιανός</u>	0,84	0,85	1,03	0,90
<u>Αγία Αικατερίνη</u>	1,60	2,34	2,02	1,98
Μέση Τιμή	0,96	1,18	1,23	

Πίνακας 4. Υπολογισμός Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας Ιδιωτικών Κλινικών

Μετά και τον υπολογισμό του Δείκτη Άμεσης Ρευστότητας στα Νοσοκομεία(Πίνακας 3) και στις Ιδιωτικές Κλινικές (Πίνακας 4), βλέπουμε ότι η μέση Άμεση Ρευστότητα των Ιδιωτικών Κλινικών κυμαίνεται στο 1,11 και στα Νοσοκομεία κυμαίνεται στο 1,25, όπως και στην Γενική Ρευστότητα.

Σαν αποτέλεσμα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης των δύο αριθμοδεικτών, βλέπουμε ότι η μέση τιμή των αριθμοδεικτών των Νοσοκομείων κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα με των Ιδιωτικών Κλινικών η διαφορά είναι σχεδόν μηδενική(0,01).

3.2 Υπολογισμός Δεικτών Κεφαλαιακής Διάρθρωσης και Βιωσιμότητας

Οι αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης και Βιωσιμότητας, είναι μια κατηγορία που μετράτε η σχέση μεταξύ περιουσιακών στοιχείων και κεφαλαίων της επιχείρησης ή του οργανισμού, καθώς και ο βαθμός χρηματοδότησης δανειακών κεφαλαίων. Έτσι έχουμε, την ανάλυση για τις Δημόσιες Μονάδες Υγείας για τα έτη 2009-2012 (Πίνακας 5) και τις Ιδιωτικές Κλινικές για τα έτη 2010-2012 (Πίνακας 6), για τον Δείκτη Ξένων Κεφαλαίων Προς Ίδια Κεφάλαια που υπολογίζεται με το κλάσμα Σύνολο Μακροπρόθεσμων και Βραχυπρόθεσμων Κεφαλαίων προς Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων.¹¹

Νοσοκομεία	2009	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<u>Άγιος Παύλος</u>	2,59	0,76	0,67	0,94	1,24
<u>ΑΧΕΠΑ</u>	10,18	4,80	0,71	0,66	4,08
<u>Γουμένισσας</u>	1,93	0,97	0,56	0,37	0,95
<u>Διδυμότειχο</u>	20,37	9,35	1,24	0,67	7,90
<u>Θεαγένειο</u>	4,56	2,55	0,37	0,66	2,03
<u>Ιπποκράτειο</u>	4,68	1,30	0,51	0,50	1,74
<u>Καβάλας</u>	-3,80	0,36	0,32	0,39	-0,68
<u>Κιλκίς</u>	1,36	0,42	0,16	0,24	0,54
<u>Κομοτηνής</u>	11,22	1,29	1,83	0,80	3,78
<u>Ξάνθης</u>	1,17	0,58	0,35	0,29	0,59
<u>Χαλκιδικής</u>	3,97	2,99	0,59	0,51	2,01
Μέση Τιμή	5,29	2,31	0,66	0,55	

Πίνακας 5. Υπολογισμός Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων Προς Ίδια Κεφάλαια Νοσοκομείων

Ιδιωτικές Κλινικές	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<i>Euromedica</i>	2,67	7,68	4,69	5,02
<i>Λυσίμαχος Σαραφianός</i>	11,65	18,57	4,93	11,71
<i>Αγία Αικατερίνη</i>	0,32	0,49	0,65	0,48
Μέση Τιμή	4,88	8,91	3,42	

Πίνακας 6. Υπολογισμός Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων Προς Ίδια Κεφάλαια Ιδιωτικών Κλινικών

Έτσι, έχουμε την απεικόνιση της οικονομικής αυτάρκειας των Νοσοκομείων και των Ιδιωτικών Κλινικών, που σχεδόν σε όλες τις Ιδιωτικές Κλινικές η μέση τιμή είναι πολύ υψηλότερη από τις Δημόσιες Μονάδες Υγείας, αφού οι συνολικές υποχρεώσεις των Ιδιωτικών Κλινικών και τα Ίδια Κεφάλαια, σύμφωνα με τους Ισολογισμούς τους, είναι σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από τα Νοσοκομεία. Αυτό το διαπιστώνουμε, βλέποντας και τις τιμές των Νοσοκομείων όπου φτάνουν και σε αρνητική τιμή, με αποτέλεσμα την δυσκολία της εξ' ολοκλήρου οικονομική κάλυψης του Νοσοκομείου Καβάλας.

3.3 Υπολογισμός Δεικτών Αποδοτικότητας

Οι δείκτες αποδοτικότητας παίζουν σημαντικό ρόλο στο να παρέχουν χρήσιμες πληροφορίες για την αποτελεσματικότητα της διοίκησης, που κρίνεται από επίπεδο των κερδών, την αποτελεσματική αξιοποίηση των κεφαλαίων και από την απόδοση των βασικών δραστηριοτήτων της επιχείρησης ή του οργανισμού.

Συγκεκριμένα, στην εργασία αυτή η ανάλυση γίνεται για τον δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων ή ιδιωφελούς αποδοτικότητας, σε Δημόσιες Μονάδες Υγείας για τα έτη 2009-2012 (Πίνακας 7) και σε Ιδιωτικές Κλινικές για τα έτη 2009-2011 (Πίνακας 8), που ανήκει στην κατηγορία δείκτης αποδοτικότητας σε σχέση με την καθαρή θέση. Για τον υπολογισμό του Δείκτη Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων ή Ιδιωφελούς Αποδοτικότητας (Return on Equity (ROE)), που υπολογίζεται με το κλάσμα Κέρδη μετά από φόρους προς Ίδια Κεφάλαια, παίρνουμε στοιχεία και από την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης του κάθε έτους.¹¹

Νοσοκομεία	2009	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<u>Άγιος Παύλος</u>	0,12	0,33	0,56	0,32	0,33
<u>ΑΧΕΠΑ</u>	-0,64	0,63	0,25	0,34	0,14
<u>Γουμένισσας</u>	0,66	0,20	0,33	-0,05	0,28
<u>Διδυμότειχο</u>	5,18	0,37	0,09	0,46	1,52
<u>Θεαγένειο</u>	-0,31	0,56	0,01	-0,04	0,05
<u>Ιπποκράτειο</u>	-0,05	0,42	0,21	0,28	0,21
<u>Καβάλας</u>	-0,16	0,30	-0,75	-0,05	-0,16
<u>Κιλκίς</u>	-0,02	0,03	0,07	0,20	0,07
<u>Κομοτηνής</u>	2,81	0,87	-3,52	0,59	0,18
<u>Ξάνθης</u>	0,12	-0,22	0,19	0,13	0,05
<u>Χαλκιδικής</u>	0,63	0,43	0,25	0,24	0,38
Μέση Τιμή	0,76	0,36	-0,21	0,22	

Πίνακας 7. Υπολογισμός Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων ή Ιδιωφελούς Αποδοτικότητας Νοσοκομείων

Ιδιωτικές Κλινικές	2009	2010	2011	Μέση Τιμή
<u>Λυσίμαχος Σαραφιανός</u>	-0,22	-0,92	-0,10	-0,42
<u>Αγία Αικατερίνη</u>	-0,14	-0,62	-0,47	-0,41
Μέση Τιμή	-0,18	-0,77	-0,29	

Πίνακας 8. Υπολογισμός Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων ή Ιδιωφελούς Αποδοτικότητας Ιδιωτικών Κλινικών

Στον πίνακα 7 η διαφορά της μέσης τιμής των Νοσοκομείων έχει αυξομειώσεις και στο πίνακα 8 η διαφορά της μέσης τιμής των Ιδιωτικών Κλινικών είναι αρνητικές.

Στη συνέχεια υπολογίζουμε τον Δείκτη Απόδοσης Ενεργητικού (Return on Assets (ROA)) που υπολογίζεται με το κλάσμα Κέρδη μετά από φόρους προς Σύνολο Ενεργητικού. Τα στοιχεία και σε αυτόν τον αριθμοδείκτη παίρνονται εκτός από τους Ισολογισμούς και από την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης του κάθε έτους.

Νοσοκομεία	2009	2010	2011	2012	Μέση Τιμή
<u>Άγιος Παύλος</u>	0,05	0,30	0,50	0,30	0,46
<u>ΑΧΕΠΑ</u>	-0,06	0,11	0,02	0,30	0,15
<u>Γουμένισσας</u>	0,22	0,06	0,14	0,24	0,17
<u>Διδυμότειχο</u>	0,23	0,02	0,04	0,27	0,14
<u>Θεαγένειο</u>	-0,05	0,15	0,01	-0,23	-0,03
<u>Ιπποκράτειο</u>	-0,01	0,18	0,14	0,19	0,13
<u>Καβάλας</u>	0,05	0,22	-0,05	-0,03	0,05
<u>Κιλκίς</u>	-0,01	0,01	0,04	0,13	0,04
<u>Κομοτηνής</u>	0,23	0,37	-0,23	0,32	0,17
<u>Ξάνθης</u>	0,05	0,09	0,14	0,10	0,10
<u>Χαλκιδικής</u>	0,12	0,10	0,15	0,15	0,13
Μέση Τιμή	0,07	0,15	0,08	0,16	

Πίνακας 9. Υπολογισμός Δείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού Νοσοκομείων

Ιδιωτικές Κλινικές	2009	2010	2011	Μέση Τιμή
<u>Λυσίμαχος Σαραφιανός</u>	-0,01	-0,04	-0,18	-0,08
<u>Αγία Αικατερίνη</u>	0,4	0,26	0,06	0,24
Μέση Τιμή	0,20	0,11	-0,06	

Πίνακας 10. Υπολογισμός Δείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού Ιδιωτικών Κλινικών

Ο Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού (Return on Assets (ROA)) μετράει το βαθμό αξιοποίησης του Ενεργητικού, δηλαδή την απόδοση των συνολικών περιουσιακών στοιχείων ενός οργανισμού ή επιχείρησης. Έτσι μπορεί να γίνει η αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας της λειτουργίας τους. Με τους υπολογισμούς στους πίνακες 9 και 10 βλέπουμε τα αποτελέσματα του Δείκτη Απόδοσης Ενεργητικού (Return on Assets (ROA)) των Νοσοκομείων και Ιδιωτικών Κλινικών, όπου υπάρχουν αυξομειώσεις.

4.ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Με την ολοκλήρωση αυτής της εργασίας, διαπιστώνουμε ότι η οικονομία αποτελεί το βασικό παράγοντα για την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα κάθε χώρας, αφού αν η χώρα είναι εύρωστη ή βρίσκεται σε ανάκαμψη μπορεί και προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες στις επιχειρήσεις ή στους οργανισμούς, ενώ άμα είναι σε περίοδο ύφεσης συμβαίνει το αντίθετο.

Με τον υπολογισμό των Αριθμοδεικτών βλέπουμε ότι γενικά δεν υπάρχουν πολύ μεγάλες αυξομειώσεις μεταξύ Δημόσιων Μονάδων Υγείας και Ιδιωτικών Μονάδων Υγείας. Αυτό προέρχεται από διάφορους παράγοντες, κυρίως όμως από την συνεχόμενη οικονομική κρίση στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και κυρίως της Ελλάδας, όπου τα οικονομικά προβλήματα που δημιουργήθηκαν επηρέασαν όλους τους κλάδους, αλλά κυρίως το κλάδο της υγείας.

Με το πέρασμα των χρόνων τα προβλήματα στο σύστημα υγείας άρχισαν όλο και να αυξάνονται. Ξεκινώντας από το υψηλό βαθμό πολυκερματισμού στο σύστημα, ιδιαίτερα στα αστικά κέντρα και απουσία στοιχειώδεις μάνατζμεντ. Οι μεγάλες ανισότητες τόσο στο σκέλος των εισφορών όσο και στο σκέλος των παροχών, οι σοβαρές ελλείψεις στην υλικοτεχνική υποδομή και αδυναμία ανταπόκρισης στις σύγχρονες απαιτήσεις της ιατρικής επιστήμης, είχαν ως αποτέλεσμα να περιορίζονται οι υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Για την αντιμετώπιση των προβλημάτων στο κλάδο της υγείας το Εθνικό Σύστημα Υγείας (ΕΣΥ) πρέπει να αντιμετωπίσει και να αναζητήσει νέες αλλαγές, που θα έχουν ως σκοπό την αναβάθμιση και κάλυψη των σύγχρονων προβλημάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Πολυζωίδης Σταύρος, 1998, «Νοσηλευτικά Ιδρύματα της Θεσσαλονίκης» εκδ. Ιατρικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης, Θεσ/νίκη, σ.11-114
 2. Καλογεροπούλου Μ., 2011, «Μέτρηση ικανοποίησης ασθενών, μεθόδους βελτίωσης ποιότητας και αποδοτικότητας Νοσοκομείων», Αρχεία Ελληνικής Ιατρικής 28 (5):667-673
 3. Ovretveit J, 2004, «Formulating a health quality improvement strategy for a developing country», International Journal of Health Care Quality Assurance
 4. Liaropoulos L., 1995, Health services financing in Greece: a role for private health insurance, Health Policy, 34:53-62
 5. Ζηλίδης Δ. Χ., 1995, «Τα κέντρα υγείας στη βόρεια Ελλάδα. Προβλήματα και Δυνατότητες ανάπτυξης της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας», εκδ. University Studio Press, Θεσσαλονίκη, σ.37-44
 6. Έλληνας Δ., 2007, «Πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας: Το κλειδί για να μετατραπεί το ΕΣΥ από σύστημα ασθενείας, σε σύστημα υγείας», Άρθρο, τευχ.48
 7. Μωραΐτη Ε., 2009, «Αξιολόγηση της λειτουργίας και της οικονομικής αποδοτικότητας των δημόσιων νοσοκομείων της περιφέρειας Κρήτης», Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Κρήτης
 8. Polyzos Nikos, Drakopoulos Stylianos, 2008, Health care system in Greece: an economic evaluation, Social Cohesion and Development, 3(2), 121-136
 9. Κοντοδημόπουλος Ν., 2006, «Μέτρηση αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητας στις υπηρεσίες υγείας», Διδακτορική Διατριβή, ΕΑΠ Πάτρας
 10. Κατσανίδης Στέργιος, 2005, «Χρηματοοικονομική Επιχειρήσεων», εκδ. ΑΤΕΙΘ, Θεσσαλονίκη, σ.151-155
 11. Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002, «Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων», εκδ. Σύγχρονη Εκδοτική ΕΠΕ, Αθήνα, σ.231-248
-