

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

ΔΡΑΣΗ - ΙΔΕΟΛΟΓΙΑ - ΕΠΙΣΤΗΜΗ

Ετος 100 - Τεύχος 39

(Ιούλιος-Σεπτέμβριος 1995)

ΣΤΟ ΤΕΥΧΟΣ ΑΥΤΟ:

	Σελ.
• Γ. Δασκάλου: Ανάγκη μια νέας θεώρησης του συνεταιριστικού μάντζμεντ	129
• Ι. Βαβούρα - Κ. Σιφνιώτη: Χρηματοδότηση φορέων Κοινωνικής Οικονομίας	141
• Κ. Στεριώτη: Ελληνική και διεθνής τραπεζική αγορά: Εξελίξεις και προοπτικές	153
• Α. Μπέλλα: Νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα: Συνεταιριστικές Τράπεζες και Εταιρείες Αμοιβαίας Εγγύησης	165
• Κ. Ουσταπασίδη: Η αποτελεσματικότητα των Συνεταιρισμών στον ανταγωνισμό	175

Revue Cooperative «**SINETERISTIKI PORIA**» Cooperative Review

25, Koumoundourou Str. - Athens 104 37

Sommaire a page **192** - Table of contents page **192**

Στην Ελλάδα της Ευρώπης, στον κόσμο του 2000
υπάρχει μία εταιρία

ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ

για να σας προσφέρει σύγχρονα προγράμματα
που ταιριάζουν στις ανάγκες σας

ΟΣΟ ΚΑΙ ΦΙΛΙΚΗ

για να είναι δίπλα σας κάθε στιγμή με σιγουριά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια Εταιρία σύγχρονη, δυναμική και ανθρώπινη.

Με ένα πλήθος πρωτοποριακών και εξειδικευμένων προγραμμάτων
που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

- ΦΩΤΙΑΣ
- ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ΑΤΟΜΙΚΩΝ
- ΟΜΑΔΙΚΩΝ
- ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΙΣΟΔΙΑΣΜΟΥ
- ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΖΩΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
- & ΦΥΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
- ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
- ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ
- ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ
- ΑΠΟΛΕΙΑ ΚΕΡΩΝ
- ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΗ
- ΤΑΞΙΔΙΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
- ΜΙΚΡΑ ΖΩΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- LEASING
- ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ
- ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΟΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΟ ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΩΝ Α. Τηλεφώνοι 149.171.21 Ν. Ζωγράφου
Τηλ: (01) 9358 612, 9358 712, 9358 812, 9358 902, Τηλ: 223 004 ΑΘΗΝΑ ΓΡ. Τηλ: (01) 9358 924

Ανάγκη μιας νέας θεώρησης του συνεταιριστικού μάνατζμεντ

**του Γ. ΔΑΣΚΑΛΟΥ,
Καθηγητή ΤΕΙ Πειραιώς**

I. Γενικές διαπιστώσεις επί του μάνατζμεντ των συνεταιρισμών

1. Η παγκοσμιότητα του μάνατζμεντ

Στα πλαίσια της επιχειρήσεως το μάνατζμεντ ορίζεται ως η συνθετική λειτουργία συντονισμού και εποπτείας των οργανωτικών, διοικητικών, παραγωγικών, διαχειριστικών και ελεγκτικών δραστηριοτήτων του εντεταγμένου σε προσδιορισμένους σκοπούς ανθρωπίνου δυναμικού για την επίτευξη, με τη συνδρομή των διαθεσίμων υλικών μέσων, υπό συνθήκες ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, του εκάστοτε επιδιωκόμενου καλύτερου αποτελέσματος.

Βασικό χαρακτηριστικό του μάνατζμεντ αποτελεί η διαδοχική ανάθεση καθηκόντων από την κορυφή της ιεραρχίας προς τα κάτω και η αντίστροφη διατήρηση ακεραιάς της ευθύνης για τα επί μέρους αποτελέσματα που συνθέτουν το τελικό αποτέλεσμα.

Παρά την παγκοσμιότητα του ορισμού του μάνατζμεντ, τα αποτελέσματα εφαρμογής του ποικίλλουν ευρύτατα, λόγω των διαφοροποιήσεων στους στόχους, στα μέσα και στη δυναμική που αναπτύσσεται μεταξύ τους.

2. Ο συνεταιρισμός ως συνδετικός ιστός ατομικών εκμεταλλεύσεων

Ο συνεταιρισμός, στις ποικίλες μορφές του, εμφανίζεται ως το συλλογικό συμπλήρωμα ομοειδών επαγγελματικών επιδιώξεων των χωριστών προσωπικών εκμεταλλεύσεων των κατά κανόνα πολυαριθμών και οικονομικώς αδυνάμων φυσικών μελών του. Διφυής λοιπόν η επιχειρηματική υπόσταση των μελών του συνεταιρισμού.

Υπ' αυτό δε το πρίσμα θεωρήσεως ο συνεταιρισμός με τις εκμεταλλεύσεις των μελών του προσομοιάζει με Holding επιχειρήσεων, δηλαδή ομάδα συνδεδεμένων επιχειρήσεων. Παρατηρείται όμως μια αντιστροφή ρόλων. Τη θέση της μητρικής επιχειρήσεως καταλαμβάνουν οι ατομικές περιφερειακές εκμεταλλεύσεις, ενώ η κεντρική επιχείρηση τοποθετείται σε ρόλο κοινής θυγατρικής. Έτσι, αυτό το χαλαρό Holding διαθέτει όσα και τα μέλη του ισότιμα περιφερειακά και εν πολλοίς ανταγωνιστικά κέντρα βάρους, τις προσωπικές εκμεταλλεύσεις, οι οποίες ασκούν την αντιπροσωπευτική συλλογική διοίκηση της κεντρικής επιχείρησης.

Εδώ εντοπίζεται μία από τις μεγαλύτερες αρετές του συνεταιρισμού, ο οποίος παρουσιάζεται ως εγγυητής της ανεξαρτησίας της μικρής οικγενειακής εκμεταλλεύσεως και σειρά ιδιομορφιών στο μάνατζμεντ του συνεταιρισμού, όπως επισημαίνεται στη συνέχεια⁽¹⁾.

3. Στο συνεταιρισμό, ως ιδιόμορφη επιχείρηση, απαιτείται το καταλλήλως προσαρμοσμένο μάνατζμεντ

Καθοριστικό στοιχείο των ενεργειών του μάνατζμεντ αποτελούν οι αρχικοί στόχοι του. Αυτοί είναι δυνατό να ποικίλλουν σε μέγα εύρος αναλόγως προς το είδος του συνεταιρισμού ή εντός ενός είδους αναλόγως προς τις καταστατικές επιδιώξεις κάθε συνεταιρισμού. Ως παράδειγμα μνημονεύονται η απλούστερη περίπτωση ενός προμηθευτικού συνεταιρισμού και η πολυπλοκότερη ενός παραγωγικού ή συνεταιρισμού πωλήσεως. Στην πρώτη περίπτωση το μάνατζμεντ του συνεταιρισμού δεν αποκλίνει σημαντικά από εκείνο μιας ομοειδούς εμπορικής επιχείρησης. Στη δεύτερη περίπτωση είναι αναγκαία η ένταξη στο μάνατζμεντ του συνεταιρισμού των σχετικών με τις ατομικές εκμεταλλεύσεις στοιχείων. Εδώ απαιτείται συνδυασμένος προγραμματισμός στόχων και απο-

(1) Βλ. μια διεξοδική ανάλυση στο υπό τον τίτλο άρθρο «Το μάνατζμεντ των γεωργικών συνεταιρισμών», σελ. 22-45, στο βιβλίο Γ. Χ. Δασκάλου *Το μάνατζμεντ των συνεταιρισμών και άλλα γεωργοσυνεταιριστικά δημοσιεύματα*, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα, 1992, σελ. 200.

λογισμός αποτελεσμάτων όλων των συνεργαζομένων επιχειρήσεων, δηλαδή του προαναφερθέντος Holding, ώστε ν' αποτρέπονται οι ανταγωνιστικές μεταξύ τους ενέργειες και να βελτιώνεται η παραγωγικότητα και αποδοτικότητα του συνόλου των προσπαθειών.

4. Ο απολογισμός, η αρχή και το τέλος του μάνατζμεντ

Ο εξαντλητικός ετήσιος απολογισμός των δραστηριοτήτων σε κάθε επιχείρηση αναγνωρίζεται ως η κορυφαία πράξη του μάνατζμεντ και η πεμπτούσια του καπιταλιστικού συστήματος, το οποίο προσεγγίζει ο συνεργατισμός ως ετεροθαλής αδελφός. Η μακροπρόθεσμη στερεότητα και η αποδοτική πορεία του μάνατζμεντ κρίνονται από την ποιότητα των ετησίων απολογισμών. Αυτοί επισφραγίζουν τους κύκλους των δραστηριοτήτων και δικαίως αποκαλούνται η αρχή και το τέλος του μάνατζμεντ. Άλλωστε, το δυναμικό μάνατζμεντ ενσωματώνει τα διδάγματα του παρελθόντος στις μελλοντικές επιλογές του.

5. Ο απολογισμός, η ιερή στιγμή του μάνατζμεντ του συνεταιρισμού

Ο συνεταιρισμός αντιπαράθεται ως ανθρωποκεντρικό επιχειρηματικό σχήμα έναντι της κεφαλαιοκρατικής επιχειρήσεως, όπου ρητώς δηλώνεται ότι κρατεί (κυριαρχεί) το κεφάλαιο. Ως πρωτεύουσα αξία στο συνεταιρισμό θεωρούνται οι συνεταίροι, η δε παγκοσμία συνεταιριστική αρχή (ένα μέλος - μία ψήφος) καινοτομεί αναγνωρίζοντας σε κάθε συνεταίρο το δικαίωμα μιας ψήφου, αποδεδειγμένα από το ύψος του κατεχομένου κεφαλαίου.

Η αλληλεγγύη του συνεταιρισμού επιβάλλει την πιστή τήρηση της ανωτέρω αρχής σε συνεταιρισμούς παροχής υπηρεσιών, μεταξύ των οποίων συγκαταλέγονται οι προμηθευτικοί, οι καταναλωτικοί κ.ά. και επιτρέπει περιορισμένες αποκλίσεις σε συνεταιρισμούς με αυξημένες δεσμεύσεις μερικών μελών π.χ. σε συνεταιρισμούς εργασίας, παραγωγικούς, πωλήσεως κ.ο.κ.

Ευνόητον είναι ότι η πιστότητα και η πληρότητα των ετησίων απολογισμών στους συνεταιρισμούς μεταφράζεται σε ευγενή αποζημίωση της πρωτεύουσας αξίας του συνεταιρισμού, δηλαδή του ανθρωπίνου δυναμικού. Και τούτο ισχύει ανεξαρτήτως από το συγκυριακό είδος του οικονομικού αποτελέσματος (κέρδος ή ζημία), διότι με την αντικειμενική πληροφόρηση χαλυβδώνεται η πίστη στο θεσμό και η εμμονή στη μακροπρόθεσμη ωφέλεια εξ αυτού. Άλλωστε, η συνεταιριστική επιλογή είναι

ενσυνείδητη και ο πνευματικός άνθρωπος αμείβεται πρωτίστως με την ικανοποίηση του δικαιώματος στη γνώση (=διαφάνεια λειτουργίας). Δεν ευσταθεί συνεπώς κανένα άλλοθι που παρεμποδίζει τον τακτικό και υποδειγματικό απολογισμό του συνεταιρισμού.

6. Μάνατζμεντ επιχειρήσεως και τομεακό μάνατζμεντ

Η ευρύτητα των συνεταιριστικών αρχών και η κοινότητα των συμφερόντων στα μέλη πολλών ομοειδών συνεταιρισμών ή η συμπληρωματικότητά τους επιβάλλουν την εκτεταμένη διασυνεταιριστική συνεργασία. Αυτή πρέπει να ενσωματώνεται στην καθημερινή άσκηση του μάνατζμεντ στο επίπεδο των μονάδων και σε ευρύτερες περιφέρειες στο επίπεδο Συνεταιριστικών Οργανώσεων Ανωτέρου Βαθμού (ΣΟΑΒ). Αποτελεί θεμιτή πρακτική για πραγματοποίηση οικονομιών κλίμακος και κατά συνέπεια για αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των υφισταμένων πόρων σε περιφερειακό, εθνικό ή διεθνές επίπεδο. Ειδικότερα σε τομείς, όπως ο γεωργικός, όπου ορίζονται ενιαίες θεσμικές τιμές για υπερεθνική κλίμακα και ο ανταγωνισμός είναι οξύτατος, η γενικευμένη διασυνεταιριστική συνεργασία θεωρείται ως επιβεβλημένη ενέργεια, πριν ακολουθήσουν δραστηκότερες στρατηγικές, όπως διαφοροποίηση, συγχώνευση ή ακόμη και διάλυση. Ο ανταγωνιστικός καπιταλιστικός τομέας συγκλονίζεται από τις αναδιατάξεις των επιχειρήσεων, ενώ ο ελληνικός συνεργατισμός εμμένει στην τυπολατρική ανεξαρτησία των πολυαριθμών μικρομονάδων του. Ως μοναδική λοιπόν διέξοδος ενώπιον της καταστροφικής αναποτελεσματικότητάς του προβάλλει η κατεπείγουσα πανεθνική ή και ευρύτερη συνεργασία.

7. Μάνατζμεντ στόχων διαρκείας και νομιμότητας

Οι συνεταιρισμοί επιδιώκουν την κάλυψη βασικών υλικών αναγκών ή την παροχή υπηρεσιών στις εκμεταλλεύσεις των μελών τους, όταν αυτά δεν έχουν άλλες δυνατότητες εξυπηρετήσεως σε οικονομικότερη ή ποιοτικώς εγγυημένη βάση. Λόγω της μειωμένης ευελιξίας των δομών λήψεως των αποφάσεων, οι κοινοί στόχοι περιορίζονται σε βασικές λειτουργίες με διαρκή χαρακτήρα. Δεν ανήκουν λοιπόν οι συνεταιρισμοί στη νεωτεριστική και ριψοκίνδυνη κατηγορία επιχειρήσεων, αλλά σε εκείνη που παρακολουθεί τις εξελίξεις με μικρά βήματα και μπορεί να εξυπηρετήσει περισσότερες από μία γενεές. Με την ίδια λογική τηρούν απαρεγκλίτως τη νομοθεσία στο σκέλος των κοινών δραστηριοτήτων και συχνά χρησιμοποιούνται ως σημείον αναφοράς από τις κρατικές υπηρεσίες. Ο συνεταιρισμός λ.χ. είναι δύσκολα προσαρμόσιμος στη φοροδιαφυγή.

8. Μάνατζμεντ αυτενεργείας και αλληλεγγύης

Ο συνεταιρισμός συνδέει αυτοαπασχολούμενους επιχειρηματίες, που προσφεύγουν στη συνεργασία των συναδέλφων τους για την επίλυση μερικών προβλημάτων τους (π.χ. από κοινού εφοδιασμός σε πρώτες ύλες, διάθεση προϊόντων παραγομένων στο ατομικό εργαστήριο κ.λπ.). Διαπρέποντας στη διοίκηση της επιχειρήσεώς τους οι συνεταίροι αναλαμβάνουν και την παράλληλη εξυπηρέτηση των συναδέλφων, κατά κανόνα αφίλοκερδώς. Ο συνεταιρισμός είναι ανοικτός στα νέα μέλη, ενίοτε υπό προϋποθέσεις για την εξίσωσή τους προς τα παλαιά, ενώ δεν επιτρέπει τη στασιμότητα ή την κατάχρηση εξουσίας. Όπου χρειάζονται ειδικές γνώσεις καλύπτονται με την προσφυγή στο μισθωτό προσωπικό, ενώ δεν απουσιάζουν και οι τάσεις μάνατζμεντ δύο ταχυτήτων υπό τη διπλή καθοδήγηση αιρετών και υπαλληλικών στελεχών.

Αναλόγως προς το είδος των συνεταιρισμών άλλοι επιζητούν την κρατική συμπαράσταση (π.χ. γεωργικοί συνεταιρισμοί) και άλλοι της αναγνωρίζουν δευτερεύουσα προτεραιότητα (π.χ. οικοδομικοί).

9. Μάνατζμεντ επιχειρήσεως υπερανοικτής στο περιβάλλον

Η θεσμοθετημένη κινητικότητα των μελών με τη συνεταιριστική αρχή της ελευθέρας και εκουσίας εισόδου και εξόδου των μελών, καθώς και οι επιχειρηματικές ιδιομορφίες, κάνουν το συνεταιρισμό λίαν ευαίσθητο στις εξωτερικές επιρροές και κυρίως του κράτους. Σ' αυτή την εξάρτηση οδηγεί η ανεπάρκεια των ιδίων πόρων και η παραδοσιακή αυταπάτη περί παντοδυναμίας της κεντρικής εξουσίας. Οδηγεί επίσης η ατελής και συχνά λεπτομερής, μέχρι επιπέδου καταστατικών διατάξεων, νομοθεσία. Προς την ίδια κατεύθυνση, τέλος, συντελούν με απαραμίλλη προθυμία και μερικά καιροσκοπικά, ηγετικά στελέχη των συνεταιρισμών και των πολιτικών κομμάτων. Το αποτέλεσμα είναι πάντοτε σ' αυτές τις περιπτώσεις να παγιδεύεται το μάνατζμεντ των συνεταιρισμών σε ετερόφωτες διεγκυστίνδες. Δυστυχώς, ο ελληνικός συνεργατισμός, παρά τους λεκτικούς ακροβατισμούς προς την επιχειρηματική δραστηριοποίηση, δεν κατόρθωσε ν' αποδεσμευθεί από την ασφυκτική κρατική κηδεμονία και παραπαίει μεταξύ συγκεχυμένων προσανατολισμών.

II. Το μάνατζμεντ ή/και η νομοθεσία δεν συνέβαλαν αποφασιστικά σε μια αξιόλογη συνεταιριστική ανάπτυξη στην Ελλάδα;

Στο χώρο των κοινωνικών επιστημών, όπου εντάσσεται και ο συνεργατισμός, είναι σχεδόν αδύνατο να ερμηνεύσει κανείς με βεβαιότητα, στη-

ριζόμενος σε μία ή σε δύο μεταβλητές, μια πολυετή πορεία ενός κοινωνικού φαινομένου. Μπορούν όμως με επιφυλάξεις ν' αναζητηθούν ενδείξεις επηρεασμού και σ' αυτή την αναζήτηση παρακινούν τα θέματα του συνεδρίου και της παρούσης εισηγήσεως. Άλλωστε και οι δύο προτεινόμενες μεταβλητές είναι πολυσύνθετες.

Χωρίς αμφιβολία σοβαρό ποσοστό ευθύνης για την καθυστέρηση της συνεταιριστικής αναπτύξεως της χώρας μπορεί ν' αποδοθεί στην έλλειψη καταλλήλου μάνατζμεντ, αν υποθεθεί ότι οι άλλοι παράγοντες ήταν ευνοϊκοί. Διατυπώνεται δε με ευκολία η επιβαρυντική άποψη, διότι το επαγγελματικό μάνατζμεντ ήταν σπάνιο, και όπου υπήρξαν θετικά αποτελέσματα, αυτά πρέπει ν' αποδοθούν μάλλον στην πίστη μερικών στελεχών προς το καθήκον και τον θεσμό.

Τα λαμπρά αποτελέσματα π.χ. του γεωργικού συνεταιρισμού Αρχανών Ηρακλείου Κρήτης ή της ενώσεως Πεζών κατά τις δεκαετίες 1960 και 1970 ή ακόμη του αστικού πιστωτικού συνεταιρισμού τεχνοεργατών Λαμίας πρέπει ν' αποδοθούν στην ύπαρξη του σωστού αισθητηρίου για την κατεύθυνση των συνεταιριστικών υποθέσεων και στην επικράτηση της κοινής λογικής στη διοίκηση και στα μέλη. Κάτι ανάλογο με την πολεμική φράση: «Τους έσωσε η ανδρεία τους και όχι η στρατηγική». Αυτοδίδακτα εμπειρικά τοπικά στελέχη ανέπτυξαν αξιόλογες ικανότητες μάνατζερ χωρίς δυνατότητα υπερβάσεως της τοπικής κλίμακας και επηρεασμού του εθνικού ρυθμού. Δεν υπήρχε η ανάλογη οργανωτική υποδομή για τέτοια ανοίγματα και αμφισβητείται η ύπαρξη της απαιτούμενης ωριμότητας στο ευρύτερο περιβάλλον (αντίδραση ιδιωτικών φορέων με τη σύμπραξη ή και την πρωτοβουλία της κεντρικής εξουσίας).

Για το ρόλο της νομοθεσίας, ανεπιφύλακτα μπορεί να διατυπωθεί η άποψη ότι ο νόμος 602/1915 «Περί συνεταιρισμών»⁽²⁾ απετέλεσε ένα αξιόλογο υπόβαθρο συντονισμού των συλλογικών και των κρατικών προσπάθειών για εθνική ανασυγκρότηση και επιβίωση στα πρώτα 15 έτη εφαρμογής του, καθώς και στα επόμενα 20, επίσης δύσκολα έτη, με την ανεκτιμήτου αξίας παράλληλη δραστηριοποίηση της ΑΤΕ στον αγροτικό χώρο.

Οι προσπάθειες για οικονομική ανασυγκρότηση της χώρας μετά το έτος 1950 είχαν κυρίως ποσοτικούς στόχους και όχι ποιοτικούς, λόγω των υλικοτεχνικών ελλείψεων και των κοινωνικών προβλημάτων, μεταξύ των οποίων επισημαίνεται η κραυγαλέα υστέρηση της Παιδείας. Από την κεντρική εξουσία εστηρίχθησαν οι επιδομές των ολιγαρίθμων φωτισμέ-

(2) Βλ. αναλυτική παρουσίαση του αρχικού κειμένου και των τροποποιήσεων του στο ομώνυμο κεφάλαιο 7, σελ. 128-166 στο βιβλίο Γ.Χ. Δασκάλου: *Αστικοί και γεωργικοί συνεταιρισμοί* Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα, 1992, σελ. 680

νων για ταχύτερη ανάπτυξη, χωρίς την παράλληλη υποκίνηση και προώθηση δραστηριοτήτων ευρείας κοινωνικής συμμετοχής και προοπτικής. Ίσως να ήταν αποδοτικότερη η διάθεση των κεφαλαίων του σχεδίου Μάρσαλ σε λαϊκές, αστικές και αγροτικές, συνεταιριστικές τράπεζες και σχολές τεχνικής μαθητείας, ώστε ν' αναθερμανθεί ο εγχώριος παραγωγικός και καταναλωτικός ιστός.

Σε ένα τέτοιο γονιμοποιό, πολλαπλασιαστικό υπόστρωμα, αναπότερπτα θα προσελκύετο και το μεγάλο ιδιωτικό, αλλοδαπό ή εγχώριο, κεφάλαιο. Δυστυχώς, δεν προωθήθηκαν συνεταιριστικές τράπεζες για να χρηματοδοτούνται μικρά παραγωγικά σχέδια και να εκπαιδευθεί ο λαός στα μυστικά της διαχείρισεως του χρήματος, το οποίο μετουσιώθηκε από τις λαϊκές συνειδήσεις σε ανεξάντλητο πόρο της κεντρικής εξουσίας. Δεν αναπτύχθηκε η συνεταιριστική στέγαση, ώστε να εφαρμοσθεί η ενδειγμένη οικιστική πολιτική στον απείρου κάλλους ελληνικό χώρο. Δεν οργανώθηκαν καταναλωτικοί συνεταιρισμοί, ώστε να υπαγορευθούν σωστοί παραγωγικοί προσανατολισμοί και να επικρατήσει δικαιότερη εισοδηματική κατανομή, που συνεπάγεται ομοιογενέστερη βελτίωση του επιπέδου ζωής του πληθυσμού.

Όλα τα ανωτέρω επετρέπετο να γίνουν από την υφισταμένη νομοθεσία. Απουσίαζαν όμως ο συνεταιριστικός οραματισμός και η σθεναρή πίστη προς το θεσμό ως συνιστώσα της ακολουθουμένης αναπτυξιακής πολιτικής κατά τις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες. Αποτέλεσμα αυτού του κενού ήταν η ποικιλότροπη διαστρέβλωση της ελληνικής αναπτυξιακής πορείας με την απάνθρωπη σημερινή όψη της.

Οι διορθωτικές επεμβάσεις είναι σήμερα παντού αναγκαίες, αλλά δεν είναι πλέον εύκολη υπόθεση, λόγω της αντιστάσεως των ισχυροποιηθέντων ολιγαρίθμων συμφερόντων.

Οδυνηρά δείγματα της παρακάμψεως της συνεταιριστικής ιδεολογίας στο γεωργικό χώρο απέτέλεσαν οι διάφορες συνεταιριστικές ανώνυμες εταιρείες, καθώς και οι εταιρείες και κοινοπραξίες με πλειοψηφία και διοίκηση ΑΤΕ (ΝΔ 3874/1958 και 4087/1960).

Αυτά τα σχήματα ενεφανίζοντο ως το σωτήριο άλλοθι της δυσκαμψίας ή της αναχρονιστικότητας της συνεταιριστικής νομοθεσίας και της αδυναμίας εφαρμογής του καταλλήλου μάνατζμεντ. Προσεφέροντο άνωθεν ως αναπτυξιακές ευκαιρίες για τη γεωργία. Ευνοούσαν όμως περισσότερο την εξωγεωργική μεταφορά εισοδήματος και δεν ενεστέρνιζαν στους γεωργούς την πραγματική αναπτυξιακή διαδικασία. Παρά την πρωτοποριακή ιδρυτική εμφάνιση αυτών των ενεργειών, αυτοκαταδικάσθηκαν στη χρεωκοπία, λόγω της απουσίας των λαϊκών ερεισμάτων κατά τη λειτουργία τους.

Μετά το 1975, δηλαδή ύστερα από 60 έτη θεσμοθετημένου συνεταιρι-

στικού βίου, αλλά χωρίς ικανοποιητικά αποτελέσματα, η Ελλάδα εξαναγκάζεται, λόγω του προσανατολισμού προσχωρήσεώς της στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες, στην «**εκ νέου ανακάλυψη**» και γενικευμένη αναγνώριση του συνεργατισμού. Δυστυχώς, αυτή η ευνοϊκή προθεσιολογία δεν κατορθώθηκε να μετατραπεί σε δυναμικό συντελεστή προόδου, προσκρούοντας σε νομοθετικές αδυναμίες εμπνευσμένες από σκοπιμότητες κυρίως βραχυχρονίων κομματικών ωφελειών. Η υπό «**θερμοκηπιακές συνθήκες**» αναζωογόνηση των συνεταιρισμών στη δεκαετία 1980 οδήγησε σε δυσμενέστερες αναστολές, ακόμη και σε σύγκριση προς την προγενέστερη ημιληθαργική κατάσταση τους.

Τελικά, από το δίλημμα: μανάτζμεντ ή νομοθεσία, που προαναφέρθηκε, ο ελληνικός συνεργατισμός καταλήγει σε αίνιγμα. Πράγματι, διερωτάται κανείς για τη δυναμική του θεσμού που δίνει λαμπρά δείγματα (Αμπελάκια, συντροφίες ναυτιλλομένων κ.λπ.) σε περιόδους απουσίας κράτους και νομοθεσίας, προσφέρει ανεκτίμητες υπηρεσίες σε περιόδους εθνικών κρίσεων και αδυνατεί να αναπτυχθεί σε περιόδους ειρήνης και αφθονίας. Ίσως η εκατέρωθεν επέκταση του διπτύχου «**μανάτζμεντ - νομοθεσία**» προς «**έλλειμμα παιδείας - σκοπιμότητες της εξουσίας**» να διαφωτίζουν κάπως τον ανοικτό προβληματισμό.

III. Σοβαρές μεταβολές στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον κάνουν απαραίτητη τη δραστηριοποίηση των συνεταιρισμών

Στη συνέχεια αναφέρονται, όχι κατά σειρά σπουδαιότητας, μερικά σημαντικά και για τους συνεταιρισμούς διεθνή και εθνικά γεγονότα.

1. Τον Απρίλιο 1994 υπεγράφησαν, από περισσότερες των 100 εθνικές αντιπροσωπείες, η συμφωνία του Marrakech για την ίδρυση της Παγκοσμίου Οργανώσεως Εμπορίου, η συμφωνία GATT-1994 και άλλες συμφωνίες διεθνούς εμπορίου με έναρξη ισχύος από 1.1.1995. Σκοπός τους η φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου εμπορευμάτων, όπου εντάσσονται και τα γεωργικά προϊόντα, ενώ για πρώτη φορά καθιερώνονται κοινοί διεθνείς κανόνες στους τομείς υπηρεσιών, πνευματικής ιδιοκτησίας κ.ά. Από την ανωτέρω παγκόσμια ρύθμιση του εμπορίου των γεωργικών προϊόντων και των υπηρεσιών αναμένεται όξυνση του ανταγωνισμού, με άμεση απειλή μετατροπής σε ανέργους πολλών εργαζομένων σε οριακές επιχειρήσεις. Ενώπιον αυτού του κινδύνου το εργαλείο του συνεταιρισμού προσφέρεται ως αποτρεπτική επιλογή.

2. Η αναθεώρηση της Κοινής Γεωργικής Πολιτικής της ΕΟΚ τον Φεβρουάριο 1992, που έγινε στα πλαίσια των διαπραγματευτικών

δεσμεύσεων του κύκλου Ουρουγουάης της GATT, με σκοπούς την αποσύνδεση των κρατικών επιδοτήσεων από τον ρυθμιστικό ρόλο τους στην ανάπτυξη της παραγωγικότητας και την αναγνώριση αυξημένης βαρύτητας στους κανόνες της αγοράς, αποτελούν κακούς οιωνούς για το μέλλον των μικρών και μεσαίων γεωργικών εκμεταλλεύσεων, που απασχολούν το μέγιστο μέρος του γεωργικού πληθυσμού.

3. Η εξ ανυπερβλήτων αναγκών εφαρμογή, στα μέσα της δεκαετίας του 1980, του πνεύματος της διαφανείας και της αναδιάρθρωσεως στο συγκεντρωτικό και απολυταρχικό κομμουνιστικό σύστημα της Σοβιετικής Ενώσεως, οδήγησε στην κατάρρευση της σοβαρότερης απόπειρας εγκαταστάσεως και διαιωνίσεως ενός κοινωνικού συστήματος με αγεφύρωτο χάσμα μεταξύ υποσχέσεων και υλοποιήσεων. Το καταρρεύσαν σύστημα κατέλιπεν πολυάριθμο εργατικό δυναμικό υψηλής ανταγωνιστικής αντοχής, που μαγνητίζει πολλούς εκπατριζομένους βιομηχανικούς κλάδους. Αυτό το δυναμικό, αθροιζόμενο σ' εκείνο των άλλων οικονομικώς ανερχομένων και πληθυσμιακώς διογκουμένων κρατών, αποτελεί μόνιμη αιτία συμπίεσεως των αμοιβών εργασίας στις παραδοσιακές καπιταλιστικές χώρες.

4. Η από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 ενθάρρυνση από τον ΟΟΣΑ και την Ομάδα των 7 πλέον ανεπτυγμένων οικονομικώς κρατών της δημιουργίας μιας παγκοσμίου αγοράς κινήσεως κεφαλαίων, με την κατάργηση των εθνικών απαγορεύσεων και των αυστηρών ελέγχων, είχε ως αποτέλεσμα την εμφάνιση μιας νέας μορφής καπιταλισμού, του καπιταλισμού του χρήματος ως αυτονόμου προϊόντος. Αυτή η μορφή είναι εξ ίσου πολύμορφη και πολλαπλασιώς ευκίνητη έναντι εκείνης του καπιταλισμού του επενδεδυμένου παραγωγικού κεφαλαίου. Ο καπιταλισμός του χρήματος δρα επιλεκτικά επί του βιομηχανικού καπιταλισμού, προκαλώντας ευρεία αποβιομηχάνιση με βάση την αριθμητική της αποδοτικότητας. Αυτή η επίπτωση θα επιφέρει σοβαρές ανακατατάξεις στο τοπίο της πρωτογενούς και της δευτερογενούς παραγωγής. Το χειρότερο όλων είναι ότι ο συνεργατισμός, χωρίς τη γενικευμένη συνεργασία μέχρι διεθνούς επιπέδου, δεν μπορεί εύκολα ν' αντλήσει οφέλη από τον προαναφερόμενο καπιταλισμό του χρήματος. Έτσι γίνεται πλέον ευάλωτος έναντι του ανταγωνισμού.

5. Το κοινωνικό DUMPING που πλήττει τις ανεπτυγμένες χώρες εξ αιτίας του εκπατρισμού πολλών βιομηχανιών, προκαλεί αποδιοργάνωση του κράτους προνοίας και συμπίεση των μισθών. Οι κοινωνικά αποκλειόμενοι και οι διαβιούντες κάτω από τα όρια της πενίας θ' αυξάνουν παραλλήλως προς τη διόγκωση του κακώς κατανεμημένου πλούτου. Οι κοινωνικές αναταραχές δεν θα πρέπει ν' αποκλείονται.

6. Η προσχώρηση της Ελλάδος στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες από 1.1.1981 και οι διαδοχικές υπογραφές - κοινοβουλευτικές επικυρώσεις

των συνθηκών της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Πράξεως του 1987 και της Ευρωπαϊκής Ενοποίησης του Μάαστριχτ του 1992 προσέδεσαν τη χώρα σε υψηλούς μακροπρόθεσμους στόχους, που η ίδια, μεμονωμένως, δεν θα ηδύνατο ούτε να φαντασθεί. Για την επιδίωξη των στόχων η Ελλάδα εδέχθη σοβαρό πλεόνασμα κοινοτικών πόρων, το οποίο δεν αξιοποιήθηκε στο έπακρον για τον εκσυγχρονισμό της υποδομής, δηλαδή για τη θωράκιση της εθνικής ανταγωνιστικότητας.

7. Το 1994 εορτάσθηκε η 150ή επέτειος της ιδρύσεως στη Rochdale Αγγλίας του πρώτου καταναλωτικού συνεταιρισμού συγχρόνου μορφής, δηλαδή του σχήματος αποσπάσεως ωφελημάτων υπέρ των αδυνάμων υπηρετών του καπιταλισμού, που από το 1750 έκανε αγέρωχος τα γοργά βήματά του, λόγω της βιομηχανικής επαναστάσεως.

Μακρόβια εμφανίζεται με τα 100ά γενέθλιά της το 1995 και η Διεθνής Συνεταιριστική Συμμαχία, αλλά η χάρτα των αρχών της, όπως συμβαίνει συνήθως με τις διακηρύξεις των διεθνών οργανισμών, από άλλους τίθεται επί της τραπέζης και από άλλους επί των καθισμάτων.

Εν πάση περιπτώσει ο συνεργατισμός επέδειξε αξιόλογη προσαρμοστικότητα και μακροβιότητα, χωρίς τη δημιουργία ψυχρών αντιθέσεων στον πλανήτη. Ίσως απομένει το μόνο εναλλακτικό, σε αρμονική συμβίωση με τον καπιταλισμό, κοινωνικο-οικονομικό σύστημα. Αρκεί προς τούτο ν' αναφερθούν τα 665 εκατομμύρια μελών των πιστωτικών συνεταιρισμών των ΗΠΑ με κεφάλαια 270 δισεκ. δολαρίων⁽³⁾.

8. Κατά τον Μάρτιο 1995 σημειώθηκε αναταραχή στο χώρο των Ελλήνων γεωργών, με πιθανές κομματικές υποθάλψεις και ανιεράρχητες σε εθνικό επίπεδο οικονομικές διεκδικήσεις. Δύο αιτήματα, η μείωση της τιμής του πετρελαίου και η αναδιαπραγμάτευση των συμφωνιών GATT, μπορούν να χαρακτηρισθούν ως οι ισχυρότεροι πόλοι συσπειρώσεως των διαμαρτυρομένων. Παρά την έλλειψη μεθοδικότητας από την πλευρά των γεωργών, η επί ετερογενούς βάσεως εκδήλωση των διαμαρτυριών αποτελεί απόδειξη της σοβαρής κρίσεως. Δεν φαίνεται δε να έχουν αντιληφθεί οι γεωργοί πως η σύγχρονη οικονομία παίρνει διαζύγιο από την πολιτική και ότι οι διαμαρτυρίες τους πρέπει ν' απευθύνονται πρωτίστως προς τους εαυτούς των, που δεν βελτιώνουν τη βάση του εισοδήματός τους περιορίζοντας την ευτραφή στρατιά των μεσαζόντων.

9. Η ληστρική εκμετάλλευση των φυσικών πόρων και η ρύπανση του περιβάλλοντος, όπου οδηγεί ο οξύς ανταγωνισμός της παγκοσμιοποιημένης πλέον οικονομίας, δεν μπορούν να συνεχισθούν επ' αόριστον. Η

(3) Βλ. Klinedinst M., Rock Ch.: United States Credit Unions, σελ. 75-88 στο περιοδικό του CIRIEC Καναδά COOPERATIVES et DEVELOPEMENT, τεύχος 1/1993-1994.

βιολογική ισορροπία επί του πλανήτη τίθεται σε σκληρή δοκιμασία. Η κοινωνική οικονομία θα πρέπει να θεωρηθεί ως η φυσιολογική διέξοδος της τυφλά ανταγωνιστικής οικονομίας. Η εξάπλωσή της σε υπολογίσιμη κλίμακα με παγκόσμιο συντονισμό δεν θα πρέπει να βραδύνει.

Η απαρίθμηση και άλλων σημαντικών γεγονότων θα μπορούσε να συνεχισθεί. Έγινε όμως ήδη αντιληπτή η γενικευμένη τάση εισόδου των κοινωνιών σε φάση ανελέητου οικονομικού ανταγωνισμού, ο οποίος εκτιμάται ότι θα αυξήσει τον παγκόσμιο πλούτο. Πληθαίνουν όμως και οι εκτιμήσεις αυξήσεως των κοινωνικών ανισοτήτων και του αριθμού των αποκλεισμένων πολιτών από τους καρπούς της οικονομικής και κοινωνικής προόδου. Τί πρέπει να γίνει;

IV. Πώς μπορούν και γιατί πρέπει ν' αναπτυχθούν οι συνεταιρισμοί στην Ελλάδα;

Εκ πρώτης όψεως εφάνη ότι τα κράτη σε πλανητική κλίμακα έκαναν τις επιλογές τους και εναπόκειται πλέον στις μεγάλες ομάδες πληθυσμού, που διαρκώς απογυμνώνονται, από διάφορα ζωτικά δικαιώματα, ν' αυτενεργήσουν αποτελεσματικά. Από την οδό των διαμαρτυριών και κοινωνικών αναταραχών προβάλλει ως πλέον προσιτή η λεωφόρος της μεταξύ τους συνεργασίας. Ο συνεργατισμός αναγνωρίζεται ως αξιόπιστο συμπλήρωμα του νεοφιλελευθέρου καπιταλισμού. Και τώρα, στην εποχή της πληροφόρησης, που στηρίζεται στη συνδυσασμένη πρόοδο της πληροφορικής και της τεχνολογίας, τα βήματα της συνεργασίας των λαϊκών μαζών μπορούν να επιταχυνθούν προς την επιθυμητή κατεύθυνση. Αρκεί να χρησιμοποιηθούν με το ενδεδειγμένο μάνατζμεντ ανάλογα μέσα και τεχνικές του ανταγωνιστικού στρατοπέδου.

Αρκεί η επιλεκτική σύνοψη μερικών από τα προεκτεθέντα μηνύματα για να γίνουν αισθητοί οι απαραίτητοι προσανατολισμοί και προτεραιότητες.

Κυρίαρχο στοιχείο της παγκοσμίου οικονομικής πορείας είναι ο γενικευμένος οξύτατος ανταγωνισμός, που συμπιέζει τις τιμές, με παράλληλη διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών. Εδώ συγκλίνουν οι διαρκείς προσπάθειες γιγαντοποίησης μικρού αριθμού εταιρειών πλανητικών διαστάσεων για πραγματοποίηση οικονομιών κλίμακας.

Γίνεται λόγος για εξειδίκευση, για εφαρμογή ολοκληρωμένων συστημάτων πληροφόρησης μάνατζμεντ, για εφαρμογή συστημάτων ολικής ποιότητας, για πιστοποιήσεις ποιότητας I.S.O., για επιθετικό μάρκετινγκ, για τον λεκτικώς αναγνωριζόμενο παντοδύναμο πελάτη του οποίου η

βούληση και οι ενδότερες επιθυμίες επιδιώκεται ν' αλλοτριώνονται με σπανίας επινοητικότητα μέσα και τεχνικές, για τον σύγχρονο πολίτη που θέλει να είναι δημιουργικός συμμετοχος στη χαρά της ζωής και αντιλαμβάνεται τον κίνδυνο του εξοστρακισμού του προς την αδιαφορία, τον αποκλεισμό ή την άνευ όρων υποταγή κ.ο.κ.

Οι πολιτικές επιλογές για ένταξη της Ελλάδος στον παγκόσμιο οικονομικό ρυθμό έγιναν ήδη ανεπιστρεπτί. Τα ποικίλα όμως και ιδιάζοντα διαρθρωτικά προβλήματά της έρχονται καθημερινά στο προσκήνιο με αυξανόμενη ένταση. Και δεν υπάρχουν μαγικές λύσεις πέραν από την ψύχραιμη αντιμετώπιση της ωμής πραγματικότητας. Συλλογική και αλληλέγγυος δράση σε όλες τις εκδηλώσεις της οικονομικής και κοινωνικής ζωής, με απομυθοποίηση της εννοίας του παντοδυνάμου κράτους.

Κατά κανόνα, η ιστορία υπαγορεύεται από τις οικονομικές αναγκαιότητες των κοινωνιών, που επιδιώκουν τη διασφάλιση των ατομικών ελευθεριών. Φαίνεται ότι ήδη άρχισε ένας νέος, παγκόσμιος αυτή τη φορά, αποδεικτικός κύκλος. Θα αποδειχθεί άραγε ότι ο συνεργατισμός ευρίσκεται ένα βήμα πριν την ουτοπία ή ότι συγχέεται με αυτή;

**ΜΟΛΙΣ
ΚΥΚΛΟΦΟΡΗΣΕ**

Σε καλαίσθητο τόμο 208 σελίδων κυκλοφόρησε η νέα έκδοση του Ινστιτούτου Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών με τίτλο:

**«ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΘΕΩΡΗΣΗ
ΤΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥ ΘΕΣΜΟΥ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ»**

Περιλαμβάνει κείμενα των:

Ν. Κοθύμβα - Χρ. Παπουτσή - Α. Κόρακα - Α. Κλήμη - Π. Κοθύρη - Δ. Μαυρογιάννη - Β. Δημητριάδου - Στ. Κιντή - Ε. Σινίκη - Γ. Δασκάλου - Δ. Κασσαβέτη - Ι. Βαβούρα / Κ. Σιφνιώτη - Κ. Στεριώτη - Α. Μπέλλα - Χρ. Καμενίδη - Κ. Ουσταπασίδη - Γ. Στρατηγοπούλου - Κ. Παπαγεωργίου

που παρουσιάστηκαν στο συνέδριο του Ι.Σ.Ε.Μ. (13 - 14.4.1995).

Διατίθεται από το Ι.Σ.Ε.Μ.: Ακαδημίας 63, 106 78 ΑΘΗΝΑ,
Τηλ. / FAX 3825739

Τιμή δρχ. 2.000

Χρηματοδότηση φορέων Κοινωνικής Οικονομίας

των Ι. ΒΑΒΟΥΡΑ(*) - Κ. ΣΙΦΝΙΩΤΗ()**

Αναπλ. Καθηγητών Παντείου Πανεπιστημίου

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας είναι ότι εξαιτίας των χαμηλών ρυθμών της διαρθρωτικής της προσαρμογής και των διαφόρων μορφών προστατευτισμού που εφαρμόζονταν μέχρι πρόσφατα, η παραγωγική της δομή και η εμπορική της εξειδίκευση παρέμειναν ουσιαστικά αμετάβλητες από τα τέλη της δεκαετίας του 1960. Άμεση συνέπεια του φαινομένου αυτού είναι ότι, όταν η Ελλάδα έγινε πλήρες μέλος της ΕΟΚ το 1981, δεν μπόρεσε να αυξήσει τις επιχειρηματικές προσδοκίες και να δημιουργήσει το κατάλληλο κλίμα για επενδύσεις. Δεδομένων των συνθηκών αυτών, πολλοί υποστήριζαν την άποψη ότι θα έπρεπε να δοθεί έμφαση στην αναδιάρθρωση της οικονομίας της χώρας μας.

Ο εκσυγχρονισμός των δύο παραδοσιακών τομέων της οικονομίας, δημοσίου και ιδιωτικού, η αποκέντρωση της διαδικασίας λήψεως αποφάσεων και η συμμετοχή όλων των κοινωνικών ομάδων στη διαχείριση της οικονομίας, άρχισαν κατά τη δεκαετία του 1980 να θεωρούνται ζητήματα υψηλής προτεραιότητας, τα οποία θα συνέβαλλαν σημαντικά στην επίλυση του προβλήματος της αναδιάρθρωσης της οικονομίας. Ένα από τα

(*) Αναπληρωτής Καθηγητής Οικονομικών, Πάντειο Πανεπιστήμιο.

(**) Αναπληρωτής Καθηγητής Οικονομικών, Πάντειο Πανεπιστήμιο και Αντιπρόεδρος του ΙΣΕΜ.

αποτελεσματικότερα μέσα επιτυχίας της αναδιάρθρωσης της οικονομίας αναγνωριζόταν γενικότερα ότι ήταν η ενίσχυση του τρίτου τομέα της οικονομίας, του κοινωνικού τομέα, ο οποίος γνώρισε ιδιαίτερη ανάπτυξη τη δεκαετία του 1980.

Η συνεχής όμως ανάπτυξη του κοινωνικού τομέα κατά τη δεκαετία του 1980, αλλά και τις αρχές της δεκαετίας του 1990, τόσο ως αποτέλεσμα της κρατικής πολιτικής, αλλά κυρίως ως αποτέλεσμα της δραστηριότητας των ιδίων των φορέων του, άρχισε να δημιουργεί προβλήματα χρηματοδότησης των επενδύσεών του, δεδομένου ότι η άντληση κεφαλαίων από το τοπικό στοιχείο, στην οποία ο κοινωνικός τομέας στήριζε κατά βάση την ανάπτυξή του στο παρελθόν, φτάνει κάποτε σε κάποιο οριακό σημείο, πέρα από το οποίο δεν μπορεί να συνεχιστεί, τουλάχιστον με τους επιθυμητούς ρυθμούς.

Έτσι, λοιπόν, οι φορείς της κοινωνικής οικονομίας αναγκάζονται βαθμιαία ή να στραφούν στο πιστωτικό σύστημα, δηλαδή τις τράπεζες, ώστε μέσω του δανεισμού να εξασφαλίσουν τα αναγκαία για την ανάπτυξη των επενδυτικών δραστηριοτήτων τους κεφάλαια, ή να στραφούν προς το Χρηματιστήριο.

Εδώ όμως παρουσιάζεται το εξής πρόβλημα. Όσον αφορά το Χρηματιστήριο, όπως θα εξετάσουμε στη μελέτη μας, οι όροι που θέτονται για την είσοδο σ' αυτό είναι τέτοιοι, που οδηγούν στην αλλοίωση του ίδιου του κοινωνικού χαρακτήρα των φορέων της κοινωνικής οικονομίας. Παράλληλα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο δανεισμός, πέρα από το κόστος που έχει, συνδέεται και με ορισμένο κίνδυνο που προκαλεί η υποχρέωση καταβολής τοκοχρεολυσίων σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Κατά κανόνα δε οι διοικήσεις των φορέων κοινωνικής οικονομίας χαρακτηρίζονται από κάποια διστακτικότητα όσον αφορά την ανάληψη του κινδύνου του δανεισμού σε σχέση με τις διοικήσεις των παραδοσιακών ιδιωτικών επιχειρήσεων. Έτσι, λοιπόν, αρχίζει να εμφανίζεται έντονο το πρόβλημα της χρηματοδότησης των φορέων κοινωνικής οικονομίας.

Οι πρώτοι φορείς κοινωνικής οικονομίας που αντιμετωπίζουν ήδη το πρόβλημα αυτό είναι οι λαϊκές εταιρείες ή εταιρείες λαϊκής βάσης. Εκτιμούμε όμως ότι δεν θα βραδύνει να εμφανιστεί το ίδιο πρόβλημα και στους άλλους φορείς κοινωνικής οικονομίας. Η διερεύνηση του προβλήματος της χρηματοδότησης των φορέων κοινωνικής οικονομίας αποτελεί το αντικείμενο της εισήγησής μας.

Σημειώνουμε με έμφαση ότι μέχρι σήμερα προβλήματα χρηματοδότησης είχαν κατά κανόνα οι μη κερδοφόροι φορείς κοινωνικής οικονομίας. Φαίνεται όμως ότι, για τους λόγους που θα αναπτύξουμε, προβλήματα χρηματοδότησης θα αντιμετωπίζουν στο μέλλον και οι κερδοφόροι φορείς κοινωνικής οικονομίας.

2. Ο ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΩΣ ΤΡΙΤΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Ο κοινωνικός τομέας περιλαμβάνει όλες τις μορφές οικονομικής δραστηριότητας οι οποίες συμβάλλουν στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη και οι οποίες αγνοούνται τόσο από το δημόσιο τομέα όσο και από τους παραδοσιακούς ιδιώτες επιχειρηματίες, ήτοι εκείνους οι οποίοι αποβλέπουν αποκλειστικά στην εξυπηρέτηση των συμφερόντων τους⁽¹⁾.

Στα πλαίσια του κοινωνικού τομέα, οι οικονομικές δραστηριότητες λαμβάνουν τη μορφή του **συνεταιρισμού** ή της **λαϊκής εταιρείας**. Σημειώνεται ότι όλες οι μορφές οικονομικής δραστηριότητας που στηρίζονται στη συλλογική ιδιωτική πρωτοβουλία συγκροτούνται από έναν αριθμό φυσικών ή νομικών προσώπων που συνεισφέρουν και το απαιτούμενο κεφάλαιο. Η συσχέτιση της δύναμης που είναι δυνατό να διαμορφωθεί μεταξύ των μετόχων αποτελεί ένα βασικό διακριτικό γνώρισμα των κυριότερων μορφών της συλλογικής αυτής δραστηριότητας⁽²⁾.

Στο συνεταιρισμό καθιερώνεται κατά κανόνα η κυριαρχία του προσωπικού παράγοντα με βάση την αρχή «**ένας άνθρωπος - μια ψήφος**», καθώς και το αμεταβίβαστο της ψήφου (αρχή της δημοκρατικής διοίκησης, κατά την οποία οι αποφάσεις λαμβάνονται από την πλειοψηφία των μελών και όχι από την πλειοψηφία του κεφαλαίου).

Το δημοκρατικό αυτό στοιχείο της ισότιμης συνεργασίας των μελών του καθιστά το συνεταιρισμό τη γνησιότερη μορφή λαϊκής εταιρείας, της οποίας όμως την επιχειρηματική δραστηριότητα περιορίζουν ο Νόμος και ο αυτοβοθηθιακός και αλληλοβοθηθιακός της χαρακτήρας.

Αντίθετα, στην κλασική ανώνυμη εταιρεία καθιερώνεται η κυριαρχία του κεφαλαίου με βάση την αρχή «**μία μετοχή - μια ψήφος**». Αυτό γίνεται με τη δυνατότητα που παρέχει ο Νόμος στον καθένα να αποκτήσει απεριόριστο αριθμό μετοχών και, φυσικά, ψήφων, καθώς και με την καθιέρωση της κατ' εξουσιοδότηση ψηφοφορίας. Έτσι, ένας ελάχιστος αριθμός μετόχων που εκπροσωπεί την πλειοψηφία των μετοχών μπορεί να κυριαρχεί απόλυτα στην πλειοψηφία των μετόχων που πιθανόν να εκπροσωπεί τη μειοψηφία των μετοχών.

Ανάμεσα σ' αυτές τις τελείως αντίθετες μορφές εταιρικής οργάνωσης, παρουσιάστηκε η λαϊκή εταιρεία ή εταιρεία λαϊκής βάσης στην οποία επιδιώκεται η εξισορρόπηση των δύο βασικών παραγόντων, του κεφαλαίου και των μετόχων. Οι τρόποι με τους οποίους επιτυγχάνεται η εξισορρόπηση αυτή είναι ο καθορισμός, από το καταστατικό της εταιρείας, ανώτατου ποσοστού κεφαλαίου που μπορεί να αποκτηθεί από κάθε μέτοχο και που αποτελεί μικρό ποσοστό του συνολικού κεφαλαίου, καθώς και ανώτατο ποσοστό ψήφων κατ' εξουσιοδότηση, που επίσης αποτελεί μικρό ποσοστό του συνόλου των ψήφων. Έτσι, αποτρέπεται η κυριαρχία μιας δυναμικής μειοψηφίας μεγαλομετόχων στις γενικές συνελεύσεις των εταιρειών.

Πάντως σημειώνεται ότι η λαϊκή εταιρεία αποτελεί ένωση κεφαλαίου

και όχι ένωση προσώπων, όπως είναι ο συνεταιρισμός. Εξάλλου, τα οφέλη που επιδιώκουν τα άτομα που ιδρύουν ένα συνεταιρισμό προκύπτουν από τις συναλλαγές τους με το συνεταιρισμό, ενώ τα μέλη του συνεταιρισμού που δεν συναλλάσσονται με αυτόν δεν έχουν σχεδόν κανένα οικονομικό όφελος από αυτόν.

Στο συνεταιρισμό δηλαδή τα μέλη, αν και έχουν συνεισφέρει ίσα ποσά, δεν απολαμβάνουν ίσα οικονομικά οφέλη. Τα τελευταία είναι ανάλογα με το ύψος των συναλλαγών τους με το συνεταιρισμό (αρχή της διανομής των πλεονασμάτων ανάλογα με τις συναλλαγές). Εξάλλου, το καταβαλλόμενο στο καταβεβλημένο κεφάλαιο επιτόκιο ούτε είναι το κύριο όφελος που απολαμβάνουν από αυτόν τα μέλη του, ούτε αποτελεί το βασικό λόγο της δημιουργίας του (αρχή της πληρωμής περιορισμένου επιτοκίου)⁽³⁾.

Αντίθετα, στη λαϊκή εταιρεία τα μέλη απολαμβάνουν οφέλη ανάλογα με το κεφάλαιο που έχουν συνεισφέρει και όχι ανάλογα με το ύψος των συναλλαγών τους με την εταιρεία. Δηλαδή, για ίσα κεφάλαια απολαμβάνουν ίσα κέρδη. Ακόμη, δεν μπορεί να αγνοείται το στοιχείο της συνεργασίας στη διάκριση μεταξύ συνεταιρισμού και λαϊκής εταιρείας. Η συνεργασία μεταξύ των μελών του είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία των σκοπών του συνεταιρισμού. Στην περίπτωση της λαϊκής εταιρείας η συνεργασία μεταξύ των μελών δεν συνιστά αναγκαία προϋπόθεση για την επιτυχία των σκοπών της.

Εκτός από την εξισορρόπηση των δύο βασικών παραγόντων κεφαλαίου και μετόχων, έχουν καθιερωθεί καταστατικά και τα εξής χαρακτηριστικά των λαϊκών εταιρειών που συμπληρώνουν και καθιερώνουν την ιδιομορφία του θεσμού:

- (α) *Η συμμετοχή των μετόχων είναι ως ένα βαθμό γεωγραφικά περιορισμένη. Με την αναπτυξιακή προσπάθεια της λαϊκής εταιρείας επιδιώκεται, κυρίως, η συνεργασία των κατοίκων μιας περιοχής και όσων κατάγονται από αυτή, η οποία στηρίζεται όχι μόνο στην παραγωγική αξιοποίηση της αποταμίευσής τους, αλλά και στο συναισθηματικό στοιχείο που συνδέει τα άτομα κοινής καταγωγής με τον τόπο τους. Πάντως, θα πρέπει να σημειωθεί ότι το χαρακτηριστικό αυτό των λαϊκών εταιρειών έχει αμβλυνθεί κατά τα τελευταία έτη.*
- (β) *Ύπαρξη μόνον ονομαστικών μετοχών. Με τον τρόπο αυτό γίνεται δυνατός ο έλεγχος της τήρησης του προηγούμενου χαρακτηριστικού και ιδιαίτερα η διασφάλιση της ρήτηρας του ανώτατου ποσοστού κεφαλαίου κατά μέτοχο.*
- (γ) *Πολιτική ανοιχτής θύρας στην είσοδο μετόχων. Εφόσον τηρούνται οι προϋποθέσεις της εντοπιότητας, αλλά κυρίως της μη υπέρβασης του ανώτατου ποσοστού κεφαλαίου κατά μέτοχο, τόσο η αρχική όσο και η μεταγενέστερη εγγραφή μετόχων ή απόκτηση μετοχών είναι ελεύθερη, χωρίς καμιά μορφή περιορισμού ή ελέγχους.*

- (δ) Ανυπαρξία ιδρυτικών τίτλων. Αποφεύγεται συστηματικά η έκδοση ιδρυτικών τίτλων που κατά το Νόμο δημιουργούν μια πάγια μορφή οικονομικής δουλείας υπέρ αυτών. Αυτό αποτελεί δείγμα της ανυστεροβουλίας των πρωτεργατών των εταιρειών και είναι σύμφωνο με το λαϊκό πνεύμα τους.
- (ε) Επιστράτευση κοινωνικών παραγόντων για την ίδρυση και λειτουργία τους. Τα διοικητικά συμβούλια των λαϊκών εταιρειών απαρτίζονται γενικά όχι μόνο από εκλεγμένα από τη μετοχική βάση μέλη, αλλά και από εκπροσώπους των οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης, πολιτιστικών και επιστημονικών συλλόγων, αγροτικών συνεταιρισμών και επαγγελματικών οργανώσεων, που κατά τεκμήριο επιδιώκουν ενρύτερους κοινωνικούς σκοπούς.
- (στ) Συμβολή στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της περιοχής. Η διάθεση των αποταμιεύσεων του τοπικού πληθυσμού για επενδύσεις στην περιφέρεια με τη μορφή της λαϊκής εταιρείας, πέρα από το ετήσιο μέρισμα που εξασφαλίζει στους μετόχους της, δημιουργεί ευκαιρίες απασχόλησης για το εργατικό δυναμικό της περιοχής και συμβάλλει στην οικονομική αξιοποίηση των φυσικών πόρων της. Οι λαϊκές εταιρείες μπορούν να συμβάλλουν παράλληλα στην κοινωνική ανάπτυξη με την τόνωση του ενδιαφέροντος για τα κοινά, αφού είναι αποτέλεσμα της προσπάθειας αντιμετώπισης σοβαρών τοπικών προβλημάτων είτε της συνειδητοποίησης των δυνατοτήτων ανάπτυξης της περιοχής.

Από την παραπάνω ανάλυση προκύπτει ότι η λαϊκή εταιρεία αποτελεί την πρώτη μορφή εφαρμογής της κοινωνικοποίησης με ιδιωτική πρωτοβουλία. Η λαϊκή εταιρεία έχει αυξημένη κοινωνική ευθύνη σε σχέση με την παραδοσιακή ιδιωτική επιχείρηση. Η κοινωνική της ευθύνη αναφέρεται στην ευθύνη της προς τους καταναλωτές των αγαθών ή και υπηρεσιών της, τους εργαζόμενους σε αυτήν, καθώς και στη συμβολή της στην οικονομική ανάπτυξη της περιφέρειας.

Το στοιχείο, βέβαια, της κοινωνικής ευθύνης της τυπικής λαϊκής εταιρείας δεν πρέπει να υπερεκτιμάται, δεδομένου ότι η λαϊκή εταιρεία εξακολουθεί να αποτελεί ιδιωτική και όχι δημόσια επιχείρηση. Πρωταρχικός σκοπός της λαϊκής εταιρείας είναι η οικονομική της επιβίωση, δεδομένου μάλιστα ότι η λειτουργία της δεν επιχορηγείται από το κράτος. Ένα, λοιπόν, σημαντικό πρόβλημα της λαϊκής εταιρείας είναι η σύνθεση του επιχειρηματικού με το κοινωνικό στοιχείο. Τυχόν επικράτηση του επιχειρηματικού στοιχείου θα σήμαινε προσέγγιση της λαϊκής εταιρείας προς την παραδοσιακή ιδιωτική επιχείρηση, ενώ επικράτηση του κοινωνικού στοιχείου θα σήμαινε προσέγγισή της προς τη μη επιχειρηματικού χαρακτήρα δημόσια υπηρεσία.

3. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΛΑΪΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΣΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΗΣ

Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980 οι λαϊκές εταιρείες αναπτύχθηκαν σημαντικά. Σε πολλούς τομείς της οικονομίας ιδρύθηκαν λαϊκές εταιρείες είτε από φορείς της τοπικής αυτοδιοίκησης με τη μορφή δημοτικών, κοινοτικών ή διαδημοτικών επιχειρήσεων είτε από ιδιώτες σε συνεργασία με τοπικούς φορείς. Οι λαϊκές εταιρείες γνώρισαν ιδιαίτερη ανάπτυξη στον κλάδο της ακτοπλοΐας, στον οποίο σημειώνεται ότι εμφανίστηκαν και οι πρώτες λαϊκές εταιρείες κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1960 και τις αρχές της δεκαετίας του 1970⁽⁴⁾.

Η ανάπτυξη των επτά μεγαλύτερων λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών από πλευράς απασχολούμενου κεφαλαίου κατά την τελευταία δεκαετία εμφανίζεται στους Πίνακες 1 και 2. Παρατηρούμε ότι κατά την περίοδο 1980-92, τα ίδια κεφάλαια των εταιρειών αυτών αυξήθηκαν από 1,8 δισ. δρχ. σε 30,4 δισ. δρχ. περίπου, ήτοι αυξάνονταν με μέσο ετήσιο ρυθμό 26,7%. Αν ληφθεί υπόψη ότι κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των τιμών ήταν 18,8%, διαπιστώνουμε ότι κατά τη διάρκεια της περιόδου 1980-92, τα ίδια κεφάλαια των μεγαλύτερων λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών αυξάνονταν με αρκετά υψηλό μέσο ετήσιο πραγματικό ρυθμό, ήτοι περίπου 8%.

Με μέσο ετήσιο ονομαστικό ρυθμό 26,6% αυξανόταν εξάλλου κατά την περίοδο 1980-92 το συνολικό ενεργητικό των μεγαλύτερων λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών. Συγκεκριμένα από 3,9 δισ. δρχ. το 1980 αυξήθηκε σε 66,3 δισ. δρχ. το 1992. Όσον αφορά την κερδοφορία τους, παρατηρούμε ότι ο λόγος των καθαρών κερδών προς τα ίδια κεφάλαια, ως ποσοστό, ήταν το 1992 21,1%, ενώ το 1990, το 1985 και το 1980 ήταν αντίστοιχα 17,7%, 27,8% και 20,2%. Όσον αφορά το λόγο των καθαρών κερδών προς το συνολικό ενεργητικό, ως ποσοστό, ήταν το 1992 9,7%, ενώ το 1990, το 1985 και το 1980 ήταν αντίστοιχα 10,0%, 11,2% και 9,2%.

Η σημαντικότερη, ίσως, διαπίστωση από τη διερεύνηση των Πινάκων 1 και 2 είναι η συνεχής ανάγκη των λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών για διεύρυνση των δραστηριοτήτων τους και αύξηση των επενδύσεών τους. Το συμπέρασμα αυτό ισχύει γενικά για όλες τις λαϊκές εταιρείες. Η συνεχής ανάπτυξη των λαϊκών εταιρειών, πέρα από τις σημαντικές θετικές επιπτώσεις της, ιδιαίτερα στην περιφερειακή οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, συνδέεται και με ορισμένα προβλήματα, δεδομένου ότι η άντληση κεφαλαίων από τον τοπικό πληθυσμό, στην οποία κυρίως στηρίζαν την ανάπτυξή τους στο παρελθόν, κάποτε φτάνει σε κάποιο οριακό σημείο, πέρα από το οποίο δεν μπορεί να συνεχιστεί, τουλάχιστον με τους επιθυμητούς ρυθμούς. Γενικά, ο ρυθμός ανάπτυξης μιας επιχείρησης καθορίζεται από τη ροή των κεφαλαίων που η επιχείρηση έχει στη διάθεσή της για επενδύσεις. Τα κεφάλαια αυτά, ως γνωστόν, είναι δυνατό να προέρχονται ή από **επιχειρηματική αποταμίευση**, ήτοι από μη διανεμημένα και επανεπενδυόμενα κέρδη της επιχείρησης ή από νέα κεφάλαια, τα οποία η επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει είτε με την έκδοση **μετοχών** σε παλαιούς ή νέους μετόχους είτε με τη δημιουργία χρέους, δηλαδή με **δανεισμό**.

Πίνακας 1.

Η εξέλιξη των ιδίων κεφαλαίων και του συνολικού ενεργητικού των μεγαλύτερων λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών

(σε εκατ. δρχ.)

(σε τρέχουσες τιμές)

Εταιρεία	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
	1980	1985	1990	1992	1980	1985	1990	1992
Α.Ν.Ε.Κ.	525,8	736,4	9.576,1	11.137,2	978,7	1.722,1	13.722,0	24.640,5
Ναυτιλιακή Εταιρεία Αεσθού	372,6	536,5	1.962,7	3.509,1	570,2	941,9	3.649,7	8.007,8
Μινωικές Γραμμές	730,5	925,2	9.249,7	8.453,5	1.533,0	2.195,5	17.049,2	19.678,2
Ναυτιλιακή Εταιρεία Χίου	100,2	-30,7	63,1	38,2	236,2	201,6	136,0	209,4
Δωδεκανησιακή Α.Ν.Ε.	-	281,2	2.362,6	4.980,4	391,5	1.202,2	3.424,5	9.220,4
Ναυτιλιακή Εταιρεία Ζακύνθου	-	137,4	793,2	953,4	201,6	283,7	919,3	1.560,9
Ρεθυμνιακή	-	-	1.310,4	1.665,7	-	-	2.569,0	3.906,9
Σύνολο	1.783,1	2.636,0	23.317,8	30.437,5	3.905,2	6.547,0	41.471,7	66.315,1

Πηγή: ICAP, Οικονομικός Οδηγός Εταιρειών, διάφορα έτη.

Πίνακας 2.

Η εξέλιξη του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των καθαρών κερδών των μεγαλύτερων λαϊκών ακτοπλοϊκών εταιρειών

(σε εκατ. δρχ.)

(σε τρέχουσες τιμές)

Εταιρεία	ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ			
	1980	1985	1990	1992	1980	1985	1990	1992
Α.Ν.Ε.Κ.	111,4	945,1	4.052,5	4.572,6	190,2	424,5	1.128,0	2.848,8
Ναυτιλιακή Εταιρεία Αεσθού	99,4	235,1	1.175,7	1.395,7	70,4	6,5	715,5	446,4
Μινωικές Γραμμές	154,4	489,4	5.706,4	3.209,1	134,8	317,9	1.136,5	2.310,0
Ναυτιλιακή Εταιρεία Χίου	27,5	20,9	22,5	41,9	-22,1	-46,0	3,4	-42,2
Δωδεκανησιακή Α.Ν.Ε.	18,2	39,7	636,1	1.600,2	-12,6	3,3	598,5	604,6
Ναυτιλιακή Εταιρεία Ζακύνθου	-	48,1	287,6	56,7	-	26,8	433,2	0,7
Ρεθυμνιακή	-	-	270,2	800,0	-	-	117,1	248,4
Σύνολο	411,0	1.828,3	12.151,0	11.686,2	360,7	733,0	4.138,2	6.414,7

Πηγή: ICAP, Οικονομικός Οδηγός Εταιρειών, διάφορα έτη.

Στο σημείο αυτό και για την καλύτερη κατανόηση του προβλήματος είναι ανάγκη να διευκρινιστούν τα εξής σε σχέση με τους εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης των επενδυτικών δραστηριοτήτων μιας εταιρείας. Οι μετοχές, οι οποίες αντιπροσωπεύουν ιδιοκτησιακή απαίτηση στα κεφάλαια της εταιρείας και η έκδοση των οποίων αποτελεί έναν τρόπο χρηματοδότησης των επενδυτικών δραστηριοτήτων της, διακρίνονται σε κοινές και προνομιούχες. Οι κάτοχοι των μετοχών έχουν δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη της εταιρείας. Όσο υψηλότερο είναι το καθαρό εισόδημα της εταιρείας, τόσο μεγαλύτερη είναι η απόδοση των μετοχών.

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης των επενδυτικών δραστηριοτήτων μιας εταιρείας είναι η δημιουργία χρέους. Στην περίπτωση αυτή η εταιρεία δανείζεται με προκαθορισμένο επιτόκιο, ανεξάρτητα αν πραγματοποιήσει κέρδη ή ζημιές. Η βασική, λοιπόν, διαφορά μεταξύ χρηματοδότησης με μετοχικά κεφάλαια και με τη δημιουργία χρέους είναι ότι στην πρώτη περίπτωση οι μέτοχοι αναλαμβάνουν τον κίνδυνο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, συμμετέχοντας έτσι τόσο στα κέρδη όσο και στις ζημιές, ενώ οι προμηθευτές των δανειακών κεφαλαίων, οι οποίοι είναι κατά κανόνα διάφοροι πιστωτικοί οργανισμοί, δεν μετέχουν στα κέρδη και τις ζημιές της επιχείρησης, αλλά έχουν το δικαίωμα να τους καταβάλλονται σε τακτές χρονικές περιόδους οι τόκοι και τα χρεολύσια που έχουν συμφωνηθεί.

Κατά συνέπεια, ο τρόπος χρηματοδότησης των επενδυτικών δραστηριοτήτων της εταιρείας καθορίζει τις χρηματικές υποχρεώσεις της. Για παράδειγμα, σε περιόδους κάμψης των οικονομικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, εάν οι επενδύσεις της έχουν χρηματοδοτηθεί με μετοχικά κεφάλαια, η συγκεκριμένη εταιρεία θα είναι ασφαλής, εφόσον τα έσοδά της καλύπτουν το κόστος λειτουργίας της. Στην περίπτωση όμως που οι επενδύσεις της εταιρείας έχουν χρηματοδοτηθεί με δανεισμό, πρέπει τα έσοδα της συγκεκριμένης εταιρείας να καλύπτουν τόσο το κόστος λειτουργίας όσο και τα τοκοχρεολύσια. Στην αντίθετη περίπτωση, η εταιρεία θα πρέπει να εξασφαλίσει την πληρωμή των τοκοχρεολυσίων από άλλες πηγές, όπως είναι η δημιουργία νέου δανεισμού ή η έκδοση νέων μετοχών ή η πώληση περιουσιακών στοιχείων της. Εξαιτίας του κόστους με το οποίο συνδέεται ο δανεισμός, αλλά κυρίως εξαιτίας του κινδύνου της αδυναμίας εξασφάλισης της πληρωμής των τοκοχρεολυσίων, οι φορείς της κοινωνικής οικονομίας είναι κατά κανόνα περισσότερο διστακτικοί από τους παραδοσιακούς ιδιώτες επιχειρηματίες στη χρησιμοποίηση του δανεισμού ως μέσου άντλησης των επενδυτικών κεφαλαίων τους.

Όσον αφορά την ίδια την εταιρεία, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η χρηματοδότηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων με αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου δεν συνδέεται με κάποιο λογιστικό κόστος, με την έννοια ότι το μετοχικό κεφάλαιο δεν αποτελεί κόστος με τη λογιστική έννοια του όρου. Οι κάτοχοι όμως των μετοχών της προσδοκούν ορισμένο μέρος, ήτοι προσόδους κεφαλαίου, για τη συμμετοχή τους στα κεφάλαια της επιχείρησης και υπ' αυτήν την έννοια η προσδοκία μερίσματος συνδέεται με ορισμένο κόστος ευκαιρίας του μετοχικού κεφαλαίου. Κατά συνέπεια, η χρηματοδότηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων της εταιρείας με μετοχικά κεφάλαια θα πρέπει να γίνεται μόνο στις περιπτώσεις κατά τις οποίες οι πρόσοδοι των

δραστηριοτήτων αυτών εκτιμάται ότι θα καλύπτουν αυτό το κόστος ευκαιρίας. Γενικά, όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης μέσω της αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου δεν συνιστά έντονη πίεση προς την επιχείρηση. Η τυχόν δυσaréσκεια των μετόχων όσον αφορά τις επενδυτικές δραστηριότητες και γενικά όσον αφορά την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης θα εκδηλωθεί με πτώση της τιμής της μετοχής, αυξάνοντας την πραγματική συνολική ζημία των μετόχων.

Όπως η χρηματοδότηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, έτσι και η χρηματοδότησή τους με επανεπενδύσιμα μη διανεμημένα κέρδη δεν συνδέεται μεν με κάποιο λογιστικό κόστος, συνδέεται όμως με κάποιο κόστος ευκαιρίας. Οι μέτοχοι της εταιρείας δεν λαμβάνουν κατά το παρόν το μέρισμα που θα λάμβαναν στην περίπτωση που δεν θα υπήρχαν διακρατούμενα κέρδη, εκτιμάται όμως ότι θα λάβουν υψηλότερο μέρισμα στο μέλλον^(*). Στην περίπτωση αυτή, μόνο επενδυτικές δραστηριότητες μπορούν να γίνουν αποδεκτές από τις οποίες τα προσδοκώμενα στο μέλλον υψηλότερα μερίσματα και η προσδοκώμενη αύξηση της τιμής της μετοχής, λόγω αύξησης της καθαρής θέσης της επιχείρησης, καλύπτουν τις απώλειες από τα μερίσματα του παρόντος.

Όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων της εταιρείας με προνομιούχες μετοχές, όπως φαίνεται από την παραπάνω ανάλυση, ουσιαστικά μπορεί να θεωρηθεί μάλλον ως μία μορφή χρηματοδότησης με τη δημιουργία χρέους, αφού το ονομαστικό τους μέρισμα είναι ως ένα βαθμό γνωστό εκ των προτέρων. Βέβαια, το μέρισμα αυτό λαμβάνεται όσο η επιχείρηση είναι κερδοφόρα. Έτσι, λοιπόν, οι κάτοχοι των προνομιούχων μετοχών, αν και δεν μετέχουν σε ίσο βαθμό με τους κατόχους των κοινών μετοχών στον κίνδυνο της επιχείρησης, αναλαμβάνουν και αυτοί κάποιο κίνδυνο, επενδύοντας σε προνομιούχες μετοχές. Για την αποζημίωση των κατόχων των προνομιούχων μετοχών εξαιτίας του χαμηλού έστω κινδύνου που αναλαμβάνουν, η απόδοση των κεφαλαίων τους είναι κατά κανόνα υψηλότερη από ό,τι το επιτόκιο δανεισμού. Το κόστος δηλαδή των κεφαλαίων που προέρχονται από την έκδοση προνομιούχων μετοχών είναι υψηλότερο από το κόστος των κεφαλαίων που προέρχονται από τη δημιουργία χρέους. Βέβαια, όσον αφορά την εταιρεία, υπάρχουν ορισμένες διαφορές μεταξύ των δύο μορφών χρηματοδότησης από τις οποίες η σημαντικότερη είναι ότι οι πληρωμές των μερισμάτων των προνομιούχων μετοχών γενικά δεν εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησης, σε αντίθεση με τους τόκους των δανείων.

4. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΩΝ ΦΟΡΕΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Όπως σημειώθηκε παραπάνω, μια λαϊκή εταιρεία μπορεί να χρηματοδοτήσει τις επενδυτικές της δραστηριότητες με τους εξής τρόπους:

- (α) *Με επιχειρηματική αποταμίευση, ήτοι με μη διανεμόμενα κέρδη που επανεπενδύονται. Οι δυνατότητες όμως χρηματοδότησης των επενδύσεων κατ' αυτόν τον τρόπο είναι περιορισμένες, δεδομένου του μεγέθους των απαιτούμενων κεφαλαίων.*

- (β) Με έκδοση μετοχών από τις ίδιες τις εταιρείες και τη διάθεσή τους σε παλαιούς ή και νέους μετόχους. Σημειώσαμε ήδη ότι η μορφή αυτή χρηματοδότησης, όπως εξάλλου και η προηγούμενη, δεν συνδέεται με κάποιο λογιστικό κόστος και δεν συνιστά έντονη πίεση προς την επιχείρηση. Υπό τις σημεινές όμως συνθήκες, αδυνατεί πλέον η μορφή αυτή χρηματοδότησης να ικανοποιήσει τις ανάγκες των περισσότερων λαϊκών εταιρειών για επενδυτικά κεφάλαια.
- (γ) Με δανεισμό, ο οποίος συνδέεται με συγκεκριμένο κόστος και ορισμένο κίνδυνο που προκαλεί η υποχρέωση καταβολής τοκοχρεολυσίων σε τακτά χρονικά διαστήματα. Εξαιτίας αυτών των χαρακτηριστικών του δανεισμού, οι διοικήσεις των φορέων κοινωνικής οικονομίας χαρακτηρίζονται από κάποια διστακτικότητα όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επενδυτικών τους δραστηριοτήτων με δανεισμό.
- (δ) Με προσφυγή στο Χρηματιστήριο για διάθεση κοινών ή προνομιούχων μετοχών στο ευρύ κοινό. Η μορφή αυτή χρηματοδότησης δεν συνδέεται με κάποιο λογιστικό κόστος και δεν συνιστά έντονη πίεση προς την επιχείρηση.

Για να εισέλθει όμως μια λαϊκή εταιρεία στο Χρηματιστήριο και να διευρυνθεί έτσι η αγορά των μετοχών της διαθέτοντας κοινές μετοχές, θέτονται ορισμένοι όροι οι οποίοι αλλοιώνουν το λαϊκό της χαρακτήρα. Συγκεκριμένα, για να εισέλθει σήμερα μια λαϊκή εταιρεία στο Χρηματιστήριο, πρέπει προηγουμένως: πρώτον, να καταργήσει τα ανώτατα όρια απόκτησης μετοχών ανά μέτοχο που έχουν καθιερωθεί, δεύτερον, να καταργήσει τα ανώτατα όρια ψήφων κατ' εξουσιοδότηση που έχουν καθιερωθεί, και τρίτον, να καταργήσει τον περιορισμό της εθνικότητας των μετοχών, ότι δηλαδή μέτοχοί της είναι αποκλειστικά Έλληνες.

Για να εισέλθει, λοιπόν, μια λαϊκή εταιρεία στο Χρηματιστήριο διαθέτοντας κοινές μετοχές, θα πρέπει να καταργήσει τα βασικότερα της γνωρίσματα. Να καταστεί δηλαδή σχεδόν μια παραδοσιακή ανώνυμη εταιρεία.

Βέβαια, μια λαϊκή εταιρεία, όπως εξάλλου και κάθε εταιρεία, μπορεί να εισέλθει στο Χρηματιστήριο χωρίς να απωλέσει τα βασικά της γνωρίσματα, εφόσον διαθέτει προνομιούχες μετοχές χωρίς δικαίωμα ψήφου, που μόνον αυτές θα εισαχθούν και θα είναι αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Χρηματιστήριο. Με την έκδοση όμως προνομιούχων μετοχών με σκοπό μόνον αυτές να εισαχθούν στο Χρηματιστήριο, γίνεται εύλογα αποδεκτό από τις διοικήσεις ορισμένων εταιρειών ότι οι παλαιοί μέτοχοί τους θα βρεθούν αυτόματα σε σχετικά μειονεκτική θέση. Προφανώς, εξαιτίας της σταθερής απόδοσης των τίτλων αυτών, αλλά και της σχετικής ευκολίας με την οποία θα συνδέεται η μεταβίβαση των μετοχών αυτών σε σύγκριση με τις μη εισηγμένες στο Χρηματιστήριο κοινές μετοχές, που θα εξακολουθούν να είναι αντικείμενα διαπραγμάτευσης μόνο στη στενή γεωγραφική περιφέρεια της συγκεκριμένης εταιρείας.

Εξάλλου, φαίνεται ότι στη χώρα μας υπάρχει μια απροθυμία των τραπεζών να αναλάβουν τη διάθεση μόνο προνομιούχων μετοχών, δεδομένου ότι το επενδυτικό κοινό είναι πολύ επιφυλακτικό στις τοποθετήσεις κεφαλαίων σε προνομιούχες μετοχές⁽⁶⁾. Επιπλέον, όπως ήδη σημειώσαμε, η έκδοση προνο-

μιούχων μετοχών αποτελεί ουσιαστικά για την επιχείρηση μορφή χρηματοδότησης με δανεισμό και μάλιστα με υψηλότερο κατά κανόνα επιτόκιο, ώστε να αποζημιώνονται οι κάτοχοί τους για τον περιορισμένο κίνδυνο που αναλαμβάνουν. Και για την ίδια, λοιπόν, την εταιρεία, η μορφή αυτή χρηματοδότησης των επενδυτικών της δραστηριοτήτων είναι δαπανηρή.

Έτσι, λοιπόν, και οι κερδοφόρες λαϊκές εταιρείες αρχίζουν να αντιμετωπίζουν σοβαρά ζητήματα χρηματοδότησης των επενδύσεών τους. Δεδομένης της αδυναμίας ή της κόπωσης του τοπικού πληθυσμού να εισφέρει τα αναγκαία επενδυτικά κεφάλαια και του υψηλού κόστους του δανεισμού, οι λαϊκές εταιρείες αναγκάζονται σταδιακά να καταφύγουν στο Χρηματιστήριο, χάνοντας τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους εξαιτίας των όρων που θέτονται για την είσοδό τους. Ήδη η Δωδεκανησιακή Α.Ν.Ε., έχει εισέλθει στο Χρηματιστήριο, ενώ η Ναυτιλιακή Εταιρεία Λέσβου αναμένει την είσοδό της.

Καταλήγουμε, λοιπόν, στο συμπέρασμα ότι η ανάγκη για συνεχή εξεύρεση επενδυτικών κεφαλαίων στην οποία οδηγεί η ανάπτυξη των λαϊκών εταιρειών και η οποία συχνά επιβάλλεται προκειμένου οι εταιρείες αυτές να παραμείνουν στην αγορά, απειλεί σοβαρά το χαρακτήρα τους στρέφοντάς τις στο Χρηματιστήριο. Τα προβλήματα χρηματοδότησης των επενδύσεών τους που αντιμετωπίζουν σήμερα οι λαϊκές εταιρείες θα μεταφερθούν σταδιακά και στους άλλους φορείς κοινωνικής οικονομίας, εφόσον ο τοπικός πληθυσμός δεν θα είναι σε θέση να καλύψει όλες τις ανάγκες τους σε επενδυτικά κεφάλαια.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Bromwich, M. (1976), *The Economics of Capital Budgeting*, Penguin, Harmondsworth.
- CIRIEC (1993), *Répertoire des Instituts de Recherche en Economie Sociale, Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la CEE*, Brussels.
- Σιφνιώτης, Κ. Η. (1990), *Συνεταιριστική Οικονομία*, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Βαβούρας, Ι.Σ. με συνεργασία Αρχοντάκης, Κ.Σ. (1982), *Οι Λαϊκές Ακτοπλοϊκές Εταιρείες: Χρησιμότητα, Προβλήματα και Προτάσεις Πολιτικής*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
- Vavouras, I.S. (1985), «Local Government and the Social Sector in Greece», *Annals of Public and Co-operative Economy*, vol. 56, pp. 497-512.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

- (1) Για παρουσίαση της έννοιας, του τομέα και των φορέων κοινωνικής οικονομίας στη χώρα μας, αλλά και στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, βλ. CIRIEC, *Répertoire des Instituts de Recherche en Economie Sociale, Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la CEE*, Brussels, 1993.
- (2) Βλ. σχετικά σε Ι. S. Vavouras, «Local Government and the Social Sector in Greece», *Annals of Public and Co-operative Economy*, τόμ. 56, σσ. 497-512.
- (3) Κ. Σιφνιώτης, *Συνεταιριστική Οικονομία*, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα, 1990, σσ. 24-5.
- (4) Το 1967 ιδρύθηκε η πρώτη λαϊκή ακτοπλοϊκή εταιρεία Α.Ν.Ε.Κ. Ακολούθησε το 1972 η ίδρυση των Μινωικών Γραμμών, της Ναυτιλιακής Εταιρείας Λέσβου και της Ναυτιλιακής Εταιρείας Νάξου. Βλ. σχετικά σε Ι. Βαβούρας με συνεργασία Κ. Αρχοντάκης, *Οι Λαϊκές Ακτοπλοϊκές Εταιρείες: Χρησιμότητα, Προβλήματα και Προτάσεις Πολιτικής*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1982.
- (5) M. Bromwich, *The Economics of Capital Budgeting*, Penguin, Harmondsworth, 1976, p. 122.
- (6) Στις διαπιστώσεις αυτές είχε καταλήξει το Δ.Σ. της Α.Ν.Ε.Κ. το 1994, όταν ασχολήθηκε πολύ με το ζήτημα του Χρηματιστηρίου.

SYNEDIA



ΤΑΝ ΛΕΜΕ ΛΙΠΑΣΜΑ ΕΝΝΟΟΥΜΕ ΣΥΝΕΛ

ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΑΠΛΑ - ΣΥΝΘΕΤΑ - ΜΙΚΤΑ
ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗ ΒΑΣΙΚΗ
Ή ΣΤΗΝ ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΚΗ ΛΙΠΑΝΣΗ
ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡΩΣ ΥΔΑΤΟΔΙΑΛΥΤΑ
ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΜΕ ΙΧΝΟΣΤΟΙΧΕΙΑ
ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΟΡΓΑΝΙΚΑ (ΣΥΝΦΕΡΤ)
ΘΕΪΚΟΣ ΧΑΛΚΟΣ - ΘΕΙΑΦΙ
ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ ΕΔΑΦΟΥΣ - ΦΥΛΛΩΝ - ΝΕΡΩΝ



ΕΓΓΥΗΣΗ ΟΜΑΛΟΥ ΕΦΩΔΙΑΣΜΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Εγγυηση Ποιοτητας

ΑΘΗΝΑ: (01) 86.48.715 - 86.48.225. ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: (031) 54.43.30 - 54.43.31. ΒΟΛΟΣ: (0421) 22.536.
ΚΑΒΑΛΑ: (051) 83.69.48 - 83.69.49. ΗΡΑΚΛΕΙΟ: (081) 25.65.43

Ελληνική και διεθνής τραπεζική αγορά:

Εξελίξεις και προοπτικές

του Δρ. Κ. ΣΤΕΡΙΩΤΗ,

Αρχισυντάκτη της «Ναυτεμπορικής»

ΔΙΕΘΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ: ΠΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

1. Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1990-1994

1α. Η αμερικανική αγορά

Σημαντικές μεταβολές σημειώθηκαν στη διεθνή τραπεζική αγορά κατά τη διάρκεια της πενταετίας 1990-1994.

Στην περίοδο αυτή η οικονομία των ΗΠΑ μπήκε σε ύφεση για να αρχίσει να ανακάμπτει από το 1994 με πολύ αρνητικές επιπτώσεις για τις αμερικανικές τράπεζες. Η μεγάλη ύφεση που εκδηλώθηκε στον οικοδομικό τομέα προκάλεσε μεγάλες ζημιές κυρίως στις κτηματικές τράπεζες, λόγω της μεγάλης πτώσης των τιμών και της ζήτησης ακινήτων που έκανε αδύνατη την αποπληρωμή μεγάλων δανείων για κατοικίες και μεγάλα ακίνητα.

Σημαντικό ρόλο στην ανάκαμψη της αμερικανικής και της διεθνούς οικονομίας έπαιξε η πολιτική των αμερικανικών κυβερνήσεων για μείωση των δανειοδοτικών επιτοκίων, με σκοπό να αυξηθεί ο δανεισμός των αμερικανικών επιχειρήσεων και να αποπληρωθούν παλαιότερες οφειλές τους μέσω νέων δανείων με χαμηλότερα επιτόκια.

Στην περίοδο 1990-1994 προωθήθηκαν ουσιαστικές αλλαγές για την προώθηση του εκσυγχρονισμού του τραπεζικού συστήματος, το οποίο βασιζόταν σε μια ξεπερασμένη νομοθεσία της περιόδου που ακολούθησε το μεγάλο κραχ του 1929.

Κύριες κατευθύνσεις του εκσυγχρονισμού του αμερικανικού τραπεζικού συστήματος είναι:

- *Ενίσχυση του ενδοτραπεζικού ανταγωνισμού μεταξύ της κατάργησης των εμποδίων στην ανάπτυξη δραστηριοτήτων σε διάφορες πολιτείες.*
- *Κατάργηση των εμποδίων που υπάρχουν στην ανάπτυξη στενών συνεργασιών μεταξύ εμπορικών και επενδυτικών τραπεζών.*
- *Παροχή δυνατότητας στις τράπεζες να μπουν στην αγορά των ασφαλιστικών προϊόντων και των μεγάλων ασφαλιστικών οργανισμών στη διάθεση αμιγών τραπεζικών προϊόντων.*

Παράλληλα, στα πλαίσια της αντιμετώπισης των οικονομικών προβλημάτων που αντιμετώπισαν οι αμερικανικές τράπεζες ακολουθήθηκαν δύο βασικές πολιτικές:

1. *Πραγματοποίηση εσωτερικών αναδιαρθρώσεων με σκοπό τη μείωση των γενικών δαπανών και τη μείωση του προσωπικού.*

2. *Προώθηση συγχωνεύσεων μεταξύ μεγάλων τραπεζών των ανατολικών και δυτικών πολιτειών, με σκοπό οι συγχωνευθείσες τράπεζες να μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες ολόκληρης της αμερικανικής αγοράς.*

3. *Κλείσιμο ή πώληση ζημιογόνων καταστημάτων σε ΗΠΑ και Ευρώπη.*

Σε γενικές γραμμές το αμερικανικό τραπεζικό σύστημα μέσα στη διεθνή αγορά εμφανίζεται με απομειωμένο το ρόλο του μακροχρόνια σε όφελος κυρίως των ιαπωνικών τραπεζών και δευτερευόντως των ευρωπαϊκών τραπεζών.

Το αμερικανικό τραπεζικό σύστημα χαρακτηρίζεται από την έλλειψη συγκεντρωτισμού, από την απουσία μεγάλων τραπεζικών ομίλων που να έχουν μια πολύ βαρύνουσα σημασία μέσα στη διεθνή τραπεζική αγορά.

Επιπλέον, οι αμερικανικές τράπεζες έχουν μάθει να λειτουργούν κυρίως σε πολιτειακό επίπεδο και λίγες είναι εκείνες αναλογικά που επεκτάθηκαν με επιτυχία σε ευρωπαϊκές και ασιατικές χώρες.

Στις αρχές του 1995 οι αμερικανικές τράπεζες εμφανίζονται με εξαιρετικά μεγάλη κερδοφορία και ρευστότητα, γεγονός που τους επιτρέπει να αυξήσουν τις δανειοδοτήσεις με σχετικά χαμηλά ακόμη επιτόκια δανεισμού.

Ωστόσο, η οικονομική κρίση του Μεξικού δημιούργησε τώρα νέα μεγάλα προβλήματα στις αμερικανικές τράπεζες. Χάθηκε η αξιοπιστία για το δυναμισμό της ενοποίησης των αγορών των ΗΠΑ, του Μεξικού και του Καναδά στα πλαίσια της εφαρμογής της Συμφωνίας της NAFTA.

Η απώλεια σημαντικών επενδυτικών κεφαλαίων στο Μεξικό έκανε «πιο συντηρητικές» τις τράπεζες και τους επενδυτικούς οργανισμούς σε διεθνές επίπεδο, οι οποίοι εστράφησαν περισσότερο σε επενδύσεις ευρωπαϊκών και γερμανικών τίτλων.

1β. Η δυτικοευρωπαϊκή αγορά

Η ύφεση που έπληξε την Ευρώπη από το 1991 έως και το 1993 επηρέασε πολύ αρνητικά τα οικονομικά αποτελέσματα των εμπορικών και συνεταιριστικών τραπεζών της Δυτικής Ευρώπης.

Η ανάκαμψη που ξεκίνησε το 1994 σε συνδυασμό με τις μεγάλες προσπάθειες που είχαν γίνει για εσωτερικές αναδιαρθρώσεις κατάφεραν να βελτιώσουν τις οικονομικές επιδόσεις τους.

Πρώτο χαρακτηριστικό της ύφεσης που έπληξε τις ευρωπαϊκές τράπεζες της Δυτικής Ευρώπης ήταν μια κατακόρυφη πτώση του «κύματος εξαγορών τραπεζών» που είχε ξεσπάσει από το 1987 έως και το 1990. Στη διάρκεια αυτής της τετραετίας υπερεκτιμήθηκαν οι δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα του Ενιαίου Πιστωτικού Χώρου και της Ενιαίας Αγοράς και έγιναν μεγάλες εξαγορές τραπεζών και ανταλλαγές πακέτων μετοχών μεταξύ τραπεζών.

Η κατάργηση των «διακρίσεων λόγω εθνικότητας» σε βάρος των τραπεζών και το άνοιγμα των συνόρων μεταξύ των κρατών - μελών οδήγησε σε υποβάθμιση της πραγματικής αξίας των εξαγοραζομένων τραπεζών, με αποτέλεσμα να προκύψουν ζημίες σε βάρος των «μητρικών» τραπεζών.

Δεύτερος, σημαντικός λόγος που επέβαλε τη μείωση της ζήτησης εξαγορών μικροτέρων τραπεζών ήταν η σημαντική μείωση της κερδοφορίας και της ρευστότητας των μεγάλων τραπεζών της Δυτικής Ευρώπης.

Έτσι, μετά την σημαντική μείωση του ενδιαφέροντος για εξαγορές τραπεζών, οι δυτικοευρωπαϊκές τράπεζες προώθησαν τις συνεργασίες τους με άλλες τράπεζες μέσω ενιαίων στρατηγικών ή και «ανακατανομών αγορών». Αξίζει ιδιαίτερα να αναφερθούν δύο εντυπωσιακά τραπεζικά γεγονότα αυτής της περιόδου:

— Η βρετανική **MIDLAND BANK** εξαγοράστηκε από την **HONG KONG SHANGHAI BANK**, με τη σύμφωνη γνώμη της Τράπεζας της Αγγλίας και της βρετανικής κυβέρνησης και ύστερα από ενημέρωση της κυβέρνησης της Λαϊκής Κίνας. Σκοπός αυτής της εξαγοράς ήταν η ενίσχυση της ρευστότητας και της ανταγωνιστικότητας της **MIDLAND BANK** ακόμη και μέσα στην ίδια τη βρετανική τραπεζική αγορά, η οποία πέρασε μια από τις μεγαλύτερες δοκιμασίες των τελευταίων δεκαετιών.

— Η γαλλική **BNP** και η **DRESDNER BANK** πραγματοποίησαν μια παγκόσμια συμφωνία με βάση την οποία:

1. Ανταλλάσσουν ένα μεγάλο πακέτο μετοχών τους.
2. Θα δημιουργούν από κοινού καταστήματα σε χώρες στις οποίες καμιά από τις δύο δεν έχει καταστήματα.
3. Σε χώρες στις οποίες η μια τράπεζα διαθέτει καταστήματα δεν θα ανοίγει η άλλη τράπεζα.
4. Από τα καταστήματα της μιας τράπεζας θα εξυπηρετούνται πλήρως οι πελάτες της άλλης τράπεζας.

Τα ανωτέρω αναφερθέντα παραδείγματα υπογραμμίζουν τις ριζικές αλλαγές στις παραδοσιακές τραπεζικές αντιλήψεις που κυριαρχούσαν στις πολιτικές και τραπεζικές-ηγεσίες των χωρών της Δυτικής Ευρώπης.

Η νέα ευρωπαϊκή τραπεζική αντίληψη λέει:

— Για να «επιβιώσει» μέσα στη διεθνή και έντονα ανταγωνιστική αγορά μια τράπεζα είναι καλύτερα να εξαγορασθεί από μια «ξένη» τράπεζα ή να αποκτήσουν δύο τράπεζες διαφορετικής εθνικότητας κοινή ιδιοκτησιακή βάση.

Πάντως, η συνηθέστερη πρακτική επέκτασης των εργασιών των ευρωπαϊκών τραπεζών σε άλλες ευρωπαϊκές ή τρίτες χώρες είναι μέσω της συνεργασίας με ντόπιες τράπεζες ή, ακόμη, μέσω της διασύνδεσης των ηλεκτρονικών δικτύων τους.

Ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό των τραπεζικών εξελίξεων στη Δυτική Ευρώπη κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών είναι ότι επιδιώκεται συστηματικά σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες η μείωση του ιδιοκτησιακού και διαχειριστικού ρόλου του κράτους μέσα στις μεγάλες εμπορικές τράπεζες. Σε Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία και Πορτογαλία συστηματικά επιδιώκεται ο εκσυγχρονισμός των μεγάλων κρατικών τραπεζών μέσω των ιδιωτικοποιήσεων.

Η πολιτική των ιδιωτικοποιήσεων σε πρώτη φάση απέδωσε καρπούς όσον αφορά στην ομαλή διάθεση των μετοχών στο επενδυτικό κοινό, αλλά είναι ενωρίς να βγουν τα κατάλληλα συμπεράσματα για την αποτελεσματικότητα αυτών των πολιτικών επιλογών.

Η ιδιωτικοποίηση θα έχει θετικές επιπτώσεις όσον αφορά στις πολιτικές για άνοδο της παραγωγικότητας, συμπίεση του κόστους λειτουργίας, μείωση του *cost* μεταξύ επιτοκίων καταθέσεων και δανειοδοτικών επιτοκίων και επικέντρωση των τραπεζικών δραστηριοτήτων στους πλέον προσοδοφόρους τομείς και πελάτες. Παρά τη μείωση της ρευστότητας και την πτώση της κερδοφορίας στην περίοδο 1990-1993, οι ευρωπαϊκές εμπορικές τράπεζες κατέβαλαν μεγάλες προσπάθειες για να κάνουν επενδύσεις κυρίως σε προηγμένο ηλεκτρονικό εξοπλισμό.

Μέσα στις εθνικές αγορές της Δυτικής Ευρώπης οι εμπορικές τράπεζες

επιδίωξαν να μειώσουν τον αριθμό των ζημιογόνων καταστημάτων και του υπαλληλικού τους προσωπικού. Στις αναπτυσσόμενες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν υπάρχουν πλέον περιθώρια για δημιουργία νέων καταστημάτων.

Η βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες επιδιώκεται κυρίως μέσω των μεγάλων επενδύσεων για εκσυγχρονισμό των ηλεκτρονικών δικτύων και μηχανημάτων που παρέχουν αρκετές υπηρεσίες στους πελάτες.

Αυτή την περίοδο οι εμπορικές τράπεζες της Δυτικής Ευρώπης ετοιμάζονται να επεκτείνουν τα ηλεκτρονικά δίκτυά τους όχι μόνο μέσα σε επιχειρήσεις αλλά και μέσα στα σπίτια των πελατών τους. Οι νέες επενδύσεις αποβλέπουν μακροπρόθεσμα «να μπουν τα τραπεζικά καταστήματα μέσα στα σπίτια των νοικοκυριών» μέσω της on line διασύνδεσης των pc των καταναλωτών με τα κεντρικά ηλεκτρονικά δίκτυα των τραπεζών.

Εξάλλου, οι μεγάλες διεθνείς τράπεζες διαθέτουν πλέον πλήρως ηλεκτρονικοποιημένα διεθνή δίκτυα που παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες που δραστηριοποιούνται ταυτόχρονα σε πολλές αγορές.

1γ. Οι δυτικοευρωπαϊκές συνεταιριστικές τράπεζες

Οι συνεταιριστικές τράπεζες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναπόφευκτα επηρεάστηκαν δυσμενώς από την αρνητική πορεία της ευρωπαϊκής οικονομίας στα τελευταία χρόνια. Αρκετές τράπεζες εμφάνισαν μέχρι και ζημιές κατά το 1993, αλλά από το 1994 βελτιώθηκαν τα αποτελέσματά τους.

Η στρατηγική που ακολούθησαν στα τελευταία χρόνια απέβλεπε περισσότερο στην άσκηση «αμυντικών πολιτικών» για τη διατήρηση των μεριδίων τους στις εθνικές αγορές.

Οι δυτικοευρωπαϊκές συνεταιριστικές τράπεζες επιδίωξαν να διατηρήσουν και να βελτιώσουν τη θέση τους σε εκείνες τις αγορές που ήταν πιο ισχυρές και απέφυγαν συστηματικά να κάνουν επενδύσεις επέκτασης σε άλλες αγορές, να ιδρύσουν νέα καταστήματα κ.λπ.

Λόγω του κοινωνικού χαρακτήρα που έχουν οι συνεταιριστικές τράπεζες υποχρεώθηκαν να συμπαρασταθούν στους πελάτες τους που δοκιμάστηκαν και να προβούν σε σχετικά μεγάλες ρυθμίσεις ανεξοφλήτων χρεών.

Επίσης, όπως και οι εμπορικές έτσι και οι συνεταιριστικές τράπεζες επωφελήθηκαν από τη γενική μείωση των επιτοκίων για να βελτιώσουν τους όρους δανεισμού των πελατών τους. Το σχετικά μεγάλο μερίδιο που διαθέτουν στη δυτικοευρωπαϊκή τραπεζική αγορά σε συνδυασμό με την παραδοσιακή συνεργασία τους με νοικοκυριά χαμηλού ή μεσαίου εισοδήματος και με ελεύθερους επαγγελματίες και μικροεπιχειρήσεις,

εκτιμάται ότι οι συνεταιριστικές τράπεζες συνέβαλαν και αυτές στην ανάκαμψη της ευρωπαϊκής οικονομίας μέσα στο 1994.

Εντούτοις, οι συνεταιριστικές τράπεζες, πέρα από τις συνεργασίες που έχουν σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο απουσιάζουν από τις «αναδυόμενες αγορές» στις οποίες οι διεθνείς εμπορικές και επενδυτικές τράπεζες εξασφαλίζουν επί σειράν ετών πάρα πολύ υψηλά καθαρά κέρδη. Οι δείκτες απόδοσης κεφαλαίων είναι πολλαπλάσια υψηλότεροι στις «αναδυόμενες αγορές» της Άπω Ανατολής και της Νοτιο-ανατολικής Ασίας σε σύγκριση με τους χαμηλούς ή και αρνητικούς δείκτες απόδοσης κεφαλαίων στη Δυτική Ευρώπη.

1δ. Οι τράπεζες της Ανατολικής Ευρώπης

Σημαντικές διαρθρωτικές αλλαγές σημειώθηκαν στο τραπεζικό σύστημα των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης στην τελευταία πενταετία.

Οι δημοκρατικά εκλεγμένες κυβερνήσεις προχώρησαν πριν απ' όλα στον πλήρη διαχωρισμό των εξουσιών των κεντρικών τραπεζών από τις εμπορικές τράπεζες.

Σε αρκετές περιπτώσεις οι εθνικές κρατικές τράπεζες «κόπηκαν» σε διάφορα «κομμάτια» για να δημιουργηθούν ανεξάρτητες αλλά υπό κρατικό έλεγχο τράπεζες.

Οι υπό κρατικό έλεγχο τράπεζες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης βαρύνονται με τεράστια χρέη κρατικών επιχειρήσεων, τα οποία είναι εξαιρετικά δύσκολο να αποπληρωθούν. Θα χρειασθεί ακόμη πολύς καιρός για να ρυθμισθούν τα μεγάλα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι κρατικές τράπεζες.

Η έλλειψη μιας υποτυπώδους τραπεζικής νομοθεσίας οδήγησε στην εμφάνιση πάρα πολλών νέων ιδιωτικών τραπεζών, πολλές από τις οποίες, όμως, δεν κατάφεραν να αντέξουν τους κλυδωνισμούς της μεγάλης ύφεσης και ανέστειλαν τις δραστηριότητές τους. Ωστόσο, δημιουργήθηκαν και σωστά οργανωμένες ιδιωτικές τράπεζες οι οποίες κατέκτησαν μεγάλα μερίδια αγοράς στη διαχείριση κρατικών διαπραγματεύσιμων τίτλων και στις χρηματοδοτήσεις υγιών εξαγωγικών και άλλων επιχειρήσεων.

Το τραπεζικό σύστημα των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης εμφανίζει μεγάλες διαφορές ανάπτυξης και αποτελεσματικότητας από χώρα σε χώρα, με λιγότερα προβλήματα να εμφανίζουν κυρίως οι χώρες της «ομάδας του Βίξεγκραντ».

Στα Βαλκάνια γίνονται σημαντικές προσπάθειες εκσυγχρονισμού του τραπεζικού συστήματος.

- Στη Βουλγαρία καταβάλλεται προσπάθεια να περιορισθεί ο αριθμός των υπό κρατικό έλεγχο τραπεζών μέσω συγχωνεύσεων.
- Στη Ρουμανία προωθούνται σημαντικές ιδιωτικοποιήσεις, οι οποίες αναμένεται να βελτιώσουν τη λειτουργικότητα του τραπεζικού συστήματος.
- Στη Νέα Γιουγκοσλαβία, παρά τον εμπορικό αποκλεισμό, η κεντρική τράπεζα κατάφερε να εξασφαλίσει την επιτυχία μέτρων συναλλαγματικής και νομισματικής σταθεροποίησης. Στη χώρα ήδη λειτουργούν με επιτυχία ιδιωτικές εμπορικές τράπεζες.

Οι βαθιές πολιτικές και οικονομικές αλλαγές στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη άνοιξαν το δρόμο για την ανάπτυξη των συνεταιριστικών τραπεζών.

Στην Πολωνία οι άλλοτε κρατικοσυνεταιριστικές τράπεζες επαναδραστηριοποιούνται με επιτυχία σε διάφορες πόλεις της χώρας.

Στη Βουλγαρία μέχρι και το 1994 είχαν δημιουργηθεί περίπου 5 συνεταιριστικές τράπεζες σε διάφορες πόλεις, οι οποίες έχουν στενή συνεργασία μεταξύ τους, αλλά ακόμη έχουν ένα μικρό αριθμό συνεταίρων.

1ε. Οι ασιατικές τράπεζες

Αντιφατικές ήσαν οι τραπεζικές εξελίξεις στις χώρες της Άπω Ανατολής και της Νοτιο-ανατολικής Ασίας κατά την τελευταία πενταετία.

Οι ιαπωνικοί τραπεζικοί όμιλοι, που βρίσκονται στην πυραμίδα του διεθνούς τραπεζικού συστήματος, πέρασαν τη μεγαλύτερη κρίση από το τέλος του Παγκοσμίου Πολέμου. Η πτώση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων των μεγάλων ιαπωνικών επιχειρήσεων και της χρηματιστηριακής αγοράς του Τόκιο αποστέρησε από σημαντικά κεφάλαια τις ιαπωνικές τράπεζες.

Οι ιαπωνικοί τραπεζικοί όμιλοι δάνειζαν μεγάλα ποσά με πολύ χαμηλά ίδια κεφάλαια, αναλογικά πολύ χαμηλότερα από αυτά που προβλέπονται από τις διεθνείς τραπεζικές συμφωνίες και πρακτικές, με αποτέλεσμα να βελτιώνουν συνεχώς τα μερίδιά τους στη διεθνή αγορά στηριζόμενοι σε λίγα ίδια κεφάλαια.

Από το 1995 η κατάσταση φαίνεται να βελτιώνεται, αλλά οι ιαπωνικές τράπεζες θα χρειασθεί να εξεύρουν τρόπους για μεγάλες κεφαλαιοποιήσεις προκειμένου να αυξήσουν τα ίδια κεφάλαια προς τα ξένα.

Αντίθετα με τις ιαπωνικές οι κορεάτικες και ταϊβανέζικες τράπεζες και οι άλλες τράπεζες της Νοτιο-ανατολικής Ασίας είχαν μια εντυπωσιακή άνοδο εργασιών και κατάφεραν να έχουν μια πολύ σημαντική παρουσία μεταξύ των 500 μεγαλύτερων τραπεζών του κόσμου.

Με τα σημαντικά κεφάλαια που διαθέτουν, προερχόμενα από υπηρεσίες σε εταιρείες με καθαρά εξαγωγικό προσανατολισμό, οι ασιατικές τράπεζες επεκτείνονται πολύ γρήγορα στις διεθνείς δανειοδοτικές εργασίες, στη συμμετοχή κοινοπρακτικών τραπεζικών σχημάτων και στη «διείσδυσή» τους στις «αναδυόμενες» αγορές της Λαϊκής Κίνας, του Βιετνάμ και της Νοτιο-ανατολικής Ασίας.

2. ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ 2000

2α. Επενδύσεις σε προηγούμενα ηλεκτρονικά συστήματα

Το μεγαλύτερο πρόβλημα που θα έχουν να αντιμετωπίσουν μέσα στα επόμενα χρόνια οι ευρωπαϊκές συνεταιριστικές τράπεζες θα είναι τα πολύ αποτελεσματικά ηλεκτρονικά συστήματα παροχής υπηρεσιών των μεγάλων τραπεζικών ομίλων προς τους πελάτες τους.

Ο ανταγωνισμός θα μεταφερθεί από τα καταστήματα στα ηλεκτρονικά δίκτυα και στις ΑΤΜs που θα παρέχουν ολοένα και πιο καλές υπηρεσίες προς τους πελάτες χαμηλού εισοδήματος.

Λόγω πολύ μεγαλύτερου αριθμού καταστημάτων τόσο στο εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσο και σε άλλες χώρες οι μεγάλες εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στα retail banking θα γίνουν πιο ανταγωνιστικές και «πιο επίφοβες» για τις συνεταιριστικές τράπεζες.

Με την πάροδο των ετών οι Ευρωπαίοι καταναλωτές χαμηλού ή μέσου εισοδήματος, στους οποίους στηρίζονται περισσότερο οι συνεταιριστικές τράπεζες, ζητάνε ολοένα και περισσότερο υπηρεσίες που να προσφέρονται σε διεθνές επίπεδο (ταξιδιωτικό συνάλλαγμα, ευρωεπιταγές κ.λπ.) ή που να είναι εξειδικευμένες. Κατά συνέπεια, η σύνδεση των νοικοκυριών με διεθνή τραπεζικά ηλεκτρονικά δίκτυα και μάλιστα μέσω pc των νοικοκυριών θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στο μέλλον για την ανταγωνιστικότητα των συνεταιριστικών τραπεζών.

2β. Αξιοποίηση των πλεονασμάτων των τραπεζασφαλειών

Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που θα έχουν να αντιμετωπίσουν οι ευρωπαϊκές συνεταιριστικές τράπεζες θα είναι ο οξυμένος ανταγωνισμός από τους μεγάλους χρηματοπιστωτικούς ομίλους που θα προσφέρουν μια πληθώρα από εξειδικευμένα χρηματοπιστωτικά προϊόντα.

Οι «τραπεζασφάλειες» αποτελούν καρπό της διασύνδεσης και σταδιακής ενοποίησης των εργασιών ή και της μετοχικής βάσης τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών.

Οι χρηματοπιστωτικοί όμιλοι θα προσφέρουν στην ευρωπαϊκή πελατεία μια σειρά από ασφαλιστικά, τραπεζικά και επενδυτικά προϊόντα μέσω των ενοποιημένων δικτύων των θυγατρικών ασφαλιστικών και πιστωτικών ιδρυμάτων.

Συνεπώς, οι συνεταιριστικές τράπεζες χρειάζεται να επιταχύνουν τις συνεργασίες τους με άλλες συνεταιριστικές τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες ή με άλλους μη συνεταιριστικούς χρηματοπιστωτικούς ομίλους, ώστε να διευρύνουν την γκάμα των προσφερομένων προϊόντων.

2γ. Επανεκπαίδευση και επανεξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού

Οι μη συνεταιριστικοί χρηματοπιστωτικοί όμιλοι και τράπεζες ακολουθούν νέες στρατηγικές για το προσωπικό.

Κατ' αρχήν το προσωπικό μαθαίνει να βελτιώνει τις προσωπικές υπηρεσίες που προσφέρει, να γίνεται «σύμβουλος» για τον κάθε πελάτη, όσο χαμηλού εισοδήματος και εάν είναι αυτός.

Επίσης, η πελατεία τμηματοποιείται ανάλογα με τις ανάγκες της και οι τραπεζικοί υπάλληλοι προσαρμόζουν ανάλογα τις συμβουλές και υπηρεσίες τους.

Οι τραπεζικοί υπάλληλοι μαθαίνουν να «πουλάνε» περισσότερα προϊόντα σωστά ενημερώνοντας τους πελάτες τους. Πέρα από τα «παραδοσιακά» τραπεζικά προϊόντα οι τραπεζικοί υπάλληλοι χρειάζεται πλέον να μάθουν να πουλάνε ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα.

Η διεθνοποίηση των επενδύσεων και η ραγδαία ανάπτυξη των αμοιβαίων κεφαλαίων και των επενδυτικών χαρτοφυλακίων επιβάλλει στους τραπεζοϋπαλλήλους να γνωρίζουν πλήρως τη λειτουργικότητα σειράς νέων χρηματοπιστωτικών και επενδυτικών προϊόντων που διατίθενται σε ένα διεθνοποιούμενο τραπεζικό κοινό.

Η υλοποίηση όλων αυτών των προσωπικών υπηρεσιών από το υπαλληλικό προσωπικό των τραπεζών υποχρεώνει τις διοικήσεις των συνεταιριστικών τραπεζών να εφαρμόσουν πλήρως την Ολική Ποιότητα σε όλο το φάσμα των τραπεζικών υπηρεσιών.

Επομένως, χρειάζεται να γίνουν αρκετές επενδύσεις για επανεκπαίδευση και επανεξειδίκευση του υπαλληλικού προσωπικού των συνεταιριστικών τραπεζών, ώστε αυτό να ανεβάσει την ποιότητα των υπηρεσιών τους και να γίνουν πραγματικοί «σύμβουλοι» των πελατών και των συνεταιρισμένων μελών της τράπεζας.

2δ. Επέκταση σε «νέες αγορές» και «νέα προϊόντα»

Μακροχρόνια τα περιθώρια κερδών από τις κλασικές τραπεζικές εργασίες στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης θα συμπιέζονται λόγω της έντασης του ανταγωνισμού και της αναπόφευκτης μείωσης των λειτουργούτων τραπεζικών ιδρυμάτων.

Το *ecart* μεταξύ επιτοκίου καταθέσεων και δανειοδοτήσεων θα μικραίνει λόγω της προώθησης του ηλεκτρονικού εκσυγχρονισμού των τραπεζών, της περαιτέρω συγκεντροποίησης των δανειακών κεφαλαίων και των τραπεζικών καταθέσεων και της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας των ιδιωτικών και κρατικών χρηματοπιστωτικών ομίλων και των «τραπεζασφαλειών».

Επομένως, οι συνεταιριστικές τράπεζες θα χρειασθούν να επεκταθούν σε «νέες αγορές», για την επιτυχή «κατάκτηση» των οποίων απαιτούνται επενδύσεις και διαθέσιμα κεφάλαια. Η επέκταση σε «νέες αγορές», όμως, προϋποθέτει «μεγάλη ευελιξία» και «ανεξαρτησία» της κεντρικής διοίκησης.

Πολύ μεγαλύτερες προσπάθειες χρειάζεται να γίνουν στην παραγωγή «νέων προϊόντων» σχεδιασμένων να εξυπηρετούν τις νέες ανάγκες που δημιουργούνται για τους πελάτες και τους συνεταιίρους.

2ε. Διεύρυνση της κεφαλαιακής βάσης

Ο εσωτερικός εκσυγχρονισμός, η επέκταση των συνεταιριστικών τραπεζών σε «νέες αγορές» και η παραγωγή «νέων προϊόντων» επιβάλλουν στις συνεταιριστικές τράπεζες να αυξήσουν γρήγορα και σωστά την κεφαλαιακή τους βάση.

Η διεύρυνση της κεφαλαιακής βάσης για πραγματοποίηση επενδύσεων πρέπει να γίνει κατ' αρχήν —και όπου αυτό είναι δυνατό— μέσω της αύξησης του αριθμού των συνεταιίρων και του συνολικού συνεταιριστικού κεφαλαίου.

Η ορθολογική διαχείριση των ιδίων και ξένων διαθεσίμων θα πρέπει να αποβλέπει στη βελτίωση των επιδόσεων κερδοφορίας και στην αύξηση των αποθεματικών με σκοπό τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων επέκτασης και εκσυγχρονισμού από συσσωρευόμενα κέρδη.

Όσον αφορά τον έλεγχο «*θυγατρικών*» η εμπειρία των τελευταίων ετών δείχνει ότι, οι «*θυγατρικές*» πρέπει να έχουν αυτονομία στη διοίκηση και «*ευλυγισία*» στην υλοποίηση των αποφάσεων. Ταυτόχρονα, όμως, οι «*θυγατρικές*» θα πρέπει να συμμετέχουν στο στρατηγικό πλάνο της «*μητρικής*» συνεταιριστικής τράπεζας και να συμμετέχουν ενεργά στην υλοποίησή του.

Σ . Ε . Κ . Ε .

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΚΑΠΝΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Έτος ιδρύσεως 1947

ΕΔΡΑ: ΑΘΗΝΑ - Πανεπιστημίου 6

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ με πλήρεις εγκαταστάσεις και εξοπλισμό

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - Μ. Ασίας 1

ΚΑΒΑΛΑ - Δαγκλή 22 • ΞΑΝΘΗ - Περιοχή Πετεινού

Η ΣΕΚΕ ιδρύθηκε το 1947 με την έμπνευση, πρωτοβουλία και προσπάθειες του αγροτικού ηγέτη αείμνηστου Αλεξάνδρου Μπαλατζή, που υπήρξε και ο πρώτος Πρόεδρος της.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ: 13 Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών, 2 Αγροτικοί Συνεταιρισμοί και Α.Ε. ΝΕΣΤΟΣ - Ξάνθης.

ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της ΣΕΚΕ ήταν 2.000.000 δρχ. και τα σημερινά κεφάλαια, αποθεματικά και λοιπά περιουσιακά της στοιχεία ανέρχονται στο ποσό των 2.700.000.000 δρχ.

Η ΣΕΚΕ διαθέτει ιδιόκτητες καπναποθήκες με πλήρως τεχνικές εγκαταστάσεις άνω των 15.000 τόννων και δυναμικό υπηρεσιακό μηχανισμό ικανό να διακινήσει με επιτυχία άνω των 20.000 τ. καπνών.

Το προσωπικό της ΣΕΚΕ αποτελείται από 120 μόνιμους υπαλλήλους και 2.500 καπνεργάτες εποχιακής απασχόλησης.

Οι εξαγωγές της ΣΕΚΕ καλύπτουν το 15% περίπου των συνολικών εξαγωγών και εισάγει κάθε χρόνο πάνω από 25 εκατ. δολάρια.

Στα 40 χρόνια της γόνιμης σταδιοδρομίας της η ΣΕΚΕ προσέφερε ανυπολόγιστες ωφέλειες και υπηρεσίες στον καπνοπαραγωγικό κόσμο και γενικότερα στην εθνική οικονομία και επιπλέον διένειμε στις Οργανώσεις - Μετόχους της μερίσματα ύψους άνω του 1.100.000.000 δρχ.

Με το θεσμό των υποτροφιών που καθιέρωσε η ΣΕΚΕ στην περίοδο 1949 - 1965 σπούδασαν σε Πανεπιστημιακές Σχολές 400 παιδιά φτωχών καπνοπαραγωγών που κατέχουν τώρα εξέχουσες θέσεις στις Οργανώσεις και το Δημόσιο και διακρίνονται για το ήθος και την επίδοσή τους.

Σημαντική υπήρξε η συμβολή της ΣΕΚΕ στην ίδρυση και οργάνωση σειράς Συνεταιριστικών Εταιρειών και Γεωργικών Βιομηχανιών, μεταξύ των οποίων διακρίνεται η Συνεταιριστική Καπνοβιομηχανία ΣΕΚΑΠ, που διαθέτει ένα από τα πιο μεγάλα και συγχρονισμένα καπνοβιομηχανικά συγκροτήματα της Ευρώπης.

Πρόεδρος Δ.Σ.: ΔΗΜ. ΠΕΤΑΛΩΤΗΣ

Διευθύνων Σύμβουλος: ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΖΟΝΙΔΗΣ

Γενικός Διευθυντής: ΚΩΣΤΑΣ ΑΒΡΑΜΙΔΗΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΕΔΡΑ: ΑΘΗΝΑ - Ακαδημίας & Γ. Γενναδίου 8
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ: ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - Τσιμισκή 17 Τηλ. 268503
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ & ΓΡΑΦΕΙΑ σ' όλη την Ελλάδα

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι η πρώτη και η μόνη αμιγής Συνεταιριστική Ασφαλιστική Εταιρεία στην Ελλάδα, με αποκλειστικούς μετόχους 60 Συνεταιριστικές Οργανώσεις, με κεφάλαια και αποθεματικά πάνω από 500 εκατομμύρια δραχμές.

Προσφέρει τη σιγουριά της ολοκληρωμένης κάλυψης σε όλους τους ζωτικούς κλάδους και εξασφαλίζει:

- α) τη γρήγορη και πρόθυμη εξυπηρέτηση*
- β) την αντικειμενική και δίκαιη αποζημίωση και*
- γ) Το σεβασμό και την πλήρη κατανόηση προς τους ασφαλισμένους*

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ:

Πάγιο ενεργητικό	Δρχ. 84.032.624
Διαθέσιμα	13.677.522
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	1.796.821.863
<u>Σύνολο</u>	1.894.532.009

ΠΑΘΗΤΙΚΟ:

Μετοχικό κεφάλαιο	172.500.000
Ελεύθερα αποθεματικά	501.242.428
Τεχνικά στοιχεία παθητικού	691.880.031
Λοιπά στοιχεία παθητικού	528.909.550
<u>Σύνολο</u>	1.894.532.009

Καθαρά κέρδη χρήσεως

85.168.832

**Νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί
για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα:
Συνεταιριστικές Τράπεζες
και Εταιρείες Αμοιβαίας Εγγύησης**

του Α. ΜΠΕΛΑΑ,
Λέκτορα Πανεπιστημίου Πατρών

**1. ΟΙ ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
(ΜΜΕ)**

Είναι γεγονός ότι στην πλειοψηφία τους οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) και οι επαγγελματίες της χώρας, που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της εθνικής οικονομίας, δεν έχουν πρόσβαση στην τραπεζική χρηματοδότηση, δεδομένου ότι δεν διαθέτουν ούτε την κατάλληλη οργάνωση, ούτε την απαραίτητη οικονομική βάση και επομένως δεν είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις σχετικές απαιτήσεις των τραπεζών για παροχή πληροφοριακών στοιχείων αλλά και εγγυήσεων για τα χορηγούμενα δάνεια.

Το πρόβλημα της ανεπαρκούς κάλυψης των πιστωτικών αναγκών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων γίνεται ακόμη πιο οξύ αν ληφθεί υπόψη η περιφερειακή διάσταση του θέματος, δηλαδή οι ιδιαίτερες χρηματοοικονομικές ανάγκες των επαρχιακών επιχειρήσεων, που λειτουργούν υπό αντίξοες συνθήκες ανταγωνισμού σε σχέση με τις μονάδες του κέντρου.

Οι ειδικές αυτές ανάγκες της κάθε περιφέρειας όχι μόνο δεν ικανοποι-

ούνται σήμερα επαρκώς και σύμφωνα με τους υφισταμένους σε τοπικό επίπεδο αποταμιευτικούς πόρους, αλλά έχει διαπιστωθεί ότι επικρατεί στις περισσότερες περιφέρειες μια εκτεταμένη διαρροή και μεταφορά τοπικών πόρων σε άλλες περιοχές ή χρήσεις, με αποτέλεσμα την αποστέρωση της τοπικής αγοράς από πολύτιμα κεφάλαια για τις λειτουργικές και επενδυτικές ανάγκες των επιχειρήσεων.

Για παράδειγμα στο Ν. Αχαΐας από το σύνολο των 167 δισ. δραχμών περίπου που είχαν συγκεντρώσει το 1990 στην περιοχή οι Τράπεζες και το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο με τη μορφή ιδιωτικών καταθέσεων, είχε χρησιμοποιηθεί για δανειοδοτήσεις στην τοπική αγορά το ποσό μόνο των 70 δισ. περίπου, ενώ το υπόλοιπο είχε μεταφερθεί μέσω των πιστωτικών αυτών φορέων σε άλλες περιοχές.

Είναι αυτονόητο ότι αν όλοι αυτοί οι αποταμιευτικοί πόροι είχαν χρησιμοποιηθεί σε τοπικό επίπεδο και είχαν διατεθεί σημαντικά ποσά για τη στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, θα είχαν ασκήσει μια πολύ ενισχυτική επίδραση στην επιχειρηματική δραστηριότητα και γενικότερα την ανάπτυξη της περιοχής.

Οι διαπιστωμένες αυτές ανεπάρκειες και στρεβλώσεις του τραπεζικού συστήματος σε περιφερειακό επίπεδο κάνουν απαραίτητη την άμεση κάλυψη των πιστωτικών αγαθών των ΜΜΕ με νέους σύγχρονους δεσμούς χρηματοδότησης. Ύστερα μάλιστα από την κατάργηση του ειδικού πλαισίου χρηματοδότησης της βιοτεχνίας που ίσχυε στη χώρα μας επί τρεις σχεδόν δεκαετίες με το σύστημα των εγγυήσεων του Δημοσίου, η αναγκαιότητα αυτή γίνεται πιο επιτακτική.

Έτσι, το κενό αυτό θα κληθούν να καλύψουν νέοι πιστωτικοί οργανισμοί που θα έχουν ευελιξία, χαμηλό κόστος και πρωτοποριακές μεθόδους οργάνωσης και λήψης αποφάσεων. Η εξέλιξη αυτή είναι ήδη δοκιμασμένη και είχε σημαντικά επιτεύγματα στις περισσότερες χώρες της Κοινότητας, όπου πριν από πολλές δεκαετίες αναπτύχθηκαν ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί, συνεταιριστικές τράπεζες, εταιρείες Αμοιβαίας Εγγύησης και άλλοι χρηματοδοτικοί φορείς που είχαν και έχουν ως αποστολή τους την παροχή υπηρεσιών εξειδικευμένου χαρακτήρα στην πληθώρα των ΜΜΕ.

Οι φορείς αυτοί λόγω των ιδιαίτερα ευνοϊκών όρων προσφοράς των υπηρεσιών τους, της εξειδίκευσής τους και του χαμηλού λειτουργικού κόστους, καθιερώθηκαν στην Ευρωπαϊκή Τραπεζική Αγορά, με αποτέλεσμα αρκετοί από αυτούς να κατέχουν σήμερα ηγετικές θέσεις μεταξύ των μεγαλύτερων τραπεζικών συγκροτημάτων της Ευρώπης.

Πραγματικά η ανάπτυξη της συνεταιριστικής ιδέας στο χώρο των πιστωτικών υπηρεσιών πήρε από πολύ νωρίς τέτοιες διαστάσεις, που δεν θα ήταν υπερβολή να υποστηριχθεί ότι η Ευρώπη, ανατολική και δυτική,

οφείλει σε μεγάλο βαθμό την ανάπτυξή της στους δύο τελευταίους αιώνες στην άνθηση της συνεταιριστικής πίστης.

Είναι χαρακτηριστικό και θα πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα το γεγονός ότι λειτουργούν σήμερα σε ολόκληρη την Ευρώπη 11.000 συνεταιριστικές τράπεζες με 68 εκατ. μέλη και με ένα συνολικό ενεργητικό που ξεπερνά το 1 τρισεκ. ECU.

Με το τεράστιο αυτό δίκτυο οι συνεταιριστικές τράπεζες ελέγχουν το 20% περίπου της συνολικής ευρωπαϊκής τραπεζικής αγοράς, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις εμπορικές τράπεζες είναι 44%, για τα ταχυδρομικά ταμειευτήρια 23% και για τους υπόλοιπους πιστωτικούς οργανισμούς 13%. Ειδικότερα στη Γαλλία οι συνεταιριστικές τράπεζες ελέγχουν το 30% της τραπεζικής αγοράς, στην Ολλανδία το 30%, στο Βέλγιο το 20%, στη Γερμανία το 29% και στην Κύπρο το 40%. Είναι αξιοσημείωτο ότι μερικές από τις τράπεζες αυτές συγκαταλέγονται στις μεγαλύτερες τράπεζες στο διεθνή χώρο, όπως για παράδειγμα η RABO BANK στην Ολλανδία και η CREDIT AGRICOLE στη Γαλλία.

2. ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Σχετικά πρόσφατα και φυσικά με πολύ μεγάλη καθυστέρηση σε σύγκριση με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες εισήχθη και στην Ελλάδα ο θεσμός της συνεταιριστικής τράπεζας. Με το Ν. 2086/92 παρέχεται πλέον η δυνατότητα στους πιστωτικούς συνεταιρισμούς που λειτουργούν με βάση το Ν. 1667/86, ευθύς ως συμπληρώσουν το απαιτούμενο κεφάλαιο (600 εκ. δρχ. σε νομαρχιακό επίπεδο, 2.0 δισ. δρχ. σε περιφερειακό επίπεδο και 4.0 δισ. σε εθνικό επίπεδο) να χαρακτηριστούν, κατ' εξαίρεση, ως πιστωτικά ιδρύματα και να πάρουν τη σχετική άδεια λειτουργίας από την Τράπεζα της Ελλάδος, που τους επιτρέπει πλέον να ασκούν κανονικά μια ευρεία ποικιλία πιστωτικών εργασιών, όπως καταθέσεις, χορηγήσεις, κίνηση κεφαλαίου κ.λπ.

Ο νέος αυτός θεσμός, που μεταφέρει στη χώρα μας μια πρακτική χρηματοπιστωτικής οργάνωσης που ευδοκίμησε, όπως είδαμε, πριν από πολλές δεκαετίες και έχει σήμερα εξαπλωθεί σε ολόκληρο τον ευρωπαϊκό χώρο, αποτελεί μια επαναστατική εξέλιξη με καταπληκτική δυναμική ανάπτυξης για το μέλλον της Ελληνικής Οικονομίας.

Πραγματικά, η εξέλιξη αυτή προσφέρει πολύ μεγάλες δυνατότητες για ομαδική και συντονισμένη δράση στον τομέα χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, σε συνεργαζόμενες επαγγελματικές ομάδες, συντεχνιακές ενώ-

σεις, επιμελητήρια και άλλους πολυμελείς φορείς. Φορείς, που τα μέλη τους συνδέονται μεταξύ τους, τυπικά ή άτυπα, με δεσμούς αμοιβαίων συμφερόντων αλλά και που αντιμετωπίζουν κοινά προβλήματα και ανάγκες που η υπάρχουσα οργανωτική και θεσμική διάρθρωση της οικονομίας και του τραπεζικού τομέα δεν μπορούν να καλύψουν ικανοποιητικά.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο νέος αυτός θεσμός δεν αντιστρατεύεται την υπάρχουσα χρηματοπιστωτική οργάνωση της οικονομίας ούτε ανταγωνίζεται με αθέμιτο τρόπο το υφιστάμενο πιστωτικό σύστημα, αλλά αντίθετα τα συμπληρώνει, τα βελτιώνει και τα αναβαθμίζει, με βάση τις αρχές του εμπλουτισμού και της παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατείας, με προσιτούς οικονομικούς όρους συνεργασίας.

Παρά το γεγονός ότι ο θεσμός είναι πολύ πρόσφατος, γιατί ουσιαστικά τέθηκε σε εφαρμογή με την ερμηνευτική Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος στα μέσα του 1993, η δημιουργία περιφερειακών συνεταιριστικών τραπεζών στη χώρα μας έχει μπει κιόλας σε τροχιά γρήγορης ανάπτυξης. Λειτουργούν ήδη 11 περίπου πιστωτικοί συνεταιρισμοί και πρόκειται σύμφωνα με έγκυρες πληροφορίες μας να ιδρυθούν μέχρι το τέλος του 1995 τουλάχιστον άλλοι 10 ως 15.

Σ' αυτούς που λειτουργούν συμπεριλαμβάνονται 2 συνεταιρισμοί που υπήρχαν πριν την ψήφιση του σχετικού Νόμου και ήδη έχουν πάρει από την Τράπεζα της Ελλάδος την άδεια λειτουργίας. Πρόκειται για τη Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας και τη Συνεταιριστική Τράπεζα Ιωαννίνων. Στους υπόλοιπους συμπεριλαμβάνεται ο Πιστωτικός Συνεταιρισμός Ηρακλείου που διαθέτει πάνω από 6.000 μέλη και ο Πιστωτικός Συνεταιρισμός «ΑΧΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ», με έδρα την Πάτρα με 2.500 μέλη. Και οι δύο αυτοί συνεταιρισμοί έχουν ήδη αποκτήσει από την Τράπεζα της Ελλάδος τη σχετική άδεια λειτουργίας ως πιστωτικό ίδρυμα, ο δε Πιστωτικός Συνεταιρισμός Ηρακλείου έχει δρομολογήσει τη διαδικασία λειτουργίας του σε όλη την Περιφέρεια της Κρήτης.

Οι Συνεταιρισμοί που λειτουργούν σήμερα με ή χωρίς την άδεια λειτουργίας Πιστωτικού Ιδρύματος, διαθέτουν συνολικά κεφάλαια που ξεπερνούν τα 24 δισ. δρχ., ενώ μέχρι το τέλος του έτους προβλέπεται ότι όλοι οι Συνεταιρισμοί μαζί θα διαθέτουν μία δύναμη 20 καταστημάτων και συνολικά κεφάλαια 30-40 δισ. Τα κεφάλαια αυτά, σύμφωνα με συντηρητικές εκτιμήσεις, αναμένεται ότι στο τέλος του 1996 θα έχουν ξεπεράσει τα 70 δισ. ενώ ο αριθμός των συνεταίρων θα υπερβαίνει το 60.000 μέλη.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα επιτυχούς και δυναμικής ανάπτυξης πιστωτικού συνεταιρισμού είναι η περίπτωση της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας, που ιδρύθηκε το 1900 με την επωνυμία «Πιστωτικός Συνεταιρισμός Τεχνοεργατών Λαμίας». Αξίζει να αφιερώσουμε κάποια ιδιαίτερα

σχόλια για το Συνεταιρισμό της Λαμίας μιας και αποτελεί πραγματικά πρότυπο ανάπτυξης του θεσμού στη χώρα μας.

Ο συνεταιρισμός αυτός, χάρη στην αποτελεσματική διοίκηση που διαθέτει και την επιτυχή διάδοση της συνεταιριστικής ιδέας στην περιοχή του, κατόρθωσε να αναπτυχθεί με πολύ γρήγορους ρυθμούς τα τελευταία χρόνια και να «πιάσει» επιδόσεις που θα ζήλευε μια οποιαδήποτε ιδιωτική τράπεζα στην περιοχή.

Διαθέτει δύο καταστήματα στην πόλη της Λαμίας με 18 μόνο υπαλλήλους, έχει περίπου 16.000 μέλη σε ολόκληρο το Ν. Φθιώτιδας και τα συνολικά κεφάλαια που διαχειρίζεται —δικά του και από καταθέσεις των μελών του— φθάνουν τα 21 δισ. δρχ. Έχει χορηγήσει δάνεια συνολικού ύψους 18 δισ. δρχ., με αποτέλεσμα να διατηρεί ηγετική παρουσία στην τοπική πιστωτική αγορά, αφού ελέγχει το 10% των συνολικών πόρων της περιοχής.

Οι οικονομικοί όροι προσφοράς των υπηρεσιών του στα μέλη είναι πολύ ευνοϊκοί. Τα δάνεια που χορηγεί δίνονται στους συνεταιρούς με επιτόκιο 18%-20%, ενώ τα πολύ χαμηλά λειτουργικά έξοδα του συνεταιρισμού (σε σύγκριση με τις αντίστοιχες πολυέξοδες οργανωτικές δομές των τραπεζών) του επιτρέπουν να δίνει στους συνεταίρους και ικανοποιητικό μέρισμα. Παράλληλα οι συνέταιροι ωφελήθηκαν σημαντικά από τη δημιουργία, τα τελευταία χρόνια, μεγάλης υπεραξίας στη συνεταιριστική τους μερίδα λόγω της γρήγορης ανάπτυξης του συνεταιρισμού και της σημαντικής του κερδοφορίας.

Είναι, λοιπόν προφανές, αν πάρουμε ως βάση των παρατηρήσεών μας το παράδειγμα του Συνεταιρισμού της Λαμίας, αλλά και των άλλων συνεταιρισμών που άρχισαν να λειτουργούν, ότι ανοίγεται μπροστά μας ένας νέος δρόμος χρηματοδοτικής στήριξης των περιφερειών μέσα από την ανάπτυξη της συνεταιριστικής πίστης, την άντληση πόρων από την τοπική οικονομία και τη χορήγησή τους στις ΜΜΕ της κάθε περιοχής, με όρους σημαντικά πιο ευνοϊκούς για τους πιστολήπτες από αυτούς που εξασφαλίζουν οι Εμπορικές Τράπεζες στην πελατεία τους.

3. ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ

Ένας από τους πλέον αποτελεσματικούς τρόπους στήριξης των ΜΜΕ να ξεπεράσουν τα προβλήματα εξεύρεσης επαρκών χρηματοδοτικών πόρων αποτελεί ο θεσμός των Αμοιβαίων Εγγυήσεων, που έχει το χαρακτηριστικό να προσφέρει λύσεις στηριζόμενες στις δυνάμεις της αγοράς.

Έτσι ορίζουμε ότι τα συστήματα αμοιβαίων εγγυήσεων συνίστανται σε από κοινού ενέργειες ενός αριθμού ανεξαρτήτων επιχειρήσεων - φυσικών προσώπων, με σκοπό την αμοιβαία χορήγηση των αναγκαίων ασφα-

λειών, με τη μορφή εγγυήσεων, για την εξεύρεση κεφαλαίων από εμπορικές πηγές (κυρίως Τράπεζες).

Συγκεκριμένα, η δημιουργία των συστημάτων αμοιβαίας εγγύησης συνδέεται άμεσα με την έλλειψη επαρκών εγγυήσεων από πλευράς των ΜΜΕ στην κάλυψη αναγκών μεσοβραχυπρόθεσμων δανείων για:

α) Το αρχικό στάδιο υλοποίησης επιχειρηματικών σχεδίων (έρευνα και ανάπτυξη, R & D).

β) Νέες κτιριακές εγκαταστάσεις.

γ) Νέο τεχνολογικό εξοπλισμό.

Η μέχρι τώρα εμπειρία έχει δείξει ότι ο τρόπος ίδρυσης, οργάνωσης και διαχείρισης των Εταιρειών Αμοιβαίας Εγγύησης (ΕΑΕ) έχει πολλές ομοιότητες στις διάφορες ευρωπαϊκές χώρες, οι οποίες είναι οι εξής:

α) Η ίδρυση - σύσταση των ΕΑΕ γίνεται από Επιμελητήρια, ΜΜΕ, Τράπεζες και άλλους κρατικούς ή περιφερειακούς φορείς.

β) Οι τύποι των ΕΑΕ που μπορούν να υπάρξουν είναι οι εξής:

1. Περιφερειακής ή κρατικής εμβέλειας.
2. Κλαδικού ή Πολυτομεακού χαρακτήρα.
3. Συνδεδεμένες ή όχι με τις Τράπεζες.

γ) Παρέχουν εγγυήσεις, οι οποίες προορίζονται μόνο για τα μέλη τους και χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

1. Εγγυήσεις που καλύπτουν ένα ποσοστό του ζητούμενου δανείου.
2. Εγγυήσεις κάλυψης 100% του δανείου.

δ) Κάθε μέλος της ΕΑΕ υφίσταται ένα κόστος (εκτός του κόστους του δανείου) για να καρπωθεί την εγγύηση. Το κόστος αυτό αποτελείται από τις εξής τρεις προμήθειες:

1. Προμήθεια συμμετοχής.
2. Προμήθεια διαχειριστικών εξόδων.
3. Προμήθεια στο εσωτερικό ταμείο κινδύνου της ΕΑΕ. Η παρακράτηση του ποσού αυτού έχει ως σκοπό να ευαισθητοποιήσει την ατομική υπευθυνότητα κάθε μέλους όσον αφορά την υποχρέωση αποπληρωμής του δανείου, αλλά και τη συλλογική υπευθυνότητα των μελών του σε περίπτωση πιθανών ζημιών ή καταπτώσεων. Το δεσμευμένο αυτό ποσό επιστρέφεται στα μέλη του, ανάλογα με τα αποτελέσματα χρήσης, ολόκληρο ή μέρος αυτού μετά τη λήξη της εγγύησης και την αποπληρωμή του δανείου.

ε) Οι ΕΑΕ λειτουργούν βασικά με ολιγάριθμο προσωπικό.

στ) Για την παροχή εγγυήσεων δίδεται ιδιαίτερη σημασία στην προτεινόμενη επένδυση και στην αξιολόγηση της και λιγότερο στις εμπράγματα εξασφαλίσεις του δανειζόμενου μέλους.

ζ) Η διοίκηση των ΕΑΕ παρακολουθεί κάποιους εσωτερικούς δείκτες ασφαλείας, ακόμα και αν πολλές φορές οι εγγυήσεις είναι ασφαλισμένες από διάφορα ταμεία Αντεγγυήσεων (Ευρωπαϊκά ή Κρατικά).

Οι ΜΜΕ, οι Τράπεζες, τα Επιμελητήρια και οποιοδήποτε άλλο φορείς συγκεντρώνουν κεφάλαια, βάσει των οποίων ιδρύουν μια εταιρεία αμοιβαίων εγγυήσεων.

Για τη λήψη των εγγυήσεων υποβάλλεται σχετική πρόταση προς το Δ.Σ., το οποίο είναι το όργανο εκείνο που αποφασίζει για την παροχή εγγύησης προς τα μέλη ή όχι. Αφού δοθεί εγγύηση προς την τράπεζα, το μέλος παίρνει το δάνειο.

Το μέλος, εκτός από το δάνειο, έχει και κάποιο άλλο επιπλέον κόστος, το οποίο είναι υπό τη μορφή προμηθειών στην ΕΑΕ (προμήθεια συμμετοχής, προμήθεια διαχειριστικών εσόδων, προμήθεια στο εσωτερικό ταμείο κινδύνου της ΕΑΕ).

Επίσης στο όλο σύστημα εμπλέκεται και το ταμείο αντεγγυήσεων, το οποίο υποβοηθά και εγγυάται ένα μεγάλο μέρος του κινδύνου των ΕΑΕ. Πολλές φορές το κράτος αντεγγυάται απ' ευθείας ένα μεγάλο ποσοστό των εγγυήσεων των ΕΑΕ.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, ο θεσμός των αμοιβαίων εγγυήσεων μπορεί να είναι εθνικού - περιφερειακού καθώς και κλαδικού - πολυτομεακού χαρακτήρα. Έτσι το σύστημα αμοιβαίων εγγυήσεων αποτελεί ένα τρόπο εγγύησης που επιτρέπει στις ΜΜΕ να λαμβάνουν ευκολότερα πιστώσεις λόγω της εμπιστοσύνης που εμπνέει στην/στις τράπεζα/ες η σχετική εγγύηση. Λόγω ακριβώς αυτής της εγγύησης, οι ΜΜΕ επιβαρύνονται με ένα ελάχιστο ποσοστό 2-3%, γιατί το σύστημα βασιζέται στην αρχή της παροχής υπηρεσιών και όχι σε εκείνη του κέρδους.

Με την κλασική του μορφή το σύστημα αμοιβαίων εγγυήσεων συνίσταται σε ένα είδος φορέα - ίδρυμα, στο οποίο συμμετέχουν με κεφάλαια μια σειρά προσώπων ή και επιχειρήσεων, οι οποίες συγκροτούν έτσι ένα είδος αποθεματικού (γνωστό ως κεφάλαιο κάλυψης), που αποτελεί και την εγγύηση που παρέχουν σε κάθε συνεργαζόμενη τράπεζα που χορηγεί δάνειο σε ένα πρόσωπο - επιχείρηση μέλος του συστήματος.

Τα ίδια κεφάλαια που χρησιμοποιούνται ως κεφάλαιο κάλυψης έναντι των δανειστών κεφαλαίων αποτελούνται βασικά από:

- Το κεφάλαιο στο οποίο συμμετέχουν οι εταίροι.
- Το αποθεματικό το οποίο ορίζει ο νόμος.
- Τα ελεύθερα ή μη υποχρεωτικά αποθεματικά.
- Τα κεφάλαια που έχει χορηγήσει το κράτος ή φορείς κρατικού ή ημικρατι-

κοῦ χαρακτήρα, που έχουν αυξηθεί με την κεφαλαιοποίηση των τόκων.

- Κεφάλαια που έχουν χορηγηθεί από οργανωμένους επαγγελματικούς φορείς (π.χ. επιμελητήρια).
- Καταβολές στο ταμείο εγγύησης.
- Τις προμήθειες για τους κινδύνους.

Εδώ θα πρέπει να επισημανθεί ότι η μείωση του κόστους της ίδιας της πίστωσης δεν αποτελεί τον άμεσο στόχο του θεσμού, αν και διαδραματίζει έναν ορισμένο ρόλο, αναμφισβήτητα, λόγω των πλεονεκτημάτων που παρουσιάζει το σύστημα αυτό για τις τράπεζες.

Τα συστήματα των αμοιβαίων εγγυήσεων μπορούν να δώσουν στις τράπεζες μια τριπλή εγγύηση.

α) Εγγύηση σε ό,τι αφορά την τεχνική πτυχή:

Στο μέτρο που γνωρίζουν τις ανάγκες των συμμετεχόντων, είναι σε θέση ν' αξιολογούν την τεχνική πλευρά των επενδυτικών προγραμμάτων που τους υποβάλλονται, να ελέγχουν τη χρησιμοποίηση των πιστώσεων και, σε περίπτωση αδυναμίας του δανειοδοτούμενου να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, να ρευστοποιήσουν τη δοθείσα εγγύηση με τους καλύτερους όρους.

β) Εγγύηση σχετικά με το ήθος του αιτούντος:

Τα Στελέχη του συστήματος είναι σε θέση να δίνουν μία έγκυρη γνώμη για την τεχνική ικανότητα και την επαγγελματική αξία των μελών αυτών των συστημάτων τα οποία αιτούνται την χορήγηση μιας πίστωσης.

γ) Χρηματοδοτικές εγγυήσεις:

Η χρηματοδοτική εγγύηση αυτών των συστημάτων εξασφαλίζεται αφενός με τη σύσταση ενός κεφαλαίου εγγυήσεων που προορίζεται να καλύψει τα οφειλόμενα καθώς και άλλες απώλειες, και αφ' ετέρου από μια γενική εγγύηση που δεσμεύει όλα τα στοιχεία του ενεργητικού τους.

Βασικά η αξία της χρηματοδοτικής εγγύησης ενός τέτοιου συστήματος εξαρτάται ουσιαστικά από την οικονομική επιφάνεια του ταμείου εγγυήσεων. Δεν πρόκειται για υποκατάσταση αμοιβαίων εγγυήσεων αλλά για βελτίωση και συμπλήρωση του ρόλου τους, όταν οι εγγυήσεις τις οποίες ζητούν συνήθως οι τράπεζες δεν μπορούν πλέον να δοθούν.

Η Ελλάδα είναι από τις λίγες χώρες όπου ο θεσμός αυτός δεν έχει ακόμα εισαχθεί. Με δεδομένο όμως:

Α. Την άμεση αναγκαιότητα στήριξης των ΜΜΕ, που αποτελούν και τον κορμό της Ελληνικής Οικονομίας.

Β. Την ουσιαστική έλλειψη, μετά και την κατάργηση του ΑΝΕ 197/78, οποιουδήποτε μηχανισμού παροχής δανείων ή εγγυήσεων στις ΜΜΕ.

Γ. Την επιθυμία της Κοινότητας να στηρίξει τόσο την προώθηση όσο και την ανά-

πτυξη αυτού του είδους χρηματοπιστωτικών φορέων,

είναι βέβαιο ότι πολύ σύντομα ο θεσμός των εταιρειών αμοιβαίας εγγύησης θα γνωρίσει ραγδαία ανάπτυξη.

Ήδη οι πρώτες κινήσεις, τόσο από πλευράς του κράτους (υπουργείο Βιομηχανίας - Εμπορίου, ΕΟΜΜΕΧ), όσο και από περιφερειακούς επαγγελματικούς φορείς (Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, Επιμελητήρια Πειραιά - Αχαΐας - Ηρακλείου - Κοζάνης κ.λπ.), για άμεση ίδρυση Εταιρειών Αμοιβαίας Εγγύησης, δείχνουν την προοπτική που ο θεσμός αυτός θα έχει στη χώρα μας και, κατά συνέπεια, οι φορείς που πρώτοι θα προχωρήσουν είναι εύλογο ότι θα αντιμετωπισθούν με τον πιο ευνοϊκό τρόπο. Ειδικότερα, η Κυβέρνηση (Υπ. Βιομηχανίας) έχει λάβει οριστικές αποφάσεις για τη θεσμοθέτησή του εντός του τρέχοντος έτους.

Ο θεσμός ακόμα θα πρέπει να αγκαλιαστεί από όλους τους φορείς και θα πρέπει να επιτραπεί η συμμετοχή στο ιδρυτικό κεφάλαιο των ΕΑΕ τόσο των ΜΜΕ όσο και επιμελητηρίων αλλά και τραπεζών.

Χαρακτηριστικά τα οποία θα πρέπει να διαθέτουν οι ΕΑΕ για να επιτύχουν τις προϋποθέσεις βιωσιμότητάς τους είναι τα εξής:

1. Σχετικά υψηλό ιδρυτικό μετοχικό κεφάλαιο (500 - 600 εκατ. δρχ.), για να μπορέσουν να κερδίσουν την εμπιστοσύνη τόσο των τραπεζών όσο και των αρμοδίων φορέων του κράτους και της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
2. Να είναι περιφερειακού χαρακτήρα με πολυκλαδική κατεύθυνση, έτσι ώστε να καλύπτει τις προϋποθέσεις στήριξης από την Κοινότητα.
3. Μηδενική μερισματική πολιτική για διένυρση του αποθεματικού κεφαλαίου.
4. Οι προμήθειες των μελών θα πρέπει να είναι χαμηλές, αλλά ικανές να καλύπτουν τα λειτουργικά έξοδα της ΕΑΕ. Χαμηλές προμήθειες απαιτούνται για να μην αυξάνει το συνολικό κόστος εγγυήσεων - δανεισμού των μελών.
5. Το ποσό δέσμευσης κεφαλαίων θα πρέπει να είναι τουλάχιστον ίσο με το ποσοστό των αναμενόμενων καταπτώσεων, για να μπορούν να καλυφθούν οι κίνδυνοι από πιθανές καταπτώσεις.
6. Συμμετοχή στο αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της ΕΑΕ διαφόρων φορέων, γεγονός που θα δώσει στις ΕΑΕ τη δυνατότητα ταχύτερης επίτευξης των στόχων τους και στην ταχύτερη διάδοση του θεσμού.
7. Κατάλληλη πλαισίωση με στελέχη τα οποία θα διαθέτουν υψηλή επιστημονική ειδίκευση και τραπεζική εμπειρία.

Με βάση τα παραπάνω οι στρατηγικοί στόχοι των ΕΑΕ στη χώρα μας θα πρέπει να είναι:

- α) Κάλυψη των αυξημένων χρηματοδοτικών αναγκών των ΜΜΕ της περιφέρειας.
- β) Γρήγορη εξυπηρέτηση και παροχή ευνοϊκών όρων στα μέλη για την παροχή εγγυήσεων.
- γ) Διατήρηση του Συντελεστή Φερεγγυότητας (ίδια κεφάλαια/υποχρεώσεις) σε ποσοστό μεγαλύτερο του 4%. Επίσης διατήρηση του ποσοστού δέσμευση/ποσοστό καταπτώσεων μεγαλύτερο της μονάδας.



*Ανάλαφρο
σαν ανάμνηση*

COOPER
LIGHTS
Βλάπτει σοβαρά την υγεία

MINI

Το Υπουργείο Υγείας προειδοποιεί:

ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΕΙ ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Η αποτελεσματικότητα των Συνεταιρισμών στον ανταγωνισμό

του ΚΩΝ. ΟΥΣΤΑΠΑΣΙΔΗ,

Αναπλ. Καθηγητή Αριστοτελείου Παν/μίου

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στα 150 περίπου χρόνια της ιστορίας του συνεταιριστικού κινήματος οι συνεταιρισμοί εξακολουθούν να συνενώνουν αδύνατες οικονομικά μονάδες και να σχηματίζουν οργανώσεις με αυξημένη διαπραγματευτική δύναμη, ώστε να αποτρέψουν φαινόμενα εκμεταλλεύσεως μεμονωμένων μονάδων από κεφαλαιουχικές επιχειρήσεις με αυξημένη μονοπωλιακή δύναμη. Ωστόσο το τελευταίο εξαρτάται αφενός μεν από την ικανότητά τους να επιβιώνουν και να αναπτύσσονται μέσα στις αγορές όπου λειτουργούν και αφετέρου από το είδος του αντικειμενικού σκοπού που θα επιδιώξουν να επιτύχουν κάτω από τις υπάρχουσες διαρθρωτικές συνθήκες αγορών. Η ανάγκη για επιβίωση επιβάλλει στους συνεταιρισμούς την εφαρμογή ανταγωνιστικών στρατηγικών, παρόμοιων με εκείνες που εφαρμόζονται από τις άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις, αλλά και την απόκτηση ικανοποιητικού μεριδίου αγοράς. Παράλληλα όμως η επιτυχία των επιδιώξεων που συνδέονται με τη φύση του συνεταιρισμού εξαρτάται από το είδος του αντικειμενικού σκοπού που επιλέγεται να επιτευχθεί.

Στην εργασία αυτή εξετάζεται κάτω από ποιές προϋποθέσεις η παρουσία των συνεταιρισμών, που επιδιώκουν σκοπούς που εξυπηρετούν τα οικονομικά συμφέροντα των μελών τους, μπορεί να οδηγήσει στην προαγωγή του ανταγωνισμού και τη βελτίωση της κοινωνικής ευημερίας. Γι' αυτό αρχικά εξετάζονται εναλλακτικοί σκοποί τόσο για τις διάφορες

κατηγορίες των γεωργικών συνεταιρισμών (marketing και προμηθευτικοί) όσο και για τους καταναλωτικούς συνεταιρισμούς που λειτουργούν στις υπάρχουσες δομές αγορών (ολιγοπώλιο, μονοπωλιακός ανταγωνισμός) αλλά και στην ιδεατή περίπτωση του τέλει ανταγωνισμού. Στη συνέχεια μελετώνται η δυνατότητα και οι προϋποθέσεις επίτευξης ευνοϊκών επιπτώσεων στον ανταγωνισμό, που αναφέρονται στο μερίδιο αγοράς, στο κόστος και στην ικανότητα εφαρμογής στρατηγικών από μέρους των συνεταιρισμών. Τέλος, με βάση τις διαπιστώσεις, γίνονται προτάσεις μέτρων που θα προάγουν την αποτελεσματικότητα των συνεταιρισμών στην αγορά.

2. ΣΚΟΠΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΔΟΜΕΣ ΑΓΟΡΩΝ

Επί πολλά χρόνια υπήρχε αμφισβήτηση σχετικά με το χαρακτηρισμό του συνεταιρισμού ως επιχείρησης. Ωστόσο όμως η κλασική εργασία των Helberger και Hoos (1962) έδειξε ότι οι συνεταιρισμοί μπορούν να χαρακτηρισθούν ως επιχειρήσεις ειδικού τύπου, γιατί συγκετρώνουν όλες τις προϋποθέσεις σύμφωνα με την οργανωτική θεωρία. Δηλαδή έχουν οργάνωση και κεντρικό συντονισμό κατά συνεταιρισμό, κατέχουν ιδιωτικούς συντελεστές και μέσα παραγωγής που μπορούν να χρησιμοποιήσουν σε διάφορες δραστηριότητες ανάλογα με τις προσδοκώμενες ωφέλειες και αποσκοπούν στην παραγωγή προϊόντων ή υπηρεσιών που πωλούνται, έτσι ώστε να καλύπτουν τουλάχιστον το μέσο μακροχρόνιο κόστος. Επισημαίνεται εδώ ότι η έννοια του κόστους εμπεριέχει και την ελάχιστη (κανονική) αμοιβή του επενδεδυμένου (ή και του δανεικού) κεφαλαίου που μπορεί να διατηρήσει επενδεδυμένο κεφάλαιο στην επιχείρηση, να αντικαταστήσει τον παλαιό εξοπλισμό και ακόμη να προχωρήσει σε περιορισμένης κλίμακας νέες επενδύσεις απαραίτητες για την επιβίωση των συνεταιρισμών.

2.1 ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΑΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΟΠΩΛΙΑΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Αρχικά εξετάζουμε τους στόχους που επιδιώκει ένας συνεταιρισμός και μία άλλη ιδιωτική επιχείρηση σε δομή ολιγοπωλιακή (λίγοι και μεγάλοι πωλητές) ή μονοπωλιακού ανταγωνισμού (πολλοί πωλητές από τους οποίους μόνο λίγοι έχουν μεγάλο μερίδιο αγοράς). Οι δύο δομές είναι αυτές που επικρατούν στις υπάρχουσες αγορές και χαρακτηρίζονται από την ύπαρξη επιχειρήσεων με μεγάλο μερίδιο αγοράς και την ύπαρξη διαφοροποιημένων προϊόντων. Τα στελέχη των επιχειρήσεων καταβάλλουν έντονες προσπάθειες για να διαφοροποιήσουν το προϊόν τους από εκείνο των ανταγωνιστών τους, γι' αυτό προσπαθούν να το εμφανίσουν σαν διαφορετικό με την προσθήκη χαρακτηριστικών που σχετίζονται με την

ποιότητα, επωνυμία (brand name), διανομή, ευκολίες πληρωμής, εξυπηρέτηση, διαφήμιση κ.λπ.

Για ευκολία αναλύουμε βασικά την περίπτωση συνεταιρισμών που πωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες στα μέλη τους (καταναλωτικοί και γεωργικοί προμηθευτικοί συνεταιρισμοί). Ωστόσο όμως η ίδια προσέγγιση μπορεί να εφαρμοσθεί και στην περίπτωση των συνεταιρισμών πωλήσεως γεωργικών προϊόντων και να αποδώσει ίδια αποτελέσματα στις αντίστοιχες περιπτώσεις σχέσεων τιμής και ποσότητας παραγωγής. Κάθε επιχείρηση, για να αυξήσει την ποσότητα προϊόντος (π.χ. καταναλωτικά προϊόντα, γεωργικά εφόδια) που πωλεί, πρέπει να μειώσει την τιμή πωλήσεως.

Όταν το επίπεδο παραγωγής για την επιχείρηση σταματά εκεί όπου το επί πλέον έσοδο και κόστος από την πώληση της τελευταίας μονάδας προϊόντος είναι ίσα, τότε παράγεται μία ποσότητα συγκριτικά χαμηλότερη εκείνης άλλων στόχων, αλλά το ποσοστό κέρδους (διαφορά τιμής μέσου κόστους ανά μονάδα προϊόντος) μεγιστοποιείται. Στην περίπτωση του συνεταιρισμού το μέλος συνολικά πληρώνει ικανοποιητική καθαρή τιμή (τιμή αγοράς μείον τα επιστρεφόμενα) αλλά η ωφέλεια αυτή είναι μικρότερη της απώλειας εισοδήματος που προκύπτει από την περιορισμένη ποσότητα που ο συνεταιρισμός διαθέτει στα μέλη του, που ενδεχομένως έχουν μεγαλύτερες ανάγκες. Επειδή δε η αρχή λειτουργίας του συνεταιρισμού σχετίζεται με την παροχή ωφελειών που συνδέονται με χρήση των εγκαταστάσεων του και όχι με τη μεγιστοποίηση της απόδοσης του επενδεδυμένου κεφαλαίου, ο σκοπός αυτός είναι ενδεδειγμένος για άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις αλλά όχι για συνεταιρισμούς.

Τέλος, η κοινωνική ευημερία, που αποτελείται από το άθροισμα του πλεονάσματος της επιχείρησης και του καταναλωτή στο σημείο αυτό, δεν μεγιστοποιείται. Ενώ το πλεόνασμα παραγωγού μεγιστοποιείται, το πλεόνασμα των μελών είναι σχετικά μικρότερο των άλλων σκοπών που αντιστοιχούν στη διάθεση μεγαλύτερης ποσότητας από το συνεταιρισμό. Συνεπώς, οι τελευταίοι πρέπει να αυξήσουν παραπέρα την παραγωγή τους, μειώνοντας ανάλογα και την τιμή πωλήσεως.

Η ποσότητα που μπορεί να διατεθεί μπορεί να αυξηθεί μέχρι το σημείο όπου η τιμή πωλήσεως εξισούται με το μέσο κόστος. Είναι προφανές ότι στο σημείο αυτό τα κέρδη γίνονται μηδέν και η παραγωγή μεγιστοποιείται. Το πλεόνασμα των μελών αυξάνεται, γιατί η τιμή αγοράς του προϊόντος είναι η μικρότερη δυνατή. Ωστόσο, η συνολική κοινωνική ευημερία δεν μεγιστοποιείται στο σημείο αυτό και το πλεόνασμα του συνεταιρισμού, που θα μπορούσε να χρηματοδοτήσει δαπανηρές ανταγωνιστικές στρατηγικές, είναι περιορισμένο. Συνεπώς, η επιδίωξη του σκοπού αυτού επί μακρό χρονικό διάστημα εγκυμονεί κινδύνους για τη βιωσιμότητα του συνεταιρισμού σε μία ανταγωνιστική αγορά.

Οι περισσότερες εργασίες προτείνουν σαν αντικειμενικό στόχο για τους συνεταιρισμούς την παραγωγή και διάθεση ποσότητας που να μεγιστοποιεί το συνολικό πλεόνασμα συνεταιρισμού και μελών, που αντιστοιχεί στη μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας. Το αντίστοιχο επίπεδο παραγωγής προσδιορίζεται από το σημείο όπου η τιμή ισούται με το οριακό κόστος και βρίσκεται μεταξύ των παραπάνω δύο ποσοτήτων. Στην περίπτωση αυτή τα μέλη πληρώνουν καθαρή τιμή (αρχική τιμή μείον επιστρεφόμενα) χαμηλότερη εκείνης της δεύτερης περίπτωσης και ο συνεταιρισμός διαθέτει ικανοποιητικό ύψος πλεονασμάτων για επιστρεφόμενα ή για επενδύσεις και διάθεση στη χρηματοδότηση ανταγωνιστικών στρατηγικών.

Τέλος, σκοπός παρόμοιος με την τρίτη περίπτωση είναι και εκείνος που αντιστοιχεί στις επιδιώξεις των managers και περιγράφεται από την αντίστοιχη θεωρία. Οι αντίστοιχοι σκοποί δεν περιλαμβάνουν τη μεγιστοποίηση του κέρδους, αλλά τη μεγιστοποίηση των πωλήσεων και του ρυθμού μεγέθυνσης, υπό την προϋπόθεση της ύπαρξης ενός ελάχιστου επιπέδου κερδών. Εάν ο συνεταιρισμός επιδιώξει τον στόχο της μεγιστοποίησης των πωλήσεων, οι πωλήσεις θα πρέπει να αυξηθούν μέχρι το σημείο όπου το έσοδο από την πώληση της τελευταίας μονάδας προϊόντος γίνεται μηδέν.

Η ποσότητα παραγωγής συνήθως είναι μικρότερη εκείνης του τρίτου σκοπού, ενώ η καθαρή τιμή και το συνολικό πλεόνασμα είναι παρόμοια του ιδίου σκοπού.

2.2 ΑΓΟΡΑ ΤΕΛΕΙΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Στην περίπτωση της δομής αυτής, ο αριθμός των επιχειρήσεων είναι μεγάλος, το προϊόν τους ομοιογενές και το μερίδιο αγοράς κάθε επιχείρησης είναι τόσο μικρό, ώστε καμία από αυτές δεν μπορεί να επηρεάσει την τιμή μεταβάλλοντας την ποσότητα που παράγει. Η τιμή είναι η χαμηλότερη δυνατή και η επιχείρηση μεγιστοποιεί τα κέρδη της βραχυχρόνια, όταν η τιμή ισούται με το κόστος που προκύπτει από την παραγωγή της τελευταίας μονάδας προϊόντος. Σε μακροχρόνια ισορροπία η τιμή ισούται με το μέσο κόστος και τα κέρδη εκμηδενίζονται. Γενικά η τιμή είναι η χαμηλότερη δυνατή και παραμένει η ίδια για κάθε επιχείρηση, οι επιχειρήσεις καταβάλλουν συνεχείς προσπάθειες μείωσης του κόστους (π.χ. με χρήση σύγχρονης τεχνολογίας), ώστε να επιβιώσουν, η ποσότητα παραγωγής και η κοινωνική ευημερία μεγιστοποιούνται.

Είναι λοιπόν προφανές ότι κάτω από τις συνθήκες αυτές οι συνεταιρισμοί, τόσο στη βραχυχρόνια (όπου τιμή = οριακό κόστος) όσο και στη μακροχρόνια (τιμή = οριακό κόστος = μέσο κόστος) περίοδο, μπορούν να λειτουργούν με βάση τις αρχές τους στο κόστος. Αλλά το ίδιο γίνεται

και από τις άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις. Συνεπώς, στην ιδεατή αυτή δομή, προς την οποία πρέπει να στοχεύουν τα διάφορα μέτρα δημόσιας πολιτικής, δεν υπάρχει διαφορά ανάμεσα σε συνεταιρισμούς και άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις.

Η παραπάνω ανάλυση δείχνει ότι στις υπάρχουσες δομές αγορών (ολιγοπώλιο, μονοπωλιακός ανταγωνισμός) οι συνεταιρισμοί επιδιώκουν να παράγουν μεγαλύτερες ποσότητες παραγωγής με μικρότερη τιμή πώλησης. Έτσι συμβάλλουν στη διαμόρφωση χαμηλότερου επιπέδου τιμών, δεν επιτρέπουν τον περιορισμό της προσφοράς και πιέζουν, κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις τις ιδιωτικές επιχειρήσεις να ακολουθήσουν παρόμοια πολιτική. Αυτό επιτρέπει στα μέλη των συνεταιρισμών (καταναλωτικοί, προμηθευτικοί) να αγοράζουν μεγαλύτερες ποσότητες αγαθών σε χαμηλότερη τιμή.

Αντίστοιχα, η λειτουργία συνεταιρισμών πώλησεως γεωργικών προϊόντων δίνει κίνητρο σε παραγωγούς να αυξήσουν την παραγωγή πρωτογενών προϊόντων και να λάβουν τιμές δίκαιότερες από εκείνες που θα επικρατούσαν σε μονοπωλιακές καταστάσεις, όπου οι επιχειρήσεις επιδιώκουν την μεγιστοποίηση του κέρδους. Οι συνεταιρισμοί στην περίπτωση αυτή έμμεσα ή άμεσα επιστρέφουν τα πλεονάσματά τους στα μέλη, που συνολικά λαμβάνουν υψηλότερη τιμή, πέραν των άλλων πλεονεκτημάτων που τους παρέχουν οι συνεταιρισμοί. Αυτό δίνει κίνητρα στα υπάρχοντα μέλη να αυξήσουν την παραγωγή τους και συγχρόνως προσελκύονται νέα μέλη. Έτσι αυξάνεται η συνολική παραγωγή και το συνολικό εισόδημα των μελών, έστω και αν η τελική τιμή του καταναλωτή μπορεί να μειωθεί.

Οι άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις, μπροστά στον κίνδυνο να μείνουν τα εργοστάσιά τους χωρίς πρώτη ύλη, ακολουθούν την ίδια πολιτική τιμών. Το αποτέλεσμα είναι ότι η παρουσία των συνεταιρισμών, κάτω από μία σειρά προϋποθέσεων που θα εξετασθούν αμέσως μετά, μπορεί να οδηγήσει στην προαγωγή του ανταγωνισμού, στην αύξηση του εισοδήματος των μελών αλλά και των καταναλωτών και στη μετάβαση σε μία δομή αγοράς που βρίσκεται πλησιέστερα στον τέλει ανταγωνισμό.

3. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥΣ

Σύμφωνα με τη θεωρία της Βιομηχανικής Οικονομικής και Οργάνωσης, η ικανότητα μίας επιχείρησης να επηρεάζει τη λειτουργικότητα (performance) και τον ανταγωνισμό στις αγορές εξαρτάται από το μερίδιο της επιχείρησης στη συγκεκριμένη αγορά, την ικανότητά της να λει-

τουργεί αποδοτικά (με χαμηλό κόστος) σε μακροχρόνια περίοδο και τέλος τη δυνατότητά της να χρηματοδοτεί και να εφαρμόζει ανταγωνιστικές στρατηγικές. Οι παραπάνω συνθήκες αποτελούν προϋποθέσεις για την αποτελεσματικότητα του ρόλου των συνεταιρισμών στην προαγωγή του ανταγωνισμού.

3.1 . ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ

Γίνεται δεκτό ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι εκείνες που κυρίως επηρεάζουν τη δομή μίας αγοράς και κατά συνέπεια τον ανταγωνισμό που επικρατεί σ' αυτήν. Συνεπώς, η αποτελεσματικότητα του ρόλου των συνεταιρισμών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό τόσο από το σχετικό μέγεθος των συνεταιρισμών όσο και από το συνολικό μερίδιο αγοράς που ελέγχουν στη συγκεκριμένη αγορά.

Σύμφωνα με τη θεωρία της εξουδετερωτικής δύναμης, η ίδρυση μεγάλου συνεταιρισμού που προμηθεύει προϊόντα (π.χ. φρούτα, λαχανικά) που χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη από τη βιομηχανία, συντελεί στην αύξηση της διαπραγματευτικής δύναμης των μεμονωμένων παραγωγών και στη διαμόρφωση της τιμής πώλησής του προϊόντος σε υψηλότερα επίπεδα τιμών από ό,τι στην περίπτωση που δεν θα λειτουργούσε συνεταιρισμός. Με παρόμοιο τρόπο οι μεγάλοι μεγέθους συνεταιρισμοί, που εφοδιάζουν τα μέλη τους με αγαθά και εφόδια, μπορούν να μειώσουν το επίπεδο τιμών στην αγορά. Έτσι και στις δύο παραπάνω περιπτώσεις η τιμή διαμορφώνεται σε λογικά επίπεδα που ανταποκρίνονται στο πραγματικό κόστος παραγωγής, αποφεύγεται η εκμετάλλευση των μελών των συνεταιρισμών από επιχειρήσεις με μεγάλη μονοπωλιακή δύναμη και προάγεται ο ανταγωνισμός προς όφελος της ευημερίας, τόσο των μελών των συνεταιρισμών, όσο και του συνόλου της κοινωνίας.

Οπωσδήποτε όμως, αν η διάρθρωση της αγοράς έχει μόνο λίγες μεγάλες επιχειρήσεις που διαφοροποιούν έντονα το προϊόν τους και προστατεύονται από υψηλά εμπόδια εισόδου για τις νέες επιχειρήσεις, τότε οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να μετατρέψουν το μεγάλο μερίδιο αγοράς σε μονοπωλιακή δύναμη με το να αυξήσουν τη διαφορά τιμής - κόστους και να αποκομίσουν υψηλά μονοπωλιακά κέρδη. Αυτό φυσικά περιορίζει τον ανταγωνισμό και την κοινωνική ευημερία.

Το ερώτημα που προκύπτει είναι αν μπορεί ένας συνεταιρισμός με μεγάλο μερίδιο αγοράς να επιφέρει στην αγορά διαφορετικά αποτελέσματα εκείνων μίας ιδιωτικής επιχείρησης επενδυτικού ενδιαφέροντος. Σύμφωνα με τον Galbraith (1964), ακόμη και στην περίπτωση που ένας συνεταιρισμός κατέχει μεγάλο μερίδιο αγοράς, δεν μπορεί αποτελεσματικά να το μετατρέψει σε μονοπωλιακή δύναμη, λόγω μίας σειράς από αδυναμίες που χαρακτηρίζουν τη συνεταιριστική οργάνωση. Έτσι, στην περι-

πτωση ενός συνεταιρισμού πωλήσεως γεωργικών προϊόντων, οι αδυναμίες αυτές είναι:

- 1) Η χαλαρή σύνδεση των μελών,
- 2) ο συνεταιρισμός δεν περιλαμβάνει όλους τους παραγωγούς προϊόντος,
- 3) δεν γίνεται αποτελεσματικός έλεγχος τόσο της ποσότητας παραγωγής από τον συνεταιρισμό, όσο και της ποσότητας που αποφασίζουν τα μέλη να πωλήσουν.

Έτσι λοιπόν, στην περίπτωση αυτή ο συνεταιρισμός δεν έχει την ικανότητα να ελέγξει ούτε την προσφορά, ούτε τη ζήτηση και διάθεση και, συνεπώς, δεν μπορεί να κατέχει μονοπωλιακή δύναμη.

Έχει όμως υποστηριχθεί (Youde, 1978) ότι τα παραπάνω εξαρτώνται και από την πολιτική των μελών. Έχει λοιπόν βρεθεί ότι στην περίπτωση «κλειστών» συνεταιρισμών, όπου δεν ισχύει η αρχή της ελεύθερης εγγραφής μελών, υπάρχει έλεγχος της προσφοράς μέσω του ελέγχου του αριθμού των μελών και μπορεί αυτό να φέρει αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό, που ίσως είναι δυσμενέστερες εκείνων που επιφέρονται από ιδιωτικές μονοπωλιακές επιχειρήσεις (Helmberger, 1964). Στην περίπτωση λοιπόν αυτών των συνεταιρισμών, που κατέχουν μονοπωλική - μονοπωλιακή θέση, τα μέλη τους πληρώνονται με υπερβολικά υψηλές τιμές για τα προϊόντα που παραδίδουν στο συνεταιρισμό αυτό, ενώ την ίδια στιγμή υπάρχουν παραγωγοί που δεν μπορούν να διαθέσουν την παραγωγή τους. Επίσης, η ποσότητα του παραγόμενου τελικού προϊόντος περιορίζεται και οι τελικοί καταναλωτές επιβαρύνονται με αδικαιολόγητα υψηλές τιμές.

Η θετική επίδραση του αυξημένου μεριδίου των συνεταιρισμών στον ανταγωνισμό καταδεικνύεται γενικά και από σχετική έρευνα στις ΗΠΑ (Jesse and Jonhson 1980, Rogers and Petraglia 1990). Η πρώτη εργασία δείχνει ότι όσο αυξάνεται το μερίδιο των συνεταιρισμών σε βιομηχανίες τροφίμων, τόσο μειώνονται οι τιμές και τα μονοπωλιακά κέρδη. Η δεύτερη εργασία βρήκε ότι οι τιμές για συνεταιριστικά επώνυμα προϊόντα ήταν χαμηλότερες εκείνων των άλλων ιδιωτικών επιχειρήσεων που είχαν παρόμοια δαπάνη διαφήμισης και τα ίδια μερίδια αγοράς. Τρίτη έρευνα διαπίστωσε ότι οι συνεταιρισμοί Marketing, που διαθέτουν βιομηχανίες τροφίμων, έχουν χαμηλότερα περιθώρια κέρδους. Επίσης, είναι αξιοσημείωτο ότι η μελέτη συνεταιρισμών με μεγάλα μερίδια αγοράς (π.χ. περίπτωση Sunkist στις ΗΠΑ) έδειξε ότι στις περιπτώσεις αυτές οι «ανοικτοί» συνεταιρισμοί δεν συμπεριφέρονται ως μονοπωλιακές επιχειρήσεις, ανυψώνοντας αδικαιολόγητα τις τιμές (Mueller and Helmberger, 1987).

Ο θετικός ρόλος των συνεταιρισμών στον ανταγωνισμό αλλά και η αναγκαιότητα ύπαρξης μεγάλων συνεταιρισμών οδήγησε τις αντιμονοπωλιακές νομοθεσίες σε ορισμένες χώρες να υιοθετήσουν μια διακριτική μετα-

χείριση υπέρ των συνεταιρισμών, χωρίς βέβαια να απαλλάσσονται τελείως από τους σχετικούς ελέγχους. Παρά τις επικρίσεις που έχουν κατά καιρούς γίνει (FTC, 1975, Baumer et al. 1986) στις ΗΠΑ, η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία, από το 1992 (Capper - Volstead Act), δεν εξετάζει προληπτικά τις συγχωνεύσεις συνεταιρισμών με μεγάλο μερίδιο στις αγορές γεωργικών προϊόντων και τροφίμων, όταν οι οργανώσεις αυτές έχουν μέλη που είναι γεωργοί οι ίδιοι και εφαρμόζουν τις βασικές συνεταιριστικές αρχές. Προς την ίδια κατεύθυνση κινείται ένας παρόμοιος κανονισμός της ΕΕ 26/62.

Αξίζει όμως να τονισθεί εδώ, ότι η σχετική αντιμονοπωλιακή νομοθεσία στη χώρα μας δεν περιλαμβάνει αντίστοιχες διατάξεις που να αναγνωρίζουν τον ιδιαίτερο ρόλο που μπορούν να παίξουν οι συνεταιρισμοί στη μείωση τιμών και μονοπωλιακών κερδών. Είναι όμως αξιοπρόσεκτο ότι και η υπάρχουσα αντιμονοπωλιακή νομοθεσία σπάνια εφαρμόζεται για τις άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις με μεγάλο μερίδιο αγοράς, επιτρέποντας ακόμη και οριζόντιες συγχωνεύσεις μεταξύ μεγάλων επιχειρήσεων. Φυσικά, το τελευταίο δημιουργεί μονοπωλιακές καταστάσεις που είναι σε βάρος άλλων μικρότερων επιχειρήσεων, μεταξύ των οποίων και συνεταιρισμοί.

Είναι λοιπόν προφανές ότι αφενός μεν πρέπει να εξετασθεί η διακριτική μεταχείριση των συνεταιρισμών από την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία και αφετέρου η υπάρχουσα πολιτική να εφαρμόζεται στην πράξη. Αλλά και οι ίδιοι οι συνεταιρισμοί πρέπει να αναθεωρήσουν την μάλλον παθητική στάση τους και να παρεμβαίνουν τόσο στη διαμόρφωση, όσο και στην εφαρμογή πολιτικών που τους αφορούν. Για παράδειγμα, συνεταιρισμοί με θετική παρουσία στην αγορά (π.χ. καταναλωτικοί) πρέπει να καταδείξουν το θετικό τους ρόλο, αλλά και να παρεμβαίνουν στη διαμόρφωση - εφαρμογή της νομοθεσίας της αγοράς, που πολλές φορές δεν εφαρμόζεται, με επιπτώσεις σε βάρος του υγιούς ανταγωνισμού, των μελών του συνεταιρισμού αλλά και των ίδιων των συνεταιρισμών.

3.2 ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ

Πέρα από το μεγάλο μέγεθος, και η δυνατότητα των συνεταιρισμών να εφαρμόζουν ανταγωνιστική στρατηγική καθορίζει τη βιωσιμότητά τους και το βαθμό αποτελεσματικότητας στη διατήρηση ευνοϊκών συνθηκών ανταγωνισμού. Η δυνατότητα αυτή εξαρτάται από την ύπαρξη της σχετικής χρηματοδότησης, αλλά και την ικανότητα εφαρμογής ανταγωνιστικών στρατηγικών από το συνεταιρισμό.

Παραδοσιακά έχει γίνει δεκτό ότι οι συνεταιρισμοί πρέπει να λειτουργούν στο κόστος. Αυτό όμως σημαίνει ότι τα πλεονάσματα του συνεταιρισμού, που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματο-

δότηση των δαπανηρών ανταγωνιστικών στρατηγικών, είναι μηδαμινά. Επειδή όμως η βιωσιμότητα των συνεταιρισμών στις σύγχρονες αγορές εξαρτάται από την εφαρμογή τέτοιων στρατηγικών, ίσως πρέπει να επανεξετασθεί η επιμονή στην αρχή της λειτουργίας στο κόστος, που μακροχρόνια δεν διασφαλίζει τη βιωσιμότητα των συνεταιρισμών και την εξυπηρέτηση των συμφερόντων των μελών. Συνεπώς επιβάλλεται, ίσως, οι συνεταιρισμοί να καθορίσουν ένα επίπεδο παραγωγής στο οποίο η αντίστοιχη τιμή να ισούται με το οριακό κόστος. Έτσι, η διαφορά μεταξύ τους θα αφήσει κέρδη στο συνεταιρισμό. Στην περίπτωση αυτή πρέπει επίσης να εφαρμοσθεί μία προσεκτική πολιτική επιστρεφόμενων, που να αφήνει ικανοποιητικό μέρος από τα πλεονάσματα στο συνεταιρισμό για τη χρηματοδότηση των παραπάνω στρατηγικών. Εκτός αυτού, το παραπάνω επίπεδο παραγωγής διασφαλίζει τη μεγιστοποίηση του αθροίσματος πλεονάσματος του συνεταιρισμού, των μελών και της κοινωνίας.

Οι στρατηγικές εξωτερικής μεγέθυνσης περιλαμβάνουν τις συγχωνεύσεις, εξαγορές και τη δημιουργία ικανών επιχειρήσεων με άλλους ελληνικούς ή διεθνείς συνεταιρισμούς. Θα μπορούσαν επίσης μελλοντικά να μελετηθούν αυτά που έχουν εφαρμοσθεί με επιτυχία σε άλλες χώρες, ήτοι: 1) Ίδρυση ανωνύμων εταιρειών που να ελέγχονται από τους συνεταιρισμούς και να αντλούν μέρος (<49%) του κεφαλαίου τους από το Χρηματιστήριο. Αυτό μπορεί να θεραπεύσει το μεγάλο μειονέκτημα των συνεταιρισμών για άντληση κεφαλαίου. Προϋπόθεση όμως είναι να εφαρμοσθεί σε κερδοφόρες συνεταιριστικές οργανώσεις. 2) Κοινές επιχειρήσεις ή αμοιβαία συνεργασία με ιδιωτικές εταιρείες με αμοιβαία όφελος, π.χ. ο συνεταιρισμός θα παραδίδει την πρώτη ύλη σε ιδιωτική μεταποιητική μονάδα.

Επειδή η διαδικασία των συγχωνεύσεων είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη και δεν είναι εύκολο να πετύχει, τα ίδια πλεονεκτήματα μπορούν να αποκτηθούν με την οριζόντια ή κάθετη συνεργασία μεταξύ συνεταιρισμών που διατηρούν την αυτονομία τους. Έτσι λοιπόν, η δημιουργία κοινών επιχειρήσεων, η συνένωση συνεταιρισμών (π.χ. καταναλωτικοί) σε εθνική κλίμακα μέσω ενώσεων, κεντρικών ενώσεων ή ομοσπονδιών, μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακος, της αυξημένης διαπραγματευτικής δύναμης στην κοινή προμήθεια - πώληση προϊόντων και την αποτελεσματική δημιουργία δικτύου διανομής, στο εσωτερικό και στο εξωτερικό, όπου (π.χ. Βαλκάνια) μελλοντικά μπορεί να παρουσιασθούν ευκαιρίες ανάπτυξης.

Η διεθνής εμπειρία δείχνει ότι οι συνεταιρισμοί, ύστερα από μία αρχική περίοδο διστακτικότητας, προχωρούν σε μία έντονη εφαρμογή των συγχωνεύσεων, που εξηγεί κατά μεγάλο μέρος και τη μεγάλη μείωση του αριθμού των συνεταιρισμών σε χώρες της Ε.Ε. ή των ΗΠΑ. Στην Ελλάδα, ελάχιστες αγορές έχουν πραγματοποιηθεί, ενώ η εμπειρία του Ν. 1541/85 είναι αρνη-

τική, κυρίως γιατί το θέμα αντιμετωπίστηκε από το κράτος και τα πολιτικά κόμματα με ένα δογματικό τρόπο και όχι ως μία πολιτική που έπρεπε διαφοροποιημένα να εφαρμοσθεί όπου ήταν ενδεδειγμένη.

Όπως οι στρατηγικές εξωτερικής, έτσι και αυτές της εσωτερικής μεγέθυνσης είναι δαπανηρές και απαιτούν την ύπαρξη πλεονασμάτων. Είναι όμως γενικά δεκτό, ότι οι συνεταιρισμοί υστερούν έναντι των ιδιωτικών επιχειρήσεων στην επιβολή στην αγορά επώνυμων προϊόντων με υψηλή διαφοροποίηση (Sexton - Iskon, 1993). Σ' αυτές περιλαμβάνονται ορισμένες στρατηγικές (π.χ. διαφήμιση) που έχουν μεγάλη σημασία για επιχειρήσεις, όπως οι συνεταιρισμοί, που ασχολούνται με την παραγωγή και διάθεση καταναλωτικών προϊόντων που είναι έντονα διαφοροποιημένα (π.χ. τρόφιμα, ποτά).

Γενικά οι συνεταιρισμοί, με ελάχιστες εξαιρέσεις (π.χ. γαλακτοκομικά από το ΑΓΝΟ), δεν διαφημίζουν συστηματικά τα προϊόντα τους λόγω υψηλού κόστους. Έχοντας όμως υπόψη ερευνητικά δεδομένα που δείχνουν ότι στην Ελλάδα η διαφήμιση, και ιδιαίτερα εκείνη που γίνεται από την τηλεόραση, προκαλεί αύξηση του μεριδίου αγοράς στις αγορές τροφίμων - ποτών (Ουσταπασιδης, Βλάχβεη), πρέπει οι συνεταιρισμοί να εξετάσουν τη στρατηγική αυτή, όπου μπορεί να αποδώσει. Αυτό μπορεί να συνδυασθεί και με μία προσπάθεια Έρευνας και Ανάπτυξης νέων επώνυμων προϊόντων με υψηλή προστιθέμενη αξία και διαφοροποίηση.

Μιά άλλη στρατηγική, αυτή της επέκτασης σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, μπορεί να αυξήσει το ρυθμό μεγέθυνσης των συνεταιρισμών στην Ελλάδα, όπως έχει δείχθει κάτω από προϋποθέσεις (Oustapassidis, 1992). Πρέπει όμως η μορφή της επέκτασης (π.χ. κάθετη, οριζόντια, σε συγγενή ή διαφορετικά προϊόντα) να είναι ενδεδειγμένη και το προσωπικό έμπειρο με νέες δραστηριότητες.

Η επιτυχία πολύπλοκων στρατηγικών, όπως αυτές που προαναφέρθηκαν, προϋποθέτει την ύπαρξη διευθυντικού προσωπικού με υψηλά προσόντα. Δυστυχώς, τέτοιο προσωπικό είτε δεν υπάρχει, είτε δεν αξιοποιείται με τη μεταβίβαση αρμοδιοτήτων που θα δημιουργούσαν ευλυγισία στη διαδικασία λήψεως τέτοιων πολύπλοκων αποφάσεων. Επίσης, η εκπαίδευση των μελών, του προσωπικού αλλά και των αιρετών στελεχών, που είναι υποχρεωτική σε χώρες όπως η Γαλλία και η Γερμανία, μπορεί να αποδώσει θετικά αποτελέσματα.

3.3 ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Όταν ένας συνεταιρισμός έχει ένα κόστος λειτουργίας το οποίο είναι ίσο ή μικρότερο εκείνου των άλλων ιδιωτικών επιχειρήσεων σε συνθήκες

ολιγοπωλίου ή μονοπωλιακού ανταγωνισμού, έχουμε συνεταιρισμούς που επιδιώκουν μία σειρά από σκοπούς με τα θετικά αποτελέσματα που έχουν περιγραφεί με τον ανταγωνισμό. Επειδή ο συνεταιρισμός είναι ένωση χρηστών, δίνει έμφαση στην αξιοποίηση των εγκαταστάσεων και υπηρεσιών που παρέχει στα μέλη του. Ενδιαφέρεται λιγότερο για τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας του (συνεταιριστικού) κεφαλαίου, πράγμα που τον διαφοροποιεί από τις ιδιωτικές επενδυτικές επιχειρήσεις.

Στις υπάρχουσες συνθήκες, όταν οι συνεταιρισμοί δεν έχουν υψηλότερο κόστος, αυξάνουν την παραγωγή τους πέρα από το σημείο μεγιστοποίησης του κέρδους και συμπαρασύρουν προς την ίδια κατεύθυνση και τις άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις, που επίσης αυξάνουν την παραγωγή τους και μειώνουν την τιμή πώλησης. Κάτω από τις συνθήκες αυτές μπορεί να επιτευχθεί τιμή ίση με το οριακό κόστος, όπως έχει προταθεί προηγουμένως σαν ενδεδειγμένη πολιτική των σύγχρονων συνεταιρισμών. Με τον τρόπο αυτό μεγιστοποιείται η κοινωνική ευημερία και βελτιώνονται οι συνθήκες ανταγωνισμού, πράγμα που μειώνει το επίπεδο τιμών στην αγορά, δρα αντιπληθωριστικά και προάγει την κοινωνική ευημερία. Είναι προφανές ότι η θετική ή μη παρουσία στον ανταγωνισμό καθορίζεται από το αλγεβρικό άθροισμα κόστους λειτουργίας, πλεονάσματος επιχείρησης και πλεονάσματος καταναλωτού. Συνεπώς, είναι δυνατό, ακόμη και σε περιπτώσεις όπου το κόστος λειτουργίας των συνεταιρισμών είναι ελαφρά υψηλότερο, να έχουμε ένα συνολικό αποτέλεσμα θετικότερο από ό,τι στην περίπτωση απουσίας συνεταιρισμών. Αυτό μπορεί να γίνει όταν τα επιπλέον ευνοϊκά αποτελέσματα που προκύπτουν από την προαγωγή του ανταγωνισμού λόγω της λειτουργίας συνεταιρισμών είναι μεγαλύτερα όσων προκύπτουν από το αυξημένο κόστος λειτουργίας των συνεταιρισμών έναντι των ιδιωτικών επιχειρήσεων. Ωστόσο όμως η κατάσταση είναι διαφορετική όταν το κόστος λειτουργίας των συνεταιρισμών είναι υψηλότερο εκείνου των άλλων ιδιωτικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην ίδια αγορά. Τότε και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις που έχουν χαμηλότερο κόστος και χαμηλότερη τιμή από τους συνεταιρισμούς συμπεριφέρονται στρατηγικά και υψώνουν την τιμή τους σε επίπεδο μόλις χαμηλότερο εκείνου των συνεταιρισμών. Με τον τρόπο αυτό αυξάνεται το επίπεδο τιμών και γι' αυτό μειώνεται η πωλούμενη ποσότητα αγαθών. Τα μονοπωλιακά κέρδη αυξάνονται σε βάρος του ανταγωνισμού και της κοινωνικής ευημερίας. Διαχρονικά οι συνεταιρισμοί χάνουν το μερίδιο αγοράς ή δεν επιβιώνουν. Τότε μπορεί να επακολουθήσει ένα στάδιο πλήρους επικράτησης των μεγάλων ιδιωτικών επιχειρήσεων, που χωρίς πίεση επιβάλλουν τιμές ή αγοράζουν τα προϊόντα των μελών σε χαμηλές τιμές, αποκομίζοντας υψηλά μονοπωλιακά κέρδη σε βάρος των διαφόρων κατηγοριών της κοινωνίας, καταναλωτές, παραγωγούς, προμηθευτές αγαθών. Είναι προφανές ότι κάτω

από την πίεση αυτή η παραγωγή ελέγχεται, δεν γίνεται δίκαιη κατανομή του πλεονάσματος μεταξύ των διαφόρων τάξεων και περιορίζεται η ανάπτυξη και ο ανταγωνισμός. Είναι λοιπόν φανερό ότι, όταν το κόστος λειτουργίας των συνεταιρισμών είναι υψηλότερο εκείνου των ιδιωτικών, τα αποτελέσματα είναι αρνητικά και η κατάσταση χειρότερη εκείνης που θα υπήρχε χωρίς τέτοιους συνεταιρισμούς.

Στο σημείο αυτό αξίζει να επισημανθούν δύο από τις κύριες αιτίες λειτουργίας των συνεταιρισμών με υψηλό κόστος. Η μία σχετίζεται με την ανεπαρκή εκπαίδευση των αιρετών στελεχών, που συντελεί στο να λαμβάνονται αποφάσεις χωρίς ευρύτερα ορθολογικά κριτήρια που να καλύπτουν το διπλό ρόλο του συνεταιρισμού ως μέσου αποτροπής της εκμετάλλευσης των μελών και επιχείρησης που πρέπει να ανταγωνίζεται τις άλλες ιδιωτικές μονάδες που λειτουργούν στις ίδιες αγορές. Προς την κατεύθυνση αυτή επιβάλλεται να μελετηθεί αναθεώρηση της συνεταιριστικής εκπαίδευσης, με τρόπο που να παρέχει στα αιρετά στελέχη, ίσως υποχρεωτικά, γνώσεις σχετικά με το σύγχρονο ρόλο και τη διοίκηση των συνεταιρισμών.

Ως δεύτερη αιτία του αυξημένου κόστους αναφέρεται η ανάμειξη τρίτων μερών (κράτος, πολιτικοί, κόμματα) στη διοίκηση. Δυστυχώς, παραδοσιακά το κράτος και οι εκάστοτε κυβερνήσεις έχουν αναμειχθεί ενεργά σε θέματα συνεταιρισμών, είτε σε θέματα νομοθεσίας και πολιτικής, είτε σε θέματα δραστηριοτήτων. Δεν είναι μακριά από την πραγματικότητα αν υποστηριχθεί ότι κρατικές παρεμβάσεις προς μεγάλες συνεταιριστικές οργανώσεις (π.χ. τριτοβάθμιες, συνεταιριστικές εταιρείες, κεντρικές ενώσεις) ανάγκασαν τις παραπάνω οργανώσεις να αναλάβουν ζημιόγόνες δραστηριότητες, που είχαν ως μακροχρόνιο αποτέλεσμα — μαζί και με άλλες αιτίες βεβαίως — είτε την εξαφάνιση είτε τον περιορισμό των δραστηριοτήτων τους. Είναι φανερό ότι στις περιπτώσεις αυτές επιβαρύνονται πολλαπλά τόσο τα μέλη όσο και η κοινωνία που πληρώνουν το κόστος. Ωφελούνται βεβαίως τα διάφορα μέρη (π.χ. μεμονωμένα άτομα, πολιτικοί, τράπεζες, επιχειρηματίες, κόμματα) που εξυπηρετούν τα συμφέροντά τους, που ουσιαστικά χρηματοδοτούνται από το συνεταιρισμό. Είναι περιττό να τονισθεί ότι αυτά τα συμφέροντα δεν έχουν σχέση με εκείνα των μελών και τα βλάπτουν σημαντικά σε μακρόχρονη βάση.

4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η εργασία αυτή εξετάζει τους σκοπούς των συνεταιρισμών και των άλλων επιχειρήσεων κάτω από τις υπάρχουσες συνθήκες αγοράς. Διαπιστώνει ότι οι συνεταιρισμοί μπορούν να βελτιώσουν τον ανταγωνισμό και να αποτρέψουν την ύπαρξη υψηλών μονοπωλιακών κερδών στην

αγορά, μόνο όταν μπορούν να επιτύχουν κόστος λειτουργίας ανάλογο εκείνου των ιδιωτικών επιχειρήσεων, μπορούν να εφαρμόζουν ανταγωνιστικές στρατηγικές εσωτερικής και εξωτερικής μεγέθυνσης και έχουν ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς, ώστε να επηρεάζουν τη διαμόρφωση των τιμών στην αγορά.

Στην περίπτωση αυτή, η δομή αγοράς τείνει πλησιέστερα προς μία κατάσταση που χαρακτηρίζει τον τέλειο ανταγωνισμό, με θετικές επιπτώσεις τόσο για τα μέλη του συνεταιρισμού, όσο και για το σύνολο της κοινωνίας. Αντίθετα, όταν το μερίδιο αγοράς των συνεταιρισμών είναι μικρό, το κράτος λειτουργίας τους είναι σημαντικά υψηλότερο εκείνου των άλλων ιδιωτικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην ίδια αγορά και δεν έχουν τη δυνατότητα χρηματοδότησης ανταγωνιστικών στρατηγικών, τότε η παρουσία τους μπορεί να επιφέρει αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό και την ευημερία των μελών και της κοινωνίας. Αυτό συμβαίνει γιατί θα επιτρέψει στις ιδιωτικές επιχειρήσεις, που θα λειτουργούν χωρίς καμιά πίεση, να αυξήσουν περισσότερο τις τιμές στην αγορά και να αποκτήσουν υψηλά μονοπωλιακά κέρδη.

Για την αποφυγή τέτοιων καταστάσεων, μία σειρά από μέτρα εξετάζονται όπως: εφαρμογή της αρχής της ελεύθερης συμμετοχής μελών, μεγέθυνση-συνεργασία συνεταιρισμών, χρηματοδότηση στρατηγικών, κατάλληλη αντιμετώπισή τους από τη σχετική με την αγορά και τον ανταγωνισμό νομοθεσία, εκπαίδευση αιρετών στελεχών, αποφυγή παρεμβάσεων τρίτων και τιμολογιακή πολιτική με βάση την εξίσωση τιμής και οριακού κόστους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

D.L. Baumer, R.T. Masson, and R.A. Masson, «Currdling the Competition: An Economic and Legal Analysis of the Antitrust Exemption for Agriculture» **Villanova Law Review** 31: 157 (1986).

R. Caves and B. Peterson. «Cooperativesshares in Farm Industries: Organizational and Policy Factors» **Agribusiness**, 2, 1 (1986).

J. Connor, R. Rogers, B. Marrion, W. Mueller, **The Food Manyfacturing Industries**, Lexington Books, Lexington, USA, 1986.

Federal Trade Commission Staff. «A Report on Agricultural Cooperatives» Federal Trade Commission, September 1975.

J.K. Galbraith, **American Capitalism**, Hamash Hamilton, London, 1964.

B. Klein, R.G. Crawford and A.A. Alchain. «Vertical Integration, Appropriate Rents and the Competitive Contracting Process». **Journal of Law and Economics** 21, 297 (1978).

W.F. Mueller, «Antitrust Enforcement in the Food Industry: Price Fixing and Merger Policy, **Antitrust Law and Economic Review**, 2, 83 (1969).

W.F. Mueller, «Market Power and its Control in the Food Industry», **American Journal of Agriculture Economics**, 65, 855 (1983).

E.G. Nourse, «Economic Philosophy of Cooperation» **American Economic Review**, 12, 577 (1922).

K. Oustapassidis, «Diversification, Size and Growth of the Greek Co-operative Marketing Unions», **European Review of Agricultural Economics**, 19, 515 (1992).

K. Oustapassidis, «Economic Development and Structure of the Agricultural Co-operative Unions in Greece, D. Phil Thesis, Oxford University, Oxford, 1987.

P.K. Porter and G.W. Scully, «Economic Efficiency in Cooperatives», **Journal of Law and Economics** 30, 489 (1991).

T. Rogers, L. Petraglia, **Do Co-operatives Improve Market Performance? A Test of the Co-operative Yardstick Hypothesis in Food Manufacturing**, American Institute of Co-operation, Washington, 1990.

Sexton, R.J. and Iskow, J. «The Competitive Role of Cooperatives in Market Oriented Economies: A Policy Analysis» in Csaba Csaki and Yoav Kislev, eds. **Agricultural Cooperatives in Transition**, Wesview Press, 1993.

J.M. Staatz, «A Theoretical Perspective on the Behavior of Farmers' Cooperatives» Ph. D. Thesis, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.

R. Wills, «Evaluating Price Enhancement by Processing Co-operatives», **American Journal of Agricultural Economics**, 67, 183 (1985).

J. Youde, «Cooperative Membership Policies» in B. Marion, ed. **Agricultural Cooperatives and the Public Interest**. North Central Region Research Publication 256 (1978).

PRIMA



γεύση
στη ζωή!



ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΛΑΙΟΛΑΓΕΙΑ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΛΑΙΟΛΑΓΕΙΑ

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1985

ΕΔΡΑ: ΑΘΗΝΑ - Κέκροπος 102 Καλλιθέα

Τ.Τ. 17674 - Τηλ. 9427.762 - 9426.425

FAX: 9426426

Η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ είναι το κεντρικό όργανο των Καταναλωτικών Συνεταιρισμών με την επωνυμία ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ - KONSUM και τους οποίους εκπροσωπεί τόσο στη χώρα μας όσο και στο εξωτερικό.

Στη δύναμη της ΕΝΩΣΗΣ ανήκουν 13 πρωτοβάθμιοι Καταναλωτικοί Συνεταιρισμοί, που λειτουργούν στα μεγάλα αστικά κέντρα της χώρας μας, όπως Αθήνα, Κομοτηνή, Κατερίνη, Δράμα, Πάτρα, Λαύριο, Λάρισα, Χαλκίδα, Σέρρες, κλπ. και διαθέτουν 41 σύγχρονα καταστήματα SUPER MARKET, από τα οποία εξυπηρετούνται όχι μόνο τα 40.000 μέλη των Συνεταιρισμών, αλλά και το καταναλωτικό κοινό των περιοχών δραστηριότητας των Καταναλωτικών Συνεταιρισμών.

Οι παραπάνω Συνεταιρισμοί, με την πετυχημένη δράση τους, παρεμβαίνουν ανταγωνιστικά στην ελεύθερη αγορά της δικαιοδοσίας τους και συμβάλλουν αποτελεσματικά στην εξυγίανσή της προς όφελος των καταναλωτών. Στην προσπάθειά τους έχουν αμέριστη τη συμπαράσταση και βοήθεια της Ένωσης.

Η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ συμμετέχει στην EURO-COOP, που είναι Οργάνωση των Καταναλωτικών Συνεταιρισμών των χωρών - μελών της ΕΟΚ και τώρα προωθούνται οι σχετικές διαδικασίες, ώστε σύντομα να καταστεί μέλος της Διεθνούς Συνεταιριστικής Ένωσης (I.C.A.) και της INTERCOOP.

Η συνεργασία με τις παραπάνω Διεθνείς Οργανώσεις θα συμβάλει σημαντικά στην παραπέρα ανάπτυξη και πρόοδο του ανοικτού καταναλωτικού συνεταιριστικού κινήματος της χώρας μας.

Πρόεδρος Δ.Σ.: ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΪΠΟΥΤΑΙΔΗΣ

Γενικός Διευθυντής: ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΛΙΑΠΗΣ

Πρόεδρος Συμβουλίου Διευθυντών: ΙΩΣΗΦ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ

Κ . Σ . Ο . Σ .

**ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΑΔΙΚΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ ΣΟΥΛΤΑΝΙΝΑΣ**

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1940

ΜΕΛΗ: είναι 59 Ενώσεις Συνεταιρισμών

Σουλτανοπαραγωγών περιοχών

που περιλαμβάνουν το σύνολο σχεδόν

των σουλτανοπαραγωγών της χώρας

ΕΔΡΑ: ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ : ΑΘΗΝΑ - Κανάρη 24

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ - Δ/ση Εργοστασίου : Ηράκλειο Κρήτης

Η ΚΣΟΣ διαθέτει ένα καινούργιο εργοστάσιο εφοδιασμένο με τα πιο σύγχρονα αυτόματα μηχανήματα επεξεργασίας, διαλογής και συσκευασίας σταφίδας, δυναμικότητας 80 τόννων το 7ωρο. Επίσης διαθέτει άρτια εκπαιδευμένο και πεπειραμένο προσωπικό, εξειδικευμένο στα θέματα σουλτανίνας. Με τα εφόδια αυτά και τη μόνιμη και δημιουργική δραστηριότητα που αναπτύσσει σαν κορυφαία Συνεταιριστική Οργάνωση των σουλτανοπαραγωγών, η ΚΣΟΣ κατατάσσεται μεταξύ των κυριότερων φορέων αξιοποιήσεως της σουλτανίνας και αποτελεί εγγύηση για την άριστη ποιότητά της.

Πρόεδρος του Δ.Σ.: ΠΑΝ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ

Διευθυντής: ΓΙΑΝΝΗΣ ΜΠΙΤΟΣ

«SINETERISTIKI PORIA»

COOPERATIVE REVIEW

Published by the «FRIENDS OF COOPERATION SOCIETY»,
25 Koumoundourou Str., 104 37 Athens Greece.

CONTENTS OF No 39/1995

	Page
* G. Daskalou: The Need for a Renewed Consideration of Cooperative Management	129
* J. Vavouras - C. Sifniotis: Issues of Financing Enterprises of the Social Economy Sector	141
* K. Steriotis: The Greek and the International Banking Market: Developments and Prospects	153
* A. Bellas: New Financial Instruments for Small and Medium Enterprises: Cooperative Banks and Mutual Guarantee Companies	165
* C. Oustapassidis: The Competitive Efficiency of Cooperatives	175

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

ΔΡΑΣΗ - ΙΔΕΟΛΟΓΙΑ - ΕΠΙΣΤΗΜΗ

**Τρίμηνη έκδοση του Επιστημονικού - Ιδεολογικού Σωματείου
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΩΝ ΦΙΛΩΝ ΤΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΣΜΟΥ**

Γραφεία: Κουμουνδούρου 25 (4ος όροφος) Αθήνα 10437 (τηλ. 5247.162)

Ιδιοκτησία - Έκδοση: Εταιρείας των Φίλων του Συνεργατισμού

Υπεύθυνος κατά νόμο: Κώστας Παπαγεωργίου, Θησέως 10, Μαρούσι
151.24 - Αθήνα - Τηλ. 8027.807

Συντακτ. Επιτροπή: Γ. Δασκάλου, Β. Δημητριάδου, Ο. Καμινάρη,
Χ. Κανελλακόπουλος, Κ. Παπαγεωργίου

Εισφορές : Για Νομικά Πρόσωπα δρχ. 3.000.

Για φυσικά πρόσωπα δρχ. 2.000 Για φοιτητές δρχ. 1.000

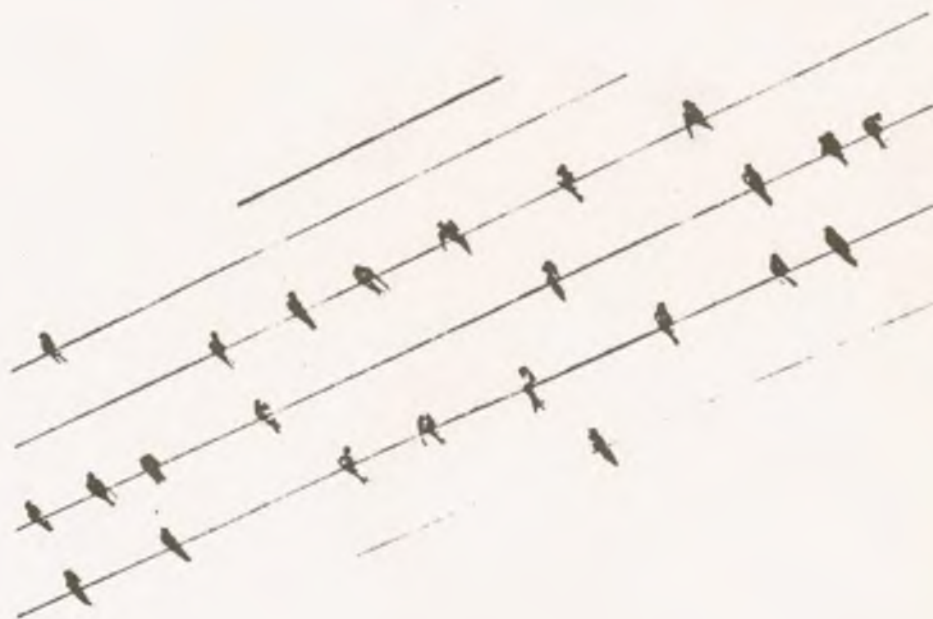
Εμβάσματα: Στον Ταμία κ. Νικ. Πατρίκιο, οδός Καλλιρόης 12
Αθήνα 117.43 (τηλ. 9226.777)

Τυπογραφείο: Νικήτα Κ. Καράλη, Γερανίου 7 - Τηλ. 5233.965

Κυκλοφορία Νοέμβριος 1995

χρέος μας

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΑΣ ΑΝΟΙΞΗ!



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
με ανθρώπινο πρόσωπο

ΜΕΡΙΚΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ
ΟΤΑΝ ΕΙΝΑΙ ΣΚΟΡΠΙΑ
ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΙΠΟΤΑ ...



... ΟΤΑΝ ΣΥΝΔΥΑΖΟΝΤΑΙ ΣΩΣΤΑ
ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ!



SYNEDIA S.A.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ
Σταδίου 10, 105 64 Αθήνα. Τηλ: 3232147, 3225880, 3231963, 3225563. FAX: 3225522