ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

Εκθέσεις 67

Επιμέλεια: Κ. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ

Κ. ΑΘΑΝΑΣΟΥΛΗ
Ν. ΓΕΩΡΓΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
Τ. ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ
Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ
Ρ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ
Σ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
Σ. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ

ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΕΡΟΣ Γ΄: Πληροφορική, Τράπεζες, Ασφάλειες, Εκπαίδευση, Υγεία, Ελεγκτική

ΑΘΗΝΑ 2011

ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΓΟΡΑΣ
ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΕΡΟΣ Γ΄: Πληροφορική, Τράπεζες, Ασφάλειες, Εκπαίδευση, Υγεία, Ελεγκτική

ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

Εκθέσεις 67

ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΕΡΟΣ Γ΄: Πληροφορική, Τράπεζες, Ασφάλειες, Εκπαίδευση, Υγεία, Ελεγκτική

Επιμέλεια: **Κώστα Κανελλόπουλου**

Κυριακής Αθανασούλη
Νικολάου Γεωργικόπουλου
Τηλέμαχου Ευθυμιάδη
Νικολάου Κανελλόπουλου
Ρωξάνης Καραγιάννη
Στέλιου Καραγιάννη
Σωτήρη Παπαϊωάννου
Ερευνητών ΚΕΠΕ

ΑΘΗΝΑ 2011

Copyright 2011
του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών
Αμερικής 11, 106 72 Αθήνα
www.kepe.gr

ISBN: 978-960-341-099-7
ISSN: 1108-5797

Οι γνώμες και κρίσεις που περιέχει η εργασία αυτή
είναι των συγγραφέων και δεν αντιπροσωπεύουν αναγκαία
γνώμες ή κρίσεις του Κέντρου Προγραμματισμού
και Οικονομικών Ερευνών.

ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

Το Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ) είναι το μεγαλύτερο ερευνητικό ίδρυμα για την οικονομική επιστήμη στη χώρα μας. Ιδρύθηκε το 1959 ως μία μικρή ερευνητική μονάδα με την επωνυμία «Κέντρον Οικονομικών Ερευνών», με βασικό σκοπό την επιστημονική μελέτη των οικονομικών προβλημάτων της Ελλάδος, την ενθάρρυνση των οικονομικών ερευνών και τη συνεργασία με άλλα επιστημονικά ιδρύματα.

Το 1964 το ΚΕΠΕ πήρε τη σημερινή του ονομασία. Τότε του ανατέθηκαν οι εξής πρόσθετες αρμοδιότητες: πρώτον, η κατάρτιση σχεδίων για βραχυχρόνια, μεσοχρόνια και μακροχρόνια προγράμματα ανάπτυξης, η εκπόνηση σχεδίων προγραμμάτων περιφερειακής και χωροταξικής ανάπτυξης, καθώς και προγραμμάτων δημοσίων επενδύσεων, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές της κυβέρνησης· δεύτερον, η παρακολούθηση και ανάλυση της βραχυπρόθεσμης και μεσοπρόθεσμης εξέλιξης της ελληνικής οικονομίας, καθώς και η διαμόρφωση προτάσεων για τη λήψη των κατάλληλων μέτρων·και τρίτον, η επιμόρφωση νέων οικονομολόγων, ιδιαίτερα σε θέματα προγραμματισμού και οικονομικής ανάπτυξης.

Σήμερα το ΚΕΠΕ επικεντρώνεται στη διεξαγωγή εφαρμοσμένων οικονομικών ερευνών που ενδιαφέρουν την ελληνική οικονομία και με την ιδιότητα του συμβουλευτικού οργάνου της Κυβέρνησης, παρέχει τεχνικές υπηρεσίες σε θέματα οικονομικής και κοινωνικής πολιτικής.

Στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων αυτών εντάσσεται και η δημοσίευση των σειρών: (α) Μελέτες, *που είναι επιστημονικές μονογραφίες, (β)* Εκθέσεις, *που είναι κείμενα εφαρμοσμένης ανάλυσης με προτάσεις πολιτικής σε επίπεδο κλάδων, περιφερειών και άλλων οικονομικών θεμάτων, (γ)* Εργασίες για Συζήτηση, *που είναι σχέδια εργασιών σε προχωρημένο στάδιο προσκεκλημένων επιστημόνων ή μελών του ερευνητικού προσωπικού του Ιδρύματος. Οι εκδόσεις του ΚΕΠΕ από την ίδρυσή του έως σήμερα υπερβαίνουν τις 650. Το ΚΕΠΕ επίσης εκδίδει την τετραμηνιαία περιοδική έκδοση* Οικονομικές Εξελίξεις, *με σκοπό να συμβάλλει στη συστηματική παρακολούθηση και ανάλυση της ελληνικής οικονομικής συγκυρίας, καθώς και στο πεδίο διαμόρφωσης της οικονομικής πολιτικής, αναλύοντας τις συνέπειες εναλλακτικών προσεγγίσεων σε επίκαιρα θέματα.*

Το ΚΕΠΕ βρίσκεται σε επικοινωνία με αντίστοιχα επιστημονικά ιδρύματα του εξωτερικού και ανταλλάσσει εκδόσεις, όπως και απόψεις και πληροφορίες, πάνω σε θέματα τρεχουσών οικονομικών εξελίξεων και μεθόδων οικονομικής έρευνας, συμβάλλοντας και με αυτόν τον τρόπο στην προαγωγή της οικονομικής επιστήμης στη χώρα.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι συνθήκες παραγωγής κάθε προϊόντος και υπηρεσίας στη χώρα έχουν σημασία για την εξυπηρέτηση των καταναλωτών, τη διανομή του παραγόμενου πλούτου, την οικονομική επίδοση, καθώς και την οικονομική ανάπτυξη. Η λειτουργία των παραγωγικών μονάδων σε ανταγωνιστικές αγορές, όπου η δύναμη των επιμέρους παραγωγών είναι ασήμαντη, μαζί με τη χρήση σύγχρονων μεθόδων παραγωγής καθώς και την ανάληψη παραγωγικών επενδύσεων, θεωρούνται χαρακτηριστικά που προάγουν αποτελεσματικότερα τους οικονομικούς στόχους της κοινωνίας, εξυπηρετούν καλύτερα τους καταναλωτές και αξιοποιούν άριστα τους διαθέσιμους πόρους της κοινωνίας. Αντίθετα, η επικράτηση (ολιγο)μονοπωλιακών σχημάτων συνήθως οδηγεί σε οικονομικά αναποτελεσματικές και κοινωνικά απορριπτέες καταστάσεις. Σε τέτοιες περιπτώσεις, καθώς και όπου αλλού η αγορά δεν μπορεί να λειτουργήσει αποτελεσματικά, το κράτος παρεμβαίνει και ρυθμίζει την 'αποτυχία της αγοράς'. Έτσι, έχει σημασία η εξέταση των συνθηκών κάτω από τις οποίες διεξάγεται η παραγωγή και διάθεση των επιμέρους αγαθών και υπηρεσιών στη χώρα, λαμβάνοντας υπόψη και το γεγονός ότι πρόκειται για μια μικρή ανοικτή οικονομία, μέλος της ευρωζώνης, εκτεθειμένη στον ευρωπαϊκό και διεθνή ανταγωνισμό.

Η παρούσα εκτεταμένη εργασία εξετάζει συστηματικά και συνοπτικά τις συνθήκες παραγωγής και ανταγωνισμού πολλών αγαθών και υπηρεσιών στην ελληνική οικονομία. Ξεκινώντας από την εξέταση συγκεκριμένων βιομηχανικών προϊόντων στο Μέρος Α΄, προχωράει στους κλάδους της ενέργειας, των κατασκευών, του εμπορίου και των μεταφορών στο Μέρος Β΄, καθώς και σε συγκεκριμένους κλάδους υπηρεσιών αγοράς στο Μέρος Γ΄. Ενώ βασικό ζητούμενο εκάστου κεφαλαίου αποτελεί η τεκμηρίωση της έκτασης του ανταγωνισμού στο εξεταζόμενο προϊόν - υπηρεσία, το μέγεθος, τα χαρακτηριστικά, η σημασία τους για την οικονομία, καθώς και οι πρόσφατες εξελίξεις επίσης περιλαμβάνονται στην παρατιθέμενη ανάλυση.

Ελπίζουμε ότι η συνοπτική πληροφόρηση που προσφέρει η ανά χείρας εργασία, μαζί με το αναλυτικό της υπόβαθρο, τις διαπιστώσεις και τα συμπεράσματα για κάθε εξεταζόμενο προϊόν και υπηρεσία θα φανούν χρήσιμα στους διαμορφωτές της σχετικής οικονομικής πολιτικής, στους ενδιαφερόμενους για τους εξεταζόμενους κλάδους, καθώς και σε όσους προβληματίζονται για τον τρόπο λειτουργίας της ελληνικής οικονομίας.

Καθηγητής ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΡΛΙΡΑΣ

Πρόεδρος του Δ.Σ. και

Επιστημονικός Διευθυντής

ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ

ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

Μάρτιος 2011

Η παρούσα εργασία ξεκίνησε με την πρώτη επίσκεψη στο ΚΕΠΕ της κας Λούκας Κατσέλη ως Υπουργού Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας τον Νοέμβριο του 2009, οπότε και ζήτησε από τον Οργανισμό να εξετάσει την έκταση του ανταγωνισμού στην ελληνική οικονομία. Ο τότε αναπληρωτής πρόεδρος του ΚΕΠΕ καθηγητής Θεόδωρος Σκούντζος ανέθεσε στον υπογράφοντα την ευθύνη και το συντονισμό του έργου και σχηματίστηκε Ομάδα Εργασίας με μέλη ερευνητές του ΚΕΠΕ για την εξέταση της έκτασης του ανταγωνισμού σε συγκεκριμένες αγορές-προϊόντα. Η πολυμελής ομάδα που σύντομα και πρόθυμα προέκυψε αποφάσισε για την ακολουθούμενη μεθοδολογία και τους ερευνητέους κλάδους-προϊόντα, κατένειμε το έργο στα μέλη της και εργάστηκε συντόνως και συλλογικώς και το πρώτο σχέδιο της εργασίας απεστάλη στο ΥΠΟΙΑΝ τον Μάιο του 2010. Με την παρότρυνση και ενθάρρυνση του Προέδρου του ΚΕΠΕ καθηγητή Παναγιώτη Κορλίρα η εργασία αναθεωρήθηκε, προστέθηκαν έξι κεφάλαια και υποβλήθηκε στη διαδικασία κρίσης για δημοσίευση.

Θέλουμε να εκφράσουμε τις ειλικρινείς ευχαριστίες μας στον ανώνυμο κριτή της εργασίας που με τα εποικοδομητικά και ουσιαστικά του σχόλια βοήθησε στη βελτίωση του περιεχομένου και της επιχειρηματολογίας. Ευχαριστίες εκφράζονται στο προσωπικό της βιβλιοθήκης του ΚΕΠΕ που βοήθησε στη βιβλιογραφία και στατιστική τεκμηρίωση, και στην ΕΛΣΤΑΤ που παραχώρησε πρόθυμα στατιστικά στοιχεία. Ευχαριστίες εκφράζονται, επίσης, στους Τ. Καβουνίδη, Α. Κώτση και Π. Προδρομίδη που βοήθησαν στην ολοκλήρωση της διαδικασίας έκδοσης, στις Α. Κώτση και Ουρ. Σουλτάνη για τη μορφοποίηση της ολοκληρωμένης εργασίας και στην Ε. Σουλτανάκη για τη γλωσσική επιμέλεια.

Παρόλο που η εργασία αποτελεί προϊόν συλλογικής προσπάθειας και όλα τα κεφάλαια έχουν συζητηθεί στην Ομάδα, κάθε συγγραφέας θεωρείται υπεύθυνος για το έργο του.

ΚΩΣΤΑΣ Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ερευνητής Α΄Βαθμίδας ΚΕΠΕ

Φεβρουάριος 2011

Η ΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΕΡΟΣ Α'

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ: Κώστας Κανελλόπουλος
2. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΡΕΑΤΟΣ: Αθανάσιος Χύμης
3. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΛΙΕΥΜΑΤΩΝ: Αθανάσιος Χύμης
4. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ: Αθανάσιος Χύμης
5. ΦΥΤΙΚΑ ΚΑΙ ΖΩΙΚΑ ΕΛΑΙΑ ΚΑΙ ΛΙΠΗ: Πρόδρομος Προδρομίδης
6. ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ: Ελένη Καδίτη, Ελισάβετ Νίτση
7. ΑΡΤΟΠΟΙΙΑ ΚΑΙ ΑΡΤΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ: Τζέννιφερ Καβουνίδη
8. ΖΥΜΑΡΙΚΑ: Τζέννιφερ Καβουνίδη
9. ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ: Ελένη Καδίτη, Ελισάβετ Νίτση
10. ΕΝΔΥΣΗ: Ιωάννης Χολέζας
11. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ: Ζ.Ν. Αναστασάκου

ΜΕΡΟΣ Β'

12. ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ: Βασίλης Λυχναράς
13. ΚΑΥΣΙΜΑ: Βασίλης Λυχναράς
14. ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ: Αγάπη Κώτση
15. ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ: Αγάπη Κώτση
16. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ: Κυριακή Αθανασούλη
17. ΟΔΙΚΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΙΚΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ: Θεόδωρος Τσέκερης, Κλήμης Βογιατζόγλου
18. ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ: Σοφία Σπαθή, Στέλιος Καραγιάννης
19. ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ: Θεόδωρος Τσέκερης, Κλήμης Βογιατζόγλου

ΜΕΡΟΣ Γ'

20. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ: Σωτήρης Παπαϊωάννου, Στέλιος Καραγιάννης

21. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ: Νικόλαος Γεωργικόπουλος

22. ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ: Τηλέμαχος Ευθυμιάδης

23. ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΚΑΙ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: Νίκος Κ. Κανελλόπουλος

24. ΥΓΕΙΑ: Ρωξάνη Καραγιάννη

25. ΕΛΕΓΚΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Κυριακή Αθανασούλη

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΜΕΡΟΥΣ Γ'

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 20
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Σύνοψη 21
20.1. Εισαγωγή 23
20.2. Θεσμικό πλαίσιο και πρόσφατες εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών 26
20.2.1. Θεσμικό πλαίσιο 26
20.2.2. Πρόσφατες εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών 27
20.3. Οικονομικά στοιχεία του τομέα ΤΠΕ 29
20.4. Προσφορά και Ζήτηση στον Τομέα ΤΠΕ 31
20.4.1. Προσφορά 32
20.4.2. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ 33
20.4.3. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ 33
20.4.4. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ 33
20.4.5. Ζήτηση 34
20.4.6. Δείκτες τιμών αγαθών ΤΠΕ 36
20.4.7. Δείκτες τιμών υπηρεσιών ΤΠΕ 37
20.4.8. Συμπεράσματα 37
20.5. Εξωτερικό εμπόριο προϊόντων ΤΠΕ 38
20.6. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά 43
20.6.1. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ 43
20.6.2. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ 46
20.6.3. Χρηματοοικονομικά του κλάδου εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ 50
20.7. Ανταγωνισμός στον τομέα ΤΠΕ 53
20.7.1. Ανταγωνισμός στον κλάδο παραγωγής αγαθών ΤΠΕ 53
20.7.2. Ανταγωνισμός στον κλάδο παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ 55
20.7.3. Ανταγωνισμός στον κλάδο εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ 58
20.8. Συμπεράσματα 60
Βιβλιογραφία 62

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 21
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Σύνοψη 63
21.1. Εισαγωγή 64
21.2. Θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο του τραπεζικού συστήματος 66
21.2.1. Καθορισμός διαδικασίας χορήγησης άδειας λειτουργίας πιστωτικών ιδρύματων 66
21.2.2. Εποπτεία του ελληνικού τραπεζικού συστήματος 68
21.2.3. Κανονιστικό εποπτικό πλαίσιο πιστωτικών ιδρύματων 69
21.2.4. Κεφαλαιακή επάρκεια 69
21.2.5. Συστήματα εσωτερικού ελέγχου 70
21.2.6. Επάρκεια προβλέψεων 71
21.2.7. Ρευστότητα 71
21.2.8. Κανόνες χρηματοδότησης 72
21.2.9. Διαφάνεια τραπεζικών συναλλαγών 72
21.3. Ανταγωνισμός ελληνικού τραπεζικού συστήματος 73
21.3.1. Διάρθρωση του ελληνικού τραπεζικού συστήματος 73
21.3.2. Αποδοτικότητα του ελληνικού τραπεζικού συστήματος 86
21.3.3. Διαφορές των μέσων επιτοκίων χορηγήσεων και καταθέσεων 89
21.4. Συμπεράσματα 92
Βιβλιογραφία 94

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 22
ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Σύνοψη 95
22.1. Εισαγωγή 96
22.2. Προσφορά και ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών 98
22.2.1. Η ζήτηση των ασφαλιστικών υπηρεσιών 98
22.2.2. Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης ασφαλιστικών υπηρεσιών 99
22.2.3. Σύνοψη 107
22.3. Η προσφορά των ασφαλιστικών υπηρεσιών 108
22.3.1. Ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών 108
22.3.2. Απασχόληση 109
22.3.3. Πρωτασφαλίσεις και παραγωγή ασφαλίστρων 110
22.3.4. Κεφάλαια και αποτελέσματα χρήσης 112
22.4. Θεσμικό πλαίσιο 113
22.4.1. Ασφαλιστικές εταιρείες 113
22.4.2. Άσκηση επαγγέλματος 113
22.4.3. Εποπτική αρχή 114
22.4.4. Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων 115
22.4.5. Δημιουργία Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής 116
22.4.6. Μεταφορά της εποπτείας της ΕΠ.Ε.Ι.Α. στην Τράπεζα της Ελλάδος 117

22.4.7. Σύνοψη 117
22.5. Ανταγωνισμός 118
22.5.1. Ανταγωνισμός στις πωλήσεις 118
22.5.2. Η ιδιαιτερότητα του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων 119
22.5.3. Βαθμός συγκέντρωσης του κλάδου 119
22.5.4. Βαθμός συγκέντρωσης των επιχειρήσεων ανά κλάδο ασφάλισης . 121
22.6. Συμπεράσματα 125
22.7. Προοπτικές του κλάδου 125
Βιβλιογραφία 127

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 23
ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΚΑΙ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Σύνοψη 128
23.1. Εισαγωγή 130
23.2. Σχολικές Μονάδες - Απασχόληση 131
23.2.1. Νηπιαγωγεία 133
23.2.2. Δημοτικά 133
23.2.3. Γυμνάσια 135
23.2.4. Ενιαία Λύκεια 137
23.2.5. Δευτεροβάθμια τεχνική – επαγγελματική - εκκλησιαστική εκπαίδευση 138
23.2.6. Σύνολο πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης 140
23.2.7. Φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και κέντρα ξένων γλωσσών 141
23.3. Ζήτηση 146
23.3.1. Συνολική ζήτηση για εκπαίδευση 146
23.3.2. Ατομική ζήτηση για εκπαίδευση 151
23.3.3. Ζήτηση για ιδιωτική τυπική εκπαίδευση 153
23.3.4. Ζήτηση για ιδιωτική μη τυπική εκπαίδευση 159
23.4. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου 161
23.5. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά 162
23.6. Ανταγωνισμός 166
23.7. Θεσμικό πλαίσιο 170
23.7.1. Πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια ιδιωτική τυπική εκπαίδευση 170
23.7.2. Μη τυπική εκπαίδευση 176
23.8. Συμπεράσματα 178
Βιβλιογραφία 180

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 24
ΥΓΕΙΑ

Σύνοψη 181
24.1. Εισαγωγή 184
24.2. Η οργάνωση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα 184
24.2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου υγείας 184
24.2.2. Η ελληνική αγορά υγείας 187
24.2.3. Θεσμικό πλαίσιο υπηρεσιών υγείας 190
24.3. Η ζήτηση για υπηρεσίες υγείας 202
24.3.1. Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση για ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας 202
24.3.2. Δαπάνες υγείας 205
24.4. Η προσφορά υπηρεσιών υγείας 208
24.4.1. Εξέλιξη των υποδομών και της διάρθρωσης των υπηρεσιών υγείας 208
24.5. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου 214
24.5.1. Επιχειρήσεις του κλάδου 214
24.5.2. Χρηματοοικονομική ανάλυση των γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών 216
24.5.3. Χρηματοοικονομική ανάλυση των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών 226
24.5.4. Χρηματοοικονομική ανάλυση των διαγνωστικών κέντρων 230
24.6. Ανταγωνισμός 237
24.6.1. Συνθήκες ανταγωνισμού 237
24.6.2. Διαφήμιση ιδιωτικού τομέα 239
24.6.3. Μέγεθος αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας 241
24.7. Δείκτες συγκέντρωσης 242
24.8. Οι υπηρεσίες υγείας στην Ευρωπαϊκή Ένωση 250
24.9. Συμπεράσματα και προοπτικές του κλάδου 250
Βιβλιογραφία 254

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 25
ΕΛΕΓΚΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Σύνοψη 256
25.1. Εισαγωγή 258
25.2. Άρση των ρυθμίσεων στην αγορά των επαγγελματικών υπηρεσιών και τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας 260
25.2.1. Η έννοια της ‘υπηρεσίας’ και των «φραγμών» στην αγορά των αγαθών και υπηρεσιών 260
25.2.2. Περιορισμός των «ρυθμίσεων» και προώθηση του ανταγωνισμού για τη βελτίωση των οικονομικών επιδόσεων – Θεωρητικό πλαίσιο 261
25.2.3. Αποτελέσματα ερευνών και παραδείγματα ‘καλών πρακτικών’ 263

25.3. Θεσμικό πλαίσιο και προσαρμογή της Ελλάδας στην Οδηγία 2006/123 -Πρόσφατες εξελίξεις 266
25.4. Ανταγωνισμός και χρηματοοικονομικά μεγέθη 268
25.4.1. Οριοθέτηση των υποκλάδων Μ-‘6920’ και Μ-‘7022’ 268
25.4.2. Βαθμός συγκέντρωσης στην αγορά των επαγγελματικών υπηρεσιών για τους υποκλάδους Μ-‘6920’ και Μ-‘7022’ 271
25.4.3. Μερίδιο αγοράς και κύκλος εργασιών επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-‘6920’ 272
25.4.4. Χαρακτηριστικά σημαντικότερων επιχειρήσεων του υποκλάδου Μ-‘6920’ 275
25.4.5. Μερίδιο αγοράς και κύκλος εργασιών επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-‘7022’ 279
25.4.6. Χαρακτηριστικά σημαντικότερων επιχειρήσεων του υποκλάδου Μ-‘7022’ 283
25.5. Χρηματοοικονομικοί δείκτες 285
25.6. Χαρακτηριστικά απασχόλησης του εργατικού δυναμικού και αμοιβές 294
25.7. Συμπεράσματα 295
Βιβλιογραφία 298

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 20

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Σωτήρης Παπαϊωάννου, Στέλιος Καραγιάννης*

Σύνοψη

Οι Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) αποτελούν στην εποχή μας ένα βασικό εργαλείο στην οικονομική και κοινωνική ζωή. Από τις αρχές της δεκαετίας του '90, οι ΤΠΕ γνωρίζουν θεαματική ανάπτυξη, η οποία εκδηλώνεται με τη γενίκευση της ηλεκτρονικής ανταλλαγής πληροφοριών, με τη σύγκλιση προς τις ψηφιακές τεχνολογίες, με τη ραγδαία εξάπλωση του διαδικτύου και με την απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Με βάση τα παραπάνω, θεωρείται σημαντική η ύπαρξη μιας αγοράς ΤΠΕ που θα είναι απελευθερωμένη και θα λειτουργεί με τους κανόνες του υγιούς ανταγωνισμού. Τα τελευταία χρόνια προωθείται σε πανευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο η διαδικασία απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιακών αγορών. Η απελευθέρωση αυτή έχει επιτρέψει την αγορά αγαθών και υπηρεσιών σε χαμηλό κόστος και έχει ωθήσει τις επιχειρήσεις να προβούν στις απαραίτητες επενδύσεις σε ΤΠΕ, ώστε να αυξήσουν την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητά τους.

Η ακαθάριστη αξία παραγωγής άγγιξε τα 2,5 δισ. ευρώ το 2008 για το σύνολο του τομέα παραγωγής αγαθών και παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ. Το 75% περίπου προέρχεται από τις υπηρεσίες πληροφορικής και το υπόλοιπο 25% από τον κλάδο κατασκευής μηχανών γραφείου & Η/Υ και από τον κλάδο των επικοινωνιών & τηλεπικοινωνιών. Η συμβολή του τομέα των ΤΠΕ στη συνολική απασχόληση της χώρας ανέρχεται στο 0,8% περίπου για το 2008, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 60%, από 37 χιλιάδες εργαζόμενους το 2001 σε 60 χιλιάδες περίπου το 2008. Επίσης, οι εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ αποτελούν το 9,5% περίπου των συνολικών εισαγωγών της χώρας και οι εξαγωγές το 4,8% των συνολικών εξαγωγών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το εμπορικό ισοζύγιο των προϊόντων να είναι ελλειμματικό.

Σκοπός του κεφαλαίου είναι να εξετάσει το βαθμό του ανταγωνισμού στους κλάδους παραγωγής, παροχής υπηρεσιών και εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ. Αρχικά, ο κλάδος παραγωγής ΤΠΕ φαίνεται ότι έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 79,8% της αγοράς. Παρά τους υψηλούς δείκτες συγκέντρωσης, τα περιθώρια κέρδους στο

* Ευχαριστούμε τον Δρ. Κων/νο Κανελλόπουλο καθώς και τον Δρ. Βασίλειο Λυχναρά για τα χρήσιμα σχόλια και παρατηρήσεις τους.

σύνολο του κλάδου μειώθηκαν σημαντικά τα τελευταία χρόνια, ενώ έχει αυξηθεί και ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων. Επιπλέον, θα πρέπει να αναφερθεί ότι, παρά την ολιγοπωλιακή διάρθρωση του κλάδου, ο δείκτης τιμών για τα προϊόντα ΤΠΕ ακολούθησε πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2000-2009. Αυτό είναι πιθανόν να οφείλεται στο γεγονός ότι, στο συγκεκριμένο κλάδο, οι εισαγωγές διαδραματίζουν πιο σημαντικό ρόλο από την εγχώρια παραγωγή, καθώς οι εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ πλησιάζουν τα 3,5 δισεκατομμύρια ευρώ. Ως εκ τούτου υφίσταται ανταγωνισμός από το εξωτερικό, με πιθανό αποτέλεσμα την πτώση των τιμών και τη μείωση του περιθωρίου κέρδους των εγχώριων επιχειρήσεων.

Επίσης, ο κλάδος παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης καθώς οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 73% της αγοράς. Επίσης, έχει αυξηθεί αισθητά ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων στον κλάδο, ενώ τα περιθώρια κέρδους έχουν αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Παρά τους υψηλούς δείκτες συγκέντρωσης, οι τιμές κατανάλωσης υπηρεσιών ΤΠΕ σημείωσαν πτωτική πορεία την περίοδο 2000-2009, με μέση ετήσια μείωση της τάξης του 2%.

Ο κλάδος εμπορίας αγαθών ΤΠΕ φαίνεται να παρουσιάζει σχετικά χαμηλά αθροιστικά ποσοστά συγκέντρωσης (σε σύγκριση με τους κλάδους παραγωγής προϊόντων και υπηρεσιών ΤΠΕ), καθώς οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 33% της αγοράς. Αντίστοιχα, το ποσοστό των 8 πρώτων εταιρειών ήταν 49,5% το 2008. Ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων έχει αυξηθεί σημαντικά, ενώ τα περιθώρια κέρδους έχουν μειωθεί.

Σε γενικές γραμμές, τα ευρήματα της παρούσας μελέτης δείχνουν ότι υπάρχει υψηλή συγκέντρωση στον τομέα των ΤΠΕ. Παρ' όλα αυτά, οι τιμές των αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ έχουν σημειώσει πτώση τα τελευταία χρόνια, γεγονός που πιθανότατα οφείλεται στον υψηλό βαθμό εισαγωγών από το εξωτερικό αλλά και στη σημαντική τεχνολογική πρόοδο στους τομείς πληροφορικής και επικοινωνιών. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι σημαντικό ρόλο πιθανότατα έχει διαδραματίσει η ασκούμενη πολιτική απελευθέρωσης της τηλεπικοινωνιακής αγοράς, με τη μετοχοποίηση- ιδιωτικοποίηση του ΟΤΕ, την είσοδο νέων ιδιωτικών επιχειρήσεων και την ίδρυση της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ). Στα πλαίσια αυτής της πολιτικής, έχει αυξηθεί ο ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη αγορά, καθώς, όπως φαίνεται από την ανάλυση που ακολουθεί, έχει αυξηθεί σημαντικά ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων την τελευταία δεκαετία και αυτό είχε ως συνέπεια τη σταδιακή πτώση των τιμών των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Αναφορικά με τις προοπτικές του εγχώριου τομέα των ΤΠΕ, φαίνεται ότι το δυσμενές οικονομικό κλίμα σε συνδυασμό με την ελληνική δημοσιονομική κρίση αλλά και τις αρνητικές προοπτικές ανάπτυξης θα επηρεάσουν αρνητικά τη συνολική ζήτηση για τα επόμενα χρόνια. Θα πρέπει να επισημανθεί, όμως, ότι τα επόμενα χρόνια θα υλοποιηθούν σημαντικές δράσεις μέσω του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς που αφορούν στην ψηφιακή σύγκλιση των

επιχειρήσεων και του δημόσιου τομέα. Επιπλέον, οι διαρθρωτικές αλλαγές στην οικονομία θα ευνοήσουν την επιχειρηματικότητα και, επομένως, τις επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών. Συνεπώς, είναι αρκετά πιθανό ο τομέας των ΤΠΕ να επηρεαστεί λιγότερο από την τρέχουσα οικονομική κρίση, σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

20.1. Εισαγωγή

Οι Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) αποτελούν στην εποχή μας ένα βασικό εργαλείο στην οικονομική και κοινωνική ζωή. Από τις αρχές της δεκαετίας του ’90, οι ΤΠΕ γνωρίζουν θεαματική ανάπτυξη, η οποία εκδηλώνεται με τη γενίκευση της ηλεκτρονικής ανταλλαγής πληροφοριών, με τη σύγκλιση προς τις ψηφιακές τεχνολογίες, με τη ραγδαία εξάπλωση του διαδικτύου και με την απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Τα ποσοστά συμμετοχής των ΤΠΕ στο σύνολο των καταναλωτικών δαπανών, των επενδύσεων και της παραγωγής είναι σημαντικά στις ΗΠΑ, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και σε πολλές οικονομίες του αναπτυσσόμενου κόσμου. Σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat για το 2008, οι δαπάνες για ΤΠΕ ανέρχονταν στο 2,5% του ΑΕΠ στην Ευρωπαϊκή Ένωση των 25 και στο 3,3% στις ΗΠΑ. Η Ελλάδα κατατάσσεται τελευταία στο σύνολο των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 27, μαζί με τη Βουλγαρία και τη Λετονία, με ποσοστό δαπανών για ΤΠΕ που φτάνει το 1% το 2008.

Σε επιχειρηματικό επίπεδο, οι ΤΠΕ αυξάνουν την παραγωγικότητα μέσω της καλύτερης πληροφόρησης, της διάχυσης της γνώσης και της καινοτομίας και της υποβοήθησης στη λήψη ορθολογικών αποφάσεων (Quah, 2002). Επιπλέον, οι ΤΠΕ επιτρέπουν τον αποτελεσματικό σχεδιασμό και τον προγραμματισμό των επιχειρήσεων, την αποτελεσματικότητα των συναλλαγών καθώς και την ορθολογική ανακατανομή των συντελεστών της εργασίας και του κεφαλαίου. Τα εμπειρικά ευρήματα της σχετικά πρόσφατης αρθρογραφίας μάς πληροφορούν ότι οι επιδράσεις των ΤΠΕ στην παραγωγικότητα ήταν σημαντικές για τις οικονομίες των ΗΠΑ και της Ευρώπης (Jorgenson and Stiroh, 2000· Van Ark et al., 2003) καθώς και αυξανόμενα σημαντικές για την Ελλάδα (Τερροβίτης, 2005· Antonopoulos and Sakellaris, 2009).

Η τεχνολογική πρόοδος, ο αυξανόμενος ανταγωνισμός, καθώς και η χαλάρωση των διεθνών εμπορικών περιορισμών φαίνεται ότι έχουν οδηγήσει σε σημαντική μείωση των τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών ΤΠΕ (Colecchia and Schreyer, 2002), παρέχοντας έτσι ένα ισχυρό κίνητρο για την υποκατάσταση άλλων μορφών κεφαλαίου με εξοπλισμό τεχνολογίας πληροφορικής.

Για αυτούς τους λόγους, θεωρείται σημαντική η ύπαρξη μιας αγοράς ΤΠΕ που θα είναι απελευθερωμένη και θα λειτουργεί με τους κανόνες του υγιούς ανταγωνισμού. Τα τελευταία χρόνια προωθείται σε πανευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο η διαδικασία απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιακών αγορών. Η απελευθέρωση αυτή έχει επιτρέψει την αγορά αγαθών και υπηρεσιών σε χαμηλό κόστος και έχει ωθήσει τις επιχειρήσεις να προβούν στις απαραίτητες επενδύσεις

σε ΤΠΕ, ώστε να αυξήσουν την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητά τους.

Στην παρούσα μελέτη εξετάζουμε το βαθμό του ανταγωνισμού στους κλάδους παραγωγής, παροχής υπηρεσιών και εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ. Σύμφωνα με τους πρόσφατους ορισμούς του ΟΟΣΑ (2007), οι οποίοι έχουν ενσωματωθεί στο σύστημα Στατιστικής Κωδικοποίησης Οικονομικής Δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ '08) της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛΣΤΑΤ), ο τομέας των ΤΠΕ περιγράφεται στον Πίνακα 20.1:

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.1
Ορισμός του Τομέα ΤΠΕ

	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΓΑΘΩΝ ΤΠΕ
26.1	Κατασκευή ηλεκτρονικών εξαρτημάτων και πλακετών
26.2	Κατασκευή ηλεκτρονικών υπολογιστών και περιφερειακού εξοπλισμού
26.3	Κατασκευή εξοπλισμού επικοινωνίας
26.4	Κατασκευή ηλεκτρονικών ειδών ευρείας κατανάλωσης
26.8	Κατασκευή μαγνητικών και οπτικών μέσων
	ΚΛΑΔΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΑΓΑΘΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΠΕ
46.5	Χονδρικό εμπόριο εξοπλισμού πληροφοριακών και επικοινωνιακών συστημάτων
46.51	Χονδρικό εμπόριο ηλεκτρονικών υπολογιστών, περιφερειακού εξοπλισμού υπολογιστών και λογισμικού
46.52	Χονδρικό εμπόριο ηλεκτρονικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού και εξαρτημάτων
	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΠΕ
58.2	Έκδοση λογισμικού
61	Τηλεπικοινωνίες
61.1	Ενσύρματες τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες
61.2	Ασύρματες τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες
61.3	Δορυφορικές τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες
61.9	Άλλες τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες
62	Δραστηριότητες προγραμματισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών, παροχής συμβουλών και συναφείς δραστηριότητες
62.01	Δραστηριότητες προγραμματισμού ηλεκτρονικών συστημάτων
62.02	Δραστηριότητες παροχής συμβουλών σχετικά με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές
62.09	Άλλες δραστηριότητες της τεχνολογίας της πληροφορίας και δραστηριότητες υπηρεσιών ηλεκτρονικών υπολογιστών
63.1	Επεξεργασία δεδομένων, καταχώριση και συναφείς δραστηριότητες· δικτυακές πύλες
63.11	Επεξεργασία δεδομένων, καταχώριση και συναφείς δραστηριότητες
63.12	Δικτυακές πύλες
95.1	Επισκευή ηλεκτρονικών υπολογιστών και εξοπλισμού επικοινωνίας
95.11	Επισκευή ηλεκτρονικών υπολογιστών και περιφερειακού εξοπλισμού
95.12	Επισκευή εξοπλισμού επικοινωνίας

Πηγή: OECD (2007).

Στην παρούσα μελέτη χρησιμοποιούνται ποικίλες σειρές στατιστικών δεδομένων, όπως αυτά της κλαδικής ζήτησης και παραγωγής, μακροοικονομικά δεδομένα, στοιχεία εισαγωγών-εξαγωγών και στοιχεία ισολογισμών επιχειρήσεων, προκειμένου να εξαχθούν συμπεράσματα για το βαθμό του ανταγωνισμού

στον τομέα των ΤΠΕ. Αξίζει να σημειωθεί ότι όπου κρίνεται σκόπιμο, η περιγραφή εστιάζει ξεχωριστά σε κάθε κλάδο του τομέα των ΤΠΕ, ώστε τα συμπεράσματα που προκύπτουν να είναι εύλογα και χρήσιμα για άσκηση πολιτικής. Για παράδειγμα, τα μερίδια και η συγκέντρωση της αγοράς εξετάζονται ανά κλάδο χωριστά, καθώς τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχονται από κάθε κλάδο είναι αρκετά διαφοροποιημένα, έτσι ώστε να χρήζουν ξεχωριστής ανάλυσης.

Σε γενικές γραμμές, ο κλάδος παραγωγής ΤΠΕ φαίνεται ότι έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι τέσσερις πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 79,8% της αγοράς. Παρά τους υψηλούς δείκτες συγκέντρωσης, ο δείκτης τιμών κατανάλωσης για προϊόντα ΤΠΕ ακολούθησε πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2000-2009. Παρομοίως, ο κλάδος παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, με τις 4 πρώτες εταιρείες να κατέχουν το 73% της αγοράς. Και εδώ, οι τιμές κατανάλωσης υπηρεσιών ΤΠΕ σημείωσαν πτωτική πορεία την περίοδο 2000-2009, με μέση ετήσια μείωση της τάξης του 2%. Αντιθέτως, ο κλάδος εμπορίας αγαθών ΤΠΕ παρουσιάζει σχετικά χαμηλά αθροιστικά ποσοστά συγκέντρωσης (σε σύγκριση με τους κλάδους παραγωγής προϊόντων και υπηρεσιών ΤΠΕ), καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 33% της αγοράς.

Αναφορικά με το ερώτημα εάν υπάρχει ανταγωνισμός στον τομέα των ΤΠΕ, φαίνεται ότι υπάρχει υψηλή συγκέντρωση στους κλάδους παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ. Όμως, τα ευρήματα της παρούσας μελέτης δείχνουν ότι υπάρχει δυναμισμός σε αυτές τις αγορές, καθώς έχει αυξηθεί σημαντικά ο αριθμός των επιχειρήσεων στους συγκεκριμένους κλάδους την τελευταία δεκαετία. Επιπλέον, οι τιμές των αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ έχουν σημειώσει πτώση τα τελευταία χρόνια, γεγονός που πιθανότατα οφείλεται στην υψηλή τεχνολογική πρόοδο που συντελείται σε αυτούς τους τομείς διεθνώς, αλλά και στις εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ από το εξωτερικό.

Η μελέτη είναι δομημένη ως εξής. Η επόμενη ενότητα παρουσιάζει το θεσμικό πλαίσιο του τομέα, με έμφαση στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Η δεύτερη ενότητα παρουσιάζει τα βασικά οικονομικά στοιχεία του τομέα των ΤΠΕ. Η τρίτη ενότητα εξετάζει την προσφορά και τη ζήτηση στον τομέα των ΤΠΕ, ενώ η τέταρτη ενότητα εξετάζει τη διάρθρωση του εμπορίου των προϊόντων ΤΠΕ. Η πέμπτη ενότητα παρουσιάζει τα χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά και η έκτη ενότητα περιγράφει το βαθμό του ανταγωνισμού ανά κλάδο των ΤΠΕ. Η τελευταία ενότητα περιέχει τα κύρια συμπεράσματα της μελέτης.

20.2. Θεσμικό πλαίσιο και πρόσφατες εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών

20.2.1. Θεσμικό πλαίσιο

Στις ημέρες μας, οι τηλεπικοινωνίες έχουν καταλυτικό ρόλο στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας. Δε θεωρούνται ένας επιπλέον τομέας οικονομικής δραστηριότητας, αλλά ως ο τομέας που άμεσα ή έμμεσα επιδρά σημαντικά στην ανάπτυξη όλων των άλλων κλάδων της οικονομίας (ΟΟΣΑ, 2007).

Ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών μέχρι τις αρχές της δεκαετίας 1970 λειτουργούσε σχεδόν σε όλες τις χώρες με καθεστώς κρατικού μονοπωλίου. Οι συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις για αναβαθμισμένη ποιότητα, νέες υπηρεσίες και χαμηλότερες τιμές οδήγησαν στην ανάγκη σοβαρών διαρθρωτικών αλλαγών. Έτσι, προέκυψε η τάση για αναδιάρθρωση του τομέα των τηλεπικοινωνιών, η οποία εκφράστηκε με πολιτικές ιδιωτικοποίησης δημόσιων τηλεπικοινωνιακών φορέων και απελευθέρωσης των αγορών σε συνδυασμό με την είσοδο νέων ιδιωτικών επιχειρήσεων στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Η διαδικασία της αναδιοργάνωσης ξεκίνησε αρχικά στις ΗΠΑ, επεκτάθηκε στις αρχές της δεκαετίας του ’80 στη Μεγάλη Βρετανία και στην Ιαπωνία και στη συνέχεια, τη δεκαετία του ’90 στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η Ελλάδα, ως χώρα μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εφάρμοσε την αντίστοιχη πολιτική. Ειδικότερα, από τις αρχές της δεκαετίας του ’90 απελευθερώνεται σταδιακά η αγορά, με τη μετοχοποίηση–ιδιωτικοποίηση του ΟΤΕ, με την είσοδο νέων ιδιωτικών επιχειρήσεων στον κλάδο αλλά και με την ίδρυση της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) το 1992 ως ανεξάρτητης ρυθμιστικής αρχής που επιβλέπει τους κανόνες του ανταγωνισμού στην αγορά.

Η ΕΕΤΤ χορηγεί με σχετικά πιο γρήγορες και απλές διαδικασίες (από ό,τι στο παρελθόν) τις απαραίτητες άδειες για τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες στις επιχειρήσεις που θέλουν να δραστηριοποιηθούν στο συγκεκριμένο τομέα. Ωστόσο, πρέπει να αναφερθεί ότι υπάρχουν ακόμα καθυστερήσεις. Σύμφωνα με μελέτη της ICAP (2009), ο μέσος χρόνος αδειοδότησης για μια κεραία κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα αγγίζει τους 30 μήνες, όταν ο αντίστοιχος χρόνος για την ευρωπαϊκή ζώνη φτάνει τους 6 με 7 μήνες και αυτό οφείλεται κυρίως στο μεγάλο αριθμό των εμπλεκόμενων φορέων.

Σε κάθε περίπτωση, η απελευθέρωση του τομέα των τηλεπικοινωνιών απέφερε θετικά αποτελέσματα, καθώς ιδρύθηκε μεγάλος αριθμός εταιρειών και αυξήθηκε ο ανταγωνισμός στην αγορά. Η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιακών αγορών επιτρέπει σήμερα τις επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες και την ανάπτυξη αποδοτικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας με χαμηλό κόστος για τις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές. Ιδιαίτερα, αξίζει να αναφερθεί ο νόμος 3431/2006 περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, ο οποίος ρύθμισε μια σειρά από θέματα που αφορούν στη φορητότητα των αριθμών και στις αδειοδοτήσεις των εταιρειών και ο οποίος δίνει τη δυνατότητα παρέμβασης στην ΕΕΤΤ και στην

Επιτροπή Ανταγωνισμού για τη διασφάλιση της αποτελεσματικής λειτουργίας της αγοράς των τηλεπικοινωνιών.

20.2.2. Πρόσφατες εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών

Τα συμπεράσματα της 14ης Έκθεσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την πορεία της ελληνικής αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών (European Commission, 2009) αναγνωρίζουν τα αποτελέσματα των προσπαθειών που καταβάλλει η ΕΕΤΤ για τη διασφάλιση του υγιούς ανταγωνισμού και την προστασία του καταναλωτή. Αξίζει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με αυτή την Έκθεση, οι πάροχοι εκφράζουν τη δυσαρέσκειά τους για την υψηλή έμφαση που δίνεται στον καταναλωτή.

Αναλυτικότερα, όσον αφορά στην ευρυζωνική αγορά στην Ελλάδα[1], η Έκθεση αναδεικνύει τη σημαντική πρόοδο αλλά και τις μεγάλες δομικές αδυναμίες της ελληνικής ευρυζωνικής αγοράς. Συγκεκριμένα:

- Οι ευρυζωνικές γραμμές αυξήθηκαν κατά 500% από την ψήφιση του τηλεπικοινωνιακού νόμου 3431 το 2006, και κατά 50% κατά το 2008 (από ένα σε ενάμισι εκατομμύριο).
- Οι γραμμές αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο[2] αυξήθηκαν από 275 σε 646 χιλιάδες (αύξηση 135%) κατά το έτος 2008.
- Η ευρυζωνική διείσδυση στη χώρα μας αυξήθηκε το 2008 από 9,1 σε 13,4 γραμμές ανά 100 κατοίκους και είναι η τρίτη υψηλότερη αύξηση στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σημαντικά πάνω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.
- Η Ελλάδα βελτίωσε περαιτέρω τη θέση της στον πίνακα της ευρυζωνικής διείσδυσης μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (27η το 2006, 24η το 2007 και 23η το 2008).

Η ενθαρρυντική αυτή εικόνα δεν μπορεί ωστόσο να αναιρέσει την ανάγκη για σημαντικές περαιτέρω μεταρρυθμίσεις. Μία σημαντική αδυναμία της ελληνικής αγοράς που δυσχεραίνει την ευρυζωνική ανάπτυξη αφορά στην έλλειψη εναλλακτικών δικτύων. Η Ελλάδα είναι η μοναδική χώρα της Ε.Ε. στην οποία το ποσοστό των ευρυζωνικών γραμμών που παρέχεται μέσω τεχνολογιών εκτός DSL είναι μηδενικό. Είναι φανερό ότι σε αυτό τον τομέα χρειάζεται περισσότερη προσπάθεια με την ανάπτυξη ευρυζωνικών υποδομών, την αξιοποίηση του δορυφόρου HellasSAT, τη δημιουργία σημείων ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο, την κατασκευή μητροπολιτικών

[1] Με τον όρο ευρυζωνικότητα ορίζεται η υποδομή σε δίκτυα ηλεκτρονικών επικοινωνιών που χαρακτηρίζονται από υψηλή ταχύτητα και χαμηλό κόστος, ώστε να επιτρέψουν την ανάπτυξη υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στους καταναλωτές, όπως για παράδειγμα οι πολύ γρήγορες συνδέσεις στο διαδίκτυο.

[2] Η αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο είναι η δυνατότητα χρήσης του καλωδίου που συνδέει το συνδρομητή με το κέντρο του ΟΤΕ από εναλλακτικούς (εκτός του ΟΤΕ) τηλεπικοινωνιακούς παρόχους για την παροχή στο συνδρομητή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας καθώς και πρωτοπόρων υπηρεσιών όπως το γρήγορο Internet και η ψηφιακή καλωδιακή τηλεόραση.

ευρυζωνικών δικτύων οπτικών ινών, καθώς και με την ενίσχυση της ζήτησης ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Όσον αφορά στην αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, αυτή παρουσιάζει έντονη δυναμική. Συγκεκριμένα:

- Τα τέλη τερματισμού, τα οποία ανέκαθεν ήταν υψηλά σε σχέση με τη λοιπή Ευρώπη, μειώθηκαν για πρώτη φορά στις αρχές του 2009 σε επίπεδα χαμηλότερα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (0,0786 ευρώ/λεπτό έναντι 0,085 ευρώ/λεπτό).
- Επίσης, η Ελλάδα είναι μία από τις χώρες που έχει σημαντική διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας, η οποία βρίσκεται πάνω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (122% έναντι 119%).

Η αγορά σταθερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται από υψηλή συγκέντρωση, σύμφωνα με τα στοιχεία της Έκθεσης. Συγκεκριμένα, η Ελλάδα παραμένει σημαντικά κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο όσον αφορά στο ποσοστό των συνδρομητών που χρησιμοποιεί εναλλακτικό πάροχο. Πρέπει να σημειωθεί ότι η ανάπτυξη της αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο αύξησε σημαντικά αυτό το ποσοστό το 2008 σε σχέση με το 2007 (7,8% τον Ιούνιο 2008 έναντι 18,6% του ευρωπαϊκού μέσου όρου αλλά και έναντι 1,5% τον Ιούνιο 2007).

Όσον αφορά στη φορητότητα αριθμών στην Ελλάδα[3], αυτή παρουσιάζει έντονη δυναμική και αναδεικνύεται σε σημαντικό παράγοντα για την ενίσχυση του ανταγωνισμού. Συγκεκριμένα:

- Στην κινητή τηλεφωνία, οι μεταφερθέντες αριθμοί τον Οκτώβριο του 2008 έφτασαν τις 810.000 έναντι 429.000 τον Οκτώβριο του 2007 (αύξηση 89%). Αξίζει να αναφερθεί ότι από το 2007 έχουν καταργηθεί τα τέλη φορητότητας στην κινητή τηλεφωνία.
- Στη σταθερή τηλεφωνία, η αύξηση ήταν πιο σημαντική καθώς οι μεταφερθέντες αριθμοί έφτασαν τον Οκτώβριο του 2008 τις 780.000 έναντι 228.000 τον Οκτώβριο του 2007 (αύξηση 242%).

Ωστόσο, υπάρχουν σημαντικά ακόμα περιθώρια βελτίωσης αναφορικά με το χρόνο που απαιτείται για τη μεταφορά αριθμών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας, ο οποίος είναι σήμερα 10 ημέρες. Η μείωση του χρόνου αυτού δρομολογείται ήδη από την ΕΕΤΤ.

Αξίζει να σημειωθεί, τέλος, ότι η ΕΕΤΤ έχει αναλάβει πρωτοβουλίες με τις οποίες διασφαλίζεται η διαφάνεια στην πληροφόρηση των καταναλωτών, ενώ προωθείται η υιοθέτηση κανονισμού για τη μέτρηση και δημοσιοποίηση δεικτών

[3] Φορητότητα είναι η δυνατότητα που έχει ο κάθε συνδρομητής να διατηρεί τον τηλεφωνικό αριθμό του, όταν αλλάζει φορέα παροχής υπηρεσίας. Με άλλα λόγια, με τη φορητότητα αριθμών ο συνδρομητής γίνεται «ιδιοκτήτης» του αριθμού του και έχει τη δυνατότητα να διατηρεί τον αριθμό του κάθε φορά που αλλάζει πάροχο υπηρεσιών. Έτσι, ο συνδρομητής αποδεσμεύεται από την ανάγκη αλλαγής αριθμού, όταν αλλάζει εταιρεία.

ποιότητας που θα επιτρέπει στους καταναλωτές να αποφασίζουν όχι μόνο βάσει της τιμής αλλά και βάσει μετρήσιμων ποιοτικών χαρακτηριστικών.

20.3. Οικονομικά στοιχεία του τομέα ΤΠΕ

Η παρούσα ενότητα έχει ως σκοπό την απεικόνιση του μεγέθους, της συμβολής και της συμμετοχής του συνολικού τομέα ΤΠΕ, αλλά και των επιμέρους κλάδων του, στην οικονομία της χώρας μας, με βάση τα αναθεωρημένα στοιχεία των Εθνικών Λογαριασμών της περιόδου 2000-2008. Ως προς τα στατιστικά δεδομένα, χρησιμοποιούνται οι Εθνικοί Λογαριασμοί, όπου οι επιμέρους δραστηριότητες της οικονομίας ταξινομούνται σύμφωνα με τη Στατιστική Ταξινόμηση των Κλάδων Οικονομικής Δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ 2008). Όπως περιγράφεται και στην Εισαγωγή, ο ευρύτερος κλάδος των ΤΠΕ σύμφωνα με τον ορισμό του ΟΟΣΑ (2007) συμπεριλαμβάνει κλάδους από διαφορετικούς τομείς της οικονομικής δραστηριότητας, όπως τη μεταποίηση και τις υπηρεσίες. Για τον παραπάνω λόγο παρουσιάζονται και αναλύονται οι εξής διψήφιοι κλάδοι: (1) κατασκευής μηχανών γραφείου & Η/Υ και (2) κατασκευής συσκευών ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών από τον κλάδο της μεταποίησης και (3) πληροφορικής & συναφείς δραστηριότητες από τον κλάδο των υπηρεσιών. Να σημειωθεί ότι μια πληρέστερη ανάλυση του κλάδου θα έπρεπε να συμπεριλαμβάνει και τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, αλλά αυτό δεν είναι εφικτό καθώς τα στοιχεία που διατίθενται συμπεριλαμβάνουν τον κλάδο των ταχυδρομείων.

Στους παρακάτω πίνακες παρουσιάζεται η ανάλυση των παραπάνω κλάδων επί των μεγεθών της ακαθάριστης αξίας παραγωγής, των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου και της απασχόλησης, κατά τα έτη 2000-08. Όπως παρατηρείται στον Πίνακα 20.2, η ακαθάριστη αξία του συνόλου των κλάδων που απαρτίζουν τον τομέα ΤΠΕ παρουσιάζει μικρή αύξηση, με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής ίσο με 3,5%. Η ακαθάριστη αξία παραγωγής του τομέα άγγιξε τα 2,6 δισ. ευρώ το 2008[4], με το 75% περίπου να προέρχεται από τις υπηρεσίες πληροφορικής και το υπόλοιπο 25% από τον κλάδο κατασκευής μηχανών γραφείου και επικοινωνιακού εξοπλισμού. Συνολικά, ο τομέας ΤΠΕ εμφανίζεται να έχει σχετικά μικρή συμβολή στη διαμόρφωση της συνολικής εγχώριας ακαθάριστης προστιθέμενης αξίας (μέσος περιόδου στο 0,7%). Σε κλαδικό επίπεδο, η ακαθάριστη αξία των μεταποιητικών κλάδων ΤΠΕ παρουσιάζει μείωση, με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής ίσο περίπου με -10% στις κατασκευές μηχανών γραφείου και Η/Υ και -4% στις συσκευές ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών. Όπως θα διαπιστώσουμε στη συνέχεια, η μείωση της εγχώριας παραγωγής οφείλεται κατά κύριο λόγο στη σημαντική αύξηση των εισαγωγών που φαίνεται ότι εκτοπίζουν τα εγχώρια προϊόντα ΤΠΕ. Αντίθετα, ο κλάδος των υπηρεσιών πληροφορικής και συναφών δραστηριοτήτων παρουσιάζει αύξηση, με μέσο ρυθμό μεταβολής περιόδου στο 4% περίπου.

[4] Σε περίπτωση που συμπεριληφθεί ο κλάδος των ταχυδρομείων και τηλεπικοινωνιών, η ακαθάριστη αξία παραγωγής το 2008 αγγίζει περίπου τα 10 δις Ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.2

Ακαθάριστη αξία παραγωγής, 2001-2008, (σε εκατ. ευρώ, σταθερές τιμές 2005)*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Κατασκευή μηχανών	22,2	26,2	26,5	13,3	10,5	10,6	10,8	8,8
Γραφείου & Η/Υ		17,9%**	0,9%	-49,6%	-20,9%	0,3%	2,1%	-18,7%
Συσκευές ραδιοφωνίας,	1.083,8	877,6	767,6	389,1	563,4	562,4	612,8	630,4
τηλεόρασης, επικοινωνιών		-19,0%	-12,5%	-49,3%	44,8%	-0,2%	9,0%	2,9%
Πληροφορική και	935,4	1.390,9	1.439,5	1.763,4	1.945,7	1.747,8	1.893,8	1.957,6
Συναφείς δραστηριότητες		48,7%	3,5%	22,5%	10,3%	-10,2%	8,4%	3,4%
	2.041,5	2.294,7	2.233,5	2.165,8	2.519,6	2.320,7	2.517,3	2.596,7
Σύνολο ΤΠΕ		12,4%	-2,7%	-3,0%	16,3%	-7,9%	8,5%	3,2%
	0,8%***	0,8%	0,7%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%

Σημείωση:* Τα έτη 2004-2008 αφορούν προσωρινά στοιχεία. **Μεταβολή, * Μεταβολή στο σύνολο της οικονομίας.

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, *Εθνικοί Λογαριασμοί*.

Επιπλέον, ενδιαφέρον παρουσιάζει η ανάλυση των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου του τομέα των ΤΠΕ κατά την περίοδο 2001-2008. Συνολικά, ο τομέας εμφανίζει μικρή πτώση στις επενδύσεις τη διετία 2007-08, αντανακλώντας σε μεγάλο βαθμό τη συνολική τάση της ελληνικής οικονομίας. Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.3, οι ακαθάριστες επενδύσεις εμφανίζουν επιβράδυνση την περίοδο 2005-08 (μέσος ρυθμός περιόδου 6%) σε σχέση με την περίοδο 2001-2004 (μέσος ρυθμός περιόδου 23%). Αντίθετα, η συμβολή των επενδύσεων ΤΠΕ στο σύνολο των επενδύσεων της οικονομίας παρουσιάζει άνοδο από 7,8% το 2001 στο 12,8% το 2008. Σημαντική ενίσχυση των επενδύσεων παρουσιάζει ο κλάδος συσκευών ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών, με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής περιόδου στο 22% περίπου. Αντίθετα, οι υπηρεσίες πληροφορικής παρουσιάζουν πτώση, μετά από μια περίοδο υψηλών επιπέδων επενδύσεων την πενταετία 2001-2005.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.3

Ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου, 2001-2008
(σε εκατ. ευρώ, σταθερές τιμές 2005)*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Κατασκευή μηχανών	1.356,6	1.165,2	1.359,2	1.545,7	1.540,6	1.903,8	2.148,6	2.224,0
γραφείου & Η/Υ		-14,1%**	16,7%	13,7%	-0,3%	23,6%	12,9%	3,5%
Συσκευές ραδιοφωνίας,	927,0	1.547,9	1.984,3	2.535,9	2.591,7	3.158,4	3.404,1	3.294,2
τηλεόρασης, επικοινων.		67,0%	28,2%	27,8%	2,2%	21,9%	7,8%	-3,2%
Πληροφορική και	445,8	861,4	814,4	1.045,6	1.148,2	910,4	981,0	970,2
συναφείς δραστηριότ.		93,2%	-5,5%	28,4%	9,8%	-20,7%	7,8%	-1,1%
	2.729,4	3.574,5	4.157,9	5.127,2	5.280,4	5.972,7	6.533,7	6.488,4
Σύνολο ΤΠΕ		31,0%	16,3%	23,3%	3,0%	13,1%	9,4%	-0,7%
	7,8%***	9,2%	9,4%	11,3%	12,0%	12,0%	12,3%	12,8%

* *Σημείωση:* Τα έτη 2004-2008 αφορούν προσωρινά στοιχεία, **Μεταβολή, *** Μεταβολή στο σύνολο της οικονομίας.

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, *Εθνικοί Λογαριασμοί*.

Τέλος, η απασχόληση στον τομέα ΤΠΕ, αν και κυμαίνεται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα, παρουσιάζει συνεχή τάση αύξησης κατά την περίοδο 2001-2008 (Πίνακας 20.4). Συγκεκριμένα, η απασχόληση στον ευρύτερο τομέα των ΤΠΕ

παρουσιάζει αύξηση κατά 60%, από 37 χιλιάδες εργαζόμενους το 2001 σε 60 χιλιάδες περίπου το 2008 (ΕΛΣΤΑΤ-Εθνικοί Λογαριασμοί). Κατά το τελευταίο έτος εξέτασης, η συμβολή της απασχόλησης του τομέα των ΤΠΕ στη συνολική απασχόληση της χώρας ανέρχεται στο 0,8% περίπου. Το 70% των εργαζομένων στον ευρύτερο τομέα των ΤΠΕ απασχολούνται στον κλάδο των υπηρεσιών πληροφορικής, ο οποίος παρουσιάζει και τη μεγαλύτερη μέση ετήσια μεταβολή (17,5% περίπου).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.4
Απασχόληση, 2001-2008*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Κατασκευή μηχανών	916	604	742	728	935	1.017	687	654
γραφείου & Η/Υ	31,1%**	-34,1%	22,9%	-1,9%	28,4%	8,8%	-32,5%	-4,7%
Συσκευές ραδιοφωνίας,	9.961	11.279	13.062	10.749	14.655	17.699	16.540	18.453
τηλεόρασης, επικοινωνιών	6,1%	13,2%	15,8%	-17,7%	36,3%	20,8%	-6,5%	11,6%
Πληροφορική και	25.767	37.073	30.412	35.882	34.417	41.880	43.225	40.277
συναφείς δραστηριότητες	32,2%	43,9%	-18,0%	18,0%	-4,1%	21,7%	3,2%	-6,8%
	36.644	48.956	44.216	47.359	50.007	60.595	60.451	59.383
Σύνολο ΤΠΕ	23,9%	33,6%	-9,7%	7,1%	5,6%	21,2%	-0,2%	-1,8%
	0,5%***	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%

* *Σημείωση:* Τα έτη 2004-2008 αφορούν προσωρινά στοιχεία. **Μεταβολή, *** Μεταβολή στο σύνολο της οικονομίας.

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, *Εθνικοί Λογαριασμοί.*

Συμπερασματικά, ο τομέας των ΤΠΕ έχει σχετικά μικρή συμβολή στην ελληνική οικονομία, που κινείται στο 0,74% της συνολικής ακαθάριστης αξίας. Επιπλέον, η ακαθάριστη αξία των κλάδων παραγωγής ΤΠΕ παρουσιάζει σημαντική μείωση τα τελευταία χρόνια, ενώ ο κλάδος των υπηρεσιών ΤΠΕ παρουσιάζει σταθερή αύξηση. Οι ακαθάριστες επενδύσεις του τομέα των ΤΠΕ εμφανίζουν επιβράδυνση την περίοδο 2005-08 σε σχέση με την περίοδο 2001-2004, ενώ η συμβολή στη συνολική απασχόληση της χώρας ανέρχεται στο 0,8% περίπου.

20.4. Προσφορά και Ζήτηση στον Τομέα ΤΠΕ

Στην παρούσα ενότητα επιχειρείται η αποτύπωση της προσφοράς και της ζήτησης στον ευρύτερο τομέα των ΤΠΕ. Χρησιμοποιούνται πηγές πληροφόρησης όπως οι Εθνικοί Λογαριασμοί της ΕΛΣΤΑΤ, οι βραχυχρόνιοι μηνιαίοι δείκτες της ΕΛΣΤΑΤ (δείκτης βιομηχανικής παραγωγής και δείκτης κύκλου εργασιών στη βιομηχανία), επεξεργασμένα στοιχεία των ισολογισμών των επιχειρήσεων και οι ετήσιες βιομηχανικές έρευνες. Ειδικότερα, εκτιμάται και αναλύεται από την πλευρά της προσφοράς ο δείκτης βιομηχανικής παραγωγής και οι κλαδικές συνιστώσες του, δηλαδή η απασχόληση, οι αμοιβές και ο αριθμός των επιχειρήσεων και των απασχολουμένων των κλάδων ΤΠΕ. Από την πλευρά της ζήτησης εκτιμάται η φαινομενική κατανάλωση του τομέα, ο δείκτης κύκλου εργασιών στη βιομηχανία και ο δείκτης τιμών των προϊόντων.

20.4.1. Προσφορά

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.5, η εξέλιξη του γενικού δείκτη βιομηχανικής παραγωγής την περίοδο 2005-2009 εμφανίζει μέση ετήσια μείωση κατά 2,4%. Αντίστοιχη είναι η μείωση του δείκτη στον υποκλάδο της μεταποίησης (-2,7%). Ο αντίστοιχος δείκτης του υποκλάδου κατασκευής Η/Υ, ηλεκτρονικών και οπτικών προϊόντων παρουσιάζει συνεχή φθίνουσα πορεία, καταλήγοντας το 2009 να εμφανίζει μέση ετήσια μείωση κατά 17,6% για το σύνολο της περιόδου εξέτασης. Η μεγάλη πτώση στο δείκτη εγχώριας παραγωγής ΤΠΕ οφείλεται (όπως θα δούμε στην ενότητα 5) κατά κύριο λόγο στη σημαντική αύξηση των εισαγωγών προϊόντων ΤΠΕ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.5

Δείκτης βιομηχανικής παραγωγής, 2005-2009 (2005=100)*

	2005	2006	2007	2008	2009	Μέση ετήσια μεταβολή %
Γενικός Δείκτης Βιομηχανικής Παραγωγής	100,0	100,8	103,2	99,1	90,5	-2,4
Μεταποίηση	100,0	102,0	104,2	99,4	89,3	-2,7
Κατασκευή Η/Υ, ηλεκτρονικών & οπτικών προϊόντων	100,0	90,4	74,1	72,1	29,4	-17,6

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Βραχυχρόνιοι δείκτες.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.6 που ακολουθεί, παρατηρούμε ότι ο αριθμός των αμειβόμενων στον κλάδο παραγωγής αγαθών ΤΠΕ σημείωσε μικρή μέση ετήσια αύξηση κατά την περίοδο 1999-2007, ανερχόμενη στο 0,7%. Αντιθέτως, ο αριθμός των απασχολουμένων σημείωσε μέση ετήσια μείωση της τάξης του 1,04%. Η χαμηλή αύξηση του αριθμού των αμειβομένων σε συνδυασμό με την υψηλή μέση ετήσια αύξηση των αμοιβών (6,2%, από 63 εκατομμύρια ευρώ το 1999 σε 101 εκατομμύρια το 2007) οδήγησε σε μεγέθυνση της μέσης αμοιβής από 14.700 ευρώ το 1999 σε 22.500 ευρώ το 2007 με μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 5,5%. Επιπλέον, αν συνδυάσουμε τη μεγάλη μείωση στο δείκτη βιομηχανικής παραγωγής (Πίνακας 20.5) με τη σχετικά αμετάβλητη απασχόληση (Πίνακας 20.6), μπορούμε εύκολα να συμπεράνουμε ότι η παραγωγικότητα του τομέα παραγωγής ΤΠΕ έχει συρρικνωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.6

Αμειβόμενοι, απασχολούμενοι & αμοιβές στον κλάδο παραγωγής αγαθών ΤΠΕ

	Αμειβόμενοι	Απασχολούμενοι	Αμοιβές (εκατ. ευρώ)	Μέση αμοιβή (χιλ. ευρώ)
1999	4.297	2.797	63,2	14.705
2000	4.446	2.834	67,3	15.149
2001	4.865	2.993	77,1	15.860
2002	4.829	3.025	80,3	16.622
2003	5.067	3.070	92,0	18.149
2004	4.767	2.794	92,8	19.461
2005	4.603	2.728	91,7	19.933
2006	4.696	2.675	102,5	21.834
2007	4.490	2.554	101,4	22.575
Μέση ετήσια μεταβολή	0,7%	-1,0%	6,2%	5,5%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Ετήσια Έρευνα Βιομηχανίας.

20.4.2. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ

Συνεχίζοντας την ανάλυσή μας με την εξέταση του κλάδου παραγωγής ΤΠΕ, παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ αυξήθηκε από 25 το 1999 σε 34 το 2008 (Πίνακας 20.7). Αξίζει να σημειωθεί ότι ο αριθμός τους μειώθηκε τα τελευταία 3 χρόνια από 39 σε 34, πιθανότατα λόγω της διεθνούς κρίσης. Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις του κλάδου παραγωγής ΤΠΕ είναι μικρές σε μέγεθος απασχολούμενου προσωπικού (έως 50 εργαζόμενοι), ενώ 3 από αυτές απασχολούν προσωπικό από 50 έως 250 άτομα και 2 από αυτές (INTRACOM TELECOM SOLUTIONS, INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS) απασχολούν περισσότερους από 250 εργαζόμενους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.7
Αριθμός επιχειρήσεων

Αριθμός επιχειρήσεων	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Σύνολο	25	30	32	33	35	37	39	39	37	34
0-10 εργαζόμενοι	13	14	14	14	15	17	18	17	15	12
11-49 εργαζόμενοι	9	13	15	16	17	17	16	16	16	17
50-250 εργαζόμενοι	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3
250+ εργαζόμενοι	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.4.3. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ

Από την πλευρά των υπηρεσιών φαίνεται ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ σχεδόν διπλασιάστηκε από 166 το 1999 σε 320 το 2008 (Πίνακας 20.8), ενώ κατά το χρονικό διάστημα 2006-2008 μειώθηκε από 356 σε 320. Οι περισσότερες από αυτές τις εταιρείες (280) είναι μικρές σε πλήθος εργαζομένων (έως 50 εργαζόμενοι). Επίσης, 31 από αυτές απασχολούν προσωπικό από 50 έως 250 άτομα και 10 από αυτές απασχολούν περισσότερους από 250 εργαζόμενους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.8
Αριθμός επιχειρήσεων

Αριθμός επιχειρήσεων	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Σύνολο	166	187	220	251	287	312	339	356	346	320
0-10 εργαζόμενοι	41	41	57	72	88	106	125	136	132	121
11-49 εργαζόμενοι	101	114	132	144	160	165	173	175	170	158
50-250 εργαζόμενοι	18	23	24	28	29	32	33	35	34	31
250+ εργαζόμενοι	6	9	7	7	10	9	8	10	10	10

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.4.4. Αριθμός επιχειρήσεων κλάδου εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ

Τέλος, από τα στοιχεία του Πίνακα 20.9 προκύπτει ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ αυξήθηκε από 188 το 1999 σε 334 το 2006, ενώ τα τελευταία 3 χρόνια μειώθηκε από 334 σε 279. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι περισσότερες από αυτές είναι μικρές σε μέγεθος

απασχολούμενου προσωπικού (έως 50 εργαζόμενοι), ενώ 21 από αυτές απασχολούν προσωπικό από 50 έως 250 άτομα και 5 από αυτές απασχολούν περισσότερους από 250 εργαζόμενους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.9
Αριθμός επιχειρήσεων

Αριθμός επιχειρήσεων	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Σύνολο	188	205	234	249	270	297	312	334	330	279
0-10 εργαζόμενοι	66	73	90	100	110	126	133	146	143	116
11-49 εργαζόμενοι	98	109	118	127	138	146	154	162	160	137
50-250 εργαζόμενοι	17	18	18	17	17	19	20	21	22	21
250+ εργαζόμενοι	7	5	8	5	5	6	5	5	5	5

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.4.5. Ζήτηση

Η ανάλυση της κατανάλωσης προϊόντων και υπηρεσιών από τον τομέα των ΤΠΕ βασίζεται σε στοιχεία των Εθνικών Λογαριασμών της ΕΛΣΤΑΤ (2001-2008). Με βάση τον Πίνακα 20.10, η φαινομενική κατανάλωση[5] στον τομέα των ΤΠΕ παρουσιάζει διαχρονικά αύξηση, με διαφορετική όμως ένταση στον καθένα από τους τρεις κλάδους που τον απαρτίζουν. Να σημειωθεί ότι η αύξηση της φαινομενικής κατανάλωσης στους κλάδους παραγωγής προϊόντων ΤΠΕ (κατασκευής Η/Υ και συσκευών επικοινωνίας και τηλεπικοινωνίας) προέρχεται από την αύξηση των εισαγωγών και όχι από την αύξηση της παραγωγής, η οποία παρουσιάζει αρνητική μεταβολή κατά την περίοδο εξέτασης (μέση μεταβολή -9,6% και -4%, αντίστοιχα)[6]. Αντίθετα, η παραγωγή και οι εισαγωγές στον κλάδο των υπηρεσιών πληροφορικής εμφανίζουν θετική μέση ετήσια μεταβολή, συμβάλλοντας έτσι θετικά στην αύξηση της φαινομενικής κατανάλωσης κατά την περίοδο 2001-2008 (μέσος περιόδου 12,8% περίπου). Παρατηρούμε, επίσης, μια συστηματική θετική διαφορά μεταξύ των εξαγωγών και της εγχώριας παραγωγής στον κλάδο 'Κατασκευής μηχανών γραφείου και Η/Υ', γεγονός που πιθανότατα οφείλεται στην ύπαρξη παράλληλων εξαγωγών.

Περαιτέρω πληροφόρηση από την πλευρά της ζήτησης των προϊόντων ΤΠΕ παρουσιάζει ο δείκτης κύκλου εργασιών στη βιομηχανία. Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.11, η εξέλιξη του γενικού δείκτη την περίοδο 2006-2009 εμφανίζει μείωση κατά 4,5% περίπου. Αντίστοιχη είναι η μείωση του δείκτη στον κλάδο της μεταποίησης (-4,4%). Αναφορικά με τα προϊόντα ΤΠΕ, ο κλάδος κατασκευής Η/Υ, ηλεκτρονικών & οπτικών προϊόντων παρουσιάζει συνεχή φθίνουσα πορεία, καταλήγοντας στο τέλος της εξεταζόμενης περιόδου με μέση ετήσια μείωση της τάξης 12,2%.

[5] Η φαινομενική κατανάλωση ορίζεται ως το άθροισμα της εγχώριας παραγωγής και των εισαγωγών μείον τις εξαγωγές.

[6] Επιπλέον, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι στον εν λόγω τομέα, η εγχώρια παραγωγή υπολείπεται των εξαγωγών, γεγονός που πιθανόν να οφείλεται στην ύπαρξη παράλληλων εξαγωγών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.10
Φαινομενική κατανάλωση τομέα ΤΠΕ, 2001-2008, (σε εκατ. ευρώ, σταθερές τιμές 2005)*

		Εισαγωγές	Εξαγωγές	Παραγωγή	Φαινομενική κατανάλωση
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	2001	1.016,2	107,8	19,6	928,0
	2002	880,2	115,3	23,5	788,5
	2003	873,3	27,8	23,3	868,7
	2004	1.032,9	17,6	11,9	1.027,2
	2005	943,2	18,6	9,8	934,4
	2006	1.028,4	10,0	9,8	1.028,3
	2007	1.145,0	17,4	9,8	1.137,4
	2008	1.170,0	14,3	7,9	1.163,6
Συσκευές ραδιοφωνίας, τηλεόρασης, επικοινωνιών	2001	1.704,8	384,3	975,1	2.295,6
	2002	1.346,9	284,7	795,7	1.858,0
	2003	1.686,1	345,0	690,9	2.032,0
	2004	1.864,0	309,5	362,1	1.916,7
	2005	1.754,8	302,1	500,8	1.953,4
	2006	2.040,3	409,6	514,7	2.145,3
	2007	2.217,5	417,6	553,7	2.353,6
	2008	2.158,9	463,3	567,2	2.262,8
Πληροφορική και συναφείς δραστηριότητες	2001	136,1	89,1	812,6	859,7
	2002	195,2	83,7	1.251,4	1.362,9
	2003	170,8	123,3	1.200,8	1.248,3
	2004	184,5	163,0	1.486,0	1.507,5
	2005	184,5	140,3	1.722,9	1.767,1
	2006	205,3	166,3	1.545,1	1.584,1
	2007	279,1	176,3	1.680,4	1.783,3
	2008	324,0	239,8	1.705,8	1.790,0

* *Σημείωση:* Τα έτη 2004-2008 αφορούν προσωρινά στοιχεία.
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, *Εθνικοί Λογαριασμοί*.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.11
Δείκτης κύκλου εργασιών στη βιομηχανία 2000-2009 (2005=100)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Μέση ετήσια μεταβολή
Γενικός Δείκτης	83,7	84,6	87,5	89,9	94,7	100	115,1	120,1	128,1	98,3	2,3%
Μεταποιητικές βιομηχανίες	82,4	83,2	85,8	88,2	92,9	100	113,3	118,1	126,1	96,8	2,3%
Κατασκευή Η/Υ, ηλεκτρονικών & οπτικών προϊόντων	185,0	174,0	174,7	148,8	134,6	100	108,8	95,0	92,6	48,6	-12,2%

* *Σημείωση*: Ο δείκτης για το 2009 αφορά τους μήνες Ιανουάριο έως Νοέμβριο.
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Βραχυχρόνιοι δείκτες.

20.4.6. Δείκτες τιμών αγαθών ΤΠΕ

Αναφορικά με το δείκτη τιμών κατανάλωσης για προϊόντα ΤΠΕ, παρατηρούμε ότι σε σχέση με το γενικό δείκτη τιμών ο οποίος σημείωσε μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 3,6%, οι τιμές των περισσότερων προϊόντων ακολούθησαν πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2000-2009 (Πίνακας 20.12). Συγκεκριμένα, η μεγαλύτερη μέση ετήσια μείωση τιμών παρατηρήθηκε στις ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές και βιντεοκάμερες (-3,9%), στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές (-3,4%), στα ράδιο, CD, τηλεοράσεις και DVD (-2,6%) και στον οπτικοακουστικό εξοπλισμό (-2,0%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.12

Δείκτες τιμών προϊόντων ΤΠΕ (2005=100)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΙΜΩΝ	84,6	87,5	90,7	93,9	96,6	100,0	103,2	106,2	110,6	111,9
Μεταβολή του Δείκτη (%)		3,4	3,6	3,5	2,9	3,6	3,2	2,9	4,2	1,2
% στον ΔΤΚ	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ-Η/Υ-ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ	105,5	105,0	103,9	102,5	101,3	100,0	97,5	93,3	89,4	86,2
Μεταβολή του Δείκτη (%)		-0,5	-1,1	-1,3	-1,2	-1,3	-2,6	-4,3	-4,2	-3,6
% στον ΔΤΚ	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009
ΡΑΔΙΟ - CD - ΤΗΛΕΟΡΑΣΕΙΣ - DVD PLAYER/RECORDING	107,5	109,5	107,7	105,1	102,8	100,0	97,5	93,5	87,3	82,0
Μεταβολή του Δείκτη (%)		1,9	-1,7	-2,4	-2,1	-2,7	-2,5	-4,1	-6,6	-6,1
% στον ΔΤΚ	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΜΗΧΑΝΕΣ - ΒΙΝΤΕΟΚΑΜΕΡΕΣ	109,4	108,5	107,1	105,6	102,5	100,0	94,7	87,3	78,3	70,9
Μεταβολή του Δείκτη (%)		-0,8	-1,3	-1,4	-2,9	-2,4	-5,3	-7,8	-10,3	-9,5
% στον ΔΤΚ	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003
Η/Υ	111,1	111,2	108,3	105,1	102,6	100,0	95,4	87,1	81,6	76,9
Μεταβολή του Δείκτη (%)		0,1	-2,6	-3,0	-2,4	-2,5	-4,6	-8,6	-6,4	-5,7
% στον ΔΤΚ	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
ΔΙΣΚΟΙ - CD - DVD	102,5	100,7	100,3	100,1	99,8	100,0	98,7	96,9	96,5	96,4
Μεταβολή του Δείκτη (%)		-1,7	-0,4	-0,3	-0,2	0,1	-1,3	-1,8	-0,4	-0,1
% στον ΔΤΚ	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΑ ΦΙΛΜ	95,4	94,7	97,1	99,2	101,2	100,0	100,3	100,4	100,7	101,7
Μεταβολή του Δείκτη (%)		-0,7	2,5	2,2	2,0	-1,2	0,3	0,1	0,3	1,0
% στον ΔΤΚ	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002
ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ	88,4	90,9	92,5	95,0	97,0	100,0	100,6	102,8	105,8	108,4
Μεταβολή του Δείκτη (%)		2,9	1,7	2,7	2,1	3,1	0,6	2,2	3,0	2,5
% στον ΔΤΚ	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006	0,0006

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ.

20.4.7. Δείκτες τιμών υπηρεσιών ΤΠΕ

Όσον αφορά στο δείκτη τιμών κατανάλωσης για υπηρεσίες ΤΠΕ, παρατηρούμε ότι σε σχέση με το γενικό δείκτη τιμών ο οποίος σημείωσε μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 3,6% την περίοδο 2000-2009, η τιμή του δείκτη των τηλεφωνικών υπηρεσιών σημείωσε πτωτική πορεία με μέση ετήσια μείωση της τάξης του 2% (Πίνακας 20.13). Συγκεκριμένα, ο δείκτης τιμών σταθερής τηλεφωνίας μειώθηκε κατά 1,7% ετησίως, ενώ ο δείκτης τιμών κινητής τηλεφωνίας ακολούθησε σημαντική μείωση για την ίδια περίοδο της τάξης του 4,2%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.13
Δείκτης τιμών υπηρεσιών ΤΠΕ (2005=100)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ		84,6	87,5	90,6	93,9	96,6	100,0	103,2	106,2	110,6	111,9
Μεταβολή του Δείκτη (%)			3,4	3,6	3,5	2,9	3,5	3,2	2,9	4,1	1,2
% στον ΔΤΚ	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ		116,3	115,1	109,6	105,0	100,4	100,0	100,3	100,4	98,0	98,4
Μεταβολή του Δείκτη (%)			-1,0	-4,7	-4,3	-4,4	-0,4	0,3	0,1	-2,4	0,5
% στον ΔΤΚ	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ		116,4	115,2	109,7	105,0	100,4	100,0	100,2	100,3	97,9	98,4
Μεταβολή του Δείκτη (%)			-1,1	-4,7	-4,3	-4,4	-0,4	0,2	0,1	-2,4	0,5
% στον ΔΤΚ	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ		136,6	129,3	123,3	113,6	108,0	100,0	90,7	82,6	77,5	71,7
Μεταβολή του Δείκτη (%)			-5,3	-4,7	-7,8	-4,9	-7,4	-9,3	-8,9	-6,2	-7,4
% στον ΔΤΚ	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003
ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ		108,4	108,2	104,6	104,5	100,3	100,0	101,8	100,4	95,1	94,1
Μεταβολή του Δείκτη (%)			-0,1	-3,3	-0,1	-4,0	-0,4	1,9	-1,4	-5,3	-1,1
% στον ΔΤΚ	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ		144,7	138,9	127,1	106,6	100,4	100,0	98,3	101,6	102,2	104,7
Μεταβολή του Δείκτη (%)		-3,9	-8,5	-16,1	-5,8	-0,4	-1,7	3,3	0,7	2,4	
% στον ΔΤΚ	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ.

20.4.8. Συμπεράσματα

Τα κυριότερα συμπεράσματα που προκύπτουν από αυτή την ενότητα συνοψίζονται ως εξής:

- Από την πλευρά της προσφοράς παρατηρούμε σημαντική μείωση στον κλάδο παραγωγής Η/Υ, ηλεκτρονικών και οπτικών προϊόντων που συμπίπτει με τη σημαντική αύξηση των εισαγωγών. Επιπλέον, τόσο ο τομέας παραγωγής όσο και οι τομείς του εμπορίου και των υπηρεσιών ΤΠΕ χαρακτηρίζονται από

μεγάλο αριθμό μικρών επιχειρήσεων και μικρό αριθμό μεγάλων επιχειρήσεων. Ο αριθμός των επιχειρήσεων αυξήθηκε σημαντικά την τελευταία δεκαετία, με εξαίρεση τα τελευταία έτη λόγω της οικονομικής κρίσης.

- Από την πλευρά της ζήτησης, υπήρξε σημαντική αύξηση της κατανάλωσης προϊόντων ΤΠΕ που οφείλεται κατά κύριο λόγο στην αύξηση των εισαγωγών από το εξωτερικό. Επιπλέον, παρατηρούμε ότι οι τιμές των περισσότερων προϊόντων και υπηρεσιών ΤΠΕ ακολούθησαν πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2000-2009.

20.5. Εξωτερικό εμπόριο προϊόντων ΤΠΕ

Σκοπός της παρούσας ενότητας είναι η παρουσίαση της εξέλιξης του εξωτερικού εμπορίου της χώρας μας κατά τα τελευταία έτη αναφορικά με τα προϊόντα ΤΠΕ. Τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν προέρχονται από τη βάση δεδομένων COMTRADE του ΟΟΣΑ (OECD), και αφορούν στην περίοδο από το 2000 έως το 2008. Για την επεξεργασία και ανάλυση των στατιστικών δεδομένων χρησιμοποιήθηκαν στοιχειά με βάση την κωδικοποίηση ISIC Rev.4. Συγκεκριμένα, παρουσιάζεται η διαχρονική εξέλιξη των εισαγωγών και των εξαγωγών της χώρας σε πέντε τετραψήφιες κατηγορίες μεταποιητικών προϊόντων που ορίζουν τον κλάδο ΤΠΕ με βάση την κατηγοριοποίηση του ΟΟΣΑ (2007) (Πίνακας 20.14).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.14
Κωδικοί και βιομηχανικά προϊόντα ΤΠΕ με βάση την ISIC Rev.4

Περιγραφή προϊόντος	Κωδικοί
Η/Υ και συναφής εξοπλισμός	3000 - Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ
Ηλεκτρονικός εξοπλισμός	3130 - Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων
	3210 - Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων
Εξοπλισμός ήχου & εικόνας	3220 - Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.
	3230 - Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών & σχετικά προϊόντα
Άλλα προϊόντα	3312 - Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.

Πηγή: ΟΟΣΑ (2007).

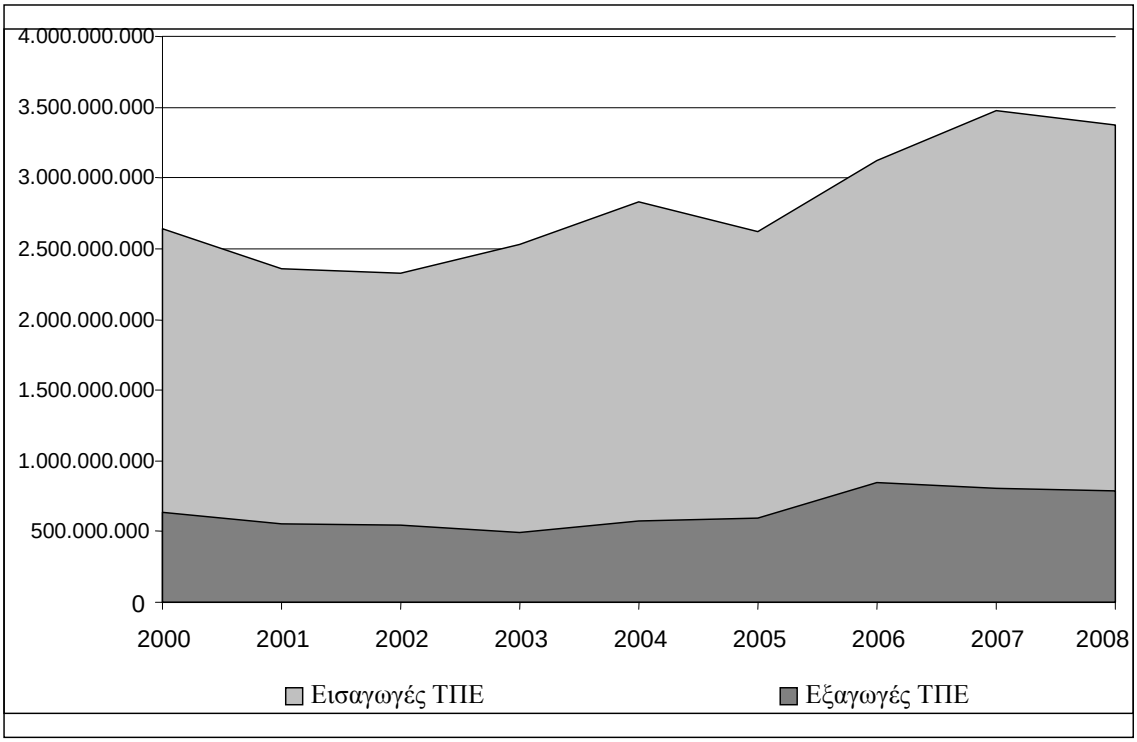
Την περίοδο 2001-2008 οι εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ αποτελούσαν το 9,5% περίπου των συνολικών εισαγωγών της χώρας και οι εξαγωγές προϊόντων ΤΠΕ το 4,8% των συνολικών εξαγωγών. Σύμφωνα με το Διάγραμμα 20.1, το εμπορικό ισοζύγιο των προϊόντων ΤΠΕ σε όλη την εξεταζόμενη περίοδο είναι ελλειμματικό. Το παραπάνω έλλειμμα εμφανίζει ιδιαίτερη αύξηση από το 2005 και ύστερα. Το μεγαλύτερο ποσοστό εξαγωγών αφορά σε προϊόντα εξοπλισμού ήχου και εικόνας (45% περίπου), ενώ στις εισαγωγές το μεγαλύτερο μερίδιο κατέχουν τα προϊόντα Η/Υ και συναφούς εξοπλισμού και τα προϊόντα ήχου και εικόνας (35% και 30% αντίστοιχα).

Ειδικότερα, οι εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ παρουσιάζουν διαχρονικά αύξηση, με το μέσο ετήσιο ρυθμό για το σύνολο της περιόδου εξέτασης να αγγίζει το 13% (Πίνακας 20.15). Στην παραπάνω αύξηση συνέβαλαν κυρίως τα

προϊόντα ηλεκτρονικού εξοπλισμού (κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων κατά 38% περίπου) και εξοπλισμού ήχου και εικόνας (προϊόντα κατασκευής τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών με μέσο ρυθμό αύξησης 13,3% και προϊόντα κατασκευής τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών κατά 19,2%).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.1

Εισαγωγές & εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων ΤΠΕ (2000-2008, σε ευρώ)



Πηγή: Βάση Δεδομένων Εμπορίου Comtrade, UN.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.15

Ποσοστιαία μεταβολή εισαγωγών προϊόντων ΤΠΕ (%), 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέση ετήσια μεταβολή (%)
Σύνολο εισαγωγών χώρας	-5,4	15,4	37,9	17,7	4,0	16,0	19,5	17,3	25,0
Σύνολο εισαγωγών προϊόντων ΤΠΕ	-13,2	4,2	29,7	23,4	-7,4	20,3	21,6	4,1	13,0
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	-13,9	10,4	17,9	26,5	-5,0	13,4	3,4	11,3	9,5
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	8,8	11,4	28,8	48,3	-15,9	60,2	18,6	7,9	37,4
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. εξαρτημάτων	-8,1	-58,4	131,4	26,6	-8,6	7,7	22,7	19,5	7,7
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	-15,9	-19,1	65,9	19,9	-21,0	21,9	45,4	9,0	13,3
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	-2,1	22,9	25,0	29,0	15,5	22,6	16,6	-20,7	19,2
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	-25,1	98,4	-20,0	6,1	-5,8	27,5	21,9	11,2	13,2

Πηγή: Βάση Δεδομένων Εμπορίου Comtrade, UN.

Στο σκέλος των εξαγωγών, τα προϊόντα ΤΠΕ παρουσιάζουν αυξημένους ρυθμούς μεταβολής κυρίως κατά τα έτη 2004 και 2006 (27,1% και 44,8%, αντίστοιχα) (Πίνακας 20.16). Να σημειωθεί ότι οι εξαγωγές των παραπάνω προϊόντων ακολουθούν τη γενική τάση των συνολικών εξαγωγών της χώρας. Τα προϊόντα κατασκευής οργάνων και συσκευών μέτρησης και ηλεκτρονικού εξοπλισμού εμφανίζουν μέσους ετήσιους ρυθμούς αύξησης υψηλότερους του μέσου όρου της περιόδου (34% και 29,5%, αντίστοιχα).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.16
Ποσοστιαία μεταβολή εξαγωγών προϊόντων ΤΠΕ (%), 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέση ετήσια μεταβολή (%)
Σύνολο εξαγωγών χώρας	-6,0	4,5	27,0	11,4	15,0	19,5	12,4	8,5	16,6
Σύνολο εξαγωγών Προϊόντων ΤΠΕ	-15,7	4,3	9,7	27,1	2,9	44,8	3,0	5,7	12,4
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	-17,7	-5,1	-0,6	27,7	-21,1	53,6	13,0	20,5	8,0
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	3,4	8,8	0,2	53,5	27,8	58,6	7,6	-11,0	29,5
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. εξαρτημάτων	-9,3	5,9	40,7	48,6	-35,7	50,2	40,9	21,2	28,9
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	-28,6	-8,0	11,5	21,6	-5,2	33,5	-14,2	7,7	0,5
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	95,2	-6,9	6,7	7,3	15,8	78,9	-4,9	40,5	29,7
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	-5,4	77,9	26,0	2,3	5,8	8,6	23,1	21,2	34,0

Πηγή: Βάση Δεδομένων Εμπορίου Comtrade, UN.

Αναφορικά με τη γεωγραφική κατανομή του εξωτερικού εμπορίου των προϊόντων ΤΠΕ, στην υπό εξέταση περίοδο, το 80% των εισαγόμενων προϊόντων ΤΠΕ προέρχονται από την ΕΕ-27, με το αντίστοιχο ποσοστό των εξαγωγών να ανέρχεται στο 65%. Το μεγαλύτερο μέρος των εισαγωγών αφορά κυρίως τα προϊόντα κατασκευής γραφείου και Η/Υ και τα προϊόντα τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών πομπών. Στο σκέλος των εξαγωγών προς την ΕΕ-27 τα προϊόντα εικόνας και ήχου κατέχουν το 45% περίπου. Οι Πίνακες 20.17 και 20.18 παρουσιάζουν τους ρυθμούς μεταβολής των εισαγωγών και των εξαγωγών από και προς τα κράτη-μέλη της ΕΕ-27 κατά την περίοδο 2000-2008. Σύμφωνα με την ανάλυση του μέσου ετήσιου ρυθμού μεταβολής για το σύνολο της περιόδου εξέτασης, τα προϊόντα τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών δεκτών και κατασκευής συρμάτων και καλωδίων παρουσιάζουν υψηλή αύξηση από την πλευρά των εισαγωγών (20% και 18,2%, αντίστοιχα). Από την πλευρά των εξαγωγών, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η ανοδική πορεία των ρυθμών μεταβολής των τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικών προϊόντων που αγγίζει το 90% κατά την περίοδο 2001-2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.17
Ποσοστό εισαγωγών από κράτη-μέλη της ΕΕ-27 (%, 2000-2009)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέση ετήσια μεταβολή (%)
Σύνολο εισαγωγών	-7,9	9,5	42,7	22,2	-3,0	13,0	20,4	10,8	19,6
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	-17,9	17,3	21,0	24,4	-2,4	11,0	-1,0	17,8	10,4
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	9,1	14,0	29,1	49,1	-31,1	40,8	0,3	5,4	18,2
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. εξαρτημάτων	-7,9	-63,3	167,5	27,8	-10,4	8,2	23,8	16,4	7,7
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	-18,1	-24,9	63,6	19,6	-18,5	26,4	38,5	5,7	10,2
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	0,8	26,4	17,4	24,8	5,9	32,5	27,9	-22,4	20,0
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	-25,0	30,9	23,9	11,5	-1,0	21,1	24,1	13,0	16,0

Πηγή: Βάση Δεδομένων Εμπορίου Comtrade, UN.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.18
Ποσοστό εξαγωγών στα κράτη-μέλη της ΕΕ-27 (%, 2000-2009)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέση ετήσια μεταβολή (%)
Σύνολο εξαγωγών	-4,6	-4,9	48,6	12,1	-5,9	20,6	13,2	5,5	13,1
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	-22,3	-23,3	41,3	17,1	-36,4	69,0	-33,6	25,2	-1,5
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	14,6	-4,2	13,9	73,0	10,3	70,7	2,0	-12,9	32,7
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. Εξαρτημάτων	-20,4	3,3	77,8	62,4	-24,2	91,5	-4,0	55,4	51,8
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	-38,4	-21,1	30,5	32,5	-25,1	42,1	-15,3	-10,7	-4,0
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	2,0	63,0	19,3	5,6	17,7	127,3	3,4	42,1	90,3
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	-28,6	210,2	33,7	-8,0	12,1	-18,0	69,1	11,7	46,6

Πηγή: Βάση Δεδομένων Εμπορίου Comtrade, UN.

Τέλος, η παρουσίαση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων μας σε σχέση με τη διευρυμένη Ευρώπη (ΕΕ-27) μάς επιτρέπει την περαιτέρω ανάλυση του εμπορίου προϊόντων ΤΠΕ. Ειδικότερα, παρουσιάζονται οι δείκτες συγκριτικού πλεονεκτήματος Balassa και Vollrath (Πίνακες 20.19 και 20.20, αντίστοιχα). Σύμφωνα με την ανάλυση των παραπάνω δεικτών παρατηρούμε την έλλειψη ανταγωνιστικότητας της χώρας μας στους κλάδους που παράγουν προϊόντα ΤΠΕ. Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.19, ο δείκτης Balassa καταδεικνύει το μειονέκτημα της χώρας μας σε σχέση με τα κράτη-μέλη της ΕΕ-27, καθώς όλοι οι κλάδοι εμφανίζουν τιμή αρκετά κάτω της μονάδος. Μικρή αύξηση παρουσιάζει ο δείκτης κατά τα τελευταία έτη της περιόδου (2007 και 2008) στους κλάδους εξοπλισμού ήχου και εικόνας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.19
Δείκτης ανταγωνιστικότητας Balassa (2000-2009)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέσος όρος 2000-09
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	0,1	0,9	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. Εξαρτημάτων	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	0,2	0,2	0,2	0,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3

Πηγή: Ίδιοι υπολογισμοί.

Αντίστοιχη πορεία ακολουθεί και ο δείκτης Vollrath, καθώς παρουσιάζει τη χαμηλή ανταγωνιστικότητα των προϊόντων ΤΠΕ της χώρας μας ως προς τις ευρωπαϊκές χώρες. Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.20, παρατηρούμε ότι η ένταση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων ΤΠΕ βαίνει μειούμενη κατά την τελευταία τριετία εξέτασης. Τα προϊόντα κατασκευής τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών πομπών εμφανίζουν ιδιαίτερη κάμψη στο μέγεθος του δείκτη, ενώ καλύτερες σχετικά επιδόσεις παρουσιάζουν τα προϊόντα κατασκευής ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκτρονικών εξαρτημάτων (μέσος περιόδου -0,8% και -0,3%, αντίστοιχα). Σύμφωνα με τους δείκτες ανταγωνιστικότητας μπορούμε να συμπεράνουμε ότι η αύξηση κυρίως των εισαγωγών και λιγότερο των εξαγωγών των προϊόντων ΤΠΕ μετά το 2005, είχαν ως αποτέλεσμα τη σταδιακή μείωση τις ανταγωνιστικότητας της χώρας μας στα εν λόγω προϊόντα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.20
Δείκτης ανταγωνιστικότητας Vollrath (2000-2009)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Μέσος όρος 2000-09
Κατασκευή μηχανών γραφείου & Η/Υ	-0,6	-1,5	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,8	-0,7	-0,9	-0,8
Κατασκευή μονωμένων συρμάτων & καλωδίων	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	0,6	-0,6
Κατασκευή ηλεκτρονικών λυχνιών & λοιπών ηλεκ. εξαρτημάτων	-0,3	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών πομπών κ.ά.	-0,8	-0,7	-0,9	-0,8	-0,7	-0,8	-0,8	-0,9	-0,9	-0,8
Κατασκευή τηλεοπτικών & ραδιοφωνικών δεκτών και σχετικά προϊόντα	-0,7	-0,7	-0,8	-0,8	-0,7	-0,7	-0,8	-0,9	-0,9	-0,8
Κατασκευή οργάνων και συσκευών μέτρησης κ.ά.	-0,8	-0,8	-0,8	-1,3	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8

Πηγή: Ίδιοι υπολογισμοί.

20.6. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά

Σκοπός της παρούσας ενότητας είναι η ανάλυση των χρηματοοικονομικών χαρακτηριστικών των δέκα μεγαλύτερων επιχειρήσεων του τομέα των ΤΠΕ (σύμφωνα με τα μερίδια των πωλήσεών τους για το 2008), σε μια προσπάθεια περιγραφής της δυναμικότητας του εταιρειών που απαρτίζουν τη συγκεκριμένη αγορά. Να σημειωθεί ότι η συγκεκριμένη ανάλυση πραγματοποιείται στην περίοδο 1999-2008 και αφορά στους κλάδους παραγωγής αγαθών ΤΠΕ, παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ και εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ. Ειδικότερα, με βάση τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών αναλύονται η απόδοση του ενεργητικού, η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων, ο δείκτης ρευστότητας, ο δείκτης δανειακής πίεσης και το περιθώριο του καθαρού κέρδους.

20.6.1. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ

Η απόδοση του ενεργητικού μετρά την απόδοση των περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 20.21, η απόδοση του ενεργητικού στο σύνολο του κλάδου έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια (από 7,2% το 1999 σε 1,6% το 2008) κυρίως ως αποτέλεσμα της σημαντικής αύξησης των στοιχείων ενεργητικού των επιχειρήσεων του κλάδου. Από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, η Intracom Telecom Solutions είχε αποδοτικότητα ενεργητικού 2,2% το 2008, η Intracom Defense Electronics 3,2% και η Anco 0,6%. Σημαντική αποδοτικότητα είχε η εταιρεία Elfon με 15,2%.

Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (Πίνακας 20.21) απεικονίζει την κερδοφόρα δυναμικότητα μιας επιχείρησης και παρέχει ένδειξη του κατά πόσο επιτεύχθηκε ο στόχος πραγματοποίησης ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος. Στο σύνολο του κλάδου, η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων έχει μειωθεί από 14,8% το 1999 σε 3,5% το 2008, κυρίως ως αποτέλεσμα της αύξησης του παρονομαστή των ιδίων κεφαλαίων. Η Intracom Telecom Solutions είχε αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων 4,7% το 2008, η Intracom Defense Electronics 4,5% και η Anco 1,9%.

Συνεχίζοντας την ανάλυσή μας, ο δείκτης της ρευστότητας (Πίνακας 20.21) μάς πληροφορεί εάν μια επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της χρησιμοποιώντας τα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία της (κυκλοφορούν ενεργητικό). Είναι ιδιαίτερα σημαντικός δείκτης και προσδιορίζει τη φερεγγυότητα της επιχείρησης απέναντι στους προμηθευτές της και τις τράπεζες. Στο σύνολο του κλάδου, παρατηρούμε ότι ο δείκτης ρευστότητας είναι πάνω από το 100%, γεγονός που σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν άμεσα τις υποχρεώσεις τους χρησιμοποιώντας τα ρευστοποιήσιμα στοιχεία τους. Οι εταιρείες Intracom Telecom Solutions και Intracom Defense Electronics έχουν πολύ καλούς δείκτες που κινούνται πάνω από το 200%, ενώ ο δείκτης ρευστότητας της Anco ήταν στο 107% για το 2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.21
Χρηματοοικονομικά στοιχεία επιχειρήσεων

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ενεργητικού (%)										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		1,3	0,7	0,5	0,5	0,5	-0,6	-7,7	1,6	2,2
INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS				-24,7	28,0	-37,7	3,0	3,7	3,5	3,2
ANCO								-3,2	0,8	0,6
THALES HELLAS			-6,1	-6,0	-1,7	-0,7	-13,2	-5,2	-8,1	-7,3
O.DI.TEC.	-13,9	-1,8	-0,6	0,6	1,3	2,3	1,4	1,6	1,7	1,1
ELFON LTD	17,0	22,9	47,5	47,4	14,1	8,2	18,4	9,4	10,0	15,2
MILTECH HELLAS	9,5	8,2	2,9	3,3	14,4	23,0	13,9	17,6	8,1	-2,8
MICRELEC	8,7	8,2	6,1	0,8	9,9	0,8	1,2	0,8	0,5	-4,1
CENTRAL		13,6	9,9	5,0	15,0	14,3	8,1	4,7	6,3	5,3
CRYPTO INFORMATICS	20,4	7,3	10,5	16,8	8,3	5,4	4,1	4,1	5,6	3,1
Σύνολο κλάδου	7,2	8,4	5,0	1,7	2,7	3,1	0,2	-4,1	1,4	1,6
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (%)										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		6,1	1,7	1,3	1,0	1,0	-1,3	-17,3	3,2	4,7
INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS				-321,4	88,2	-233,3	5,8	6,7	5,5	4,5
ANCO								-25,2	2,6	1,9
THALES HELLAS			-15,9	-41,0	-16,3	-5,1		-27,4	-87,1	
O.DI.TEC.	-16,7	-1,9	-0,9	1,2	2,9	4,0	2,7	2,9	3,1	2,1
ELFON	137,2	333,4	785,5	812,8	22,5	144,8	57,5	25,6	23,8	32,4
MILTECH HELLAS	403,4	61,7	31,1	31,2	84,1	58,9	32,7	38,7	15,0	-6,5
MICRELEC	60,3	60,8	39,7	4,2	39,8	3,3	4,8	3,6	2,3	-22,1
CENTRAL		46,3	33,5	16,1	45,1	39,2	24,9	18,0	27,7	24,2
CRYPTO INFORMATICS	40,5	31,6	95,3	120,4	71,1	39,6	41,3	45,5	35,7	16,9
Σύνολο κλάδου	14,8	20,1	12,7	5,5	8,6	8,6	0,4	-9,5	2,9	3,5
Ρευστότητα (%)										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		95,8	90,6	142,9	157,2	145,0	117,3	110,4	124,6	238,7
INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS				110,3	153,1	138,3	133,9	139,4	167,5	204,3
ANCO								111,2	109,0	107,7
THALES HELLAS			158,5	99,6	84,5	84,2	62,8	78,1	75,3	80,2
O.DI.TEC	272,0	166,4	83,2	219,2	102,2	129,4	102,8	108,2	110,8	116,0
ELFON	101,6	99,7	96,7	96,8	248,0	96,4	135,5	151,6	147,9	166,3
MILTECH HELLAS	85,8	95,0	74,3	70,4	82,3	99,2	125,5	118,1	188,1	109,0

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.21 (συνέχεια)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ρευστότητα (%)										
MICRELEC	104,9	95,6	91,9	115,1	119,7	100,8	98,7	103,3	101,1	107,0
CENTRAL		114,0	118,0	121,7	127,6	126,7	106,5	105,3	108,4	107,8
CRYPTO INFORMATICS	196,0	126,3	110,9	116,9	112,0	113,1	108,8	117,1	122,6	119,5
Σύνολο κλάδου	175,7	125,2	114,0	116,7	106,9	105,1	107,7	119,4	116,2	127,4
Δανειακή πίεση (%)										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		78,6	55,1	59,6	50,7	53,8	57,3	55,6	50,5	52,1
INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS				92,3	68,2	83,8	48,6	45,4	36,1	27,2
ANCO								87,4	68,1	70,2
THALES HELLAS			61,8	85,3	89,6	85,9	103,5	81,0	90,7	101,4
O.DI.TEC.	16,6	8,0	35,9	53,4	56,2	42,3	45,9	45,5	46,6	48,0
ELFON	87,6	93,1	93,9	94,2	37,4	94,4	68,0	63,2	58,0	53,1
MILTECH HELLAS	97,6	86,7	90,7	89,5	82,9	61,0	57,4	54,5	46,0	57,1
MICRELEC	85,5	86,5	84,6	79,9	75,1	74,4	74,5	76,4	80,0	81,2
CENTRAL		70,7	70,4	69,1	66,7	63,4	67,5	73,7	77,3	78,0
CRYPTO INFORMATICS	49,6	77,1	88,9	86,1	88,3	86,3	90,0	91,1	84,2	81,7
Σύνολο κλάδου	53,0	51,9	56,2	57,3	64,4	68,4	69,0	60,8	58,0	51,4
Περιθώριο καθαρού κέρδους (%)										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		1,1	1,7	2,2	1,8	0,9	-4,3	-13,8	2,7	4,5
INTRACOM DEFENSE ELECTRONICS				-12,6	25,3	-64,5	21,1	7,0	5,7	5,8
ANCO								-3,0	1,0	0,7
THALES HELLAS			-45,4	-16,1	-3,1	-0,9	-21,5	-9,2	-16,8	-23,1
O.DI.TEC.				5,0	6,4	4,8	3,8	3,9	3,9	2,7
ELFON	20,6	37,6	38,0	44,2	18,4	6,9	11,5	9,2	9,1	13,8
MILTECH HELLAS	13,0	6,2	2,6	3,7	13,3	14,3	12,0	14,3	8,8	-4,1
MICRELEC	8,0	6,3	7,8	2,4	13,2	1,9	2,3	1,8	1,2	-11,1
CENTRAL		8,3	8,9	5,1	10,8	12,6	8,5	6,3	6,8	6,7
CRYPTO INFORMATICS	6,5	3,3	3,6	7,9	4,6	3,9	4,0	3,4	3,6	2,6
Σύνολο κλάδου	8,1	8,9	7,0	2,9	4,0	4,0	0,7	-7,1	2,3	3,1

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Μέσω του δείκτη δανειακής πίεσης (Πίνακας 20.21) προκύπτει το ποσοστό των περιουσιακών στοιχείων που έχει χρηματοδοτηθεί από τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους πιστωτές της επιχείρησης. Για το σύνολο του κλάδου, το 2008 φαίνεται ότι το 50% των περιουσιακών στοιχείων του κλάδου έχει χρηματοδοτηθεί από πιστωτές και το υπόλοιπο 50% από ίδια κεφάλαια. Ο δείκτης δανειακής πίεσης της Intracom Telecom Solutions έχει μειωθεί σημαντικά, από 78,5% το 2000 σε 52% το 2008, ενώ και ο αντίστοιχος δείκτης της Intracom Defense Electronics είναι πολύ χαμηλά, στο 27% έναντι 92% το 2002. Ο δείκτης δανειακής πίεσης της Anco ήταν στο 70% για το 2008. Αξίζει να σημειωθεί ότι αυτός ο δείκτης είναι σημαντικός για το αξιόχρεο μιας επιχείρησης καθώς όσο μεγαλύτερο είναι το ύψος των ιδίων κεφαλαίων μιας επιχείρησης, τόσο μεγαλύτερη προστασία παρέχεται στους δανειστές της και τόσο μικρότερη είναι η πίεση που ασκείται σε αυτήν για την εξόφληση των υποχρεώσεών της και την πληρωμή τόκων.

Τέλος, όσον αφορά στα περιθώρια καθαρού κέρδους του κλάδου (Πίνακας 20.21), έχουν μειωθεί σημαντικά στο 3,1% το 2008 από 8,1% το 1999. Τα περιθώρια καθαρού κέρδους της Intracom Telecom Solutions έχουν αυξηθεί σημαντικά σε σχέση με προηγούμενες χρήσεις φτάνοντας το 4,5% το 2008. Αντίστοιχα, τα περιθώρια κέρδους της Intracom Defense Electronics και της Anco κινούνται στο 5,8% και στο 0,7%, αντίστοιχα. Αξίζει να αναφερθεί ότι υπάρχουν περιπτώσεις επιχειρήσεων με μεγάλη μεταβλητότητα στα περιθώρια καθαρού κέρδους (Intracom Defense Electronics, Thales Hellas) που οφείλεται στην υψηλή μεταβλητότητα των κερδών.

20.6.2. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 20.22, η απόδοση του ενεργητικού στο σύνολο του κλάδου έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια (από 12,2% το 2006 σε 6% το 2008) ως αποτέλεσμα της μείωσης της κερδοφορίας του κλάδου τα τελευταία χρόνια και της αύξησης των στοιχείων ενεργητικού των επιχειρήσεων. Από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, ο ΟΤΕ έχει υψηλή αποδοτικότητα ενεργητικού (6%), ενώ οι υπόλοιπες δύο μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, η COSMOTE και η VODAFONE έχουν ακόμα υψηλότερη αποδοτικότητα ενεργητικού 15,3% και 22,1%, αντίστοιχα.

Όσον αφορά στην απόδοση ιδίων κεφαλαίων στο σύνολο του κλάδου (Πίνακας 20.22), αυτή έχει μειωθεί σημαντικά, από τα επίπεδα του 30% τη διετία 2006-2007 στο 19% το 2008, ως αποτέλεσμα της μειωμένης κερδοφορίας. Και σε αυτό το δείκτη η αποδοτικότητα του ΟΤΕ είναι σημαντικά χαμηλότερη όταν συγκρίνεται με τις υπόλοιπες δύο μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου. Συγκεκριμένα, η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων του ΟΤΕ κινείται στα επίπεδα του 15% για το 2008, όταν η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων της COSMOTE προσέγγιζε το 57% και της VODAFONE το 43%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.22
Χρηματοοικονομικά στοιχεία επιχειρήσεων

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ενεργητικού (%)										
HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION - OTE	7,9	8,8	5,3	4,2	2,7	0,7	-8,7	11,5	12,0	6,0
COSMOTE MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES	6,3	7,6	12,1	15,5	15,4	38,3	29,6	15,1	14,8	15,3
VODAFONE - PANAFON HELLENIC TELECOMMUNICATIONS COMPANY	22,0	16,8	11,6	11,6	15,7	31,6	30,2	26,5	29,1	22,1
INTRALOT	8,7	20,6	34,4	31,9	33,6	44,6	46,3	24,1	19,0	7,8
OTEGLOBE			0,03	0,9	5,6	9,7	17,3	15,9	1,3	-12,2
MULTICHOICE HELLAS	-18,3	-42,4	-39,0	-3,9	17,2	10,9	11,7	7,5	15,7	-3,3
FORTHNET	1,7	1,5	1,2	-3,9	0,3	3,0	1,6	-9,3	-18,5	-9,4
FIRST DATA HELLAS PROCESSING SERVICES & HOLDINGS								-7,6	0,1	-0,7
HELLAS ON LINE	3,9	10,1	5,0	-1,7	0,8	-4,6	23,0	10,5	-13,8	-10,0
SINGULAR LOGIC	7,5	6,7	5,1	-15,8	-4,4	-19,2	-17,3	-3,2	3,4	6,1
Σύνολο κλάδου	9,0	9,1	6,5	5,9	5,3	10,4	5,1	12,3	11,4	6,0
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (%)										
HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION - OTE	14,8	18,0	11,48	10,6	6,9	1,7	-23,0	24,0	28,3	15,0
COSMOTE MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES	21,7	17,2	32,7	39,0	39,1	66,3	84,9	70,8	59,6	57,0
VODAFONE - PANAFON HELLENIC TELECOMMUNICATIONS COMPANY	58,5	36,7	28,2	24,4	25,4	45,7	41,0	33,4	54,1	43,1
INTRALOT	10,6	35,5	66,7	62,7	62,3	76,7	82,4	82,4	51,9	24,8
OTEGLOBE			0,04	42,4	76,7	109,7	94,2	77,2	2,1	-23,4
MULTICHOICE HELLAS	175,1	97,0	45,3	4,7	-24,6	115,0	56,4	29,5	282,1	-180,7
FORTHNET	2,4	1,7	1,4	-5,9	0,4	6,2	3,7	-14,5	-39,5	-13,5
FIRST DATA HELLAS PROCESSING SERVICES & HOLDINGS								-38,0	0,6	-3,4
HELLAS ON LINE	5,0	14,8	6,2	-1,8	1,0	-5,3	27,2	12,1	-226,1	148,1
SINGULAR LOGIC	11,6	10,8	8,1	-28,8	-8,1	56,9	69,4	-8,6	7,5	13,6
Σύνολο κλάδου	18,1	19,1	14,5	14,8	12,8	22,5	12,2	30,0	30,9	19,0

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.22 (συνέχεια)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ρευστότητα (%)										
HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION - OTE	130,1	200,7	132,8	125,7	179,3	142,0	140,2	132,5	52,3	92,9
COSMOTE MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES	72,8	102,0	34,9	65,2	81,4	67,2	81,3	102,9	123,4	80,6
VODAFONE - PANAFON HELLENIC TELECOMMUNICATIONS COMPANY	45,0	52,8	93,8	76,4	69,0	115,5	159,2	220,5	58,8	63,6
INTRALOT	554,1	219,0	194,5	158,9	144,6	128,0	139,9	313,0	535,0	564,1
OTEGLOBE			83,2	89,8	92,9	98,8	106,1	109,7	113,2	86,5
MULTICHOICE HELLAS	62,3	49,3	38,9	43,4	48,3	101,2	118,0	170,0	74,1	53,7
FORTHNET	171,5	474,8	277,9	166,1	120,1	89,0	140,5	161,1	131,5	99,5
FIRST DATA HELLAS PROCESSING SERVICES & HOLDINGS								0,4	85,7	118,4
HELLAS ON LINE	419,1	224,7	317,5	759,3	287,6	425,5	380,3	483,2	32,1	54,6
SINGULAR LOGIC	105,1	101,1	219,4	144,7	103,4	54,8	89,5	152,9	229,2	224,8
Σύνολο κλάδου	112,9	150,1	107,4	111,5	128,5	112,1	125,4	133,5	79,1	92,0
Δανειακή πίεση (%)										
HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION - OTE	46,8	51,2	54,0	61,1	60,2	58,4	62,2	52,2	57,5	60,3
COSMOTE MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES	71,1	55,6	62,9	60,2	60,5	42,3	65,2	78,7	75,1	73,1
VODAFONE - PANAFON HELLENIC TELECOMMUNICATIONS COMPANY	62,3	54,1	58,9	52,4	38,1	30,7	26,3	20,7	46,2	48,8
INTRALOT	17,8	41,9	48,5	49,1	46,1	41,8	43,8	70,7	63,3	68,6
OTEGLOBE			27,6	97,9	92,6	91,2	81,6	79,4	39,2	47,9
MULTICHOICE HELLAS	110,5	143,7	186,1	182,9	170,0	90,5	79,2	74,7	94,4	98,2
FORTHNET	28,2	11,7	12,1	33,9	40,1	51,4	57,5	35,9	53,1	30,5
FIRST DATA HELLAS PROCESSING SERVICES & HOLDINGS								79,9	78,9	78,9
HELLAS ON LINE	21,2	31,5	19,9	6,3	16,4	12,9	15,4	13,3	93,9	106,7
SINGULAR LOGIC	35,0	37,9	36,4	45,3	45,6	133,7	124,9	63,1	54,5	55,0
Σύνολο κλάδου	50,4	52,3	55,4	60,3	58,2	53,9	58,2	58,6	62,9	68,3

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.22 (συνέχεια)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Περιθώριο καθαρού κέρδους (%)									
HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION - OTE	15,9	19,4	11,4	9,5	6,7	1,8	-23,0	28,7	37,4	20,4
COSMOTE MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES	8,5	9,9	16,7	18,4	18,3	39,7	40,4	38,7	33,5	35,7
VODAFONE - PANAFON HELLENIC TELECOMMUNICATIONS COMPANY	21,7	17,8	16,6	13,0	15,1	36,2	33,5	29,3	25,7	20,2
INTRALOT	37,9	45,4	49,8	40,9	41,1	72,4	79,7	57,2	54,0	19,5
OTEGLOBE			0,1	1,4	6,4	11,2	8,3	7,6	2,3	-20,4
MULTICHOICE HELLAS	-8,2	-18,0	-17,1	-1,9	6,8	4,6	4,9	3,3	8,7	-2,2
FORTHNET	4,8	6,7	4,9	-13,0	0,5	4,2	2,2	-23,6	-42,7	-38,2
FIRST DATA HELLAS PROCESSING SERVICES & HOLDINGS									0,4	-1,9
HELLAS ON LINE	11,8	16,3	9,3	-2,2	1,8	-6,6	35,4	15,1	-66,3	-33,2
SINGULAR LOGIC	13,7	15,3	15,5	-41,4	-10,3	-21,9	-23,1	-12,7	7,3	11,4
Σύνολο κλάδου	15,0	16,1	11,9	10,4	9,3	17,3	8,8	24,5	24,2	15,9

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένας χαμηλός δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων μπορεί να αποτελεί ένδειξη ότι μια επιχείρηση πάσχει σε κάποιο τομέα της (ανεπαρκής διοίκηση, χαμηλή παραγωγικότητα, υπερεπένδυση κεφαλαίων που δεν απασχολούνται παραγωγικά κ.λπ.). Αντιθέτως, ένας υψηλός δείκτης αποτελεί ένδειξη ότι η επιχείρηση ευημερεί και αυτό μπορεί να οφείλεται στην επιτυχημένη διοίκηση, στις ευνοϊκές οικονομικές συνθήκες, στην εύστοχη χρησιμοποίηση κεφαλαίων κ.λ.π.

Στο σύνολο του κλάδου, παρατηρούμε ότι τα τελευταία δύο χρόνια ο δείκτης ρευστότητας έχει υποχωρήσει σε επίπεδα κάτω από το 100% (Πίνακας 20.22), γεγονός που δείχνει ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου συνολικά δεν έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν άμεσα τις υποχρεώσεις τους χρησιμοποιώντας όλα τα ρευστοποιήσιμα στοιχεία τους. Από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου παρατηρούμε ότι οι περισσότερες έχουν δείκτες που κινούνται κάτω από το 100%. Ο ΟΤΕ έχει δείκτη ρευστότητας 92%, η COSMOTE έχει δείκτη ρευστότητας 80,5% και η VODAFONE έχει δείκτη ρευστότητας 63%.

Συνεχίζοντας την ανάλυση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών των επιχειρήσεων του κλάδου υπηρεσιών ΤΠΕ, παρατηρούμε ότι ο δείκτης δανειακής πίεσης στο σύνολο του κλάδου το 2008 ήταν στο 68%, γεγονός που δείχνει ότι το 68% των περιουσιακών στοιχείων του κλάδου έχει χρηματοδοτηθεί από πιστωτές και το υπόλοιπο 32% από ίδια κεφάλαια (Πίνακας 20.22). Ο δείκτης δανειακής πίεσης του ΟΤΕ κινείται σταθερά στα επίπεδα του 60% τα τελευταία χρόνια, ενώ ο δείκτης δανειακής πίεσης της COSMOTE είναι στο 73%. Ο αντίστοιχος

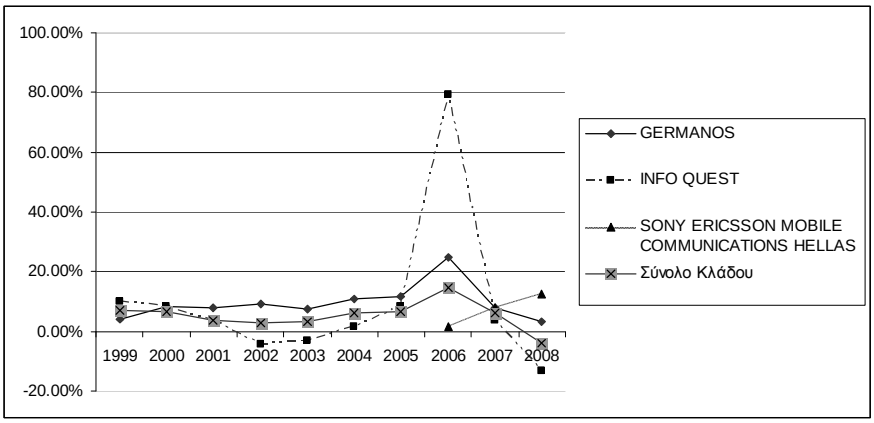
δείκτης για τη VODAFONE αυξήθηκε τα τελευταία δύο χρόνια, από 20% σε 48%.

Τέλος, όσον αφορά στα περιθώρια καθαρού κέρδους του κλάδου (Πίνακας 20.22), αυτά μειώθηκαν σημαντικά το 2008, από τα επίπεδα του 25% τη διετία 2006-2007, στο 16% το 2008. Τα περιθώρια καθαρού κέρδους των τριών μεγαλύτερων επιχειρήσεων είναι σχετικά ικανοποιητικά. Συγκεκριμένα ο ΟΤΕ και η VODAFONE έχουν περιθώριο καθαρού κέρδους 20%, ενώ η COSMOTE έχει περιθώριο που ξεπερνά το 35%.

20.6.3. Χρηματοοικονομικά του κλάδου εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ

Σύμφωνα με το Διάγραμμα 20.2 (αναλυτικότερα στοιχεία στο Κεφάλαιο 14), η απόδοση του ενεργητικού στο σύνολο του κλάδου έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια (από 14,6% το 2006 και 6% το 2007 σε -4% το 2008) κυρίως ως αποτέλεσμα της σημαντικής μείωσης της κερδοφορίας των επιχειρήσεων του κλάδου. Από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, η GERMANOS είχε αποδοτικότητα ενεργητικού 3,3% το 2008 έναντι 24,5% το 2006 και 7,6% το 2007, η INFO QUEST είχε αρνητική αποδοτικότητα -13%, ενώ η απόδοση ενεργητικού της SONY ERICSSON αυξήθηκε σημαντικά από 1,7% το 2006 σε 12,6% το 2008.

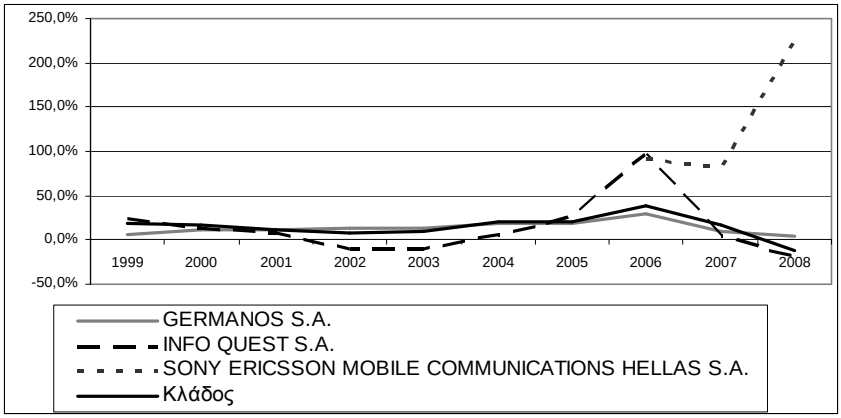
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.2
Απόδοση ενεργητικού



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Ίδια είναι η εικόνα που επικρατεί και για το δείκτη της αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων που ήταν, για το σύνολο του κλάδου, -12,6% το 2008, έναντι 37,6% το 2006 και 16,6% το 2007 (Διάγραμμα 20.3). Η GERMANOS είχε αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων 4,0% το 2008, και η INFO QUEST -19,9%. Πολύ υψηλή είναι η απόδοση ιδίων κεφαλαίων της SONY ERICSSON που αυξήθηκε από 82% το 2007 σε 224% το 2008. Πάντως θα πρέπει να επισημανθεί ότι η υψηλή μεταβλητότητα στο δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων για κάποιες επιχειρήσεις (π.χ. INFOQUEST, SONY ERICSSON) οφείλεται στη σημαντική μεταβλητότητα των ιδίων κεφαλαίων.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.3
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων



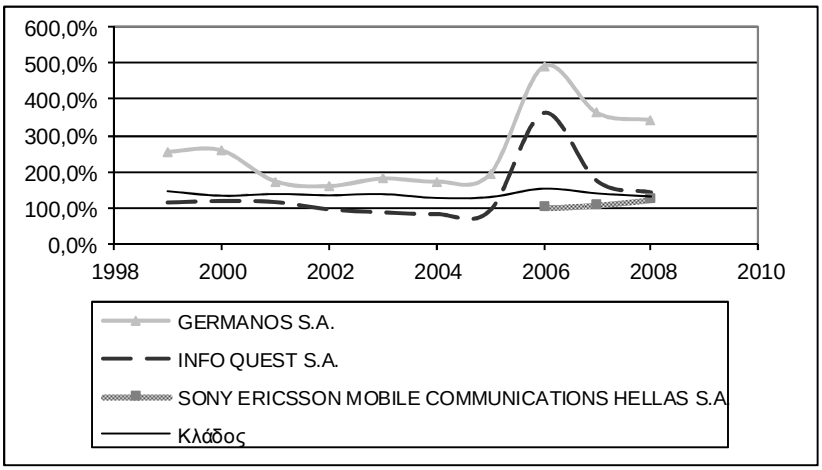
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Στο σύνολο του κλάδου παρατηρούμε ότι ο δείκτης ρευστότητας είναι πάνω από το 100%, γεγονός που σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν άμεσα τις υποχρεώσεις τους χρησιμοποιώντας τα ρευστοποιήσιμα στοιχεία τους (Διάγραμμα 20.4). Η εταιρεία GERMANOS έχει πολύ καλή ρευστότητα πάνω από 300%, ενώ η INFO QUEST και η SONY ERICSSON έχουν καλούς δείκτες ρευστότητας που κινούνται πάνω από το 100%.

Όσον αφορά στο δείκτη δανειακής πίεσης (Διάγραμμα 20.5), για το σύνολο του κλάδου το 2008, φαίνεται ότι σχεδόν το 70% των περιουσιακών στοιχείων του κλάδου έχει χρηματοδοτηθεί από πιστωτές και το υπόλοιπο 30% από ίδια κεφάλαια. Η εταιρεία GERMANOS έχει πολύ χαμηλό δείκτη δανειακής πίεσης (17%), γεγονός που υπονοεί τη χαμηλή εξάρτησή της από τους πιστωτές της, ενώ το ίδιο καλή εικόνα έχει και η INFO QUEST, με δείκτη 32%. Αντίθετα, ο δείκτης δανειακής πίεσης της SONY ERICSSON είναι πολύ υψηλός στα επίπεδα του 95%.

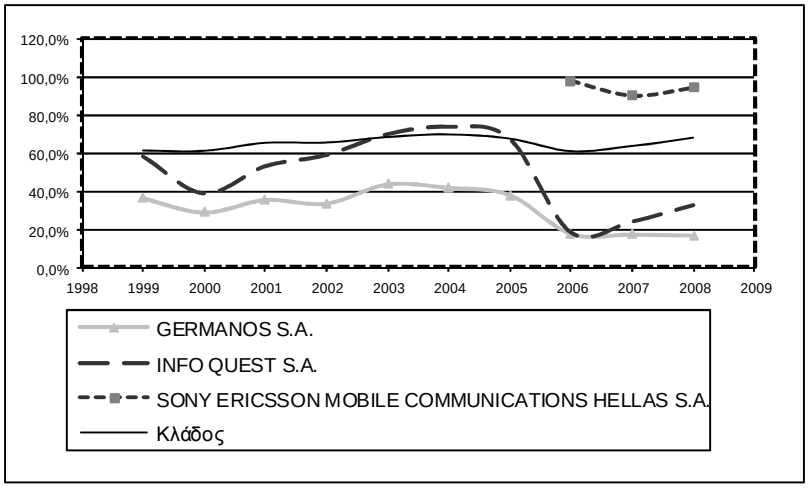
Τέλος, όσον αφορά στα περιθώρια καθαρού κέρδους του κλάδου (Διάγραμμα 20.6), αυτά έχουν μειωθεί σημαντικά, από 9,9% το 2006 και 4,1% το 2007, σε -2,8% το 2008. Τα περιθώρια καθαρού κέρδους της GERMANOS μειώθηκαν σημαντικά σε σχέση με προηγούμενες χρήσεις φτάνοντας στο 1,6% το 2008. Αντίστοιχα, τα περιθώρια κέρδους της INFO QUEST ήταν αρνητικά, στο -15,1% για το 2008, ενώ τα περιθώρια κέρδους της SONY ERICSSON ήταν στο 2%.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.4
Ρευστότητα



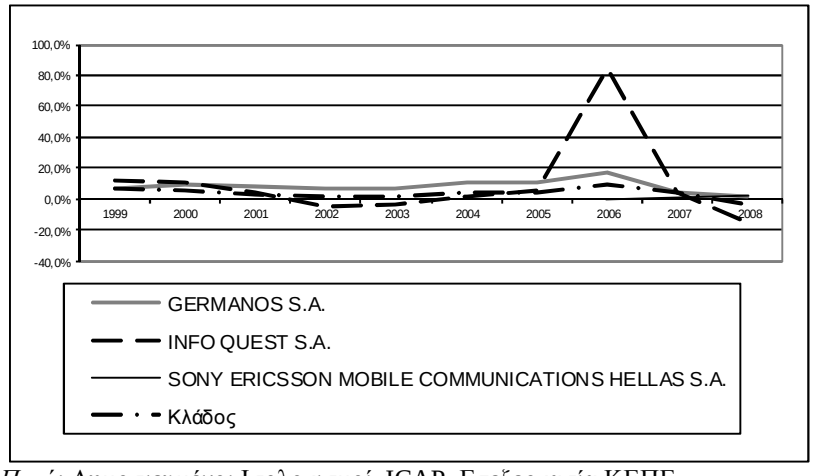
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.5
Δανειακή πίεση



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.6
Περιθώριο καθαρού κέρδους



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.7. Ανταγωνισμός στον τομέα ΤΠΕ

Σκοπός της ενότητας είναι η ανάλυση της αγοράς των ΤΠΕ σε επίπεδο επιχειρήσεων, σε μια προσπάθεια σκιαγράφησης του εγχώριου ανταγωνισμού στον εν λόγω τομέα. Συγκεκριμένα, με βάση τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών του τομέα, αναλύονται τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων, οι πωλήσεις και τα κέρδη τους και δείκτες συγκέντρωσης των κλάδων. Να σημειωθεί ότι η παρακάτω ανάλυση παρατίθεται ξεχωριστά στα τρία επίπεδα των κλάδων του τομέα ΤΠΕ και συγκεκριμένα στον κλάδο παραγωγής αγαθών ΤΠΕ, στον κλάδο παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ και στον κλάδο εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ.

20.7.1. Ανταγωνισμός στον κλάδο παραγωγής αγαθών ΤΠΕ

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.23, η Intracom Telecom Solutions κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στο συγκεκριμένο κλάδο με ποσοστό 57,3% επί των πωλήσεων, ενώ ακολουθούν η Intracom Defense Electronics με ποσοστό 14,4% και η Anco με ποσοστό 5,3%. Θα πρέπει να σημειώσουμε εδώ ότι το 2004 τα μερίδια των εταιρειών Intracom Telecom Solutions και Intracom Defense Electronics το 2004 ήταν 0,3% και 0,1%, αντίστοιχα. Μετά από αλματώδη αύξηση των πωλήσεών τους τα έτη 2005 και 2006 (Πίνακας 20.23), τα μερίδια των δύο αυτών εταιρειών αυξήθηκαν κατακόρυφα στο 57% και 14,5%, αντίστοιχα.

Πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι οι τρεις εταιρείες ανήκουν στον υποκλάδο της κατασκευής εξοπλισμού επικοινωνιών. Από τις 10 πρώτες σε μερίδια εταιρείες του κλάδου, οι πέντε ανήκουν στον υποκλάδο κατασκευής εξοπλισμού επικοινωνιών (INTRACOM TELECOM SOLUTIONS, INTRA-KOM DEFENSE ELECTRONICS, ANCO, ELFON, CENTRAL, κωδικός 2630), οι τρεις στον υποκλάδο κατασκευής ηλεκτρονικών εξαρτημάτων (THALLES HELLAS, MILTECH HELLAS, MICRELEC, κωδικός 2611), η μια στον υποκλάδο κατασκευής υπολογιστών και περιφερειακού εξοπλισμού (CRYPTO INFORMATICS, κωδικός 2620) και μια στον υποκλάδο κατασκευής μαγνητικού και οπτικού εξοπλισμού (ODITEC, κωδικός 2680). Αξίζει να σημειωθεί ότι από τις 10 πρώτες σε πωλήσεις εταιρείες το 2008, το 1999 υπήρχαν μόνο οι δύο, γεγονός που αναδεικνύει τη δυναμικότητα του κλάδου κατά την τελευταία δεκαετία.

Οι συνολικές πωλήσεις της Intracom Telecom Solutions ανήλθαν το 2008 σε 260,5 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας αλματώδη άνοδο κατά την τελευταία τριετία. Τα καθαρά κέρδη της Intracom Telecom Solutions ήταν για το έτος 2008 11,6 εκατομμύρια ευρώ. Αντίστοιχα, και οι δύο πρώτες σε μερίδια εταιρείες είναι κερδοφόρες, η Intracom Defense Electronics με πωλήσεις 65,3 εκατομμύρια ευρώ και καθαρά κέρδη 3,7 εκατομμύρια ευρώ και η Anco με πωλήσεις 24,2 εκατομμύρια ευρώ και κέρδη 176 χιλιάδες ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι συνολικές πωλήσεις του κλάδου ανέρχονται σε 454 εκατομμύρια ευρώ από 39 εκατομμύρια ευρώ που ήταν το 1999 (Πίνακας 20.23), με μέση ετήσια αύξηση

της τάξης του 37%. Αντίστοιχα, τα καθαρά κέρδη του κλάδου ανέρχονται σε 13,9 εκατομμύρια ευρώ από 3,1 εκατομμύρια ευρώ που ήταν το 1999.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.23

Πωλήσεις – Κέρδη (σε χιλ.€) – Μερίδια αγοράς (% των πωλήσεων) επιχειρήσεων

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Πωλήσεις										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		1.591	289	185	165	350	77.941	301.609	284.024	260.478
INTRACOM DEF. ELECT.				358	237	76	22.166	78.793	79.285	65.303
ANCO								22.561	24.562	24.211
THALES HELLAS			3.033	15.721	28.097	27.622	15.647	13.086	12.182	12.609
O.DI.TEC.				680	2.296	6.537	9.363	10.659	11.875	12.276
ELFON LTD	2.292	3.048	7.104	6.310	5.517	7.220	9.856	7.878	9.316	10.440
MILTECH HELLAS	901	2.943	3.990	2.869	5.527	7.515	6.559	10.511	7.880	7.537
MICRELEC	4.078	8.907	10.951	4.976	12.153	7.657	9.192	9.230	9.220	7.444
CENTRAL		4.152	3.551	3.334	5.936	5.027	4.840	4.202	6.054	5.336
CRYPTO INFORMATICS	1.150	1.502	2.831	3.296	3.541	4.097	3.911	5.100	5.764	4.684
Σύνολο κλάδου	39.109	61.458	80.193	83.466	111.994	120.977	211.722	513.688	496.029	454.283
Κέρδη										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		18	5	4	3	3	-3.327	-41.730	7.757	11.609
INTRACOM DEF. ELECT.				-45	60	-49	4.687	5.537	4.556	3.764
ANCO								-682	236	176
THALES HELLAS			-1.378	-2.527	-862	-258	-3.358	-1.204	-2.042	-2908
O.DI.TEC.	-21	-31	-26	34	147	311	354	414	467	329
ELFON LTD	472	1.147	2.702	2.788	1.013	498	1.136	725	848	1.441
MILTECH HELLAS	117	182	104	105	738	1.076	787	1.505	695	-309
MICRELEC	327	561	853	121	1.608	148	216	166	113	-828
CENTRAL		346	317	169	640	633	411	264	409	356
CRYPTO INFORMATICS	75	50	101	260	162	158	157	176	209	123
Σύνολο κλάδου	3.170	5.493	5.625	2.398	4.517	4.861	1.407	-36.549	11.485	13.957
Μερίδια αγοράς										
INTRACOM TELECOM SOLUTIONS		2,6	0,4	0,2	0,1	0,3	36,8	58,7	57,3	57,3
INTRACOM DEF. ELECT.				0,4	0,2	0,1	10,5	15,3	16,0	14,4
ANCO								4,4	4,9	5,3
THALES HELLAS			3,8	18,8	25,1	22,8	7,4	2,5	2,5	2,8
O.DI.TEC.				0,8	2,0	5,4	4,4	2,1	2,4	2,7
ELFON LTD	5,9	5,0	8,9	7,6	4,9	6,0	4,7	1,5	1,9	2,3
MILTECH HELLAS	2,3	4,8	5,0	3,4	4,9	6,2	3,1	2,0	1,6	1,7
MICRELEC	10,4	14,5	13,7	6,0	10,8	6,3	4,3	1,8	1,9	1,6
CENTRAL		6,8	4,4	4,0	5,3	4,2	2,3	0,8	1,2	1,2
CRYPTO INFORMATICS	2,9	2,4	3,5	3,9	3,2	3,4	1,8	1,0	1,2	1,0

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.24, ο κλάδος παραγωγής ΤΠΕ φαίνεται ότι έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 79,8% (δείκτης CR4) της αγοράς, ενώ οι 8 πρώτες εταιρείες κατέχουν το 88,1% της αγοράς (δείκτης CR8). Οι δείκτες συγκέντρωσης του κλάδου παρουσιάζουν έντονη διακύμανση καθώς βλέπουμε ότι το συνολικό μερίδιο των 4 πρώτων εταιρειών από 53% που ήταν το 1999, μειώθηκε σε 24% το 2006, ενώ την τελευταία διετία αυξήθηκε σημαντικά στο 79,8%. Αντίστοιχα, και ο δείκτης Herfindahl παρουσιάζει αυξητικές τάσεις τα τελευταία δύο χρόνια, επιβεβαιώνοντας τις τάσεις συγκέντρωσης του κλάδου παραγωγής αγαθών ΤΠΕ. Όπως αναλύθηκε σε προηγούμενη παράγραφο, κατά τη διετία 2005-2006, αυξήθηκαν σημαντικά τα μερίδια των δύο πρώτων σε πωλήσεις εταιρειών του κλάδου, της Intracom Telecom Solutions και της Intracom Defense Electronics. Αυτό φαίνεται από τον Πίνακα 20.24 ότι είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική αλλαγή στη δομή της αγοράς, αφού όλοι οι δείκτες συγκέντρωσης έχουν αυξηθεί σημαντικά μετά το 2004.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.24
Δείκτες συγκέντρωσης (%)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Δείκτης συγκέντρωσης CR4	53,4	51	43,7	45,5	49,5	44,3	59,3	24,3	80,6	79,8
Δείκτης συγκέντρωσης CR8	72,5	69,8	65,9	65,7	68,9	66,1	75,4	31,2	88,4	88,1
Δείκτης Herfindahl	9,0	9,4	7,3	7,8	9,9	8,6	16,4	2,8	35,9	35,6

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Αξίζει να σημειωθεί, πάντως, ότι στο συγκεκριμένο κλάδο υφίσταται ανταγωνισμός από το εξωτερικό καθώς, όπως είδαμε στην ενότητα που εξετάζει το εξωτερικό εμπόριο, οι εισαγωγές προϊόντων ΤΠΕ για τα έτη 2007 και 2008 άγγιξαν τα 3,5 δισεκατομμύρια ευρώ.

20.7.2. Ανταγωνισμός στον κλάδο παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ

Οι τρεις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ προέρχονται από τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (6190) και είναι ο ΟΤΕ, η COSMOTE και η VODAFONE (Πίνακας 20.25). Οι υπόλοιπες μεγάλες εταιρείες είναι η INTRALOT (κωδικός 5829, Παραγωγή Λογισμικού), η OTEGLOBE (Τηλεπικοινωνίες, κωδικός 6190), η MULTICHOICE (Τηλεπικοινωνίες, κωδικός 6190), η FORTHNET (Τηλεπικοινωνίες, κωδικός 6190), η FIRST DATA HELLAS (Επεξεργασία Δεδομένων, κωδικός 6311), η HELLAS ON LINE (Τηλεπικοινωνίες, κωδικός 6190) και η SINGULAR LOGIC (κωδικός 5829, Παραγωγή Λογισμικού). Ο ΟΤΕ έχει μερίδιο αγοράς 30% επί των πωλήσεων, η COSMOTE 22% και η VODAFONE 18%. Αξίζει να σημειωθεί ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ έχει μειωθεί στο ήμισυ σε σχέση με το 1999 που ήταν υψηλότερο του 60%. Όπως θα δούμε παρακάτω, αυτό πιθανότατα οφείλεται στην αύξηση του ανταγωνισμού που έχει παρατηρηθεί στο συγκεκριμένο κλάδο τα τελευταία χρόνια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.25

Πωλήσεις – Κέρδη (σε χιλ. ευρώ) – Μερίδια αγοράς (% των πωλήσεων) επιχειρήσεων

Πωλήσεις	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
HELL. TELECOM. ORG. – OTE	3.000.344	3.213.119	3.445.774	3.451.343	3.118.852	2.746.400	2.707.000	2.714.500	2.682.700	2.589.700
COSMOTE MOBILE TELECOM. SERV.	343.617	595.059	848.695	1.105.819	1.254.066	1.470.696	1.517.464	1.630.614	1.735.878	1.843.120
VODAFONE-PANAFON HEL. TELECOM. COMP.	760.746	950.924	977.039	1.255.806	1.473.712	1.669.862	1.807.394	1.772.321	1.670.790	1.505.608
INTRALOT	10.099	30.370	59.481	93.901	110.405	110.713	123.707	231.115	176.036	198.077
OTEGLOBE			38.213	49.859	53.730	86.936	134.680	162.960	165.061	178.151
MULTICHOICE HELLAS	107.166	129.085	115.279	115.322	131.634	150.628	161.891	176.789	190.673	148.137
FORTHNET	9.966	16.018	18.428	28.063	63.151	76.024	87.959	92.756	113.979	136.111
FIRST DATA HEL. PR. SERV. & HOLD.									87.821	104.759
HELLAS ON LINE	1.614	3.634	6.329	7.606	5.284	3.746	3.898	4.627	44.017	94.322
SINGULAR LOGIC	10.459	23.670	26.860	27.214	29.528	32.087	31.960	35.556	57.210	71.404
Σύνολο κλάδου	4.743.582	5.654.530	6.323.077	6.997.543	7.324.021	7.638.732	7.837.325	8.198.709	8.507.928	8.386.425

Καθαρά κέρδη										
HELL. TELECOM. ORG. – OTE	476.007	623.207	393.947	326.563	210.551	50.300	-623.200	780.400	1.004.500	529.700
COSMOTE MOBILE TELECOM. SERV.	29.154	58.706	141.908	203.624	229.546	584.385	612.909	630.950	582.379	658.278
VODAFONE-PANAFON HEL. TELECOM. COMP.	165.434	169.560	162.074	163.059	223.266	604.604	604.895	519.829	430.160	303.530
INTRALOT	3.826	13.799	29.609	38.456	45.405	80.195	98.576	132.175	95.109	38.739
OTEGLOBE			50	684	3.463	9.747	11.135	12.361	3.796	-36.344
MULTICHOICE HELLAS	-8.842	-23.264	-19.734	-2.146	9.018	7.011	7.887	5.868	16.554	-3.266
FORTHNET	475	1.074	899	-3.662	299	3.202	1.923	-21.887	-48.663	-51.957
FIRST DATA HEL. PR. SERV. & HOLD.								-16.570	343	-2.048
HELLAS ON LINE	191	593	590	-168	93	-248	1.381	699	-29.165	-31.284
SINGULAR LOGIC	1.438	3.625	4.173	-11.275	-3.030	-7.027	-7.396	-4.500	4.153	8.165
Σύνολο κλάδου	710.777	908.449	751.383	726.622	680.554	1.321.489	692.139	2.011.886	2.059.714	1.336.275

Μερίδια αγοράς										
HELL. TELECOM. ORG. – OTE	63,2	56,8	54,5	49,3	42,6	35,9	34,5	33,1	31,5	30,9
COSMOTE MOBILE TELECOM. SERV.	7,2	10,5	13,4	15,8	17,1	19,2	19,4	19,9	20,4	22,0
VODAFONE-PANAFON HEL. TELECOM. COMP.	16,0	16,8	15,4	17,9	20,1	21,9	23,1	21,6	19,6	17,9
INTRALOT	0,2	0,5	0,9	1,3	1,5	1,4	1,6	2,8	2,1	2,4
OTEGLOBE			0,6	0,7	0,7	1,1	1,7	2,0	1,9	2,1
MULTICHOICE HELLAS	2,3	2,3	1,8	1,6	1,8	2,0	2,1	2,2	2,2	1,8
FORTHNET	0,2	0,3	0,3	0,4	0,9	1,0	1,1	1,1	1,3	1,6
FIRST DATA HEL. PR. SERV. & HOLD.									1,0	1,2
HELLAS ON LINE	0,03	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,1
SINGULAR LOGIC	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,8

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Αντίστοιχα, το μερίδιο της COSMOTE αυξήθηκε σημαντικά από 7,2% το 1999, σε 22% το 2008. Το μερίδιο της VODAFONE παραμένει διαχρονικά σταθερό την τελευταία δεκαετία σε ποσοστά κοντά στο 20%. Επίσης, από τις 10 πρώτες σε πωλήσεις εταιρείες το 2008, το 1999 υπήρχαν μόνον οι τέσσερις (OTE, COSMOTE, VODAFONE και MULTICOICE), γεγονός που δείχνει και τη δυναμικότητα του κλάδου κατά την τελευταία δεκαετία.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.25, οι συνολικές πωλήσεις του κλάδου αυξήθηκαν από 4,7 δισεκατομμύρια ευρώ το 1999, σε 8,4 δισεκατομμύρια ευρώ το 2008, με μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 8,5%. Όσον αφορά στις πωλήσεις του ΟΤΕ, αυτές μειώθηκαν από 3 δισεκατομμύρια ευρώ το 1999 σε 2,6 δισεκατομμύρια ευρώ το 2008. Αντιθέτως, ο κύκλος εργασιών της COSMOTE αυξήθηκε σημαντικά από 343 εκατομμύρια ευρώ το 1999 σε 1,8 δισεκατομμύρια ευρώ το 2008, με μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 48%. Σημαντική ήταν και η αύξηση των πωλήσεων της VODAFONE, από 760 εκατομμύρια ευρώ το 1999, σε 1,5 δισεκατομμύρια ευρώ το 2008, με μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 10,8%. Τα καθαρά κέρδη του κλάδου έχουν αυξηθεί από 710 εκατομμύρια το 1999 σε 1,3 δισεκατομμύρια το 2008, ακολουθώντας μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 9,7%. Ο ΟΤΕ, παρά το γεγονός ότι μειώθηκε ο κύκλος εργασιών του, κατάφερε να αυξήσει την κερδοφορία του από 476 εκατομμύρια το 1999, σε 530 εκατομμύρια το 2008, με μέση ετήσια αύξηση του 1,2%. Αντίστοιχα, η COSMOTE αύξησε σημαντικά την κερδοφορία της, από 29 εκατομμύρια το 1999 σε 658 εκατομμύρια το 2008, με μέση ετήσια αύξηση κερδών της τάξης του 240%. Η VODAFONE αύξησε επίσης σημαντικά την κερδοφορία της με μέση ετήσια αύξηση πάνω από 9% και κέρδη που ξεπερνούν τα 300 εκατομμύρια ευρώ. Είναι σημαντικό να σημειώσουμε εδώ ότι η πιο κερδοφόρα εταιρεία του κλάδου παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ είναι η COSMOTE παρά το γεγονός ότι έχει μικρότερο μερίδιο αγοράς από τον ΟΤΕ.

Ο κλάδος παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 73% της αγοράς, ενώ οι 8 πρώτες εταιρείες κατέχουν σχεδόν το 80% της αγοράς (Πίνακας 20.26). Όπως για τον κλάδο παραγωγής ΤΠΕ, πιθανότατα η αυξημένη συγκέντρωση στον κλάδο υπηρεσιών ΤΠΕ να οφείλεται στις υψηλές οικονομίες κλίμακας που πρέπει να προσεγγίσει μια εταιρεία προκειμένου να είναι οικονομικά ανταγωνίσιμη. Αξιοσημείωτο είναι, πάντως, ότι οι δείκτες συγκέντρωσης του κλάδου παρουσιάζουν πτωτική πορεία καθώς βλέπουμε ότι το συνολικό μερίδιο των 4 πρώτων εταιρειών από 90% που ήταν το 1999, μειώθηκε σε 73% το 2008. Αντίστοιχα, και ο δείκτης Herfindahl παρουσιάζει πτωτικές τάσεις την τελευταία δεκαετία, επιβεβαιώνοντας τις παραπάνω τάσεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.26
Δείκτες συγκέντρωσης (%)

Δείκτης συγκέντρωσης	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CR4	90,3	87,9	86,2	85,1	81,7	79,3	79,0	77,4	73,8	73,2
CR8	93,8	91,5	90,0	89,2	86,6	85,3	84,9	84,2	80,5	79,9
Herfindahl	43,3	36,4	34,0	30,2	25,2	21,6	21,2	19,8	18,2	17,8

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.7.3. Ανταγωνισμός στον κλάδο εμπορίας αγαθών & υπηρεσιών ΤΠΕ

Η εταιρεία GERMANOS είναι η μεγαλύτερη στο χώρο εμπορίας αγαθών ΤΠΕ, καθώς συγκεντρώνει για το 2008 το 17,7% των πωλήσεων (Πίνακας 20.27). Ακολουθούν άλλες εταιρείες του χώρου όπως η INFO-QUEST με μερίδιο 6%, η SONY-ERICSSON με μερίδιο 5,3%, η ALPHA COPY, η SIEMENS και η ERICSSON με μερίδια κοντά στο 4,5%. Σε σχέση με τους κλάδους παραγωγής και παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ φαίνεται ότι στον κλάδο εμπορίας προϊόντων και υπηρεσιών, οι κυρίαρχες εταιρείες δεν κατέχουν συγκριτικά υψηλά μερίδια πωλήσεων. Επιπλέον, από τις 10 πρώτες εταιρείες σε πωλήσεις, οι έξι ανήκουν στον υποκλάδο (με κωδικό 4652) εμπορίας ηλεκτρονικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού (GERMANOS, SONY ERICSSON, ALPHA COPY, SIEMENS, ERICSSON HELLAS, ARGOS) και οι υπόλοιπες τέσσερις στον υποκλάδο (με κωδικό 4651) εμπορίας υπολογιστών, περιφερειακών υπολογιστών και λογισμικού (INFO QUEST, IBM, ENET SOLUTIONS, UNISYSTEMS). Αξίζει να σημειωθεί ότι από τις 10 πρώτες σε πωλήσεις εταιρείες το 1999, το 2008 εξακολουθούσαν να υπάρχουν οι οκτώ στις δέκα πρώτες θέσεις.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 20.27, οι συνολικές πωλήσεις του κλάδου αυξήθηκαν από 1,9 δισεκατομμύρια ευρώ το 1999 σε 4,3 δισεκατομμύρια ευρώ, με μέση ετήσια αύξηση 13,7%. Παρά τη σημαντική αύξηση των πωλήσεων την τελευταία δεκαετία, τα καθαρά κέρδη του κλάδου το 2008 ήταν αρνητικά με ζημία της τάξης των 120 εκατομμυρίων ευρώ, ενώ σημείωσαν δραματική μείωση από το 2006, οπότε και τα κέρδη του κλάδου ανέρχονταν σε 460 εκατομμύρια ευρώ.

Οι συνολικές πωλήσεις της GERMANOS ανέρχονται σε 765 εκατομμύρια ευρώ, με μέση ετήσια αύξηση την τελευταία δεκαετία της τάξης του 27%, ενώ και οι πωλήσεις της INFO-QUEST σημείωσαν άνοδο της τάξης του 4,5% την τελευταία δεκαετία φτάνοντας τα 260 εκατομμύρια ευρώ. Ο κύκλος εργασιών της SONY-ERICSSON για το 2008 ανέρχονταν σε 230 εκατομμύρια ευρώ.

Η κερδοφορία της GERMANOS ανέρχεται σε 12,2 εκατομμύρια ευρώ, έχοντας παρουσιάσει σημαντική μείωση τα τελευταία χρόνια, από 79 εκατομμύρια ευρώ το 2005 και 135 εκατομμύρια ευρώ το 2006, μειώθηκε σε 29,6 εκατομμύρια το 2007 και σε 12,2 εκατομμύρια το 2008. Αντίστοιχη είναι η εικόνα και για την INFO-QUEST, η οποία είχε ζημίες για το 2008 που ξεπέρασαν τα 39 εκατομμύρια ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2006 τα καθαρά κέρδη της INFO-QUEST ξεπέρασαν τα 240 εκατομμύρια ευρώ. Η κατάσταση αυτή με τη χαμηλή κερδοφορία και τις ζημίες για το 2008 πιθανότατα οφείλεται στις συνέπειες της διεθνούς χρηματοοικονομικής κρίσης. Η εικόνα είναι εντελώς διαφορετική για τη SONY ERICSSON, η οποία αύξησε τα κέρδη της από 673 χιλιάδες ευρώ το 2006 σε 4,6 εκατομμύρια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.27

Πωλήσεις – Κέρδη (σε χιλ. ευρώ) – Μερίδια αγοράς (% των πωλήσεων) επιχειρήσεων

Πωλήσεις	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GERMANOS	221.444	337.951	413.598	516.714	582.160	679.079	757.237	788.231	755.745	765.694
INFO QUEST	183.832	243.820	293.747	271.896	320.645	380.191	435.286	287.336	268.041	259.877
SONY ER. MOB. COM.								286.307	245.859	228.590
ALPHA COPY	145.107	218.801	272.786	281.313	278.890	236.361	225.636	233.827	236.473	198.417
SIEMENS	139.915	212.948	274.506	291.043	315.888	393.368	350.018	341.382	332.089	191.139
ERICSSON	86.248	201.812	116.035	116.442	139.482	168.492	149.220	160.355	162.430	185.442
IBM HELLAS	133.838	127.684	149.389	119.790	132.146	141.515	129.489	118.843	145.920	170.889
ENET SOL.-LOGICOM				18.012	21.398	27.951	42.368	75.442	105.087	134.370
ARGOS NET SOLE SHAR.			15.897	56.800	63.375	70.024	75.979	103.681	118.498	122.782
UNISYSTEMS INF. SYSTEMS	35.604	61.412	50.351	49.602	43.600	41.303	43.722	50.822	80.671	121.647
Σύνολο κλάδου	1.923.758	2.678.005	3.212.005	3.404.783	3.755.585	4.086.982	4.198.623	4.634.631	4.700.899	4.307.728

Καθαρά κέρδη	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GERMANOS	15.164	30.496	31.785	37.891	40.566	72.210	79.091	135.415	29.672	12.247
INFO QUEST	22.944	26.177	11.254	-12.491	-9.434	5.038	24.170	242.559	12.091	-39.262
SONY ER. MOB. COM.								673	3.441	4.669
ALPHA COPY	2.212	3.873	5.769	1.544	4.817	7.841	14.930	9.032	19.223	6.219
SIEMENS	4.681	8.059	9.648	12.276	15.233	23.141	18.788	5.608	17.699	-17.653
ERICSSON	2.689	3.043	2.209	4.724	5.255	10.076	6.627	6.008	6.281	16.169
IBM HELLAS	11.725	9.918	11.870	4.200	6.659	7.401	5.431	2.250	2.743	18.012
ENET SOL.-LOGICOM				-530	445	40	-195	395	296	-86
ARGOS NET SOLE SHAR.			61	107	212	214	282	399	568	680
UNISYSTEMS INF. SYSTEMS	7.562	15.043	7.350	5.988	4.286	6.608	7.802	6.301	6.502	-16.881
Σύνολο κλάδου	123.454	140.923	87.980	68.706	84.924	185.252	200.016	459.742	194.897	-119.134

Μερίδια αγοράς	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GERMANOS	11,5	12,6	12,9	15,2	15,5	16,6	18,04	17,0	16,1	17,8
INFO QUEST	9,6	9,1	9,1	8,0	8,5	9,3	10,4	6,2	5,7	6,0
SONY ER. MOB. COM.								6,2	5,2	5,3
ALPHA COPY	7,5	8,2	8,5	8,3	7,4	5,8	5,4	5,0	5,0	4,6
SIEMENS	7,3	7,9	8,5	8,5	8,4	9,6	8,3	7,4	7,01	4,4
ERICSSON	4,5	7,5	3,6	3,4	3,7	4,1	3,5	3,5	3,5	4,3
IBM HELLAS	7,0	4,8	4,6	3,5	3,5	3,5	3,1	2,6	3,1	4,0
ENET SOL.-LOGICOM				0,5	0,6	0,7	1,0	1,6	2,2	3,1
ARGOS NET SOLE SHAR.			0,5	1,7	1,7	1,7	1,8	2,2	2,5	2,8
UNISYSTEMS INF. SYSTEMS	1,8	2,3	1,6	1,5	1,2	1,0	1,0	1,1	1,7	2,8

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Όπως ήδη αναφέρθηκε, οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ δεν έχουν υψηλά ποσοστά στο συνολικό κύκλο εργασιών. Αυτό φαίνεται από τα σχετικά χαμηλά αθροιστικά ποσοστά συγκέντρωσης καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 33% της αγοράς (Πίνακας 20.28). Αντίστοιχα, το ποσοστό των 8 πρώτων εταιρειών μειώθηκε από 62,5% το 1999 σε 49,5 το 2008. Φαίνεται λοιπόν ότι, εκτός του σχετικά χαμηλού βαθμού συγκέντρωσης, υπάρχουν περαιτέρω τάσεις για ένταση του ανταγωνισμού στο συγκεκριμένο κλάδο. Ο δείκτης Herfindahl, πάντως, φαίνεται να είναι σταθερός τα τελευταία χρόνια, αν και θα πρέπει να επισημανθεί ότι ο συγκεκριμένος δείκτης περιλαμβάνει όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.28
Δείκτες συγκέντρωσης (%)

Δείκτης συγκέντρωσης	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CR4	36,3	37,8	39,1	40,0	39,9	41,3	42,1	36,7	34,1	33,7
CR8	62,5	62,1	61,0	59,1	55,7	56,2	54,3	50,3	48,3	49,5
Herfindahl	5,5	5,5	5,6	5,7	5,5	5,8	6,1	5,1	4,7	5,2

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

20.8. Συμπεράσματα

Σκοπός του παρόντος κεφαλαίου ήταν να εξεταστεί ο βαθμός του ανταγωνισμού στους κλάδους παραγωγής, παροχής υπηρεσιών και εμπορίας αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ. Ο κλάδος παραγωγής ΤΠΕ φαίνεται ότι έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 79,8% της αγοράς. Παρά τους υψηλούς δείκτες συγκέντρωσης, τα περιθώρια κέρδους μειώθηκαν σημαντικά τα τελευταία χρόνια, ενώ έχει αυξηθεί και ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων. Επιπλέον, παρά την ολιγοπωλιακή διάρθρωση του κλάδου, ο δείκτης τιμών για τα προϊόντα ΤΠΕ ακολούθησε πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2000-2009. Αυτό είναι πιθανόν να οφείλεται στη σημαντική αύξηση των εισαγωγών, οι οποίες πλησιάζουν τα 3,5 δισεκατομμύρια ευρώ, με αποτέλεσμα να υφίσταται ανταγωνισμός από το εξωτερικό.

Επίσης, ο κλάδος παροχής υπηρεσιών ΤΠΕ έχει υψηλά ποσοστά συγκέντρωσης, καθώς οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 73% της αγοράς. Επίσης, έχει αυξηθεί αισθητά ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων στον κλάδο, ενώ τα περιθώρια κέρδους έχουν αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Παρά τους υψηλούς δείκτες συγκέντρωσης, οι τιμές κατανάλωσης υπηρεσιών ΤΠΕ σημείωσαν πτωτική πορεία την περίοδο 2000-2009, με μέση ετήσια μείωση της τάξης του 2%.

Ο κλάδος εμπορίας αγαθών ΤΠΕ φαίνεται να παρουσιάζει σχετικά χαμηλά αθροιστικά ποσοστά συγκέντρωσης (σε σύγκριση με τους κλάδους παραγωγής προϊόντων και υπηρεσιών ΤΠΕ), καθώς οι 4 πρώτες εταιρείες του κλάδου κατέχουν το 33% της αγοράς. Αντίστοιχα, το ποσοστό των 8 πρώτων εταιρειών ήταν 49,5% το 2008. Ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων έχει αυξηθεί σημαντικά, ενώ τα περιθώρια κέρδους έχουν μειωθεί.

Σε γενικές γραμμές, τα ευρήματα της παρούσας μελέτης δείχνουν ότι υπάρχει υψηλή συγκέντρωση στον τομέα των ΤΠΕ. Παρ' όλα αυτά, οι τιμές των αγαθών και υπηρεσιών ΤΠΕ έχουν σημειώσει πτώση τα τελευταία χρόνια, γεγονός που πιθανότατα οφείλεται στον υψηλό βαθμό εισαγωγών από το εξωτερικό αλλά και στη σημαντική τεχνολογική πρόοδο στους τομείς πληροφορικής και επικοινωνιών.

Αναφορικά με τις προοπτικές του εγχώριου τομέα των ΤΠΕ, φαίνεται ότι το δυσμενές οικονομικό κλίμα σε συνδυασμό με την ελληνική δημοσιονομική κρίση αλλά και τις αρνητικές προοπτικές ανάπτυξης θα επηρεάσουν αρνητικά τη συνολική ζήτηση για τα επόμενα χρόνια. Θα πρέπει να επισημανθεί, όμως, ότι τα επόμενα χρόνια θα υλοποιηθούν σημαντικές δράσεις μέσω του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς που αφορούν στην ψηφιακή σύγκλιση των επιχειρήσεων και του δημόσιου τομέα. Επιπλέον, οι διαρθρωτικές αλλαγές στην οικονομία θα ευνοήσουν την επιχειρηματικότητα και, επομένως, τις επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών. Έτσι, είναι αρκετά πιθανό ο τομέας των ΤΠΕ να επηρεαστεί λιγότερο από την τρέχουσα οικονομική κρίση, σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

Βιβλιογραφία

Antonopoulos, C., Sakellaris, P., 2009, "The contribution of information and communication technology investments to Greek economic growth: An analytical growth accounting framework", *Information Economics and Policy* 21, 171-191.

Colecchia, A., Schreyer, P., 2002, "ICT investment and economic growth in the 1990's: Is the United States a unique case? A comparative study of nine OECD countries", *Review of Economic Dynamics* 5, 408-442.

European Commission, 2009, *Progress Report on the Single European Electronic Communications Market 2008* (14th Report).

Jorgenson, D., Stiroh, K., 2000, "Raising the speed limit: U.S. economic growth in the information age", *Brookings Papers on Economic Activity* 2000, 125-235.

ICAP, 2009, *Σύγχρονη Ελλάδα: Η προσφορά και ο κρίσιμος ρόλος των κινητών επικοινωνιών.*

OECD, 2007, Information economy – Sector definitions based on the international standard industry classification- ISIC4, OECD document DSTI/ICCP/ IIS(2006)2/FINAL.

Quah, D., 2002, "Technology dissemination and economic growth: Some lessons for the New Economy". Στο C. En Bai and C. W. Yuen (eds), *Technology and the New Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.

Van Ark, B., Inklaar, R., McGuckin, R., 2003, "Changing gear productivity, ICT and service industries: Europe and the United States". Στο J. Christensen and P. Maskell (eds), *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy*. Edward Elgar Publishing.

World Information Technology and Services Alliance, 2007, Digital Planet, Arlington – USA.

Τερροβίτης, Θ., 2005, *Παραγωγή και χρήση των τεχνολογιών της πληροφορίας και των επικοινωνιών στην Ελλάδα: Σημασία και Επιπτώσεις*, ΚΕΠΕ, Μελέτη No. 60.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 21

ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Νικόλαος Γεωργικόπουλος*

Σύνοψη

Στο κεφάλαιο αυτό εξετάζεται ο ανταγωνισμός στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα κατά την περίοδο 2005-2009. Συγκεκριμένα, εξετάζονται οι δώδεκα εισηγμένες ελληνικές εμπορικές τράπεζες σε ατομική βάση (εφεξής: εισηγμένες τράπεζες) καθώς και το μερίδιο αγοράς τους στα συνολικά δάνεια και τις καταθέσεις. Επιπροσθέτως, εξετάζονται αναλυτικά οι κατανομές: (α) του ενεργητικού των εισηγμένων τραπεζών, (β) των συνολικών χορηγήσεων προς πελάτες (μη χρηματοπιστωτικά ιδρύματα), (γ) των χορηγήσεων ανά κατηγορία (δηλ. στεγαστικά, καταναλωτικά και επιχειρηματικά δάνεια), και (δ) των καταθέσεων από πελάτες. Επιπλέον, εξετάζεται η εξέλιξη του περιθωρίου επιτοκίων χορηγήσεων-καταθέσεων (εφεξής: περιθώριο) ως ένδειξη του ανταγωνισμού, καθώς υπάρχει συσχέτιση της μείωσης του περιθωρίου με την αύξηση του ανταγωνισμού σύμφωνα με μελέτη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (ΕΚΤ) [Βλ. ECB (2000)].

Καταρχήν, διαπιστώνεται ότι το θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο του ελληνικού τραπεζικού συστήματος είναι πλήρως συμβατό με το πλαίσιο των λοιπών ευρωπαϊκών χωρών και δεν δημιουργεί εμπόδια εισόδου στον ελληνικό τραπεζικό τομέα. Από τις μεταβολές των μεριδίων αγοράς ενεργητικού, δανείων και καταθέσεων καθώς και από τη συμπεριφορά των περιθωρίων, διαφαίνεται ότι ο ανταγωνισμός έχει αυξηθεί την εξεταζόμενη περίοδο. Κατά την περίοδο 2005-2008 (Διάγραμμα 21.2 – Πίνακας 21.4), υπήρξε σημαντική αύξηση των χορηγήσεων (συνολικά και ανά κατηγορία) από όλες τις εισηγμένες τράπεζες που οφείλεται κυρίως στο ευνοϊκό μακροοικονομικό περιβάλλον και τη σημαντική ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας τη συγκεκριμένη περίοδο. Από τα εξεταζόμενα στοιχεία διαπιστώνεται ότι η χρηματοδότηση των χορηγήσεων πραγματοποιήθηκε κυρίως από καταθέσεις. Ωστόσο, κατά τη διάρκεια του 2009 το δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον οδήγησε σε συρρίκνωση της

* Ο συγγραφέας ευχαριστεί την κα. Σ. Σπαθή και τον κ. Τ. Ευθυμιάδη για τις εποικοδομητικές παρατηρήσεις τους.

πιστωτικής επέκτασης, η οποία, σε συνδυασμό με τη στασιμότητα των καταθέσεων, κατηύθυναν τις τράπεζες σε εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης κυρίως μέσω του διατραπεζικού δανεισμού από την ΕΚΤ.

Επιπροσθέτως, από την ανάλυση του δείγματος των τραπεζών παρατηρήθηκε ότι υπάρχει ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες. Αυτό μπορεί να ερμηνευτεί ως ένδειξη ότι οι τράπεζες που έχουν ήδη αποκτήσει μεγάλο μερίδιο στις συγκεκριμένες δύο αγορές, ανταγωνίζονται μεταξύ τους χωρίς να απειλούνται ουσιαστικά από τις υπόλοιπες. Σχετικά με την αγορά των επιχειρηματικών δανείων, διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν περισσότερες τράπεζες με μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Αναφορικά με τις καταθέσεις, διαπιστώθηκε ότι υπάρχει και εκεί ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο καταθέσεων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες. Ωστόσο, η ύπαρξη σημαντικής συγκέντρωσης στον τραπεζικό χώρο μπορεί να ερμηνευτεί και διαφορετικά, ότι δηλαδή σχετίζεται θετικά με τον ανταγωνισμό, δεδομένου ότι σε συνθήκες υψηλής συγκέντρωσης, υπάρχει βελτίωση της αποτελεσματικότητας κόστους - εσόδων λόγω των οικονομιών κλίμακας.

Είναι σημαντικό επίσης να επισημανθεί ότι, κατά την περίοδο 2005-2009, παρατηρήθηκε μείωση του περιθωρίου, με εξαίρεση το 1^{ο} τρίμηνο του 2009 όπου είχαμε απότομη αύξηση αυτού. Μία ερμηνεία του παραπάνω γεγονότος είναι ότι οι ελληνικές τράπεζες μπόρεσαν να αντλήσουν φθηνότερη ρευστότητα από εναλλακτικές πηγές, κάνοντας χρήση του κυβερνητικού προγράμματος ενίσχυσης της ρευστότητας της ελληνικής οικονομίας (28 δις ευρώ), καθώς και μέσω του προγράμματος ενίσχυσης ρευστότητας της ΕΚΤ. Το αποτέλεσμα ήταν να μειωθούν τα υψηλά επιτόκια για τις προθεσμιακές καταθέσεις τα οποία παρατηρήθηκαν το τελευταίο τρίμηνο του 2008.

Αξίζει να επισημανθεί ότι η διαφορά επιτοκίων μεταξύ χορηγήσεων και καταθέσεων θεωρείται υψηλή συγκρινόμενη με άλλες χώρες μέλη της ΕΕ. Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός στο τραπεζικό σύστημα δύναται να αυξηθεί ακόμα περισσότερο και ιδιαίτερα για τις μεσαίου μεγέθους τράπεζες, ώστε να διεκδικήσουν μερίδιο αγοράς από τις μεγάλες τράπεζες σε όλους τους τομείς της παροχής τραπεζικών υπηρεσιών.

21.1. Εισαγωγή

Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία και ειδικότερα από την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωζώνη έως και τα τέλη του 2008. Σχετικά πρόσφατα (2003) απελευθερώθηκε πλήρως η καταναλωτική πίστη. Ωστόσο, από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα υπέστη ένα ριζικό μετασχηματισμό που οφείλεται τόσο στην προσαρμογή της Ελλάδας στους κανονισμούς λειτουργίας του ενιαίου χρηματοπιστωτικού περιβάλλοντος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσο και την

προετοιμασία της χώρας μας για την ένταξή της στην Ευρωζώνη. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, πραγματοποιήθηκαν αρκετές εξαγορές και συγχωνεύσεις με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν ισχυροί τραπεζικοί όμιλοι, βοηθώντας τη χώρα μας να εισέλθει στην κατηγορία των οικονομικά ανεπτυγμένων χωρών. Ως εκ τούτου, αυξήθηκε το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών προς τις ελληνικές τράπεζες, με αποτέλεσμα ένα σημαντικό ποσοστό των μετοχών τους να κατέχεται πλέον από ξένους επενδυτές (ιδιώτες και θεσμικούς). Τη δεκαετία του 2000, δύο κρατικές τράπεζες, η Εμπορική και η Γενική, εντάχθηκαν σε δύο μεγάλους ευρωπαϊκούς τραπεζικούς ομίλους, την Credit Agricole και την Société Générale, αντίστοιχα. Επιπροσθέτως, οι ελληνικοί τραπεζικοί όμιλοι κατάφεραν να επεκτείνουν ταχέως τις δραστηριότητές τους, σε χώρες εκτός των συνόρων μας. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι ελληνικές τράπεζες να έχουν σημαντική παρουσία σε όλες τις χώρες της Νότιο-ανατολικής Ευρώπης, σε χώρες της Βόρειο-ανατολικής Ευρώπης, την Τουρκία καθώς και την Αίγυπτο.

Εντούτοις, το έτος 2008, η διεθνής χρηματοπιστωτική κρίση έκανε εντονότερα τα σημάδια της στη Γηραιά Ήπειρο. Μια κρίση που ξεκίνησε από την άλλη άκρη του Ατλαντικού και άπλωσε τα δίχτυα της σε όλη σχεδόν την υφήλιο. Η εξωγενής αυτή κρίση καθώς και οι δυσμενείς διεθνείς εξελίξεις στις αγορές χρήματος και κεφαλαίων είχαν σχετικά περιορισμένη επίπτωση στη σταθερότητα και τον ανταγωνισμό του ελληνικού τραπεζικού συστήματος, σε σχέση με τα συστήματα άλλων χωρών που επλήγησαν από την κρίση αυτή. Οι επιπτώσεις στις ελληνικές τράπεζες προήλθαν αποκλειστικά από τη δυσκολία εύρεσης νέων κεφαλαίων καθώς και την απότομη αύξηση του κόστους χρήματος, ιδιαίτερα μετά την κατάρρευση της επενδυτικής τράπεζας Lehman Brothers τον Σεπτέμβριο του 2008.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας, η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε ύφεση από το 2009. Επιπλέον, από στοιχεία του Οργανισμού Διαχείρισης Δημόσιου Χρέους, οι ελληνικές τράπεζες είναι οι κυριότεροι επενδυτές σε ομόλογα του ελληνικού Δημοσίου (κατέχουν περίπου το 18% των ομολόγων αυτών). Οι δυσμενείς εξελίξεις στο μακροοικονομικό περιβάλλον και η επίπτωση στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους μπορούν να επιδράσουν αρνητικά στη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού μας συστήματος. Επιπροσθέτως, τυχόν περαιτέρω υποβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας μας ενδέχεται να επηρεάσει έμμεσα και την αξιολόγηση ορισμένων ελληνικών τραπεζών, ιδιαίτερα εκείνων που κατέχουν μεγάλο μερίδιο των κρατικών ομολόγων, καθώς και των ιδρυμάτων που ελέγχονται από το Δημόσιο.

Η παρακάτω έκθεση παραθέτει στοιχεία της εξέλιξης του ανταγωνισμού στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα κατά την περίοδο 2005-2009. Συγκεκριμένα, εξετάζονται οι δώδεκα εισηγμένες ελληνικές εμπορικές τράπεζες σε ατομική βάση (εφεξής: *εισηγμένες τράπεζες*) καθώς και το μερίδιο αγοράς τους στα συνολικά

δάνεια και τις καταθέσεις. Επιπροσθέτως, εξετάζονται αναλυτικά οι κατανομές: (α) του ενεργητικού των εισηγμένων τραπεζών, (β) των συνολικών χορηγήσεων προς πελάτες (μη χρηματοπιστωτικά ιδρύματα), (γ) των χορηγήσεων ανά κατηγορία (δηλ. στεγαστικά, καταναλωτικά και επιχειρηματικά δάνεια), και (δ) των καταθέσεων από πελάτες.

Επιπλέον, εξετάζεται η εξέλιξη του περιθωρίου επιτοκίων χορηγήσεων - καταθέσεων (εφεξής: περιθώριο) ως ένδειξη του ανταγωνισμού, καθώς υπάρχει συσχέτιση της μείωσης του περιθωρίου με την αύξηση του ανταγωνισμού σύμφωνα με μελέτη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (ΕΚΤ) [Βλ. ECB (2000)]. Πρέπει να επισημανθεί ότι μείωση του περιθωρίου υποδηλώνει μειωμένα επιτοκιακά έσοδα, ενώ αντίθετα αύξηση του περιθωρίου συνεπάγεται αύξηση των επιτοκιακών εσόδων για τα τραπεζικά ιδρύματα.

Από τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τις μεταβολές των μεριδίων αγοράς ενεργητικού, δανείων και καταθέσεων, καθώς και από τη συμπεριφορά των περιθωρίων, διαφαίνεται η ύπαρξη ανταγωνισμού σε σχετικά ικανοποιητικά επίπεδα σε ό,τι αφορά στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

21.2. Θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο του τραπεζικού συστήματος

Σύμφωνα με την ιστοσελίδα της ΤτΕ, το θεσμικό πλαίσιο για την ίδρυση και λειτουργία πιστωτικών ιδρυμάτων καθώς και την άσκηση της εποπτείας έχει, κατά κύριο λόγο, διαμορφωθεί από την ενσωμάτωση της σχετικής κοινοτικής νομοθεσίας, η οποία είναι συμβατή με τις αρχές της Βασιλείας, δηλαδή το διεθνές κανονιστικό πλαίσιο για την τραπεζική εποπτεία (Basel Committee on Banking Supervision). Επιπροσθέτως, υπάρχουν αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος που αφορούν τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου, την πρόληψη της χρήσης του χρηματοπιστωτικού συστήματος για τη νομιμοποίηση εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και τη χρηματοδότηση της τρομοκρατίας και λοιπά θέματα.

21.2.1. Καθορισμός διαδικασίας χορήγησης άδειας λειτουργίας πιστωτικών ιδρύματων

Η διαδικασία για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας πιστωτικού ιδρύματος καθορίζεται στον Ν.3601/2007 και με την ΠΔ/ΤΕ 2526/8.12.2003 και περιλαμβάνει:

1. Κατάθεση του συνόλου του απαιτούμενου αρχικού κεφαλαίου του υπό ίδρυση πιστωτικού ιδρύματος σε μετρητά στην Τράπεζα της Ελλάδος πριν από την κοινοποίηση της σχετικής απόφασής της για τη χορήγηση της άδειας λειτουργίας.

Το ελάχιστο αρχικό κεφάλαιο, κατά κατηγορία πιστωτικού ιδρύματος, καθορίζεται ως εξής:

- Πιστωτικά ιδρύματα με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας: € 18.000.000.

- Πιστωτικά ιδρύματα με τη μορφή πιστωτικού συνεταιρισμού του Ν. 1667/1986 που δραστηριοποιούνται:
    - Εντός του νομού της έδρας τους: € 6.000.000.
    - Σε όμορους νομούς ή στη διοικητική περιφέρεια της έδρας τους: € 10.000.000.
    - Στην περιφέρεια Αττικής, στον Νομό Θεσσαλονίκης ή σε όλες τις περιοχές της χώρας: € 18.000.000, δηλαδή στο ύψος του ελάχιστου κεφαλαίου των πιστωτικών ιδρυμάτων που έχουν τη μορφή ανώνυμης εταιρείας.
- Υποκαταστήματα πιστωτικών ιδρυμάτων με έδρα σε χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης:
    - Για το πρώτο και μέχρι τέσσερα υποκαταστήματα: € 9.000.000.
    - Για περισσότερα από τέσσερα υποκαταστήματα: € 18.000.000, δηλαδή στο ύψος του ελάχιστου κεφαλαίου των πιστωτικών ιδρυμάτων που έχουν τη μορφή ανώνυμης εταιρείας.

2. Στοιχεία για τους μετόχους που κατέχουν άμεσα ή έμμεσα ποσοστό τουλάχιστον ίσο προς το 10% του μετοχικού κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου του υπό ίδρυση πιστωτικού ιδρύματος καθώς και για τους μετόχους, με ποσοστό συμμετοχής άνω του 5%.

3. Την ταυτότητα δύο προσώπων που θα απασχολούνται αποκλειστικά στο πιστωτικό ίδρυμα και θα έχουν την ευθύνη για τον καθορισμό του προσανατολισμού της δραστηριότητάς του, ένα εκ των οποίων θα αποτελεί και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του πιστωτικού ιδρύματος.

4. Την ταυτότητα του προσώπου που θα είναι επικεφαλής της μονάδας Εσωτερικής Επιθεώρησης.

5. Την ταυτότητα ενός προσώπου υπεύθυνου για την τήρηση των διατάξεων της νομοθεσίας, σχετικά με την πρόληψη και καταστολή της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες.

6. Την ταυτότητα των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, με διάκριση σε εκτελεστικά και μη μέλη και υποβολή για κάθε ένα από αυτά των απαιτούμενων δικαιολογητικών.

7. Σχέδιο καταστατικού του υπό ίδρυση πιστωτικού ιδρύματος.

8. Μελέτη σκοπιμότητας της υπό ίδρυση τράπεζας που περιλαμβάνει πλήρη και λεπτομερή περιγραφή των εργασιών καθώς και πρόγραμμα δράσης και ανάπτυξης των εργασιών κατά τα πρώτα τρία (3) έτη λειτουργίας. Η μελέτη πρέπει να στηρίζεται στη διερεύνηση της ελληνικής χρηματοπιστωτικής αγοράς, συνεκτιμώμενης της ενοποίησης των χρηματοπιστωτικών αγορών στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο και θα πρέπει να αναφέρεται στη γεωγραφική περιοχή

και στην κατηγορία πελατείας, που το πιστωτικό ίδρυμα θα απευθυνθεί. Στη μελέτη σκοπιμότητας θα πρέπει να περιλαμβάνονται επίσης ο προσδιορισμός των πηγών άντλησης των κεφαλαίων και πρόβλεψη των εξελίξεων των βασικών λογαριασμών του ισολογισμού, των αποτελεσμάτων και των ταμειακών ροών καθώς και στοιχεία για την προβλεπόμενη εξέλιξη του δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας κατά τα πρώτα τρία (3) έτη από την έναρξη της λειτουργίας του πιστωτικού ιδρύματος με αναφορά στη μέθοδο αξιολόγησης και υπολογισμού των κινδύνων (πιστωτικού, αγοράς και λειτουργικού). Ακόμη προβλέπεται ανάλυση της οργανωτικής δομής και της διοικητικής διάρθρωσης του πιστωτικού ιδρύματος, με τα σχετικά οργανογράμματα και αναφορά της σύνθεσης και θέσης στο οργανόγραμμα των επιτροπών που πρόκειται να συσταθούν για θέματα εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης κινδύνων.

Αναφορικά με την ίδρυση υποκαταστημάτων ξένων τραπεζών, οι οποίες έχουν την έδρα τους σε χώρα μέλος της ΕΕ, η εποπτική αρχή της χώρας προέλευσης θα πρέπει να ανακοινώνει στην Τράπεζα της Ελλάδος συγκεκριμένες πληροφορίες για το υποκατάστημα καθώς επίσης και το πλαίσιο το οποίο ισχύει στη χώρα προέλευσης για το Ταμείο Εγγύησης Καταθέσεων και Επενδύσεων (ΤΕΚΕ). Επισημαίνεται ότι το Ελληνικό ΤΕΚΕ καλύπτει όλες τις τράπεζες που έχουν έδρα την Ελλάδα καθώς και τα υποκαταστήματα ξένων τραπεζών που προέρχονται από χώρες μη μέλη της ΕΕ, ενώ, σε ό,τι αφορά τα υποκαταστήματα ξένων τραπεζών της ΕΕ, αυτά καλύπτονται από το αντίστοιχο Ταμείο Εγγύησης Καταθέσεων της χώρας προέλευσης.

21.2.2. Εποπτεία του ελληνικού τραπεζικού συστήματος

Η ανάγκη άσκησης εποπτείας στις τράπεζες προκύπτει από το διαμεσολαβητικό ρόλο που αυτές διαδραματίζουν μεταξύ καταθετών και δανειοληπτών. Οι τράπεζες δανείζουν, κατά κανόνα μακροπρόθεσμα, πολλαπλάσιο ποσό των ιδίων κεφαλαίων τους το οποίο αντλούν από τους καταθέτες και είναι (γενικά) υποχρεωμένες να το επιστρέψουν εφόσον απαιτηθεί. Ειδικότερα, οι τράπεζες επιτελούν σημαντικό ρόλο στη μετατροπή της διάρκειας, της ποσότητας, του κινδύνου και του βαθμού ρευστότητας των διαθέσιμων δανειακών κεφαλαίων.

Στόχοι της εποπτείας αυτής είναι η σταθερότητα και αποτελεσματικότητα του πιστωτικού συστήματος και γενικότερα του χρηματοπιστωτικού τομέα της οικονομίας. Επίσης, η εποπτεία αποβλέπει στη διαφάνεια των διαδικασιών και των όρων συναλλαγών των τραπεζών. Τα πιστωτικά ιδρύματα, επίσης, επιβάλλεται να έχουν τα απαραίτητα διαθέσιμα κεφάλαια, έτσι ώστε να ενισχυθεί η ικανότητά τους να αντιμετωπίζουν τις επιπτώσεις από τυχόν εξωγενείς διαταραχές.

Με βάση το άρθρο 55Α του καταστατικού της Τράπεζας της Ελλάδος, η εποπτεία ασκείται στα πιστωτικά ιδρύματα, καθώς και στις ακόλουθες κατηγορίες επιχειρήσεων και οργανισμών του χρηματοπιστωτικού τομέα της οικονομίας:

- Εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.
- Εταιρείες αμοιβαίων εγγυήσεων.
- Ταμεία αντεγγύησης.
- Ανταλλακτήρια συναλλάγματος.
- Εταιρείες διαμεσολάβησης στις διατραπεζικές αγορές.

Η εποπτεία των τραπεζών, όπως αυτή εξειδικεύεται στο Κεφάλαιο Ε′ του Ν. 3601/2007 (άρθρα 25-29) και στις σχετικές Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (ΠΔ/ΤΕ 2587 έως και 2596/20.8.2007), αφορά:

- Τον έλεγχο της φερεγγυότητας.
- Τον έλεγχο της ρευστότητας.
- Τον έλεγχο της κεφαλαιακής επάρκειας.
- Τον έλεγχο της συγκέντρωσης κινδύνων.
- Την επάρκεια της εταιρικής διακυβέρνησης, περιλαμβανομένων των συστημάτων εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης κινδύνων.
- Τις στρατηγικές και τις διαδικασίες για τη διασφάλιση της διατήρησης των ιδίων κεφαλαίων των πιστωτικών ιδρυμάτων στο επίπεδο που απαιτείται για την κάλυψη των κινδύνων που αναλαμβάνουν.

21.2.3. Κανονιστικό εποπτικό πλαίσιο πιστωτικών ιδρύματων

Η Τράπεζα της Ελλάδος, στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της ως εποπτικής αρχής των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, έχει καθορίσει με εκτελεστικές αποφάσεις κανόνες εποπτείας σχετικούς με την κεφαλαιακή επάρκεια, τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου, την επάρκεια προβλέψεων, τη ρευστότητα, τους κανόνες χρηματοδότησης και διαφάνειας τραπεζικών συναλλαγών.

21.2.4. Κεφαλαιακή επάρκεια

Το νέο πλαίσιο για την κεφαλαιακή επάρκεια, γνωστό και ως Βασιλεία ΙΙ, καθιερώνει τους ακόλουθους τρεις θεμελιώδεις άξονες εποπτείας (Πυλώνες):

- Θεσπίζονται νέες μέθοδοι προσδιορισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων έναντι των κινδύνων που τα πιστωτικά ιδρύματα κατά κανόνα αντιμετωπίζουν στο πλαίσιο της άσκησης των δραστηριοτήτων τους και καθιερώνονται κεφαλαιακές απαιτήσεις και για τον λειτουργικό κίνδυνο (Πυλώνας 1).
- Καθορίζονται οι αρχές, τα κριτήρια και η διαδικασία με την οποία καταρχάς τα ίδια τα πιστωτικά ιδρύματα και κατ' ακολουθίαν η εποπτική αρχή (Τράπεζα της Ελλάδος) αξιολογούν την επάρκεια των κεφαλαίων και των

συστημάτων διαχείρισης κινδύνων κάθε πιστωτικού ιδρύματος χωριστά, σε σχέση με τους πάσης φύσεως κίνδυνους στους οποίους αυτό εκτίθεται ή ενδέχεται να εκτεθεί, πέραν από εκείνους που αντιμετωπίζονται στον Πυλώνα 1 (Πυλώνας 2).

- Καθιερώνονται υποχρεώσεις δημοσιοποίησης στοιχείων για την ενίσχυση της διαφάνειας και της πειθαρχίας της αγοράς, με την παροχή στους ενδιαφερόμενους της δυνατότητας σύγκρισης τόσο της πολιτικής για τη διαχείριση κινδύνων, της κεφαλαιακής και οργανωτικής επάρκειας των πιστωτικών ιδρυμάτων, παρέχοντας έτσι κίνητρο για τη βελτίωσή τους, όσο και των μεθόδων και πρακτικών που εφαρμόζουν οι εποπτικές αρχές (Πυλώνας 3).

21.2.5. Συστήματα εσωτερικού ελέγχου

Οι βασικότερες προσαρμογές που πραγματοποιούνται αφορούν κυρίως τα εξής:

- Θεσπίζεται η υποχρέωση σύστασης ανεξάρτητης υπηρεσιακής Μονάδας Διαχείρισης Κινδύνων σε όλα τα πιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να παρακολουθούνται αποτελεσματικά όλες οι μορφές κινδύνων, περιλαμβανομένου του λειτουργικού. Επιπλέον, ανάλογα με το μέγεθος και την πολυπλοκότητα των δραστηριοτήτων του κάθε πιστωτικού ιδρύματος, θεσπίζεται και υποχρέωση σύστασης Επιτροπής Διαχείρισης Κινδύνων.
- Θεσπίζεται η υποχρέωση σύστασης λειτουργίας κανονιστικής συμμόρφωσης, η οποία θα καλύπτει θέματα συμμόρφωσης του πιστωτικού ιδρύματος προς το ισχύον νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο, με ιδιαίτερη αναφορά στα θέματα της πρόληψης και καταστολής της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και χρηματοδότηση της τρομοκρατίας.
- Προβλέπεται η υποχρέωση του Διοικητικού Συμβουλίου να διαθέτει, συλλογικά, επαρκείς γνώσεις και εμπειρία για τις κύριες δραστηριότητες του πιστωτικού ιδρύματος, ώστε να έχει τη δυνατότητα άσκησης εποπτείας επί του συνόλου των λειτουργιών του πιστωτικού ιδρύματος.
- Ενισχύεται η σημασία της διασφάλισης της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχονται στους πελάτες, καθώς και της διαφάνειας των συναλλαγών, ως αναπόσπαστο μέρος της διαχείρισης του λειτουργικού κινδύνου.
- Καθορίζονται οι βασικές αρχές που θα ισχύουν στην περίπτωση εκχώρησης δραστηριοτήτων σε τρίτους, περιλαμβανομένων των εργασιών είσπραξης οφειλών και διαχείρισης καρτών.

21.2.6. Επάρκεια προβλέψεων

Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο έχει ήδη καθορίσει τους συντελεστές που εφαρμόζονται επί ορισμένων κατηγοριών απαιτήσεων σε καθυστέρηση των πιστωτικών ιδρυμάτων για τον υπολογισμό του ελάχιστου ποσού προβλέψεων. Οι ελάχιστες αυτές προβλέψεις καθορίζονται για εποπτικούς σκοπούς και συνδέονται με την αξιολόγηση της κεφαλαιακής επάρκειας των πιστωτικών ιδρυμάτων. Επισημαίνεται ότι οι μηχανισμοί εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης των κινδύνων τους οποίους, με βάση τις θεσμοθετημένες αρχές από την Τράπεζα της Ελλάδος, εφαρμόζουν οι ίδιες οι τράπεζες, οφείλουν να ενσωματώσουν τις απαραίτητες προσαρμογές των κριτηρίων έγκρισης ή απόρριψης δανείων κατά τη διαδικασία προαξιολόγησης. Τα κριτήρια αυτά πρέπει να αναγνωρίζουν τη δυναμική του οικονομικού περιβάλλοντος και τις επιπτώσεις του έντονου ανταγωνισμού στην πολιτική ανάληψης κινδύνων και την ταχεία πιστωτική επέκταση.

21.2.7. Ρευστότητα

Οι βασικότερες προσαρμογές που πραγματοποιούνται για τη ρευστότητα αφορούν κυρίως στην τήρηση των δεικτών ρευστότητας και την υποβολή των σχετικών στοιχείων σε ατομική και σε ενοποιημένη βάση. Ακόμη, υιοθετούνται αρχές διαχείρισης ρευστότητας σύμφωνα με τις πρόσφατες εκθέσεις της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Αρχών Τραπεζικής Εποπτείας (CEBS) και της Επιτροπής της Βασιλείας (Basel Committee on Banking Supervision) για τη διαμόρφωση των οποίων έχει συνεκτιμηθεί η μέχρι σήμερα σχετική εμπειρία από την πρόσφατη χρηματοπιστωτική κρίση. Ειδικότερα, δίνεται έμφαση:

- Στη διενέργεια των ασκήσεων προσομοίωσης καταστάσεων κρίσης ρευστότητας (stress testing) που καλύπτουν όχι μόνον τις άμεσες ανάγκες αλλά και τις ανάγκες σε πιο μακροπρόθεσμο ορίζοντα και, κατά το δυνατόν, τη συσχέτιση της ρευστότητας με τους λοιπούς κινδύνους.
- Στην ενίσχυση του ρόλου του Διοικητικού Συμβουλίου των τραπεζών στη διαχείριση του κινδύνου ρευστότητας ως προς τη διαμόρφωση της στρατηγικής και των πολιτικών διαχείρισης. Έμφαση δίνεται, επίσης, στη λήψη των κατάλληλων μέτρων για την προσαρμογή των εσωτερικών διαδικασιών και των σχετικών ορίων κατ' αντιστοιχία με τη φύση και το επίπεδο κινδύνου που επιθυμούν να αναλάβουν, καθώς και στα σχέδια αντιμετώπισης καταστάσεων κρίσης ρευστότητας.

Επιπροσθέτως, παρέχονται κίνητρα για την αποφυγή της υπερβολικής στήριξης στη χρηματαγορά και την κεφαλαιαγορά με κατάλληλες τεχνικές προσαρμογές του τρόπου υπολογισμού των δεικτών ρευστότητας. Καθορίζονται κριτήρια διάκρισης μεταξύ καταθέσεων χονδρικής και λιανικής που διαθέτουν διαφορετικά χαρακτηριστικά κινδύνου ρευστότητας, δηλαδή διαφορετικό βαθμό

μεταβλητότη-τας. Τα πιστωτικά ιδρύματα ενθαρρύνονται να διενεργούν αναλύσεις συμπεριφοράς των εν λόγω κατηγοριών ώστε να αξιολογηθεί από την Τράπεζα της Ελλάδος η περαιτέρω προσαρμογή ορισμένων τεχνικών παραμέτρων των δεικτών ρευστότητας.

21.2.8. Κανόνες χρηματοδότησης

Οι κανόνες αυτοί αφορούν κανόνες χρηματοδότησης φυσικών και νομικών προσώπων, όπως:

- Κατάργηση των περιορισμών που ισχύουν στην καταναλωτική πίστη και τα δάνεια που χορηγούνται προς φυσικά πρόσωπα.
- Κατάργηση των ελάχιστων ορίων επιτοκίων χορηγήσεων και του ανώτατου επιτοκίου προεξόφλησης από πιστωτικά ιδρύματα τίτλων του ελληνικού Δημοσίου.
- Παροχή πιστώσεων από πιστωτικά ιδρύματα και μέλη του Χρηματιστηρίου Αθηνών για τη διενέργεια χρηματιστηριακών συναλλαγών.

21.2.9. Διαφάνεια τραπεζικών συναλλαγών

Η Τράπεζα της Ελλάδος, βάσει των αρμοδιοτήτων της για τη διαφάνεια των τραπεζικών συναλλαγών, έχει θεσπίσει κανόνες πληροφόρησης των συναλλασσομένων με τα πιστωτικά ιδρύματα. Βασικές αρχές των κανόνων αυτών μεταξύ άλλων είναι:

- Η ενημέρωση των συναλλασσομένων για τη φύση και τα χαρακτηριστικά των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών και εν γένει για τους όρους που διέπουν τις τραπεζικές συναλλαγές τόσο πριν όσο και κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμβασης.
- Η ανταπόκριση των τραπεζών σε καθορισμένο χρονικό διάστημα στα ερωτήματα και τις καταγγελίες των πελατών τους.
- Η διαμόρφωση των διαφημίσεων κατά τρόπο σαφή και κατανοητό.
- Η κατάλληλη εκπαίδευση των υπαλλήλων για την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών.

Από την ενότητα αυτή διαπιστώνεται ότι το θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο του ελληνικού τραπεζικού συστήματος είναι πλήρως συμβατό με το πλαίσιο των λοιπών ευρωπαϊκών χωρών και δεν δημιουργεί εμπόδια εισόδου στον ελληνικό τραπεζικό τομέα.

21.3. Ανταγωνισμός ελληνικού τραπεζικού συστήματος

Στην ενότητα αυτή, εξετάζονται αναλυτικά οι κατανομές: (α) του ενεργητικού των εισηγμένων τραπεζών, (β) των συνολικών χορηγήσεων προς πελάτες (μη χρηματοπιστωτικά ιδρύματα), (γ) των χορηγήσεων ανά κατηγορία και (δ) των καταθέσεών τους από πελάτες, κατά την περίοδο 2005-2009. Επιπλέον, παρουσιάζονται διάφοροι δείκτες αποδοτικότητας-αποτελεσματικότητας των εισηγμένων τραπεζών και τέλος, ερευνάται η εξέλιξη του περιθωρίου (επιτοκίων χορηγήσεων-καταθέσεων). Τα παραπάνω στοιχεία θα μας βοηθήσουν να διαπιστώσουμε αν υπάρχουν ενδείξεις ανταγωνισμού στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

21.3.1. Διάρθρωση του ελληνικού τραπεζικού συστήματος

Όπως προαναφέρθηκε, κατά το διάστημα 1990-2000 το ελληνικό τραπεζικό σύστημα υπέστη σημαντικές μεταρρυθμίσεις λόγω εξαγορών, συγχωνεύσεων και ιδιωτικοποιήσεων. Αντίθετα, η περίοδος 2000-2009 χαρακτηρίστηκε από σχετικά μικρή δραστηριότητα των τραπεζών σε διαρθρωτικό επίπεδο. Πιο συγκεκριμένα, το διάστημα 2005-2009 ο αριθμός των πιστωτικών ιδρυμάτων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητος όπως φαίνεται χαρακτηριστικά στον ακόλουθο πίνακα:

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.1
Αριθμός πιστωτικών ιδρυμάτων στην Ελλάδα

Πιστωτικά ιδρύματα	2005	2006	2007	2008	2009
Εμπορικές Τράπεζες - *εκ των οποίων*:	21	21	19	19	19
Εγχώριες τράπεζες (Ιδιωτικές):	*13*	*8*	*8*	*8*	*8*
Εγχώριες τράπεζες (Δημοσίου):	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*
Θυγατρικές ξένων τραπεζών:	*5*	*10*	*8*	*8*	*8*
Υποκαταστήματα ξένων τραπεζών:	23	24	27	30	29
Λοιπά πιστωτικά ιδρύματα:	18	17	17	17	17
Σύνολο πιστωτικών ιδρυμάτων:	62	62	63	66	65

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος (ΤτΕ), τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες προσφέρονται στην Ελλάδα από 65 πιστωτικά ιδρύματα με έδρα ή υποκατάστημα στην Ελλάδα, 283 πιστωτικά ιδρύματα με έδρα σε άλλο κράτος μέλος του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ) που παρέχουν υπηρεσίες στην χώρα μας εξ αποστάσεως, και τέλος 50 εταιρείες του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Η τραπεζική διαμεσολάβηση στην Ελλάδα διεκπεραιώνεται παραδοσιακά από τις ελληνικές εμπορικές τράπεζες οι οποίες ήταν 19 στο τέλος του έτους 2009. Από αυτές 8 έχουν έδρα την Ελλάδα και ελέγχονται από ιδιώτες (Εθνική, Alpha Bank, Πειραιώς, Aspis Bank, FBB, Proton Bank, Probank, Πανελλήνια), 3 έχουν έδρα την Ελλάδα αλλά ελέγχονται από το ελληνικό Δημόσιο (ATEbank, Αττικής, Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο), ενώ 8 είναι ελληνικές θυγατρικές ξένων τραπεζών (Emporiki Bank, Eurobank, Geniki Bank, Marfin Egnatia Bank, Aegean Baltic Bank, Emporiki Credicom, Επενδυτική, Millennium Bank). Πρέπει να επισημανθεί ότι οι ελληνικές εμπορικές τράπεζες (συνολικά 19 το έτος 2009) αποτελούν περίπου το 90% του συνολικού ενεργητικού του πιστωτικού συστήματος, ενώ οι 12 εισηγμένες τράπεζες (Εθνική, Alpha Bank, Eurobank, Πειραιώς, Emporiki Bank, Αττικής, Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο (ΤΤ), ATEbank, Marfin Egnatia Bank, Aspis Bank, Proton Bank, Geniki Bank) συγκροτούν περίπου το 86% του συνολικού ενεργητικού του πιστωτικού συστήματος. Η εμπειρική αυτή μελέτη περιορίζεται αποκλειστικά στην ανάλυση των εισηγμένων τραπεζών, λόγω του αρκετά υψηλού μεριδίου αγοράς τους.

Ο παρακάτω πίνακας παρέχει το μερίδιο αγοράς του συνολικού ενεργητικού σε ατομική βάση κάθε τράπεζας ως προς το σύνολο των εισηγμένων τραπεζών από το 2005 έως το 3ο τρίμηνο του 2009 (2009:Q3), παραθέτοντας ενδιάμεσα τις τιμές για το 1ο τρίμηνο του 2009 (2009:Q1) καθώς και για το 2ο τρίμηνο του 2009 (2009:Q2).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.2
Μερίδιο αγοράς ενεργητικού στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος						
	2005	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
EFG Eurobank	18,93	19,23	20,98	23,30	24,88	25,01	25,32
Εθνική Τράπεζα	24,17	23,49	21,84	21,10	21,58	21,36	21,88
Alpha Bank	18,99	17,97	16,61	16,71	15,85	16,68	15,84
Τράπεζα Πειραιώς	9,60	10,74	13,01	12,57	11,75	11,34	11,12
Εμπορική Τράπεζα	8,66	8,38	8,24	7,43	7,24	6,76	6,76
ATEbank	9,17	7,91	7,19	6,93	6,40	6,69	6,71
Marfin Egnatia Bank	1,49	3,40	3,97	4,75	4,83	4,75	4,91
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	5,25	4,73	4,05	3,73	3,83	3,76	3,77
Τράπεζα Αττικής	1,12	1,19	1,20	1,13	1,11	1,20	1,21
Γενική Τράπεζα	1,59	1,47	1,33	1,25	1,20	1,12	1,13
Aspis Bank	0,90	0,89	0,85	0,62	0,71	0,68	0,68
Proton Bank	0,13	0,61	0,72	0,49	0,63	0,64	0,66
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100	100
Σύνολο ενεργητικού (δις)	220,4	260,3	325,4	399,3	414,5	431,9	424,6

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Από τον Πίνακα 21.2 συνάγονται τα εξής συμπεράσματα:

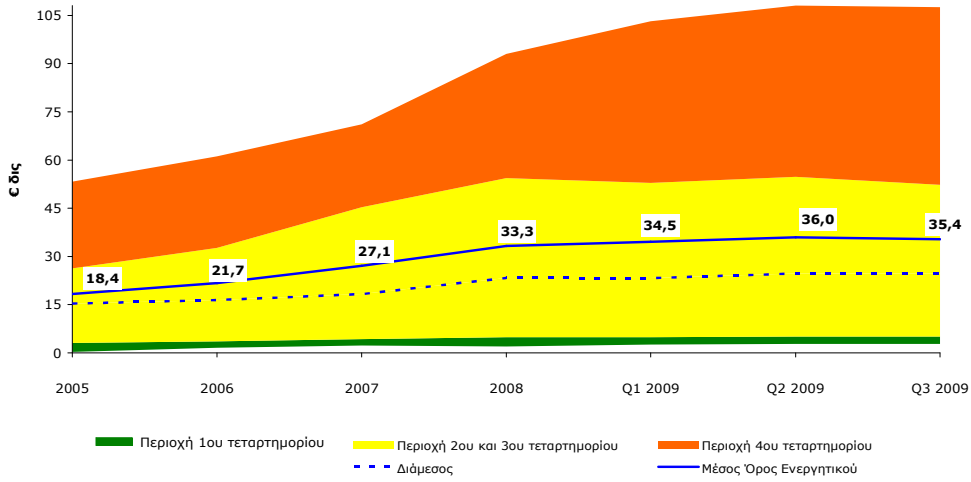
(α) Οι 4 μεγαλύτερες τράπεζες (Eurobank, Εθνική, Alpha, Πειραιώς) έχουν αυξήσει συνολικά το μερίδιο αγοράς του ενεργητικού τους κατά την περίοδο 2005-2009, σε σχέση με το μερίδιο αγοράς των υπόλοιπων εισηγμένων τραπεζών. Οι τράπεζες αυτές έχουν αποκτήσει ικανοποιητικό μέγεθος που τους επιτρέπει να ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Επισημαίνεται, ότι οι τέσσερις συγκεκριμένες τράπεζες έχουν έντονη δραστηριότητα στην αναπτυσσόμενη Ευρώπη, έχουν διευρύνει ουσιωδώς το φάσμα των προσφερόμενων τραπεζικών προϊόντων και έχουν αποκτήσει σημαντική εξειδίκευση σε διάφορους τομείς επενδυτικής τραπεζικής.

(β) Από την εξέλιξη των παραπάνω μεριδίων αγοράς ενεργητικού παρατηρείται ότι ανάμεσα σε αυτές τις 4 μεγαλύτερες τράπεζες υφίστανται αλλαγές και δύο από αυτές (Εθνική Τράπεζα, Alpha Bank) έχουν απολέσει τα τελευταία χρόνια ένα τμήμα του μεριδίου αγοράς τους σε όφελος των τραπεζών με περισσότερη δυναμική παρουσία στην ελληνική αγορά (EFG Eurobank, Τράπεζα Πειραιώς).

Πρέπει να επισημανθεί ότι η μεγάλη αύξηση που παρατηρείται στο σύνολο του ενεργητικού της EFG Eurobank οφείλεται στο ότι έχει υπερδιπλασιάσει τις απαιτήσεις της από άλλα πιστωτικά ιδρύματα, συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών της στο εξωτερικό (claims on credit institutions) κατά την περίοδο ανάμεσα στο 2008 και το 2009. Αντίθετα, σε ό,τι αφορά το ενεργητικό της Εθνικής Τράπεζας, παρατηρείται μικρότερη αύξηση στην αντίστοιχη χρονική περίοδο, καθώς οι απαιτήσεις της από άλλα πιστωτικά ιδρύματα αυξήθηκαν ελάχιστα.

Μια άλλη ένδειξη που δείχνει την ύπαρξη ανταγωνισμού στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα προέρχεται από το επόμενο διάγραμμα (Διάγραμμα 21.1) της κατανομής του ενεργητικού των εισηγμένων τραπεζών. Συγκεκριμένα, το μέσο ενεργητικό των ελληνικών εισηγμένων εμπορικών τραπεζών αυξήθηκε από € 18,4 δις τον Δεκέμβριο του 2005 σε € 35,4 δις στο τέλος του 3ου τριμήνου του 2009. Αυτή η εξέλιξη έχει συντελεστεί παρά το γεγονός ότι ο συνολικός αριθμός των πιστωτικών ιδρυμάτων έχει παραμείνει σχετικά σταθερός αυτή την περίοδο (Πίνακας 21.1). Ωστόσο, από τις αρχές του 1ου τρίμηνου του 2009 παρατηρείται μια ανακοπή της αυξητικής πορείας του μέσου ενεργητικού, η οποία επιβεβαιώνεται και από τη συνολική κατανομή του ενεργητικού. Η τάση αυτή οφείλεται κυρίως στις τράπεζες οι οποίες βρίσκονται στην περιοχή του 2ου και 3ου τεταρτημορίου, με αποτέλεσμα η αύξηση του συνολικού ενεργητικού από το 2ο τρίμηνο του 2009 να οφείλεται αποκλειστικά στις τράπεζες του 4ου τεταρτημορίου. Ήδη οι τράπεζες προσαρμοζόμενες στη δυσμενή οικονομική συγκυρία που έχει εισέλθει ο τραπεζικός κλάδος, προβαίνουν σε πολιτική περιστολής των επενδύσεων τους κυρίως από το 2ο τρίμηνο του 2009.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.1
Κατανομή ενεργητικού εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



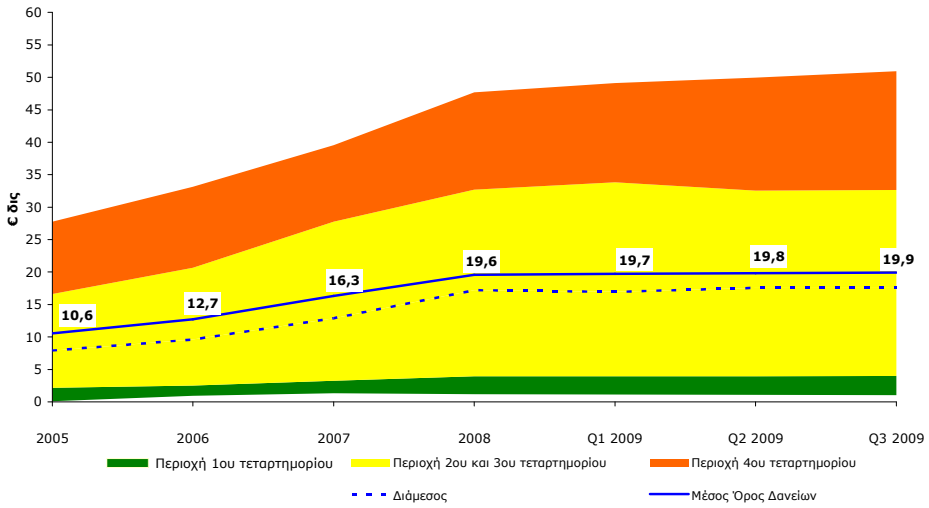
Στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 21.3) παρουσιάζεται η κατανομή των εισηγμένων τραπεζών αναλόγως με το τεταρτημόριο που βρίσκονται το 3ο τρίμηνο του 2009.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.3
Κατανομή εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (3ο τρίμηνο 2009)

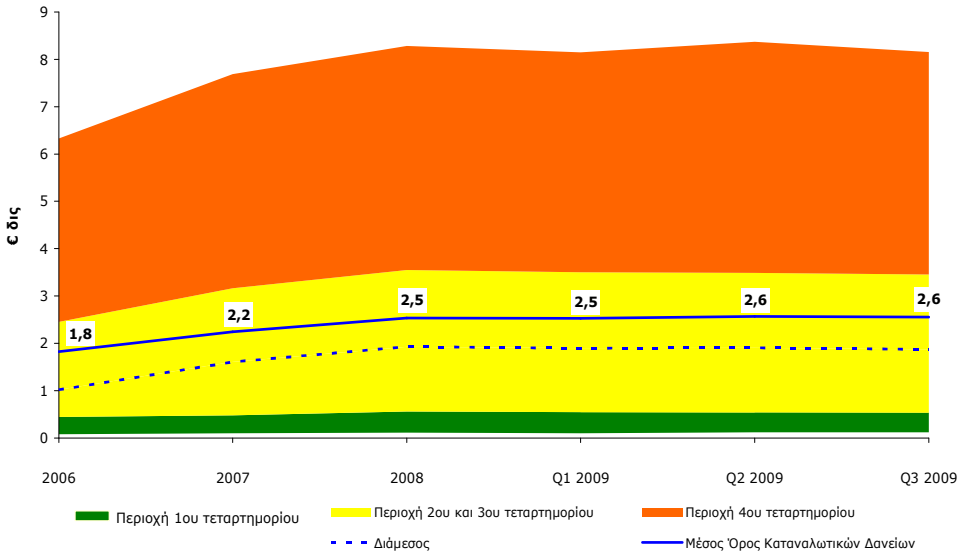
1ο τεταρτημόριο: τράπεζες με ενεργητικό ≤ 5,1 δις	2ο τεταρτημόριο: τράπεζες με ενεργητικό ≤ 24,7 δις	3ο τεταρτημόριο:τράπεζες με ενεργητικό ≤ 52,2 δις	4ο τεταρτημόριο: τράπεζες με ενεργητικό ≤ 107,5 δις
Αττικής	Marfin Egnatia	Πειραιώς	Eurobank
Aspis	Ταχυδρομικό (ΤΤ)	Emporiki	Εθνική
Γενική		ATEbank	Alpha
Proton			

Σε ό,τι αφορά την εξέλιξη των χορηγήσεων (Διάγραμμα 21.2), οι μέσες χορηγήσεις αυξήθηκαν από € 10,6 δις το 2005 σε € 19,9 δις το τρίτο τρίμηνο του 2009. Στη διάρκεια όμως του 2009 και εξαιτίας της ύφεσης της ελληνικής οικονομίας, οι μέσες χορηγήσεις παρέμειναν καθηλωμένες στο επίπεδο των € 19 δις σε όλη τη διάρκεια του 2009.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.2
Κατανομή συνόλου δανείων εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.3
Κατανομή συνόλου καταναλωτικών δανείων εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



Παρακάτω, παρατίθεται ο σχετικός πίνακας με τα μερίδια αγοράς του συνόλου των δανείων (στεγαστικών, καταναλωτικών και επιχειρηματικών) ανά τράπεζα (Πίνακας 21.4).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.4

Μερίδιο αγοράς συνόλου δανείων στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος						
	2005	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
Εθνική Τράπεζα	21,92	21,73	20,23	20,28	20,77	21,01	21,34
EFG Eurobank	17,53	18,29	18,29	17,96	17,11	17,62	17,27
Alpha Bank	18,95	18,43	18,01	17,73	17,90	17,62	17,24
Τράπεζα Πειραιώς	11,04	11,99	12,92	12,63	13,38	12,38	12,48
ATEbank	10,12	8,96	8,63	8,94	8,50	8,90	9,12
Εμπορική Τράπεζα	11,67	10,14	9,16	9,17	8,91	8,96	8,83
Marfin Egnatia Bank	1,80	1,72	4,55	5,69	5,83	5,86	5,86
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	2,38	3,66	3,29	3,09	3,14	3,16	3,29
Τράπεζα Αττικής	1,37	1,45	1,45	1,40	1,36	1,46	1,61
Γενική Τράπεζα	2,04	1,94	1,73	1,77	1,78	1,72	1,70
Aspis Bank	1,12	1,09	1,05	0,84	0,84	0,84	0,82
Proton Bank	0,06	0,63	0,69	0,50	0,49	0,46	0,44
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100	100
Σύνολο Δανείων (δις)	126,6	152,4	195,5	235,2	236,4	237,8	238,7

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Αναλυτικότερα, σε ό,τι αφορά την εξέλιξη των καταναλωτικών δανείων[1] (Διάγραμμα 21.3), οι μέσες χορηγήσεις αυξήθηκαν από € 1,8 δις το 2006 σε € 2,6 δις το τρίτο τρίμηνο του 2009, παραμένοντας στο επίπεδο αυτό σε όλη τη διάρκεια του 2009. Ο Πίνακας 21.5, απεικονίζει τα μερίδια αγοράς των καταναλωτικών δανείων ανά τράπεζα.

[1] Επισημαίνεται, ότι η ανάλυση των κατανομών των χορηγήσεων ανά κατηγορία δανείων γίνεται χρησιμοποιώντας στοιχεία από το 2006 και μετά, λόγω του γεγονότος ότι δεν υπάρχουν επαρκή συγκρίσιμα στοιχεία για το έτος 2005 για όλες τις υπό εξέταση τράπεζες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.5

Μερίδιο αγοράς καταναλωτικών δανείων στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

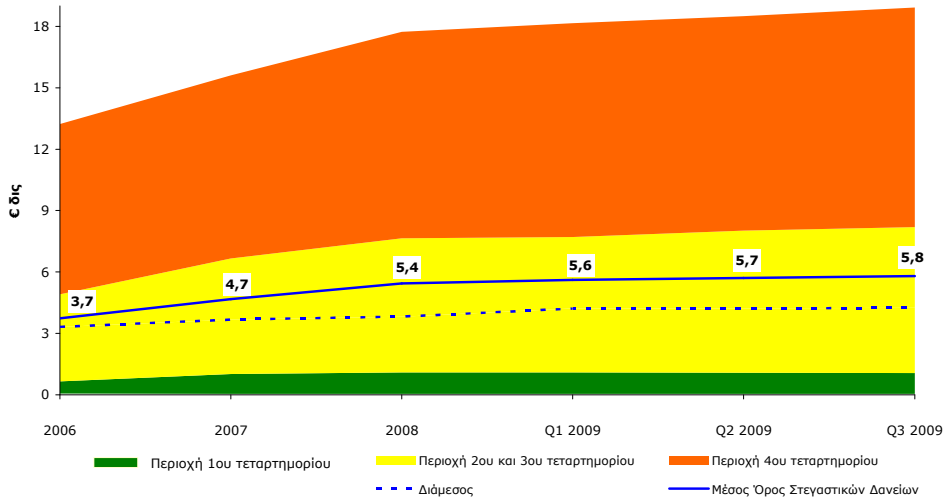
Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος					
	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
EFG Eurobank	28,92	28,56	27,23	26,84	27,13	26,59
Εθνική Τράπεζα	20,44	18,81	19,79	19,99	20,10	20,62
Alpha Bank	14,20	14,65	15,62	15,85	15,87	16,11
Τράπεζα Πειραιώς	10,21	10,80	10,35	10,10	9,77	9,63
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	5,93	6,72	6,58	6,80	6,68	6,61
Εμπορική Τράπεζα	8,93	7,38	6,68	6,56	6,50	6,44
Marfin Egnatia Bank	3,30	5,20	6,10	5,94	5,86	5,75
ATEbank	3,37	3,66	3,65	4,14	4,29	4,48
Γενική Τράπεζα	2,21	1,88	2,06	2,07	2,01	1,98
Τράπεζα Αττικής	1,49	1,45	1,17	1,00	0,99	1,02
Aspis Bank	0,37	0,36	0,38	0,38	0,40	0,39
Proton Bank	0,65	0,54	0,38	0,33	0,40	0,39
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100
Σύνολο Δανείων (δις)	21,9	26,9	30,4	30,3	30,8	30,7

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Σχετικά με την εξέλιξη των στεγαστικών δανείων (Διάγραμμα 21.4), οι μέσες χορηγήσεις αυξήθηκαν από € 3,7 δις το 2006 σε € 5,4 δις το 2008, ενώ η αύξηση συνεχίστηκε με βραδύτερους ρυθμούς κατά τη διάρκεια του 2009, με αποτέλεσμα να διαμορφωθούν στο επίπεδο των € 5,8 δις το τρίτο τρίμηνο του 2009. Ο Πίνακας 21.6, απεικονίζει τα μερίδια αγοράς των στεγαστικών δανείων ανά τράπεζα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.4

Κατανομή συνόλου στεγαστικών δανείων εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



ΠΙΝΑΚΑΣ 21.6

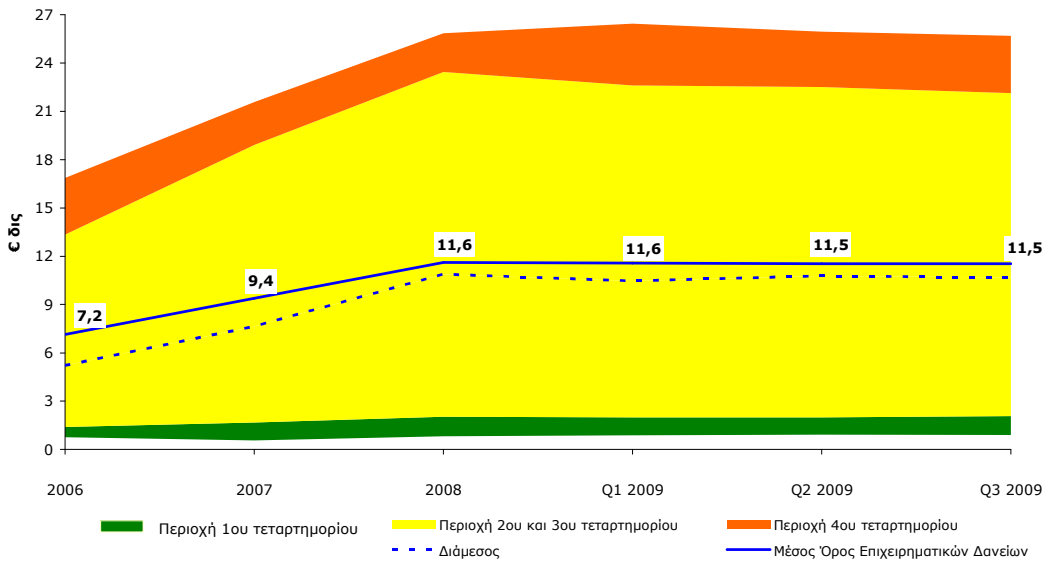
Μερίδιο αγοράς στεγαστικών δανείων στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος					
	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
Εθνική Τράπεζα	29,61	27,88	27,15	26,98	26,98	27,20
EFG Eurobank	12,73	13,66	15,74	15,39	16,08	16,11
Alpha Bank	18,19	17,30	16,98	16,44	16,14	15,92
ATEbank	8,94	9,03	10,14	10,13	10,23	10,40
Εμπορική Τράπεζα	10,39	11,30	10,36	10,03	9,84	9,71
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	7,29	7,24	6,78	6,66	6,58	6,53
Τράπεζα Πειραιώς	7,57	5,88	4,89	5,86	5,70	5,70
Marfin Egnatia Bank	0,69	3,23	3,82	4,52	4,58	4,65
Γενική Τράπεζα	1,96	1,84	1,75	1,68	1,63	1,58
Aspis Bank	1,71	1,71	1,45	1,39	1,35	1,31
Τράπεζα Αττικής	0,80	0,85	0,87	0,85	0,84	0,84
Proton Bank	0,12	0,09	0,06	0,06	0,05	0,06
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100
Σύνολο δανείων (δις)	44,7	56,0	65,3	67,3	68,6	69,6

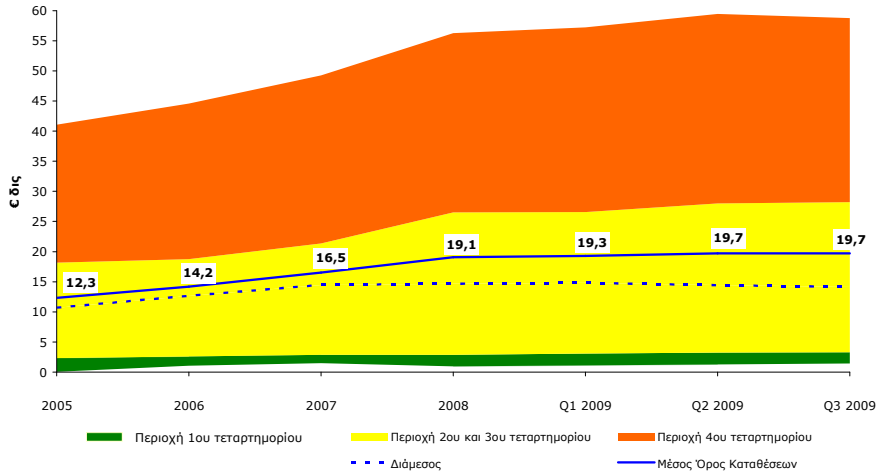
Τέλος, αναφορικά με την εξέλιξη των επιχειρηματικών δανείων (Διάγραμμα 21.5), οι μέσες χορηγήσεις αυξήθηκαν από € 7,2 δις το 2006 σε € 11,5 δις το τρίτο τρίμηνο του 2009, παραμένοντας στο επίπεδο αυτό σε όλη τη διάρκεια του 2009. Ο Πίνακας 21.7, απεικονίζει τα μερίδια αγοράς των επιχειρηματικών δανείων ανά τράπεζα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.5

Κατανομή συνόλου επιχειρηματικών δανείων εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.6
Κατανομή συνόλου καταθέσεων εισηγμένων τραπεζών σε τεταρτημόρια (σε € δις)



ΠΙΝΑΚΑΣ 21.7
Μερίδιο αγοράς επιχειρηματικών δανείων στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος					
	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
Εθνική Τράπεζα	17,95	16,76	17,17	17,94	18,25	18,55
Alpha Bank	19,63	19,16	18,54	19,05	18,75	18,16
Τράπεζα Πειραιώς	14,74	16,93	16,75	17,74	16,27	16,51
EFG Eurobank	18,47	18,13	16,98	15,81	16,26	15,79
ATEbank	10,39	9,62	9,53	8,66	9,27	9,51
Εμπορική Τράπεζα	10,31	8,52	9,15	8,88	9,08	8,92
Marfin Egnatia Bank	1,85	5,05	6,47	6,44	6,50	6,50
Τράπεζα Αττικής	1,77	1,75	1,70	1,68	1,87	2,13
Γενική Τράπεζα	1,86	1,64	1,72	1,77	1,71	1,70
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	1,19	0,51	0,59	0,63	0,69	0,92
Aspis Bank	0,95	0,88	0,65	0,67	0,68	0,66
Proton Bank	0,88	1,03	0,74	0,73	0,67	0,64
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100
Σύνολο δανείων (δις)	85,6	112,6	139,4	138,8	138,4	138,5

Πρέπει να επισημανθεί ότι η γενικότερη τάση που επικρατεί στην εξέλιξη του συνόλου των δανείων, επιβεβαιώνεται γενικά και στα ανά κατηγορία δάνεια με τις ακόλουθες όμως επισημάνσεις:

(α) Για τα καταναλωτικά και τα επιχειρηματικά δάνεια, η τάση ανακοπής της αυξητικής πορείας κατά τη διάρκεια του 2009 αντανακλά τη γενικότερη τάση στις συνολικές χορηγήσεις. Παρ' όλα αυτά, δεν παρουσιάστηκε ανακοπή της αυξητικής τάσης αλλά επιβράδυνση στις χορηγήσεις στεγαστικών δανείων το 2009.

Συγκεκριμένα, οι μέσες χορηγήσεις στεγαστικών δανείων συνέχισαν να αυξάνονται κατά € 400 εκατ. κατά τη διάρκεια του εννιαμήνου 2009. Αυτό υποδηλώνει ότι η αγορά στεγαστικών δανείων είναι ιδιαίτερα ελκυστική, δεδομένου ότι οι χορηγήσεις στην κατηγορία αυτή συνεχίζουν να αυξάνονται παρά τη στασιμότητα που επικρατεί στις άλλες κατηγορίες δανείων.

(β) Από τη σύγκριση κατανομών των δανείων ανά κατηγορία, παρατηρείται ότι στα στεγαστικά δάνεια, το εύρος τιμών της περιοχής του 2^{ου} και 3^{ου} τεταρτημορίου είναι μικρότερο σε σύγκριση με την περιοχή του 4^{ου} τεταρτημορίου. Παρόμοια τάση εμφανίζεται και στο χαρτοφυλάκιο καταναλωτικών δανείων. Υπάρχει επομένως ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες. Αυτό μπορεί να ερμηνευτεί ως ένδειξη ότι οι τράπεζες που έχουν ήδη αποκτήσει μεγάλο μερίδιο στις συγκεκριμένες δύο αγορές ανταγωνίζονται μεταξύ τους, χωρίς να απειλούνται ουσιαστικά από τις υπόλοιπες. Αντίθετα, η τάση αυτή αντιστρέφεται στα επιχειρηματικά δάνεια όπου η περιοχή του 2^{ου} και 3^{ου} τεταρτημορίου είναι πολύ μεγαλύτερη (δηλ. υπάρχει μεγάλη διασπορά) σε σχέση με την περιοχή του 4^{ου} τεταρτημορίου. Μία ερμηνεία του γεγονότος αυτού μπορεί να είναι ότι, στην αγορά των επιχειρηματικών δανείων υπάρχουν περισσότερες τράπεζες με μεγαλύτερα μερίδια αγοράς.

(γ) Ο βαθμός συγκέντρωσης στο χαρτοφυλάκιο στεγαστικών δανείων, όπως και στο χαρτοφυλάκιο καταναλωτικών δανείων, των εισηγμένων τραπεζών είναι μεγαλύτερος σε σύγκριση με το χαρτοφυλάκιο επιχειρηματικών δανείων.

Η ομοιότητα που διαφαίνεται στις κατανομές, αλλά και εν μέρει στον βαθμό συγκέντρωσης των στεγαστικών και των καταναλωτικών δανείων, μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη ύπαρξης σχετικά υψηλότερου ανταγωνισμού σε αυτές τις αγορές, παρά τα υψηλά επιτόκια στα καταναλωτικά, τα οποία όμως μπορεί να δικαιολογηθούν λόγω του υψηλότερου βαθμού επικινδυνότητάς τους (risk premium).

Σε παλαιότερες εργασίες της θεωρίας Βιομηχανικής Οργάνωσης [Βλ. Bain (1968)] υποστηρίζεται ότι υπάρχει αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στη συγκέντρωση και τον ανταγωνισμό, δηλαδή υψηλή συγκέντρωση οδηγεί σε μείωση του ανταγωνισμού, δεδομένου ότι η αγορά συγκεντρώνεται σε πολύ λίγες εταιρείες. Ωστόσο, σύμφωνα με πιο πρόσφατες εμπειρικές μελέτες [Βλ. Heggestad (1977) και Guevara & Maudos (2007)], συμπεραίνεται ότι δεν υπάρχει απαραίτητα άμεση συσχέτιση μεταξύ της συγκέντρωσης και του ανταγωνισμού στο τραπεζικό σύστημα και ότι η αύξηση της συγκέντρωσης στον κλάδο αυτό μόνο ενδείξεις μπορεί να προσφέρει για την έλλειψη ανταγωνισμού. Επιπλέον, η ύπαρξη σημαντικής συγκέντρωσης (moderate concentration) στον τραπεζικό χώρο δύναται να ερμηνευτεί και διαφορετικά, ότι δηλαδή σχετίζεται θετικά με τον ανταγωνισμό, διότι υποδηλώνει ότι οι μη αποδοτικές τράπεζες έχουν ήδη απορροφηθεί (merged) από τις αποδοτικές τράπεζες. Το επιχείρημα αυτό μπορεί να τεκμηριωθεί δεδομένου

ότι σε συνθήκες υψηλής συγκέντρωσης, υπάρχει βελτίωση της αποτελεσματικότητας κόστους - εσόδων λόγω των οικονομιών κλίμακας.

Αναφορικά με την εξέλιξη στο χαρτοφυλάκιο καταθέσεων (Διάγραμμα 21.6), οι καταθέσεις (μέσος όρος) στις εισηγμένες τράπεζες αυξήθηκαν από € 12,3 δις το 2005 σε € 19,1 δις το 2008. Η προσπάθεια για την προσέλκυση καταθετών είχε ως αποτέλεσμα τη συνέχιση της αυξητικής πορείας των μέσων καταθέσεων για το 1^{ο} και το 2^{ο} τρίμηνο του 2009, ενώ κατά τη διάρκεια του 3^{ου} τριμήνου του 2009 υπήρχε σταθεροποίηση των μέσων καταθέσεων στο επίπεδο των € 19,7 δις. Επίσης, παρατηρείται ότι και στις καταθέσεις το εύρος τιμών της περιοχής του 2ου και 3ου τεταρτημορίου είναι μικρότερο σε σύγκριση με την περιοχή του 4ου τεταρτημορίου. Υπάρχει επομένως και σε αυτή την περίπτωση ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο καταθέσεων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες. Παρακάτω, ο πίνακας 21.8, απεικονίζει τα μερίδια αγοράς των καταθέσεων ανά τράπεζα.

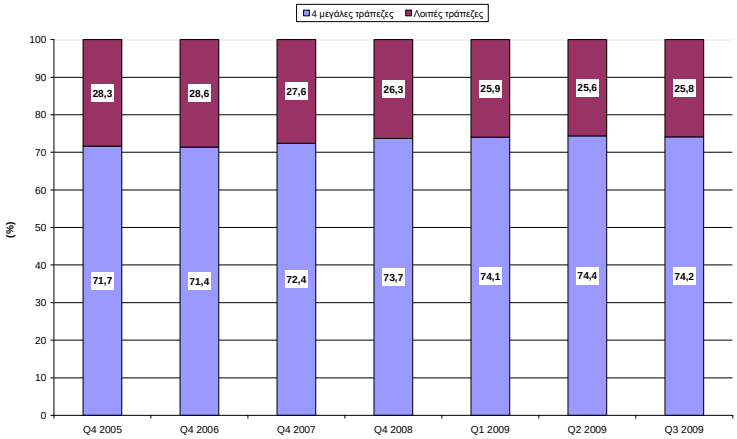
ΠΙΝΑΚΑΣ 21.8
Μερίδιο αγοράς καταθέσεων στο σύνολο των εισηγμένων τραπεζών (%)

Εισηγμένες Τράπεζες	Περίοδος						
	2005	2006	2007	2008	2009:Q1	2009:Q2	2009:Q3
Εθνική Τράπεζα	27,80	26,19	24,85	24,62	24,76	25,11	24,82
EFG Eurobank	16,69	17,85	19,64	19,45	19,53	19,35	19,81
Alpha Bank	13,07	11,97	11,77	14,79	14,52	14,98	14,63
Τράπεζα Πειραιώς	7,75	8,58	9,60	10,54	10,48	1076	11,00
ATEbank	12,05	10,70	10,45	9,18	8,92	8,92	9,22
Εμπορική Τράπεζα	10,03	9,62	8,96	7,87	7,60	6,98	6,63
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	6,74	6,30	5,63	4,91	5,19	5,19	5,31
Marfin Egnatia Bank	1,78	4,03	4,39	4,95	5,03	4,66	4,57
Τράπεζα Αττικής	1,32	1,42	1,47	1,29	1,42	1,44	1,48
Γενική Τράπεζα	1,67	1,55	1,39	1,11	1,11	1,13	1,11
Aspis Bank	1,07	1,14	1,11	0,87	0,96	0,94	0,83
Proton Bank	0,03	0,63	0,74	0,41	0,48	0,53	0,60
Σύνολο τραπεζών (%)	100	100	100	100	100	100	100
Σύνολο καταθέσεων (δις)	147,8	170,1	198,2	228,6	231,3	236,9	236,8

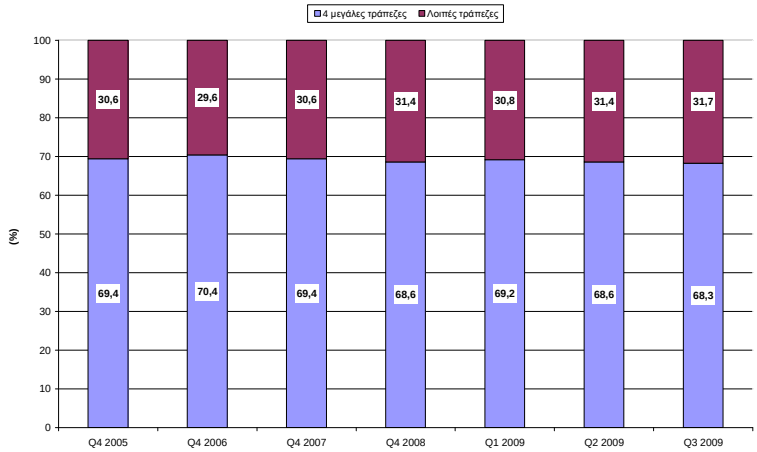
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Σημαντικό είναι να εξετάσουμε αναλυτικότερα τη διαχρονική εξέλιξη των μεριδίων αγοράς του ενεργητικού (Διάγραμμα 21.7), των καταθέσεων (Διάγραμμα 21.12), και των χορηγήσεων συνολικά (Διάγραμμα 21.8) και ανά κατηγορία (Διαγράμματα 21.9, 21.10 και 21.11) των 4 μεγαλύτερων εισηγμένων τραπεζών σε σχέση με τις υπόλοιπες εισηγμένες τράπεζες.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.7
Μερίδιο αγοράς ενεργητικού εισηγμένων τραπεζών (%)



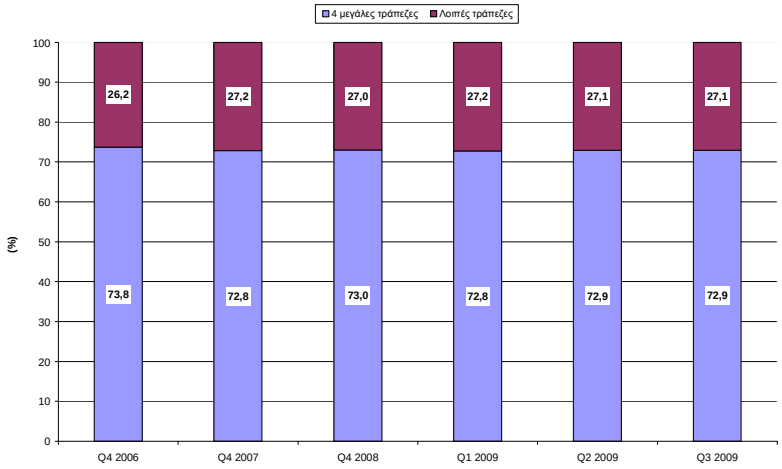
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.8
Μερίδιο αγοράς σύνολου δανείων εισηγμένων τραπεζών (%)



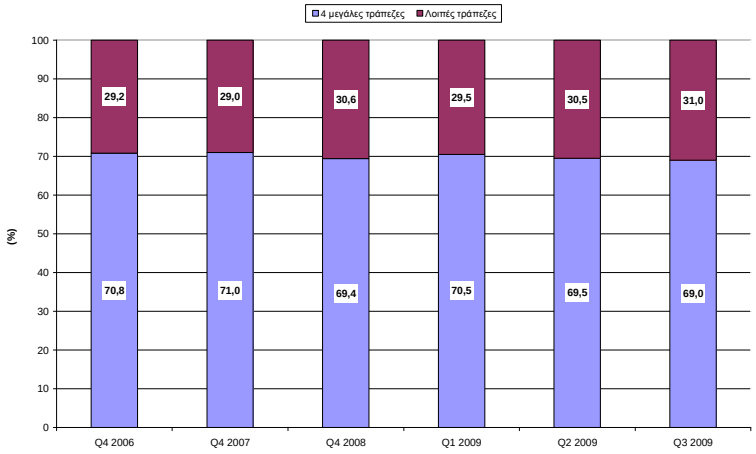
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.9
Μερίδιο αγοράς στεγαστικών δανείων εισηγμένων τραπεζών (%)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.10
Μερίδιο αγοράς καταναλωτικών δανειών εισηγμένων τραπεζών (%)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.11
Μερίδιο αγοράς επιχειρηματικών δανειών εισηγμένων τραπεζών (%)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.12
Μερίδιο αγοράς καταθέσεων εισηγμένων τραπεζών (%)



Από τα παραπάνω διαγράμματα διαφαίνεται ότι οι 4 μεγαλύτερες τράπεζες έχουν σημαντικό μερίδιο αγοράς ενεργητικού, δανείων και καταθέσεων σε σχέση με τις υπόλοιπες τράπεζες. Ακόμη, ο βαθμός συγκέντρωσης εμφανίζεται υψηλότερος σε ό,τι αφορά το ενεργητικό και τις καταθέσεις και μικρότερος σε ό,τι αφορά τις χορηγήσεις. Για τις χορηγήσεις αναλυτικότερα, ο βαθμός συγκέντρωσης εμφανίζεται αυξημένος στα καταναλωτικά δάνεια, λιγότερο αυξημένος στα επιχειρηματικά δάνεια, ενώ μικρότερος εμφανίζεται στα στεγαστικά δάνεια.

21.3.2. Αποδοτικότητα του ελληνικού τραπεζικού συστήματος

Στην ενότητα αυτή, παρατίθεται η κερδοφορία (μετά τους φόρους) για τις εισηγμένες τράπεζες (Πίνακας 21.9) και παρουσιάζονται οι βασικοί δείκτες αποδοτικότητας-αποτελεσματικότητας των πιστωτικών ιδρυμάτων, δηλαδή η απόδοση του ενεργητικού τους (μετά από φόρους) (Πίνακας 21.10), η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων τους (μετά από φόρους) (Πίνακας 21.11) και το καθαρό επιτοκιακό περιθώριό[2] τους (net interest margin) (Πίνακας 21.12).

Κατά τη διάρκεια του 2005-2007, παρατηρήθηκε σημαντική αύξηση των κερδών μετά από φόρους των ελληνικών εισηγμένων τραπεζών, γεγονός που οφείλεται στη σημαντική πιστωτική επέκταση που παρατηρήθηκε την περίοδο αυτή. Όμως κατά τη διάρκεια του 2008, η επιδείνωση των συνθηκών στο μακροοικονομικό περιβάλλον είχε ως αποτέλεσμα τόσο τη μεγάλη αύξηση των προβλέψεων χρήσης όσο και τη μείωση των εσόδων από χρηματοοικονομικές πράξεις και τις προμήθειες, με συνέπεια τη σημαντική μείωση των κερδών μετά από φόρους. Κατά τη διάρκεια του 2009 παρατηρείται αύξηση των κερδών μετά από φόρους, η οποία όμως πρέπει να επαληθευτεί από στοιχεία του τελευταίου τριμήνου του 2009.

Σε ό,τι αφορά την απόδοση ενεργητικού για τις εισηγμένες τράπεζες, το εννεάμηνο του 2009 (2009:9M) παρέμεινε στο ίδιο επίπεδο με το έτος 2008, δηλαδή στο 0,2%, μειωμένη ωστόσο σημαντικά από τα υψηλά του 2007 (1%). Επισημαίνεται ότι το τελευταίο έτος δεν παρατηρείται η ίδια τάση αναφορικά με την απόδοση ενεργητικού για τις επιμέρους τράπεζες, δηλαδή σε ορισμένες τράπεζες παρατηρείται βελτίωση της απόδοσης ενεργητικού ενώ σε άλλες επιδείνωση.

Κατά τη διάρκεια του 2005-2007, η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων παρέμεινε σε σημαντικά υψηλά επίπεδα λόγω της υψηλής κερδοφορίας που παρατηρήθηκε την περίοδο αυτή. Ωστόσο, σημαντική μείωση παρατηρήθηκε στην απόδοση των ιδίων κεφαλαίων το 2008, λόγω της σημαντικής μείωσης της κερδοφορίας. Εντούτοις, το πρώτο εννεάμηνο του 2009 παρατηρήθηκε αύξηση στην απόδοση ιδίων κεφαλαίων

[2] Το συγκεκριμένο περιθώριο προκύπτει αν διαιρέσει κάποιος τα καθαρά έσοδα από τόκους με το συνολικό ενεργητικό.

μετά από φόρους, λόγω της αύξησης των κερδών μετά από φόρους, η οποία όμως πρέπει να επαληθευτεί από στοιχεία του τελευταίου τριμήνου του 2009.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.9
Κερδοφορία σε χιλιάδες Ευρώ (μετά από φόρους)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος				
	2005	2006	2007	2008	2009:9Μ
Εθνική Τράπεζα	474,314	583,658	914,592	480,306	501,532
Alpha Bank	377,870	502,293	457,006	334,238	421,585
Τράπεζα Πειραιώς	261,597	340,084	423,190	113,149	174,869
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	122,636	137,257	43,448	2,927	118,644
ATEbank	112,350	161,433	211,091	25,268	96,264
EFG Eurobank	434,000	475,000	705,000	236,000	14,000
Proton Bank	22,862	31,608	20,283	-58,616	12,631
Τράπεζα Αττικής	-7,923	51	20,029	10,235	9,174
Marfin Egnatia Bank	14,624	31,631	60,590	1,202	-19,069
Γενική Τράπεζα	-16,032	-79,366	-40,359	-33,576	-51,852
Aspis Bank	10,048	11,370	3,012	-52,225	-70,404
Εμπορική Τράπεζα	88,067	-237,968	48,535	-487,165	-442,349
Σύνολο κερδών	1,894,413	1,957,051	2,866,417	571,743	765,025

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.10
Απόδοση ενεργητικού (%) (μετά από φόρους)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος				
	2005	2006	2007	2008	2009:9Μ
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	1,1	1,1	0,3	0,0	1,0
Εθνική Τράπεζα	0,9	1,0	1,4	0,6	0,8
Alpha Bank	1,0	1,1	0,9	0,6	0,8
Proton Bank	9,9	3,4	1,0	-2,7	0,7
Τράπεζα Πειραιώς	1,4	1,4	1,2	0,2	0,5
ATEbank	0,6	0,8	1,0	0,1	0,5
Τράπεζα Αττικής	-0,3	0,0	0,6	0,2	0,3
EFG Eurobank	1,2	1,0	1,2	0,3	0,0
Marfin Egnatia Bank	0,5	0,5	0,6	0,0	-0,1
Γενική Τράπεζα	-0,5	-2,2	-1,0	-0,7	-1,4
Εμπορική Τράπεζα	0,5	-1,2	0,2	-1,7	-2,0
Aspis Bank	0,5	0,5	0,1	-2,0	-3,5
Απόδοση ενεργητικού (για το σύνολο των εισηγμένων)	0,9	0,8	1,0	0,2	0,2

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.11
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (%) (μετά από φόρους)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος				
	2005	2006	2007	2008	2009:9M
Alpha Bank	20,1	22,9	17,7	13,1	18,2
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	12,1	15,8	5,4	0,5	15,6
ATEbank	25,7	12,8	15,2	2,2	9,5
Εθνική Τράπεζα	17,0	12,8	14,5	7,4	8,8
Τράπεζα Πειραιώς	21,5	22,0	18,5	4,1	7,8
Proton Bank	15,4	10,0	5,2	-17,8	5,3
Τράπεζα Αττικής	-5,0	0,0	8,5	3,2	2,7
EFG Eurobank	19,9	20,1	22,4	6,6	0,5
Marfin Egnatia Bank	6,2	6,3	7,9	0,2	-3,5
Γενική Τράπεζα	-8,2	-46,6	-18,6	-12,6	-23,5
Aspis Bank	8,0	6,9	1,5	-31,2	-88,3
Εμπορική Τράπεζα	12,1	-25,9	5,9	-93,5	-133,1
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (για το σύνολο των εισηγμένων)	17,1	13,0	15,0	2,9	4,7

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.12
Καθαρό επιτοκιακό περιθώριο (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος				
	2005	2006	2007	2008	2009:9M
Γενική Τράπεζα	3,9	3,5	3,2	3,0	3,2
Εθνική Τράπεζα	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6
ATEbank	3,1	2,9	2,6	2,4	2,5
Proton Bank	0,3	1,5	2,2	1,9	2,2
Τράπεζα Αττικής	3,1	3,0	2,7	2,4	2,1
Alpha Bank	2,7	2,6	2,4	2,2	2,0
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	2,2	2,1	2,3	2,3	1,7
Εμπορική Τράπεζα	3,1	3,2	2,8	2,1	1,6
Τράπεζα Πειραιώς	2,6	2,5	2,0	1,8	1,6
EFG Eurobank	3,2	2,8	2,5	1,9	1,3
Marfin Egnatia Bank	2,9	3,0	2,1	1,6	0,9
Aspis Bank	2,5	2,3	1,9	1,3	0,5
Καθαρό επιτοκιακό περιθώριο (για το σύνολο των εισηγμένων)	2,8	2,7	2,5	2,2	1,9

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

Σε ό,τι αφορά το καθαρό επιτοκιακό περιθώριο, παρατηρήθηκε διαχρονική μείωση κατά την περίοδο 2005-2009:9Μ. Ωστόσο, πρέπει να επισημανθεί ότι μέχρι το 2008 η μείωση οφείλεται στην μικρότερη αύξηση των καθαρών εσόδων από

τόκους σε σχέση με την αύξηση του ενεργητικού. Αντίθετα, το 2009:9Μ, η υποχώρηση των καθαρών επιτοκιακών περιθώριων οφείλεται στη μείωση των καθαρών εσόδων από τόκους και στην ταυτόχρονη αυξηση του ενεργητικού.

Επιπροσθέτως, ο δείκτης λειτουργικά έξοδα (χωρίς να ληφθούν υπόψη οι προβλέψεις) προς τα λειτουργικά έσοδα διαμορφώθηκε στα επίπεδα του 52,7% στο εννεάμηνο του 2009 (το 2008 ήταν 60,4%). (Πίνακας 21.13).

ΠΙΝΑΚΑΣ 21.13

Λειτουργικά έξοδα (χωρίς προβλέψεις) ως προς λειτουργικά έσοδα (%)

Εισηγμένες τράπεζες	Περίοδος				
	2005	2006	2007	2008	2009:9Μ
Proton Bank	17,2	38,6	59,8	134,4	37,7
Alpha Bank	46,8	42,4	49,1	48,9	41,3
Εθνική Τράπεζα	54,0	49,2	49,8	57,9	48,1
Τράπεζα Πειραιώς	56,8	48,8	47,7	59,7	50,1
ATEbank	60,4	60,3	57,9	70,7	50,9
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο	43,0	49,1	73,0	76,6	52,5
EFG Eurobank	40,4	42,1	41,3	47,9	53,1
Marfin Egnatia Bank	69,2	60,3	60,3	75,1	66,7
Τράπεζα Αττικής	70,4	78,7	60,2	65,9	67,0
Γενική Τράπεζα	88,3	101,6	99,3	84,7	81,1
Εμπορική Τράπεζα	68,6	75,2	69,4	87,1	86,0
Aspis Bank	80,1	75,9	83,4	181,2	434,1
Λειτ. Έξοδα / Λειτ. Έσοδα (για το σύνολο των εισηγμένων)	53,4	51,9	52,5	60,4	52,7

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ).

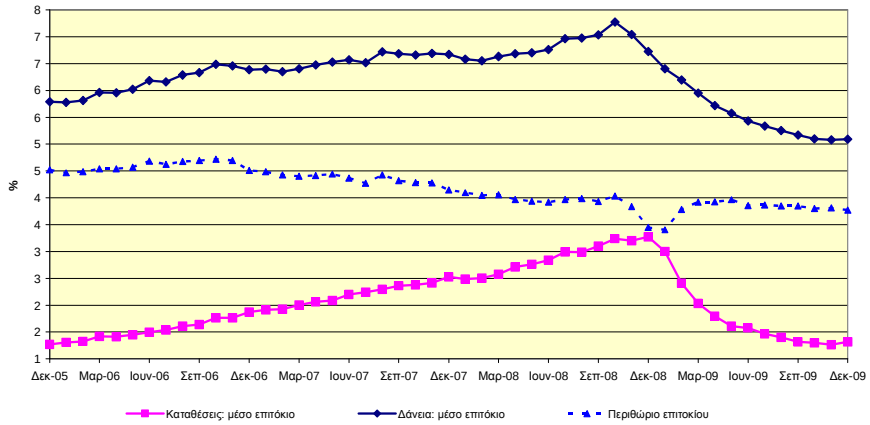
21.3.3. Διαφορές των μέσων επιτοκίων χορηγήσεων και καταθέσεων

Οι ενδείξεις ανταγωνισμού στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα παρατηρούνται καλύτερα από τις διαφορές των μέσων επιτοκίων χορηγήσεων και καταθέσεων (Διάγραμμα 21.13), δηλαδή το περιθώριο.

Από την εμπειρική εξέταση των περιθωρίων, προκύπτει ότι υπάρχει μια διαχρονική αύξηση των επιτοκίων καταθέσεων κατά τη διάρκεια της περιόδου 2005-2008. Παράλληλα παρατηρήθηκε αύξηση και στα επιτόκια χορηγήσεων κατά την ίδια περίοδο, σε μικρότερο όμως βαθμό. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι, ενώ το μέσο επιτόκιο χορηγήσεων αυξήθηκε από το 5,8% το 2005 στο 6,7% το 2008, το μέσο επιτόκιο καταθέσεων αυξήθηκε από το 1,3% το 2005 στο 3,3% το 2008. Ως συνέπεια, το περιθώριο επιτοκίου χορηγήσεων και καταθέσεων μειώθηκε την προαναφερόμενη περίοδο από 4,5% σε 3,5%. Ειδικότερα το τελευταίο τρίμηνο του 2008 παρατηρήθηκε μια μεγαλύτερη μείωση στο περιθώριο -σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο- η οποία οφείλεται τόσο στη μείωση των επιτοκίων

χορηγήσεων όσο και στην αύξηση των επιτοκίων καταθέσεων (κυρίως λόγω του ανταγωνισμού ανάμεσα στις τράπεζες να προσελκύσουν προθεσμιακές καταθέσεις).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.13
Μέσο επιτόκιο καταθέσεων, μέσο επιτόκιο χορηγήσεων και περιθώριο επιτοκίου



Ωστόσο, το 2009 η εικόνα αντιστρέφεται. Κατά το πρώτο τρίμηνο του 2009 τα επιτόκια καταθέσεων μειώνονται σημαντικά, εφόσον οι ελληνικές τράπεζες μπόρεσαν να αντλήσουν φθηνότερη ρευστότητα από εναλλακτικές πηγές, κάνοντας χρήση του κυβερνητικού προγράμματος ενίσχυσης της ρευστότητας της ελληνικής οικονομίας, αλλά και μέσω του προγράμματος ενίσχυσης ρευστότητας της ΕΚΤ. Η εξέλιξη αυτή, σε συνδυασμό με τη συνεχιζόμενη – αλλά σε μικρότερο βαθμό – μείωση των επιτοκίων χορηγήσεων, οδηγεί σε αύξηση του περιθωρίου από 3,4% τον Ιανουάριο του 2009 στο 3,9% τον Μάρτιο του 2009. Εντούτοις, το δεύτερο τρίμηνο του 2009, ο ρυθμός μείωσης των επιτοκίων καταθέσεων επιβραδύνθηκε και επομένως το γεγονός αυτό συνέτεινε στη σταθεροποίηση του περιθωρίου στο επίπεδο του 3,9%, ενισχύοντας συνάμα και τα έσοδα από τόκους για τις τράπεζες. Η σταθεροποίηση του περιθωρίου συνεχίστηκε στο 3^{ο} τρίμηνο καθώς και σε μεγάλο μέρος του 4^{ο} τριμήνου του 2009, όπου η μείωση των επιτοκίων καταθέσεων συνδυάστηκε με τη μείωση των επιτοκίων χορηγήσεων κατά τον ίδιο βαθμό, υποδηλώνοντας την ύπαρξη στοιχείων ανταγωνισμού. Κατά την περίοδο του 4^{ου} τριμήνου, οι ελληνικές τράπεζες εξέδωσαν χρέος (unsecured debts) και καλυμμένες ομολογίες (covered bonds) με μεγαλύτερο κόστος από τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές τράπεζες, αλλά ωφελήθηκαν από το χαμηλό επιτόκιο αναχρηματοδότησης. Από τον τελευταίο όμως μήνα του 2009, άρχισε να παρατηρείται μια σημαντική αύξηση στα spreads ανάμεσα στα 10-ετή ομόλογα του ελληνικού και του γερμανικού Δημοσίου. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση στο κόστος χρήματος που μέρος της «περνάει» αναπόφευκτα και στα επιτόκια χορηγήσεων. Ήδη τον Δεκέμβριο του 2009 ανακόπηκε η πτωτική πορεία των επιτοκίων χορηγήσεων. Από την άλλη

πλευρά όμως ανακόπηκε και η πτωτική πορεία των επιτοκίων καταθέσεων. Αναμένεται ότι στο άμεσο μέλλον η διατήρηση των spreads σε υψηλά επίπεδα και το συνεπαγόμενο κόστος χρήματος για τις τράπεζες θα επηρεάσει εμμέσως αυξητικά τα επιτόκια καταθέσεων τόσο λόγω του ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών για την απόκτηση κεφαλαίων μέσω καταθέσεων όσο και λόγω της προσπάθειας των τραπεζών να προσελκύσουν επενδυτές, οι οποίοι μέχρι και σήμερα έχουν επενδύσει στα ελκυστικά υψηλά επιτόκια των ομολόγων του ελληνικού Δημοσίου (substitution effect).

Όμως, πρέπει να επισημανθεί ότι το ύψος των τραπεζικών επιτοκίων στην Ελλάδα και τις λοιπές χώρες της ζώνης του ευρώ διαμορφώνεται σύμφωνα με τα βασικά επιτόκια της ΕΚΤ, αλλά και τις συνθήκες ανταγωνισμού που επικρατούν μεταξύ των πιστωτικών ιδρυμάτων στις τοπικές αγορές. Καθώς τα επιτόκια των δανείων στη ζώνη του ευρώ ως σύνολο μειώθηκαν το 2009 περισσότερο από ό,τι τα επιτόκια στην Ελλάδα, η θετική διαφορά μεταξύ ελληνικών και αντίστοιχων ευρωπαϊκών επιτοκίων διευρύνθηκε περαιτέρω. Η μεγαλύτερη απόκλιση εξακολουθεί να παρατηρείται στα δάνεια προς τα νοικοκυριά (καταναλωτικά δάνεια) χωρίς καθορισμένη διάρκεια, γεγονός που αντανακλά αφενός τη σχετικά μεγάλη σπουδαιότητα που έχει στην Ελλάδα αυτός ο δανεισμός και αφετέρου ο υψηλότερος πιστωτικός κίνδυνος και διαχειριστικό κόστος που επίσης εμφανίζει. Κατά συνέπεια, το περιθώριο επιτοκίου στην Ελλάδα τον Δεκέμβριο του 2009 διαμορφώθηκε σε 3,77% και στη ζώνη του Ευρώ σε 2,29% και η μεταξύ τους διαφορά σχεδόν διπλασιάστηκε σε σχέση με το τέλος του 2008 (Ελλάδα 2008: 3,45%, Ευρωζώνη 2008: 2,63%) [Βλ. Νομισματική Πολιτική 2009 - 2010].

Στην τρέχουσα συγκυρία, σημαντικοί παράγοντες που ερμηνεύουν τη διαμόρφωση του επιτοκιακού περιθωρίου σε υψηλότερα επίπεδα στην Ελλάδα έναντι των αντιστοίχων της ζώνης του ευρώ είναι οι εξής [Βλ. Νομισματική Πολιτική 2009 - 2010]:

- Ο αυξημένος πιστωτικός κίνδυνος της Ελλάδος, λόγω των δημοσιονομικών προβλημάτων, έχει οδηγήσει σε υποβαθμίσεις του χρέους του ελληνικού Δημοσίου από τους διεθνείς οίκους αξιολόγησης και στη διεύρυνση της διαφοράς αποδόσεων των ομολόγων του ελληνικού Δημοσίου από τα αντίστοιχα γερμανικά. Το γεγονός αυτό επηρεάζει δυσμενώς, για τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, τη δυνατότητα αλλά και τους όρους άντλησης ρευστότητας από τη διατραπεζική αγορά του εξωτερικού.
- Η άνοδος στις επισφαλείς απαιτήσεις των πιστωτικών ιδρυμάτων που καταγράφεται το 2009 στην Ελλάδα, η οποία εκτιμάται ότι θα συνεχιστεί και το 2010 και κατά κανόνα συνεπάγεται αύξηση του ασφαλίστρου κινδύνου που ενσωματώνεται στα επιτόκια χορηγήσεων. Έτσι, εφόσον το κόστος δανεισμού και οι επισφαλείς απαιτήσεις των ελληνικών πιστωτικών ιδρυμάτων συνεχίσουν να αυξάνονται, η άνοδος των τραπεζικών επιτοκίων

χορηγήσεων στην Ελλάδα διαφαίνεται πιθανή στο άμεσο μέλλον και ενδέχεται να ενισχυθεί περαιτέρω με τη σταδιακή απόσυρση των μέτρων ενισχυμένης πιστωτικής στήριξης από την ΕΚΤ.

- Ο σχετικά χαμηλός βαθμός χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης και το μικρό μέγεθος των ελληνικών πιστωτικών ιδρυμάτων που δεν τους επιτρέπει να αξιοποιήσουν επαρκώς τις οικονομίες κλίμακας, με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουν υψηλό λειτουργικό κόστος.
- Η διαφορετική σύνθεση τόσο των καταθέσεων όσο και των δανείων. Αν η σύνθεση των δανείων και των καταθέσεων ήταν η ίδια με εκείνη της ζώνης του ευρώ, το περιθώριο του επιτοκίου στην Ελλάδα θα περιοριζόταν το Δεκέμβριο σε 3,40% (έναντι πραγματικού 3,77%) με συνέπεια τη μείωση της διαφοράς από το περιθώριο επιτοκίου στη ζώνη του ευρώ.

21.4. Συμπεράσματα

Στην παρούσα εμπειρική μελέτη εξετάστηκε το ζήτημα του ανταγωνισμού στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Καταρχήν, διαπιστώνεται ότι το θεσμικό και εποπτικό πλαίσιο του ελληνικού τραπεζικού συστήματος είναι πλήρως συμβατό με το πλαίσιο των λοιπών ευρωπαϊκών χωρών και δεν δημιουργεί εμπόδια εισόδου στον ελληνικό τραπεζικό τομέα. Από τις μεταβολές των μεριδίων αγοράς ενεργητικού, δανείων και καταθέσεων καθώς και από τη συμπεριφορά των περιθωρίων, διαφαίνεται ότι ο ανταγωνισμός έχει αυξηθεί την εξεταζόμενη περίοδο. Κατά την περίοδο 2005-2008 (Πίνακας 21.4 και Διάγραμμα 21.2), υπήρξε σημαντική αύξηση των χορηγήσεων (συνολικά και ανά κατηγορία) από όλες τις εισηγμένες τράπεζες που οφείλεται κυρίως στο ευνοϊκό μακροοικονομικό περιβάλλον και τη σημαντική ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας τη συγκεκριμένη περίοδο. Από τα εξεταζόμενα στοιχεία, διαπιστώνεται, ότι η χρηματοδότηση των χορηγήσεων πραγματοποιήθηκε κυρίως από καταθέσεις. Ωστόσο, κατά τη διάρκεια του 2009 το δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον οδήγησε σε συρρίκνωση της πιστωτικής επέκτασης, η οποία, σε συνδυασμό με τη στασιμότητα των καταθέσεων, κατηύθυναν τις τράπεζες σε εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης κυρίως μέσω του διατραπεζικού δανεισμού από την ΕΚΤ.

Επιπροσθέτως, από την ανάλυση του δείγματος των τραπεζών παρατηρήθηκε ότι υπάρχει ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες. Αυτό μπορεί να ερμηνευτεί ως ένδειξη ότι οι τράπεζες που έχουν ήδη αποκτήσει μεγάλο μερίδιο στις συγκεκριμένες δύο αγορές ανταγωνίζονται μεταξύ τους, χωρίς να απειλούνται ουσιαστικά από τις υπόλοιπες. Σχετικά με την αγορά των επιχειρηματικών δανείων, διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν περισσότερες τράπεζες με μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Αναφορικά με τις καταθέσεις, διαπιστώθηκε ότι υπάρχει και εκεί ένας μικρός αριθμός τραπεζών με μέσο όρο καταθέσεων πολύ υψηλότερο από τις υπόλοιπες.

Ωστόσο, η ύπαρξη σημαντικής συγκέντρωσης στον τραπεζικό χώρο μπορεί να ερμηνευτεί και διαφορετικά, ότι δηλαδή σχετίζεται θετικά με τον ανταγωνισμό, δεδομένου ότι σε συνθήκες υψηλής συγκέντρωσης υπάρχει βελτίωση της αποτελεσματικότητας κόστους - εσόδων λόγω των οικονομιών κλίμακας.

Είναι σημαντικό επίσης να επισημανθεί ότι κατά την περίοδο 2005-2009, παρατηρήθηκε μείωση του περιθωρίου, με εξαίρεση το 1^{ο} τρίμηνο του 2009 όπου είχαμε απότομη αύξηση αυτού. Μία ερμηνεία του παραπάνω γεγονότος είναι ότι οι ελληνικές τράπεζες μπόρεσαν να αντλήσουν φθηνότερη ρευστότητα από εναλλακτικές πηγές, κάνοντας χρήση του κυβερνητικού προγράμματος ενίσχυσης της ρευστότητας της ελληνικής οικονομίας (28 δις ευρώ), καθώς και μέσω του προγράμματος ενίσχυσης ρευστότητας της ΕΚΤ. Το αποτέλεσμα ήταν να μειωθούν τα υψηλά επιτόκια για τις προθεσμιακές καταθέσεις, τα οποία παρατηρήθηκαν το τελευταίο τρίμηνο του 2008.

Αξίζει να επισημανθεί ότι η διαφορά επιτοκίων μεταξύ χορηγήσεων και καταθέσεων θεωρείται υψηλή συγκρινόμενη με άλλες χώρες μέλη της ΕΕ. Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός στο τραπεζικό σύστημα δύναται να αυξηθεί ακόμα περισσότερο και ιδιαίτερα για τις μεσαίου μεγέθους τράπεζες, ώστε να διεκδικήσουν μερίδιο αγοράς από τις μεγάλες τράπεζες σε όλους τους τομείς της παροχής τραπεζικών υπηρεσιών.

Βιβλιογραφία

Γεωργικόπουλος Ν. & Ευθυμιάδης Τ. (2010), "Προσδιοριστικοί Παράγοντες των Περιθωρίων Απόδοσης των Ελληνικών Κρατικών Ομολόγων", εργασία σε εξέλιξη, ΚΕΠΕ 2010.

Νομισματική Πολιτική 2009 - 2010, *Έκθεση για τη Νομισματική Πολιτική 2009 - 2010*, Τράπεζα της Ελλάδος, Μάρτιος 2010.

Bain J. (1968), *Industrial Organization*, Wiley, John & Sons, January 1968.

Brissimis S. & Delis M. (2008), *Bank-level estimates of market power*, Bank of Greece, 2008.

Broye G. & Weill L. (2008), "The Effects of Concentration on Competition and Efficiency: Some Evidence from the French Audit Market", Université Louis Pasteur Strasbourg, Paper 2008-04, 2008.

ECB (2000), *EU Banks' Margins and Credit Standards*, European Central Bank, 2000.

Guevara F. & Maudos J. (2007), "Regional Financial Development and Bank Competition: Effects on Economic Growth", στο: *Documento de Trabajo*, Fundación BBVA 2007.

Heather G. & Δεμέναγας Ν. (2002), *Ο ανταγωνισμός στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα: εμπειρική μελέτη για την περίοδο 1993-1999*, Τράπεζα της Ελλάδος, 2002.

Heggestad A. (1977), "Market Structure, Risk and Profitability in Commercial Banking", *Journal of Finance* vol. 32, no. 4, pp. 1207-1216, September 1977.

Hondroyiannis G., Lolos S. & Papapetrou E. (1999), "Assessing competitive conditions in the Greek banking system", J*ournal of International Financial Markets*, Volume 9, Issue 4, November 1999, pages 377-391, 1999.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 22

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τηλέμαχος Ευθυμιάδης *

Σύνοψη

Τα τελευταία έτη έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικές αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο που διέπει τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Συγκεκριμένα: α) εναρμονίστηκε η εθνική νομοθεσία με την ευρωπαϊκή, β) θεσπίστηκαν σε ευρωπαϊκό επίπεδο αυστηροί κανόνες ως προς την κεφαλαιακή επάρκεια των ασφαλιστικών εταιρειών (Solvency II), γ) δημιουργήθηκε (2007) ισχυρή εποπτική αρχή (ΕΠ.Ε.Ι.Α.) η οποία θα εποπτεύεται πλέον από την Τράπεζα της Ελλάδος και δ) νομοθετήθηκε η δημιουργία επικουρικού ταμείου για τις ασφάλειες ζωής με υποχρεωτική συμμετοχή των ασφαλιστικών εταιρειών (2010). Παράλληλα, η ισχύουσα νομοθεσία δεν παρεμποδίζει την είσοδο ή/και έξοδο εταιρειών από τον κλάδο τόσο των εγχωρίων όσο και αυτών που έχουν έδρα στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ). Συνεπώς, δεν προκύπτει άμεση αναγκαιότητα για αλλαγές στη νομοθεσία ή/και στη λειτουργία των θεσμών.

Ως προς τον ανταγωνισμό του κλάδου, από την παρούσα μελέτη διακρίνεται ότι υπάρχουν ισχυρές ασυμμετρίες μεταξύ του κλάδου κατά ζημιών και του κλάδου ζωής. Στον κλάδο κατά ζημιών υπάρχει χαμηλή συγκέντρωση επιχειρήσεων καθώς και έντονος ανταγωνισμός κυρίως στον υποκλάδο της ασφάλισης αυτοκινήτων. Στον κλάδο ζωής υπάρχει μεγαλύτερη συγκέντρωση των επιχειρήσεων, η οποία είναι υψηλότερη από τον μέσο όρο των χωρών μελών της Ευρωζώνης. Ωστόσο, η συγκέντρωση αυτή δικαιολογείται από τις οικονομίες κλίμακας που υπάρχουν στον κλάδο, που οδηγεί σε μικρό αριθμό επιχειρήσεων, καθώς και από το μικρό μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς. Παράγοντες της αγοράς και αδημοσίευτα στοιχεία δείχνουν ότι στον κλάδο των ασφαλίσεων ζωής (συνδεδεμένες ή μη με επενδύσεις) υπάρχει έντονη τάση για κυριαρχία των τραπεζών μέσω των θυγατρικών τους (bancassurance). Ωστόσο, το φαινόμενο αυτό παρατηρείται σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

* Ο συγγραφέας ευχαριστεί τον Δρ. Νικόλαο Γεωργικόπουλο για τα εποικοδομητικά του σχόλια. Ο συγγραφέας φέρει την ευθύνη για περαιτέρω λάθη ή/και παραλείψεις.

22.1. Εισαγωγή

Η Ασφάλεια, στα νομικά και τα οικονομικά, είναι μια μορφή διαχείρισης κινδύνου, που χρησιμοποιείται πρώτιστα για να προστατεύσει ενάντια στον κίνδυνο πιθανών οικονομικών απωλειών. Ιδανικά, η ασφάλεια ορίζεται ως η δίκαιη μεταφορά του κινδύνου πιθανής απώλειας από μια οντότητα σε άλλη, σε αντάλλαγμα μιας λογικής αμοιβής.

Αναλυτικότερα, με τον όρο "ασφαλιστική διαμεσολάβηση" νοούνται οι δραστηριότητες παρουσίασης, πρότασης, προπαρασκευής ή σύναψης συμβάσεων ασφάλισης, ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου.[1] Ως "αντασφαλιστική διαμεσολάβηση" νοούνται οι δραστηριότητες παρουσίασης, πρότασης, προπαρασκευής ή σύναψης συμβάσεων αντασφάλισης ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου (ΕΠ.Ε.Ι.Α., 2008).[2]

Οι ασφαλίσεις μπορούν να διαχωριστούν στις ακόλουθες κύριες κατηγορίες:

Ιδιωτική ασφάλιση. Αφορά τη σύναψη συμβάσεων μεταξύ φυσικών ή νομικών προσώπων με ασφαλιστική εταιρεία. Στη βασική της μορφή η σύμβαση προβλέπει την καταβολή ασφαλίστρου από τον ασφαλιζόμενο προς την εταιρεία, καθώς και την καταβολή (προσυμφωνημένης) αποζημίωσης από την εταιρεία προς τον ασφαλιζόμενο εάν υπάρξει ζημιά.

Αντασφάλεια. Αφορά την περίπτωση που ένας ασφαλιστής (πχ. ένα μικρό ασφαλιστικό γραφείο) ασφαλίζεται σε άλλον (π.χ. μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία) για τις αποζημιώσεις που ανέλαβε.

Αλληλασφάλεια. Αφορά εταιρείες ή οργανισμούς που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό την αλληλασφάλιση των μελών τους και ταξινομούνται στις Ασφαλίσεις κατά ζημιών. Σε αυτή την κατηγορία δύο και περισσότεροι ασφαλίζονται μεταξύ τους για τις ζημιές που θα συμβούν στον καθέναν από αυτούς.[3]

---

[1] Οδηγία 2002/92/ΕΚ, που ενσωματώθηκε στην ελληνική έννομη τάξη με το Π.Δ. 190/2006 (ΦΕΚ Α 196).

[2] Οι δραστηριότητες που εξαιρούνται από τον ορισμό της (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ορίζονται στην Οδηγία 2002/92/ΕΚ καθώς και στο Π.Δ. 190/2006 (ΦΕΚ Α 196).

[3] Π.χ. το 1860 περίπου ιδρύθηκε στο Γαλαξείδι η "Θαλάσσια Αλληλασφάλεια" όπου κάθε καραβοκύρης που γινόταν μέλος συμμετείχε σε αυτή δηλώνοντας ένα ποσό για κάθε πλοίο του. Όταν γινόταν κάποιο ατύχημα σε πλοίο, για τη συγκέντρωση του χρηματικού ποσού της ζημιάς ο κάθε εταίρος προσέφερε ανάλογα με το ποσό της συμμετοχής που είχε δηλώσει (*Πηγή*: Δήμος Γαλαξειδίου, http://www.gsp.gr/galaxidi.gr/history4.htm). Ανάλογα λειτουργούσε και η "Συνεταιριστική Αλληλασφάλεια Ναυτικών Πλωμαρίου" που ιδρύθηκε το 1882 καθώς και το "Μετοχικό Γεωργικό Ταμείο Αλληλοβοήθειας".

Κοινωνική ασφάλιση. Αφορά τις κοινωνικές ασφαλίσεις που τις έχει αναλάβει το Κράτος και τα διάφορα Ταμεία ή Ιδρύματα (συντάξεων, πρόνοια κ.ά.).

Το παρόν κεφάλαιο εξετάζει τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, μελετάται ο κλάδος 65 της ΣΤΑΚΟΔ-08[4] με διακριτικό τίτλο "Ασφαλίσεις και συνταξιοδοτικά ταμεία, εκτός από την υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση". Αναλυτικότερα, η ανάλυση επικεντρώνεται στον κλάδο "Ασφάλιση" (65.1) και πιο συγκεκριμένα στις "Ασφάλειες ζωής" (65.11) και στις "Ασφάλειες εκτός από τις ασφάλειες ζωής" (65.12), που περιλαμβάνει κυρίως τις ασφάλειες ζημιών.

Όπως αναφέρθηκε, η ανάλυση θα επικεντρωθεί στους δύο βασικούς τομείς της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα που είναι οι ασφαλίσεις ζωής (ή ασφαλίσεις κάλυψης προσώπων) και οι ασφαλίσεις κατά ζημιών. Στον Πίνακα 22.1 παρουσιάζονται οι βασικοί κλάδοι των ασφαλίσεων ζωής. Σχετική δημοσκόπηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) καταλήγει στο ότι οι σημαντικότεροι κλάδοι των ασφαλίσεων ζωής για το 2008 ήταν ο κλάδος ζωής (μερίδιο 68,78% επί του συνόλου) και ο κλάδος ασφάλισης ζωής συνδυασμένος με επενδύσεις (μερίδιο 22,55% επί του συνόλου).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.1
Οι κλάδοι των ασφαλίσεων ζωής

Κλάδος ζωής
Κλάδος γάμου και γεννήσεως
Κλάδος ασφάλισης ζωής (Ι1), προσόδων (Ι2) και γεννήσεως (ΙΙ), οι οποίες συνδέονται με επενδύσεις
Κλάδος ασφάλισης υγείας (ατυχήματα, ασθένεια)
Κλάδος τοντίνας
Κλάδος κεφαλαιοποίησης
Κλάδος διαχειρίσεως ομαδικών συνταξιοδοτικών ταμείων (κεφαλαίων)
Κλάδος ομαδικών προγραμμάτων πρόνοιας
Κλάδος παρομοίων εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση

Στον Πίνακα 22.2 παρουσιάζονται οι βασικοί κλάδοι των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Σχετική δημοσκόπηση της ΕΑΕΕ καταλήγει ότι οι κυριότεροι κλάδοι για το 2008 ήταν η αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων (μερίδιο 45,14% επί του συνόλου),

[4] Το αρκτικόλεξο ΣΤΑΚΟΔ προέρχεται από την «Στατιστική Ταξινόμηση των Κλάδων Οικονομικής Δραστηριότητας». Η ΣΤΑΚΟΔ αποτελεί το πλαίσιο για την κατηγοριοποίηση των κλάδων οικονομικής δραστηριότητας σε εθνικό επίπεδο. Αρμόδιος φορέας για τη διαμόρφωση της ΣΤΑΚΟΔ στην Ελλάδα είναι η ΕΣΥΕ. Στην ανάλυσή μας αναφερόμαστε στην κατηγοριοποίηση κατά την ΣΤΑΚΟΔ–08, που αντιστοιχεί στο NACE Rev. 2 (ΕΕ) και ISIC Rev. 4 (ΟΗΕ), και εφαρμόζεται από την 1/1/2008. Η αναλυτική ΣΤΑΚΟΔ-08 διατίθεται από την ΕΣΥΕ στο: http://www.statistics.gr/MainPage/stakod/stakod_08.doc

η οποία έχει υποχρεωτικό χαρακτήρα για τους ιδιοκτήτες και χρήστες των οχημάτων, πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως (μερίδιο 16,84% επί του συνόλου) και ο κλάδος χερσαία οχήματα που δεν αφορούν την υποχρεωτική ασφάλιση (μερίδιο 15,15% επί του συνόλου).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.2
Οι κλάδοι των ασφαλίσεων κατά ζημιών

Ατυχήματα
Ασθένειες
Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών)
Σιδηροδρομικά οχήματα
Αεροσκάφη
Πλοία (Θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη)
Μεταφερόμενα εμπορεύματα
Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως
Λοιπές ζημιές αγαθών
Αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα
Αστική ευθύνη από αεροσκάφη
Αστική ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη
Γενική αστική ευθύνη
Πιστώσεις
Εγγυήσεις
Διάφορες χρηματικές απώλειες
Νομική Προστασία
Βοήθεια

22.2. Προσφορά και ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών

22.2.1. Η ζήτηση των ασφαλιστικών υπηρεσιών

Μέσω των ασφαλιστικών υπηρεσιών, ένα άτομο ή μια οικονομική μονάδα (φορέας, επιχείρηση) προστατεύεται από ένα αβέβαιο γεγονός. Συνήθως, ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο προβλέπει τη (μερική ή ολική) οικονομική κάλυψη έναντι ενός γεγονότος το οποίο έχει μικρή πιθανότητα να πραγματοποιηθεί αλλά θα απέφερε μεγάλη (τουλάχιστον οικονομική) ζημιά, π.χ. καταστροφή από πυρκαϊά, με αντάλλαγμα ένα (αναλογικά) μικρό ποσό σε τακτά χρονικά διαστήματα.

22.2.2. Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης ασφαλιστικών υπηρεσιών

Εισόδημα

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι για τον υπολογισμό της ζητούμενης ποσότητας ασφαλιστικών υπηρεσιών. Ένας τρόπος είναι μέσω της εξέτασης των μεριδίων των ασφαλίστρων στο ΑΕΠ, η εξέλιξη των οποίων παρουσιάζεται στον Πίνακα 22.3. Διαπιστώνεται εύκολα ότι υπήρξε σημαντική αύξηση από 1,25% του ΑΕΠ το 1990 σε 1,99% του ΑΕΠ το 2008. Σε σχετική μελέτη του ΙΟΒΕ (2004) υπολογίστηκε η συσχέτιση των τριών βασικών κατηγοριών ασφαλίστρων ως προς το ΑΕΠ. Στη μελέτη αναφέρεται ότι η ελαστικότητα των συνολικών ασφαλίστρων ως προς το ΑΕΠ είναι 1,385 και των ασφαλίστρων ζημιών 1,299. Η αύξηση του εισοδήματος των ατόμων αναμένεται να επιφέρει και αύξηση της ζήτησης των ασφαλιστικών υπηρεσιών, διότι αφενός υπάρχει αύξηση της ποσότητας των περιουσιακών στοιχείων, αφετέρου μεταβάλλονται οι καταναλωτικές προτιμήσεις υπέρ αγαθών υψηλότερης αξίας (πολυτελείας).

Άλλη μια ένδειξη για τη ζητούμενη ποσότητα των ασφαλιστικών υπηρεσιών αποτελούν τα συνολικά κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (Πίνακας 22.4). Από την εξέταση του Πίνακα 22.4 προκύπτει ότι υπήρξε διαχρονικά σημαντική αύξηση στα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα. Ωστόσο, βάσει στοιχείων της CEA[5] (Πίνακας 22.5) το 2007 παραμένουν ιδιαίτερα χαμηλότερα (451 ευρώ) σε σχέση με τον μέσο όρο των χωρών μελών της ΕΕ (2271 ευρώ), των χωρών μελών της Ευρωζώνης-15 (2152 ευρώ) καθώς και του μέσου όρου των χωρών της CEA (2026 ευρώ).

Παρόμοιος τρόπος υπολογισμού της ζήτησης ασφαλιστικών υπηρεσιών με την κατά κεφαλήν κατανάλωση είναι ο υπολογισμός της άξιας των υπηρεσιών ασφάλισης που κατανάλωσε το μέσο νοικοκυριό, ως ποσοστό του συνολικού εισοδήματος, το οποίο απεικονίζεται στον Πίνακα 22.6 για πληθώρα ευρωπαϊκών χωρών. Διαπιστώνεται εύκολα ότι, αν και η Ελλάδα (2,1%) βρίσκεται χαμηλότερα από τον μέσο όρο της ΕΕ-27 (2,8%), η κατάταξή της βρίσκεται στη διάμεσο (2,0%) μεταξύ των χωρών-μελών που παρουσιάζονται στον Πίνακα 22.6. Το συγκριτικά υψηλό αυτό ποσοστό δείχνει τις προοπτικές του συνολικού κλάδου στην Ελλάδα.[6]

[5] Η CEA είναι η πανευρωπαϊκή ομοσπονδία των εθνικών (αντ-)ασφαλιστικών συλλόγων. Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποιεί, η CEA αποτελείται από 33 μέλη (εθνικές ομοσπονδίες) των οποίων τα μέλη απασχολούν περίπου ένα εκατομμύριο υπαλλήλους, δημιουργούν ασφάλιστρα ύψους 1100 δις ευρώ και επενδύουν 6900 δις ευρώ.

[6] Σύμφωνα με στοιχεία Ερευνών Οικογενειακών Προϋπολογισμών (ΕΟΠ) της ΕΣΥΕ, το ποσοστό ασφαλιστικών δαπανών των νοικοκυριών δεν ξεπερνούσε τη μια ποσοστιαία μονάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1990, ενώ τη δεκαετία του 1980 δεν ξεπερνούσε τη μισή ποσοστιαία μονάδα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.3

Μερίδια ασφαλίστρων στο ΑΕΠ

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1,25%	1,32%	1,45%	1,59%	1,61%	1,65%	1,72%	1,73%	1,83%	2,13%

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2,12%	2,03%	2,05%	2,11%	2,15%	1,98%	2,03%	2,07%	1,99%

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.4

Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (σε ευρώ)

	Ζωής	Ζημιών	Σύνολο
1990	19,72	27,23	46,95
1991	28,35	31,7	55,58
1992	37,29	40,08	68,99
1993	45,66	49,19	85,74
1994	53,5	55,27	102,69
1995	61,28	63,23	116,55
1996	69,55	74,44	132,78
1997	79,97	80,53	154,41
1998	94,17	89,78	174,7
1999	127,3	101,65	217,08
2000	124,96	118,42	226,61
2001	117,79	123,17	236,21
2002	122,21	122,21	245,38
2003	133,84	188,26	322,1
2004	160,27	198,65	358,92
2005	178,44	208,48	386,92
2006	208,77	215,52	424,29
2007	225,15	232,48	457,63
2008	222,13	241,73	463,86

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.5

Μέσος όρος συνολικών ασφαλίστρων κατά κεφαλήν σε επιλεγμένες χώρες

	2007	2006	2001	1996
Αυστρία	1.909	1.882	1.550	1.355
Βέλγιο	2.936	2.796	2.000	1.189
Βουλγαρία	100	74	28	
Ελβετία	3.990	4.189	4.648	3.648
Κύπρος	887	825	647	428
Τσεχία	463	420	231	113
Γερμανία	1.980	1.966	1.653	1.442
Δανία	3.583	3.440	2.290	1.696
Εσθονία	324	212	84	43
Ισπανία	1.212	1.198	1.007	597
Φιλανδία	2.845	2.837	2.278	1.592
Γαλλία	3.079	3.119	2.093	1.858
Ην .Βασίλειο	6.009	4.854	3.869	1.803
Ελλάδα	419	392	241	157
Κροατία	278	252	154	
Ουγγαρία	368	312	160	71
Ιρλανδία	4.178	3.790	3.454	1.201
Ισλανδία	1.297	1.151	943	586
Ιταλία	1.669	1.807	1.338	608
Λιχτενστάιν	11.912	12.302		
Λιθουανία	179	125	38	
Λουξεμβούργο	2.546	2.408	1.772	7.206
Λετονία	193	128	74	25
Μάλτα	863	704	462	247
Ολλανδία	4.571	4.489	2.638	1.863
Νορβηγία	2.753	2.563	1.744	1.236
Πολωνία	304	253	159	61
Πορτογαλία	1.296	1.240	776	470
Ρουμανία	94	59		
Σουηδία	2.742	2.549	1.995	1.258
Σλοβενία	938	860	530	357
Σλοβακία	318	267	137	66
Τουρκία	87	75	33	20
CEA	2.026	1.892	1.481	1.008
ΕΕ	2.271	2.119	1.656	1.104
Ευρωζώνη	2.152	2.162	1.600	1.188
Άλλη	631	618	527	438

Πηγή: CEA (2009).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.6
Το ποσοστό δαπανών των εισοδημάτων των νοικοκυριών για ασφαλιστικές υπηρεσίες (2006)

Ολλανδία	5,50%
Ιρλανδία	3,60%
Γαλλία	3,40%
Γερμανία	3,40%
Αυστρία	3,30%
Βέλγιο	3,20%
ΕΕ-27	2,80%
Σλοβενία	2,50%
Λουξεμβούργο	2,30%
Ελλάδα	2,10%
Ιταλία	2,00%
Πολωνία	1,90%
Τσεχία	1,90%
Μάλτα	1,80%
Σλοβακία	1,80%
Ισπανία	1,60%
Κύπρος	1,60%
Φιλανδία	1,50%
Ουγγαρία	1,30%
Σουηδία	1,20%
Βουλγαρία	0,70%
Εσθονία	0,60%
Ρουμανία	0,60%
Λετονία	0,40%
Λιθουανία	0,40%

Σημείωση: Αφορά το ποσοστό επί της συνολικής κατανάλωσης του νοικοκυριού.
Πηγή: Eurostat (2008).

Οι τιμές των ασφαλιστικών υπηρεσιών

Όσον αφορά τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης των ασφαλιστικών υπηρεσιών, πραγματοποιήθηκε ήδη αναφορά στη θετική συσχέτιση με το εισόδημα των ατόμων. Ένας σημαντικός προσδιοριστικός παράγοντας για τη ζήτηση των ασφαλιστικών υπηρεσιών αποτελεί η τιμολογιακή πολιτική αυτών. Με εξαίρεση την ασφάλιση αυτοκινήτου που είναι υποχρεωτική ως προς την αστική ευθύνη έναντι τρίτων (από 1/1/1978), η ασφάλιση ζωής καθώς και η ασφάλιση κατά ζημιών είναι προαιρετική, ενώ οι τιμές των ασφαλίστρων διαμορφώνονται ελεύθερα[7]. Για να μελετήσουμε την εξέλιξη των τιμών εξετάζουμε τον Εναρμονισμένο Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΕΔΤΚ) όπου τα ασφάλιστρα εμπεριέχονται στην ομάδα «Άλλα αγαθά και υπηρεσίες» (CP12), όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 22.7[8]. Ένα χαρακτηριστικό του ΕΔΤΚ είναι ότι δεν εμπεριέχεται η ασφάλιση ζωής[9].

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.7
Η ιδιωτική ασφάλιση στον ΕΔΤΚ

CP12	Άλλα αγαθά και υπηρεσίες (Miscellaneous goods and services)
CP125	Ασφάλιστρα (Insurance)
CP1252	Ασφάλιση κατοικίας (Insurance connected with the dwelling)
CP1253	Ασφάλιση υγείας (Insurance connected with health)
CP1254	Ασφάλιση μεταφορών (Insurance connected with transport)
CP1255	Άλλες ασφαλίσεις (Other insurance)

Σημείωση: Η ταξινόμηση γίνεται με βάση το COICOP/HICP.
Πηγή: ΕΣΥΕ.

Στον Πίνακα 22.8 παρουσιάζεται η στάθμιση του κάθε υποκλάδου στον ΕΔΤΚ (σε χιλιοστά) για την Ελλάδα, την Ευρωζώνη και την Ευρωπαϊκή Ένωση των 27 (ΕΕ-27), όπου προκύπτει ότι η ασφάλιση υγείας έχει τη μεγαλύτερη στάθμιση μεταξύ των τριών υποκλάδων. Διαπιστώνεται ότι, συγκριτικά με το μέσο όρο των χωρών μελών της Ευρωζώνης, υπάρχει πολύ χαμηλή στάθμιση για την Ελλάδα τόσο του κλάδου "Ασφάλιστρα" όσο και στους αντίστοιχους υποκλάδους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες σημειώνουν ότι αυτό αποτελεί ένδειξη ότι δεν έχει ωριμάσει η ανάγκη ασφάλισης στους Έλληνες καταναλωτές. Θα πρέπει να επισημανθεί ότι δεν υπάρχει αντίφαση του Πίνακα 22.6 με τον Πίνακα 22.8, καθώς ο δεύτερος

[7] Οι τιμές των ασφαλίστρων της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτου ήταν θεσμικά καθορισμένες ως το 1995.

[8] Τόσο ο ΔΤΚ όσο και ο ΕΔΤΚ αποτελούνται από δώδεκα (12) ομάδες αγαθών.

[9] Άλλες κατηγορίες δαπανών που δεν εμπεριέχονται στον ΕΔΤΚ είναι η ιδιοκατοίκηση, η πορνεία, τα ναρκωτικά, τα τυχερά παιχνίδια καθώς και οι έμμεσα μετρούμενες υπηρεσίες χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης (FISIM).

αφορά χώρες της Ευρωζώνης οι οποίες διαθέτουν μεγαλύτερο μέσο κατά κεφαλήν ΑΕΠ από την Ελλάδα. Επιπλέον, τα στοιχεία της Ελλάδας για τον Πίνακα 22.6 καταρτίζονται με βάση την ΕΟΠ της ΕΣΥΕ, ενώ στον Πίνακα 22.8 υπήρξε διαφορετική στάθμιση (ΕΔΤΚ) προκειμένου να είναι συγκρίσιμα τα μεγέθη των διαφόρων χωρών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.8
Στάθμιση κλάδου ασφαλειών στον ΕΔΤΚ (2001, 2009, σε χιλιοστά)

	2009			2001		
	Ελλάδα	Ευρωζώνη	ΕΕ-27	Ελλάδα	Ευρωζώνη	ΕΕ-27
Ασφάλιστρα (CP125)	4,99	19,89	16,54	5,98	17,35	14,35
Ασφάλιση κατοικίας (CP1252)	0,21	2,78	2,58	0,15	2,33	2,15
Ασφάλιση υγείας (CP1253)	3,81	6,25	4,95	4,73	5,63	4,67
Ασφάλιση μεταφορών (CP1254)	0,97	8,91	7,65	1,1	6,84	5,76
Άλλες ασφαλίσεις (CP1255)	-	1,94	1,36	-	2,55	1,84

Πηγή: ΕΣΥΕ.

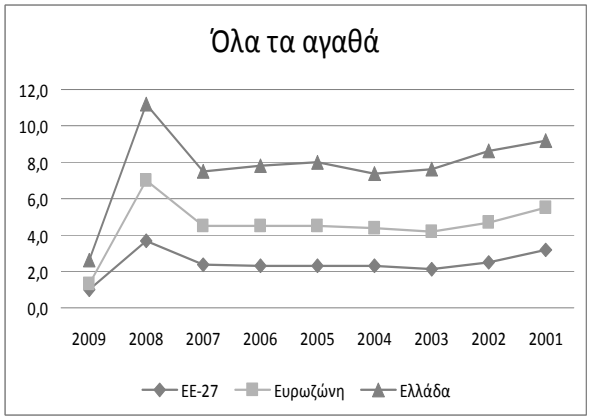
Η εξέλιξη του ΕΔΤΚ για όλα τα αγαθά και για τον κλάδο και τους υποκλάδους των ασφαλίστρων παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 22.1. Συγκρίνοντας την εξέλιξη για όλα τα αγαθά και για τον κλάδο ασφάλιστρα διαπιστώνεται ότι, ενώ υπήρξε αύξηση των τιμών στον κλάδο ασφάλιστρα, ήταν μικρότερη από αυτή του συνολικού ΕΔΤΚ. Διαπιστώνεται επίσης ότι υπήρξε μεγάλη αύξηση του ΕΔΤΚ, τόσο στον κλάδο «ασφάλιση κατοικίας» όσο και στον κλάδο «ασφάλιση μεταφορών» κατά το διάστημα 2007-2009.

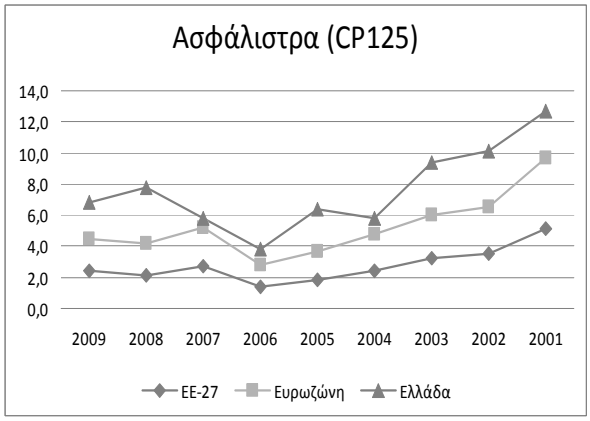
Υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων

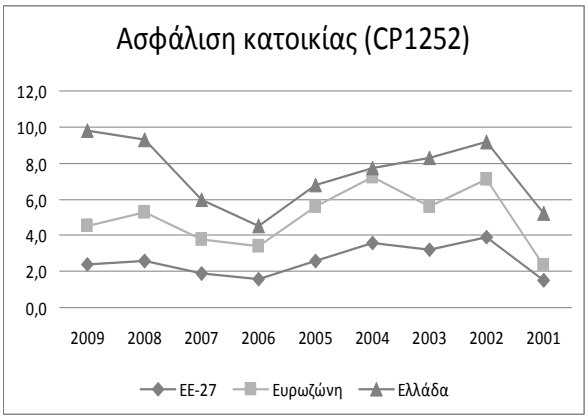
Η νομοθεσία προβλέπει την κάλυψη της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων από τη χρήση οχημάτων. Αποτέλεσμα είναι να δημιουργείται αυτομάτως ανάλογη αγορά για υπηρεσίες ασφάλισης αυτού του τύπου.[10] Τα τελευταία έτη υπήρξε μεγάλη αύξηση του αριθμού των αυτοκινήτων, η οποία τροφοδότησε ακόμη περισσότερο αυτή την αγορά, ενώ η τιμή των ασφαλίστρων καθορίζεται ελεύθερα από το 1995, αλλά έχει οριστεί από την ΕΕ ανώτατο (εφάπαξ) ποσό αποζημιώσεων διεκδίκησης για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές.

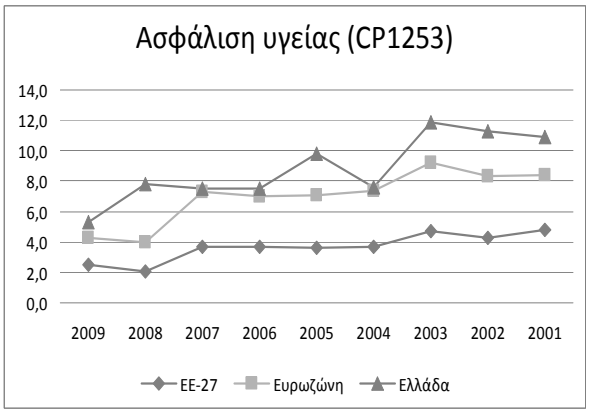
[10] Σύμφωνα με έρευνα της Stat Bank περίπου 318.000 αυτοκίνητα (νέα και εισαγόμενα μεταχειρισμένα) πρωτοκυκλοφόρησαν στους ελληνικούς δρόμους το 2007, ενώ ο στόλος των ΙΧ αυτοκινήτων αυξήθηκε κατά 131% μεταξύ του 1990 και 2005. Συνολικά, υπήρχαν περίπου 4,8 εκατομμύρια οχήματα σε κυκλοφορία το 2007. Ωστόσο, η ΕΑΕΕ υποστηρίζει ότι έχει αυξηθεί ο αριθμός των οχημάτων που είναι ανασφάλιστα.

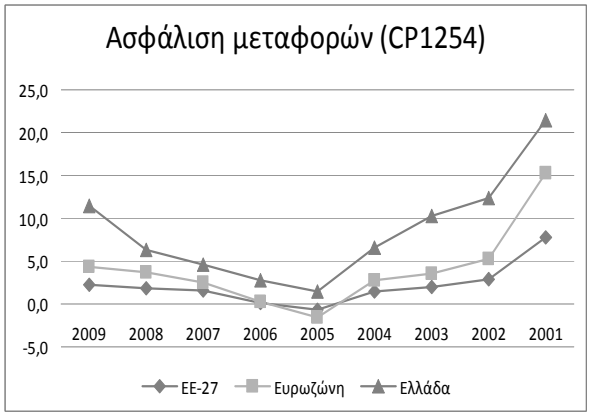
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 22.1
Εξέλιξη του ΕΔΤΚ σε διάφορες κατηγορίες

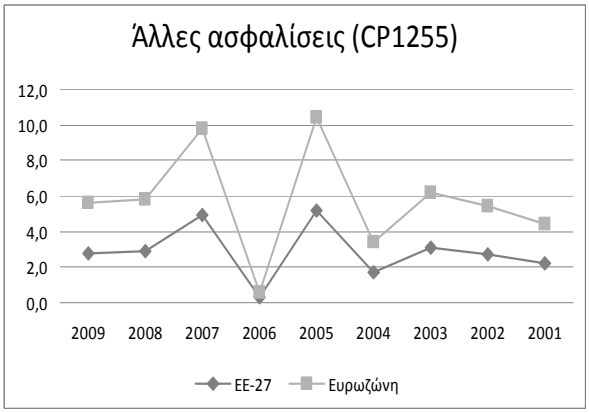












Σημείωση: *δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για την Ελλάδα.*

Πηγή: Eurostat.

Οι περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον τομέα, ο οποίος είναι και ο μεγαλύτερος μεταξύ των ασφαλιστικών υπηρεσιών, με βάση το κριτήριο των εσόδων.

Κοινωνική ασφάλιση και ιατροφαρμακευτικές υπηρεσίες ταμείων

Ένας ακόμη σημαντικός προσδιοριστικός παράγοντας είναι ο βαθμός και η ποιότητα της κοινωνικής ασφάλισης, καθώς και κατά πόσο το μοντέλο που προκρίνει η εκάστοτε κυβέρνηση αφορά τη συμπλήρωση, ή σε ορισμένες περιπτώσεις υποκατάσταση, της δημόσιας ασφάλισης με την ιδιωτική ασφάλιση. Αφορά συνταξιοδοτικά προγράμματα, καθώς και θέματα νοσηλείας και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης. Επιπλέον, σημαντικό ρόλο διαδραματίζει η ποσότητα και ποιότητα των υπηρεσιών υγείας για τους εργαζομένους που ασφαλίζονται υποχρεωτικά στον κλάδο υγείας σε συγκεκριμένα ασφαλιστικά ταμεία (π.χ. ΙΚΑ, ΤΕΒΕ). Ορισμένες φορές οι υπηρεσίες αυτές δεν κρίνονται ικανοποιητικές από τους ασφαλιζόμενους, με αποτέλεσμα να καταφεύγουν και σε ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες για ιατροφαρμακευτική κάλυψη. Επιπλέον, η πλειονότητα των Ελλήνων θεωρούν ότι οι συντάξεις είναι πολύ χαμηλές (κυρίως διότι υπολογίζονται μόνο επί του βασικού μισθού) με αποτέλεσμα να υπάρχει στροφή προς ιδιωτικά ασφαλιστικά/συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Οι αδυναμίες του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης θα οξυνθούν, καθώς έχει υπολογιστεί (π.χ. από τον ΟΟΣΑ) ότι οι δαπάνες για συντάξεις θα διπλασιαστούν ως το 2050 και θα ανέλθουν σε 25% του ΑΕΠ, λόγω της (μη-αναστρέψιμης) γήρανσης του πληθυσμού.

Φορολογία

Υπάρχει πληθώρα φορολογιών επιβαρύνσεων που διέπουν την ασφαλιστική αγορά όπως είναι ο φόρος επί του κύκλου εργασιών, τα τέλη χαρτοσήμου και οι φόροι υπέρ τρίτων (επικουρικού κεφαλαίου, πυροσβεστικής υπηρεσίας κ.ά.). Ωστόσο, υπάρχουν και κίνητρα για τους τελικούς καταναλωτές μέσω της φοροαπαλλαγής των ασφαλίστρων μέχρι 1100 ευρώ ετησίως για τις ασφάλειες ζωής (συνδεδεμένες ή μη με επενδύσεις) και κατά 100% για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, αρκεί το πρόσωπο που καταβάλλει το ασφάλιστρο να είναι ο δικαιούχος. Οι υφιστάμενες φοροαπαλλαγές είναι ιδιαίτερα μικρές συγκριτικά με άλλες χώρες της ΕΕ.

Επέκταση του μέτρου της υποχρεωτικής ασφαλιστικής κάλυψης σε κατοικίες

Ύστερα από εκτεταμένες καταστροφές που οφείλονται σε φυσικά αίτια (π.χ. πυρκαγιά, σεισμός) ακολουθεί συζήτηση ως προς τη θέσπιση υποχρεωτικής κάλυψης των κατοικιών έναντι αυτών των κινδύνων. Όπως και με την υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής ευθύνης από τη χρήση αυτοκινήτου έναντι τρίτων, μια τέτοια διάταξη θα δημιουργούσε ιδιαίτερα μεγάλη (εξειδικευμένη) αγορά όπου ο έντονος

ανταγωνισμός για δεδομένο πελατολόγιο θα μπορούσε να οδηγήσει σε ιδιαίτερα χαμηλά ασφάλιστρα. Σημαντικότερο δε είναι ότι οι δικαιούχοι θα μπορούν να αντιμετωπίσουν ευκολότερα τις νέες προκλήσεις (π.χ. απώλεια κατοικίας), ενώ θα υπάρξει μείωση των απαιτούμενων χρηματικών αποθεματικών του κρατικού προϋπολογισμού για έκτακτες ανάγκες. Ωστόσο, σε αντίθεση με τα αυτοκίνητα, πιθανόν να προκύψουν ιδιαίτερες δυσκολίες στην εφαρμογή/επιβολή αυτού του μέτρου, εκτός εάν η παρακράτηση πραγματοποιείται αυτομάτως μέσω της ετήσιας φορολογικής επιβάρυνσης.

Η ιδιαιτερότητα με την ιδιωτική ασφάλιση κατά σεισμών είναι ότι ο κίνδυνος που αναλαμβάνει η ασφαλιστική εταιρεία αφορά σε στιγμιαίο γεγονός που θα προκαλεί πολλές και υψηλές αποζημιώσεις σε συγκεκριμένη περιοχή, με αποτέλεσμα να είναι πιθανή η πτώχευση της εταιρείας και να μην δοθούν οι αποζημιώσεις. Η ιδιαιτερότητα αυτή αποτελεί πρόκληση για τον τομέα της διαχείρισης κινδύνων (risk management) και οι λύσεις που έχουν προκριθεί σε άλλες περιοχές υψηλής σεισμικότητας είναι μικτές, δηλαδή, προαιρετική για τους ιδιοκτήτες αλλά με εμπλοκή δημοσίων φορέων, ώστε να δημιουργούνται οι απαραίτητες οικονομίες κλίμακας καθώς και ο έλεγχος της διαχείρισης των κεφαλαίων.

Στην πολιτεία της Καλιφόρνιας των ΗΠΑ η ασφάλιση κατά ζημιών από σεισμούς είναι προαιρετική, αλλά ο νόμος ορίζει ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει να προσφέρουν και αυτό το ασφαλιστικό προϊόν στους πελάτες τους. Προκειμένου να είναι χαμηλά τα ασφάλιστρα, καθώς και να αντιμετωπιστούν τα προβλήματα που προκύπτουν από τις μεγάλες οικονομίες κλίμακας που υπάρχουν σε αυτόν τον κλάδο, δημιουργήθηκε το California Earthquake Authority το 1996. Πρόκειται για έναν ασφαλιστικό φορέα που τον διαχειρίζεται το Δημόσιο και το προϊόν του πωλείται αποκλειστικά μέσω των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετέχουν στο εγχείρημα. Ωστόσο, η πολιτεία της Καλιφόρνιας έχει δηλώσει ότι σε περίπτωση που ο φορέας αυτός δεν είναι σε θέση να καλύψει τις απαιτήσεις των πελατών της, δεν θα καλύψει τις υποχρεώσεις που θα προκύψουν. Με άλλα λόγια, η πολιτεία της Καλιφόρνια δεν παρέχει εγγυήσεις στα κεφάλαια του California Earthquake Authority.

Στην Ιαπωνία υπάρχει το “Japanese Earthquake Reinsurance” όπου η ασφάλιση για ζημίες από σεισμούς είναι προαιρετική, αλλά οι πολίτες μοιράζονται τον κίνδυνο με το κράτος. Σε περίπτωση σεισμού που προκαλεί αιτήματα αποζημιώσεων άνω του ενός τρις γεν (περίπου 8,2 δις ευρώ), το κράτος αναλαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο πληρωμής των αποζημιώσεων.

22.2.3. Σύνοψη

Η ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών έχει αυξηθεί σημαντικά κατά τα τελευταία έτη τόσο σε σχετικά (π.χ. ως ποσοστό του ΑΕΠ, στάθμιση στον ΕΔΤΚ)

όσο και σε απόλυτα μεγέθη (π.χ. παραγωγή ασφαλίστρων, κατά κεφαλήν κατανάλωση). Ωστόσο, υπάρχουν πολλές δυνατότητες για μελλοντική ανάπτυξη του κλάδου καθώς είναι ιδιαίτερα περιορισμένος σε σύγκριση με τους αντίστοιχους κλάδους των λοιπών κοινοτικών εταίρων. Η μελλοντική οικονομική μεγέθυνση, η συνεχής καλλιέργεια ασφαλιστικής συνείδησης και πλήθος άλλων παραγόντων δημιουργούν προοπτικές για διεύρυνση του κλάδου, τουλάχιστον από την πλευρά της ζήτησης ασφαλιστικών υπηρεσιών.

22.3. Η προσφορά των ασφαλιστικών υπηρεσιών

Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα ασκείται από:

- Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες που έχουν έδρα την Ελλάδα (ελληνικών ή ξένων συμφερόντων).
- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε τρίτη χώρα εκτός της Ε.Ε. και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς υποκαταστήματος ή μέσω θυγατρικής, εφόσον ασκούν ασφαλίσεις ζημιών μαζί με ασφαλίσεις ζωής (μικτές ασφαλιστικές επιχειρήσεις).
- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε κράτος–μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ε.Ο.Χ. και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς υποκαταστήματος ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.
- Αλληλασφαλιστικούς Συνεταιρισμούς.
- Αντασφαλιστικές επιχειρήσεις.[11]

22.3.1. Ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών

Οι ασφαλιστικές εταιρείες, ταξινομούνται σε Ασφαλιστικές Εταιρείες Ζωής, Ασφάλιστικες Εταιρείες Ζημιών και Ασφαλιστικές Εταιρείες Μικτής Δραστηριότητας. Βάσει στοιχείων της ΕΑΕΕ[12] ο αριθμός των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο ανήλθαν σε 85 το 2008, και η πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις ζημιών. Από τον Πίνακα 22.9 διαπιστώνεται εύκολα ότι ο συνολικός αριθμός των εταιρειών έχει μειωθεί σημαντικά, από 161 το 1992 σε 110 το 2000, και σε 85 το 2008. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως σε εκκαθάριση εταιρειών καθώς και σε ανάκληση αδειών λειτουργίας, και λιγότερο σε εξαγορές και συγχωνεύσεις. Ενώ η ποσοστιαία μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών ανέρχεται σε 50% και στις τρεις κατηγορίες, παρατηρούμε ότι ο κλάδος των ζημιών έχει γνωρίσει τη μεγαλύτερη μείωση σε απόλυτους όρους (από 111 το 1993 σε 58 το 2008). Η μείωση του

[11] Οι επιχειρήσεις αυτές δεν εμπεριέχονται στην εποπτεία της ΕΠ.Ε.Ι.Α.

[12] Λόγω πληρότητας στοιχείων χρησιμοποιούνται ως κύρια πηγή διαχρονικών στοιχείων οι εκθέσεις της ΕΑΕΕ, ενώ για την ανάλυση των στοιχείων του τελευταίου διαθέσιμου έτους (2008) η έκθεση και τα δελτία τύπου της ΕΠ.Ε.Ι.Α.

αριθμού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι φαινόμενο σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες όπου υπάρχει αναπτυγμένη ασφαλιστική αγορά,[13] με κύριο αίτιο τον έντονο ανταγωνισμό του κλάδου (CEA, 2008). Συνεπώς, η μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών έχει προκληθεί από την ύπαρξη (και όχι την έλλειψη) έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων καθώς και από τις οικονομίες κλίμακας που αναπτύσσονται κυρίως στον κλάδο της ασφάλειας ζωής.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.9
Αριθμός ασφαλιστικών εταιρειών (2000-2008)

	Ζωής	Ζημιών	Μικτές	Σύνολο
2008	15	58	12	85
2007	16	57	13	86
2006	17	60	13	90
2005	18	64	13	95
2004	19	67	13	99
2003	19	68	13	100
2002	20	69	13	102
2001	20	74	13	107
2000	20	76	14	110
1999	21	79	14	114
1998	22	87	17	126
1997	24	91	16	131
1996	24	98	17	139
1995	25	97	17	139
1994	20	103	26	149
1993	24	111	21	156
1992	28	111	22	161

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

22.3.2. Απασχόληση

Ο αριθμός των εργαζομένων που απασχολούνται στις ασφαλιστικές εταιρείες έχει υπολογιστεί σε περίπου 9.000 (CEA, 2009), ενώ εκτιμάται ότι περίπου 25.000 άτομα απασχολούνται στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης (μεσίτες, πράκτορες και σύμβουλοι) καθώς και ότι περίπου 10.000 άτομα συνεργάζονται με τις ασφαλιστικές εταιρείες σε συστημική βάση (γιατροί, εμπειρογνώμονες, δικηγόροι κ.ά.).

Συγκεκριμένα, στον Πίνακα 22.10 παρουσιάζονται τα στοιχεία της ΕΣΥΕ ως προς την απασχόληση συνολικά στον κλάδο 65.

[13] Π.χ. το 1994 υπήρχαν 577 επιχειρήσεις στη Γαλλία ενώ το 2005 μόλις 486. Ανάλογη μείωση διαπιστώθηκε στη Γερμανία, Δανία, Ισπανία, Σουηδία κ.ά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.10
Αριθμός απασχολουμένων κλάδου 65 (2001-2008)

2000	2001	2002	2003	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
9.500	9.700	8.973	9.527	9.726	10.656	11.572	11.514	11.014

* προσωρινά στοιχεία
Πηγή: ΕΣΥΕ.

Στον Πίνακα 22.11 παρουσιάζονται οι αμοιβές των απασχολούμενων καθώς και οι μισθοί, με βάση τους Εθνικούς Λογαριασμούς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.11
Αμοιβές απασχολουμένων κλάδου (2001-2008)

	2001	2002	2003	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
Αμοιβές απασχλ.	147,97	157,81	295,58	351,69	393,34	439,72	471,83	479,9
Μισιοί (σε ευρώ)	115,8	128,29	216,88	247,06	287,51	321	330,67	343,62

* προσωρινά στοιχεία
Πηγή: ΕΣΥΕ.

22.3.3. Πρωτασφαλίσεις και παραγωγή ασφαλίστρων

Στον κλάδο των ασφαλειών ένα από τα σημαντικότερα χρηματοοικονομικά μεγέθη είναι οι πρωτασφαλίσεις, καθώς χρησιμοποιούνται ως ο κύριος δείκτης για την ανάλυση του μεριδίου συμμετοχής των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε κάθε κλάδο (ΕΑΕΕ, ΕΠ.Ε.Ι.Α., CEA) καθώς και για τη μελέτη της δυναμικής του κλάδου σε κάθε χώρα (ΕΑΕΕ, CEA). Στον Πίνακα 22.12 παρουσιάζεται η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις για τα έτη 2002-2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.12
Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (σε εκατ. ευρώ)

	Ασφαλίσεων ζωής	Ετήσια αύξηση	Ασφαλίσεων ζημιών	Ετήσια αύξηση	Σύνολο	Ετήσια αύξηση
2002	3.603,4	6,78%	1.968,1	14,00%	5.571,5	9,22%
2003	3.933,9	9,17%	2.227,5	13,18%	6.161,4	10,59%
2004	4.274,1	8,65%	2.398,9	7,69%	6.673,0	8,30%
2005	4.684,4	9,60%	2.555,6	6,53%	7.240,0	8,50%
2006	5.243,3	11,93%	2.717,1	6,32%	7.960,4	9,95%
2007	5.814,2	10,89%	2.987,3	9,94%	8.801,5	10,57%
2008	6.351,6	9,24%	3.381,1	13,19%	9.732,8	10,58%

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Είναι χαρακτηριστικό ότι υπάρχει σταθερά μεγάλη ετήσια ποσοστιαία αύξηση τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο κατά ζημιών. Σε απόλυτους όρους η παραγωγή των ασφαλίστρων (πρωτασφαλίσεις) σε όλους τους τομείς έχει σχεδόν διπλασιαστεί από το 2002 ως το 2008. Η εξέλιξη οφείλεται κυρίως στη σημαντική οικονομική μεγέθυνση της χώρας Η μεγάλη αύξηση των πρωτασφαλίσεων στον κλάδο ζωής αφορά κυρίως τις ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις.

Στον Πίνακα 22.13 παρουσιάζεται το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων όπου υπάρχει άνοδος μεταξύ των ετών 2002-2007 και μικρή πτώση το 2008. Χαρακτηριστικό είναι ότι το έτος 2008 υπήρξε μείωση του συνόλου των ασφαλιστικών προβλέψεων τόσο στα ασφάλιστρα ζωής όσο και στα ασφάλιστρα κατά ζημιών, αν και υπήρχε αύξηση των πρωτασφαλίσεις (Πίνακας 22.12). Το γεγονός αυτό προκαλεί ανησυχία κυρίως για την κεφαλαιακή επάρκεια των ασφαλιστικών εταιρειών, δεδομένης και της εφαρμογής της νέας οδηγίας που αφορά στην κεφαλαιακή επάρκεια των ασφαλιστικών εταιρειών (Solvency II).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.13
Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων (σε εκατ. ευρώ)

	Ασφαλίσεων ζωής	Ετήσια αύξηση	Ασφαλίσεων ζημιών	Ετήσια αύξηση	Σύνολο	Ετήσια αύξηση
2002	1.057,2	12,96%	902,8	-1,85%	1.959,9	5,62%
2003	1.157,3	9,48%	957,7	6,08%	2.115,0	7,91%
2004	1.184,1	2,31%	1.118,7	16,82%	2.302,8	8,88%
2005	1.199,3	1,28%	1.208,5	8,03%	2.407,8	4,56%
2006	1.202,8	0,29%	1.374,3	13,72%	2.577,1	7,03%
2007	1.262,6	4,97%	1.445,4	5,18%	2.708,0	5,08%
2008	1.262,2	-0,03%	1.373,9	-4,94%	2.636,2	-2,65%

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP για το 2007, η πλειονότητα των ασφαλιστικών προϊόντων διατίθενται μέσω ασφαλιστών (85%-90%) και λιγότερο από τις ασφαλιστικές εταιρείες (8%-9%) και από το δίκτυο των τραπεζών (5%). Το ποσοστό των ασφάλιστρων που διατίθενται μέσω του δικτύου των τραπεζών (bancassurance) αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά τα επόμενα χρόνια καθώς θα υπάρξει σύνδεση των ασφαλιστικών με τα τραπεζικά προϊόντα.[14] Ήδη σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες (Πορτογαλία, Ισπανία, Γαλλία) η πλειονότητα των ασφαλίστρων ζωής προέρχεται από τις τράπεζες ή θυγατρικές αυτών.

[14] Ανέκδοτα στοιχεία δείχνουν ότι ο το 2009 κλάδος bancassurance κατέχει περίπου το 40% αυτής της αγοράς.

22.3.4. Κεφάλαια και αποτελέσματα χρήσης

Στον Πίνακα 22.14 παρουσιάζονται τα συνολικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.14
Συνολικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων *2008)*

	Ζωής	Ζημιών	Σύνολο
Εκατ. Ευρώ	2.501.571.122,04	2.809.233.928,35	5.310.805.050,39
Ποσοστιαία κατανομή	47,10%	52,90%	100,00%

Πηγή: ΕΠ.Ε.Ι.Α.. (2008).

Στον Πίνακα 22.15 παρουσιάζονται τα (ενοποιημένα) ίδια κεφάλαια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι το 2008 υπήρξε μείωση των ιδίων κεφαλαίων των ασφαλιστικών εταιρειών καθώς και μείωση του συνόλου του ενεργητικού.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.15
Τα κεφάλαια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων

	2004	2005	2006	2007	2008
Ίδια	1.676	1.874	2.095	2.048	1.574
Σύνολο ενεργητικού	10.599	11.927	13.446	14.938	14.690

Πηγή: Έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος επί του συνόλου των ασφαλιστικών εταιρειών.

Στον Πίνακα 22.16 εμφανίζονται τα (ενοποιημένα) αποτελέσματα χρήσης για τα έτη 2004-2008. Η αυξανόμενη ζημιά χρήσης προκλήθηκε τόσο από τον κλάδο των οχημάτων όσο και από τις απώλειες των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών εταιρειών στις διεθνείς αγορές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.16
Τα αποτελέσματα χρήσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων

	2004	2005	2006	2007	2008
Τεχνικό αποτέλεσμα ασφαλίσεων ζωής	570,3	465,4	452,2	672,3	510
Τεχνικό αποτέλεσμα κλάδου ΑΕ οχημάτων	118,4	50,1	60,5	40,2	-393
Τεχνικό αποτέλεσμα λοιπών κλάδων ζημιών	372,1	390,9	415,9	421,8	652,7
(μείον) Γενικά έξοδα	-1.123,6	-782	-749,6	-1.031,2	-1.261,4
Κέρδος/ζημιά χρήσης (προ φόρων)	-62,8	124,4	179	103,1	-491,7
Μεταβολή κέρδος/ ζημιές χρήσης		-298,09%	43,89%	-42,40%	-576,92%

Πηγή: Έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος επί του συνόλου των ασφαλιστικών εταιρειών.

22.4. Θεσμικό πλαίσιο

22.4.1. Ασφαλιστικές εταιρείες

Όπως προαναφέρθηκε, βάσει νομοθεσίας (400/1979) η ιδιωτική ασφάλιση ασκείται από ανώνυμες εταιρείες, αλληλοσφαλιστικούς συνεταιρισμούς και δημόσιες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την παροχή ασφάλισης, τα οποία εδρεύουν στην Ελλάδα ή σε χώρα μέλος της ΕΕ και του ΕΟΧ υπό καθεστώς εγκατάστασης ή υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, καθώς επίσης και αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες τρίτων χωρών αποκλειστικά υπό καθεστώς εγκατάστασης.

22.4.2. Άσκηση επαγγέλματος

Τα ασφαλιστικά προϊόντα διατίθενται μέσω ασφαλιστικών πρακτόρων, μεσιτών ασφαλίσεων, ασφαλιστικών συμβούλων και απευθείας από τις ασφαλιστικές εταιρείες (Ν. 1569/85). Συγκεκριμένα, οι ασφαλιστικοί πράκτορες αναλαμβάνουν με σύμβαση ασφαλιστικές εργασίες για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Οι μεσίτες ασφαλίσεων φέρνουν σε επαφή ασφαλιζόμενους και ασφαλιστικές εταιρείες. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι αναλαμβάνουν τη μελέτη της αγοράς και την παρουσίαση προτάσεων ασφαλιστικής κάλυψης των πελατών για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, πρακτόρων ή μεσιτών.

Όσον αφορά την άσκηση του επαγγέλματος της (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, αυτή μπορεί να χαρακτηριστεί ως ελεύθερη, αν και υφίστανται κάποιοι περιορισμοί. Η άσκηση του (αντ)ασφαλιστικού επαγγέλματος προϋποθέτει εγγραφή σε ειδικό Μητρώο το οποίο τηρείται στα Επαγγελματικά Επιμελητήρια. Οι ακριβείς προϋποθέσεις (π.χ. καλή φήμη, επάρκεια γνώσεων) για την διοίκηση και των υπαλλήλων των νομικών προσώπων (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ορίζονται στο Π.Δ. 190/2006 (ΦΕΚ Α΄ 196) και στην απόφαση του Υφυπουργού Ανάπτυξης Κ3-8010/07 (ΦΕΚ Β΄ 1600) όπου, μεταξύ άλλων ρυθμίσεων, καταργήθηκε η αποκλειστική άσκηση του επαγγέλματος της (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Ωστόσο, τηρούνται κάποιες μορφές ασυμβίβαστου όπως, για παράδειγμα, ότι δεν επιτρέπεται να συγκεντρώνονται στο ίδιο πρόσωπο ταυτόχρονα οι ιδιότητες του μεσίτη και του πράκτορα, ούτε επιτρέπεται ένας γενικός διευθυντής ή νόμιμος εκπρόσωπος ασφαλιστικής επιχείρησης να διατηρεί ταυτόχρονα και μία ή περισσότερες εκ των ως άνω κατηγοριών ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Επιπλέον, υπάρχει ειδική πρόβλεψη για τους υπαλλήλους τόσο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όσο και των επιχειρήσεων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ενώ προβλέπεται και κατηγορία των δοκίμων ασφαλιστικών συμβούλων, ως «προπαρασκευαστική» κατηγορία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

22.4.3. Εποπτική αρχή

Ως το 2008 ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης χαρακτηρίζονταν από έλλειψη επαρκούς εποπτείας καθώς η αρμοδιότητα ανήκε στη Γενική Γραμματεία Εμπορίου του (πρώην) Υπουργείου Ανάπτυξης, το οποίο λειτουργούσε κατασταλτικά και όχι προληπτικά (ΙΟΒΕ, 2004). Πλέον, ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης εποπτεύεται από την “Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α.)” από την 1/1/2008.[15] Η ΕΠ.Ε.Ι.Α. αποτελεί Ν.Π.Δ.Δ. το οποίο εποπτεύεται από το Υπουργείο Οικονομικών. Η ΕΠ.Ε.Ι.Α. έχει τους ακόλουθους στόχους:

- Τη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων και δικαιούχων αποζημίωσης από ασφάλιση.
- Την εμπέδωση κλίματος εμπιστοσύνης του καταναλωτή και την ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.
- Τον έλεγχο της τήρησης των διατάξεων της νομοθεσίας περί τεχνικών αποθεμάτων, περιθωρίου φερεγγυότητας.
- Την αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης, συστημάτων εσωτερικού ελέγχου, διαχείρισης κινδύνων και προοπτικών βιωσιμότητας των εποπτευόμενων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

[15] Η ΕΠ.Ε.Ι.Α συστήθηκε ως νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου (Ν.Π.Δ.Δ) δυνάμει του νόμου 3229/2004 (ΦΕΚ Α΄ 38/10.2.2004) "Εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης, εποπτεία και έλεγχος τυχερών παιχνιδιών, εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και άλλες διατάξεις".

- Τον έλεγχο εφαρμογής των διατάξεων περί πρόληψης και καταστολής της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Χαρακτηριστικό της θεσμικής λειτουργίας της ΕΠ.Ε.Ι.Α. είναι ότι στους στόχους της δεν αναφέρεται ο όρος "ανταγωνισμός". Επιπλέον, ενώ στην ετήσια έκθεσή της για το 2008[16] παρουσιάζονται τα μερίδια κάθε εταιρείας στους αντίστοιχους κλάδους ασφάλισης, δεν υπάρχει σχετική ανάλυση του βαθμού συγκεντρωτισμού ή γενικότερη ανάλυση ως προς τον ανταγωνισμό του κλάδου. Ωστόσο, δεν αποκλείεται μελλοντικά να υπάρξει συγκεκριμένη μέριμνα ή/και ανάλυση της ΕΠ.Ε.Ι.Α. και για τα θέματα που αφορούν τον ανταγωνισμό.

Μια από τις σημαντικότερες ευθύνες που έχει η ΕΠ.Ε.Ι.Α. είναι ότι έχει την αποκλειστική ευθύνη για την αδειοδότηση λειτουργίας ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθώς και για την ανάκληση αδειών. Σύμφωνα με έκθεση της ΕΠ.Ε.Ι.Α., κατά τη διάρκεια του 2008 δεν συνέτρεξαν περιπτώσεις παραβίασης της ασφαλιστικής νομοθεσίας που να επισύρουν την κύρωση της ανάκλησης άδειας ασφαλιστικής εταιρείας. Υπό καθεστώς ασφαλιστικής εκκαθάρισης τελούσαν συνολικά 31 εταιρείες ενώ το 2008 δεν τέθηκε καμία εταιρία σε ασφαλιστική εκκαθάριση. Το 2009 η ΕΠ.Ε.Ι.Α. προέβη στην οριστική ανάκληση των άδειων πέντε (5) ασφαλιστικών εταιρειών και συγκεκριμένα των εταιρειών Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ (ζωής), Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ, Γενική Ένωση ΑΕΕΓΑ (General Union), Γενική Πίστη ΑΕΕΓΑ (General Trust) και Γ.Η. Σκούρτης ΑΕΕΓΑ. Σύμφωνα με το δελτίο τύπου της ΕΠ.Ε.Ι.Α. (21/09/2009) "οι εν λόγω εταιρείες δεν ανταποκρίθηκαν στις υποχρεώσεις τους προκειμένου να καλύψουν τα απαιτούμενα περιθώρια φερεγγυότητας, έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους".

22.4.4. Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων

Η νομοθεσία προβλέπει συγκεκριμένες διαδικασίες για την περίπτωση χρεοκοπίας ή ανάκλησης άδειας μιας ασφαλιστικής εταιρείας ώστε να προστατευθούν και να αποζημιωθούν οι πελάτες της εταιρείας αυτής και να μη μείνουν ανασφάλιστοι όσο μεταβιβάζονται τα χαρτοφυλάκια της εταιρείας σε άλλες.

Συγκεκριμένα, για τον κλάδο των αυτοκινήτων υπάρχει το Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων, το οποίο είναι ένας Οργανισμός (Ν.Π.Ι.Δ.), ιδρύθηκε το 1976 και μέλη του είναι όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο.

[16] Η ετήσια έκθεση του 2008 είναι η πρώτη που συντάσσει η ΕΠ.Ε.Ι.Α.

Το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι υποχρεωμένο να καταβάλει στα πρόσωπα που ζημιώθηκαν αποζημίωση λόγω θανάτωσης σωματικών βλαβών, ή υλικών ζημιών από αυτοκινητιστικά ατυχήματα όταν:[17]

α) Αυτός που υπέχει ευθύνη παραμένει άγνωστος. Στην περίπτωση αυτή όμως δεν υπάρχει υποχρέωση αποζημίωσης λόγω υλικών ζημιών, εκτός αν προκλήθηκαν συγχρόνως και σωματικές βλάβες που απαιτούν νοσοκομειακή περίθαλψη, εφόσον έχει επιληφθεί αστυνομική αρχή και η περίθαλψη αυτή διήρκεσε τουλάχιστον για χρονικό διάστημα πέντε ημερών σε δημόσιο νοσοκομείο ή ιδιωτικό θεραπευτήριο.

β) Το ατύχημα προήλθε από ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Εξαιρούνται της υποχρέωσης τα πρόσωπα που επιβιβάσθηκαν με τη θέλησή τους στο όχημα που προκάλεσε τη ζημιά, εφόσον το Επικουρικό Κεφάλαιο αποδείξει ότι γνώριζαν ότι το όχημα δεν ήταν ασφαλισμένο.

γ) Το ατύχημα προήλθε από αυτοκίνητο οδηγούμενο από πρόσωπο που προκάλεσε από πρόθεση το ατύχημα.

δ) Ο ασφαλιστής πτώχευσε ή σε βάρος του εκτέλεση απέβη άκαρπη ή ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας ασφαλιστικής επιχείρησης ένεκα παραβάσεως νόμου.[18]

ε) Το ατύχημα προήλθε από ορισμένους τύπων οχημάτων ή ορισμένα οχήματα με ειδική πινακίδα κυκλοφορίας και των οποίων η ευθύνη δεν έχει καλυφθεί σύμφωνα με το άρθρο 2 του παρόντος. Στην περίπτωση αυτή το Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο αποζημίωσε ζημία που προκλήθηκε από όχημα ειδικού τύπου ή ειδική πινακίδα κυκλοφορίας άλλου κράτους-μέλους, έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του αντίστοιχου Επικουρικού Κεφαλαίου του τόπου συνήθους στάθμευσης του οχήματος.

Σε περίπτωση χρεοκοπίας ή ανάκλησης ασφαλιστικής επιχείρησης που δραστηριοποιείται στον κλάδο ζωής, ορίζεται από τον Υπουργό Οικονομικών Επόπτης Χαρτοφυλακίων Ζωής, ο οποίος αναλαμβάνει τη λειτουργία της εταιρείας μέχρι να μεταβιβαστούν τα χαρτοφυλάκια ζωής σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, καταβάλλοντας αποζημιώσεις σε ασφαλισμένους και δικαιούχους, καθώς και τους μισθούς στους εργαζόμενους.

22.4.5. Δημιουργία Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής

Στις 27 Ιουλίου 2010 ψηφίστηκε από τη Βουλή των Ελλήνων νομοσχέδιο όπου συνιστάται Ν.Π.Ι.Δ. με την επωνυμία «Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής» και συντετμημένα «Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής», το οποίο θα

[17] *Πηγή*: ιστοσελίδα του Επικουρικού Κεφαλαίου, http://www.epikef.gr/

[18] Σε αυτή την περίπτωση για τον κλάδο των αυτοκινήτων το επικουρικό κεφάλαιο παρέχει αυτομάτως κάλυψη στους ασφαλιζόμενους για 30 ημέρες.

διαχειρίζεται εγγυητικό κεφάλαιο για ασφάλειες ζωής κατά τα πρότυπα του επικουρικού ταμείου για τις ασφάλειες των αυτοκινήτων. Σκοπός του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής είναι κατά πρώτο λόγο η διατήρηση και μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε άλλη ασφαλιστική επιχείρηση ή σε άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και, αν αυτό δεν επιτευχθεί, η λύση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και η καταβολή αποζημίωσης στους ασφαλισμένους.

Μέλη του Εγγυητικού Κεφαλαίου καθίστανται υποχρεωτικά:

α) Οι ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα την Ελλάδα.

β) τα υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών

γ) τα υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ε.Ο.Χ.

Παράλληλα, προβλέπεται και η διασφάλιση των απαιτήσεων των ασφαλισμένων με ποσοστό κάλυψης 100% κάθε απαίτησης από ασφάλιση ζωής και μέχρι το ποσό των 30.000 ευρώ ανά δικαιούχο ασφαλίσεων ζωής και και μέχρι το ποσό των 60.000 ευρώ για τις αποζημιώσεις θανάτου και μόνιμης ολικής αναπηρίας.

22.4.6. Μεταφορά της εποπτείας της ΕΠ.Ε.Ι.Α. στην Τράπεζα της Ελλάδος

Στις 27 Ιουλίου 2010 ψηφίστηκε από την Βουλή των Ελλήνων νομοσχέδιο που καταργεί την ΕΠ.Ε.Ι.Α. και αναθέτει την εποπτεία της ασφαλιστικής αγοράς στην Τράπεζα της Ελλάδος και προβλέπει την ίδρυση εγγυητικού κεφαλαίου ζωής. Η μεταφορά των αρμοδιοτήτων της ΕΠ.Ε.Ι.Α. από το Υπουργείο Οικονομικών στην Τράπεζα της Ελλάδος έχει ως (κύριο) σκοπό την ενιαία εποπτεία των τραπεζικών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθώς, οι επιχειρήσεις αυτές συνάπτουν συνεργασίες ενώ υπάρχουν και μετοχικές διασυνδέσεις. Συνεπώς, είναι εύλογο οι επιχειρήσεις αυτές να υπάγονται σε ενιαίο εποπτικό έλεγχο, πράγμα που θα συντελέσει στη δημιουργία ισότιμων, κατά το δυνατόν, όρων ανταγωνισμού, αλλά και στην αντιμετώπιση του συστημικού κινδύνου.

22.4.7. Σύνοψη

Το θεσμικό πλαίσιο που διέπει τον κλάδο των ασφαλειών ακολουθεί αυτό που συνιστάται ή/και ορίζεται από την ΕΕ, ενώ είναι επικαιροποιημένο με τις τελευταίες οδηγίες (π.χ. Solvency II). Η νεοσύστατη εποπτική αρχή έχει ήδη αναλάβει δράση, ενώ σύντομα αναμένεται να εποπτεύεται από την Τράπεζα της Ελλάδας αντί για το Υπουργείο Οικονομικών. Η άσκηση του επαγγέλματος του διαμεσολαβητή ασφάλισης καθώς και η είσοδος επιχειρήσεων στον κλάδο μπορεί να χαρακτηριστεί ως ελεύθερη, με κάποιους σαφείς καθορισμένους περιορισμούς ως προς τα απαιτούμενα κεφάλαια για έναρξη επιχείρησης καθώς και καλής φήμης και αξιοπιστίας των μελών των ΔΣ. Συνοψίζοντας, ύστερα από αρκετά έτη το θεσμικό πλαίσιο που διέπει τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να

χαρακτηριστεί ως πλήρες τόσο ως προς την νομοθεσία όσο και ως προς την εποπτεία του κλάδου.

22.5. Ανταγωνισμός

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό καθώς λειτουργεί μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, υπάρχει ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, των αντασφαλιστών και των δικτύων διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Επιπλέον, υπάρχει δυνατότητα παροχής ασφαλιστικών προϊόντων από εταιρείες της αλλοδαπής ενώ είναι εύκολη η δημιουργία ή/και εισαγωγή μιας νέας επιχείρησης στον κλάδο, ιδιαίτερα στον κλάδο κατά ζημιών.

22.5.1. Ανταγωνισμός στις πωλήσεις

Στο επίπεδο των πωλήσεων προς τον τελικό καταναλωτή, ο ανταγωνισμός είναι ακόμη εντονότερος καθώς υπάρχουν περισσότεροι από 600 ασφαλιστικοί μεσίτες ενώ είναι ακόμη μεγαλύτερος ο αριθμός των ασφαλιστικών συμβούλων (ΕΠ.Ε.Ι.Α., 2008).[19] Στον Πίνακα 22.17 αναφέρονται αναλυτικά ο αριθμός των διαμεσολαβητών ασφαλιστικών υπηρεσιών. Επιπλέον, οι ασφαλιστικές υπηρεσίες μπορούν να παρέχουν τα ασφαλιστικά τους προϊόντα απευθείας στους τελικούς καταναλωτές και οι τράπεζες έχουν ξεκινήσει την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών μέσα από τα δίκτυα τους (bancassurance). Ο αριθμός των υπαλλήλων των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών που εμπλέκονται άμεσα στην παροχή ή/και προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων δεν καταγράφεται στον Πίνακα 22.17.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.17
Ο αριθμός των διαμεσολαβητών

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι	13.954
Συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων	1.143
Πράκτορες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων	3.170
Μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων	616
Συνδεδεμένοι	32
Σύνολο	18.915

Σημείωση: Αφορά τόσο σε νομικά όσο και σε φυσικά πρόσωπα.
Πηγή: ΕΠ.Ε.Ι.Α. (2008). Αρχική πηγή: Επαγγελματικά Επιμελητήρια.

[19] Έχει εκτιμηθεί ότι στην ΕΕ δραστηριοποιούνται περισσότεροι από 850.000 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές (CEA, 2009).

22.5.2. Η ιδιαιτερότητα του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων

Ένα από τα χαρακτηριστικά του κλάδου κατά ζημιών είναι ο μεγάλος αριθμός μικρών επιχειρήσεων που εξειδικεύονται στην αγορά ασφάλισης αυτοκινήτων. Οι εταιρείες αυτές στοχεύουν κυρίως στην παροχή των ασφαλίστρων που επιβάλλονται υποχρεωτικά από τον νόμο στους κατόχους ή/και χρήστες οχημάτων. Σε διάφορες μελέτες αναφέρεται ότι λόγω του έντονου ανταγωνισμού που διέπει τη συγκεκριμένη αγορά, οι εταιρείες αυτές τιμολογούν ιδιαίτερα χαμηλά τις υπηρεσίες τους με αποτέλεσμα να οδηγούνται συχνά σε ζημιές ακόμη και σε πτώχευση. Οι επιχειρήσεις αυτές μέσω της τιμολογιακής τους πολιτικής παρασύρουν και τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να υπάρχει διάχυση των ζημιών και σε μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

22.5.3. Βαθμός συγκέντρωσης του κλάδου

Η μελέτη του ανταγωνισμού στον κλάδο των ασφαλίστρων μπορεί να γίνει μέσω πολλών δεικτών. Ένας τρόπος είναι να εκτιμηθεί ο βαθμός συγκέντρωσης (Concentration Ratios – CR) των επιχειρήσεων του κλάδου, το οποίο απεικονίζει το μερίδιο αγοράς των μεγαλύτερων επιχειρήσεων. Στον Πίνακα 22.18 παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς των χωρών που μελετά η CEA. Από τη μελέτη του Πίνακα 22.18 προκύπτει ότι η Ελλάδα διαθέτει μεγαλύτερο βαθμό συγκέντρωσης από τον μέσο όρο τόσο των χωρών μελών της CEA, της ΕΕ και της Ευρωζώνης. Επίσης, θα πρέπει να επισημανθεί ότι η Ελλάδα διαθέτει μικρό αριθμό επιχειρήσεων, πχ. στον κλάδο ζωής μόλις 27 επιχειρήσεις (αμιγώς 15) το 2008.

Στον Πίνακα 22.19 παρουσιάζεται ο βαθμός συγκέντρωσης (CR-5, CR-10, CR-15, CR-20) των μεγαλύτερων επιχειρήσεων στην Ελλάδα ανά κλάδο ασφαλίστρων. Βάσει των στοιχείων του Πίνακα 22.19 στον κλάδο ζωής μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% εμφανίζουν το 2008 πέντε ασφαλιστικές (με 66,2% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου), ενώ 10 ασφαλιστικές εμφανίζουν μερίδιο μεταξύ 1% και 10% (με 31,3% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου). Πρέπει επίσης να επισημανθεί ότι οι είναι αρκετά περιορισμένος ο αριθμός των επιχειρήσεων σε αυτόν τον κλάδο.[20]

Στον κλάδο κατά ζημιών, όπου δραστηριοποιούνται περισσότερες επιχειρήσεις, διαπιστώνουμε ότι υπάρχει μικρότερη συγκέντρωση καθώς μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% εμφανίζει το 2008 μόνο μια ασφαλιστική (με 13,8% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου), ενώ 26 ασφαλιστικές εμφανίζουν μερίδιο μεταξύ 1% και 10% (με 75,8% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου). Ο χαμηλός βαθμός συγκέντρωσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σε συνδυασμό με τον σχετικά μεγάλο αριθμό των επιχειρήσεων στον κλάδο, αποτελεί ένδειξη ότι υπάρχει έντονος ανταγωνισμός σε αυτόν.

[20] Η ποσοστιαία συμμετοχή αντασφάλισης έναντι του συνόλου των ασφαλίστρων κυμάνθηκε μεταξύ 1%-2% στο διάστημα 2002-2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.18

Ο βαθμός συγκέντρωσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε διάφορες χώρες (2007)

	5 μεγαλύτερες			10 μεγαλύτερες			15 μεγαλύτερες		
Χώρα	1997	2007	Μεταβ.	1997	2007	Μεταβ.	1997	2007	Μεταβ.
Αυστρία	46,4%	65,7%	19,4%	70,7%	0,0%	0,0%	83,0%	0,0%	0,0%
Βέλγιο	64,7%	78,7%	14,0%	82,1%	95,0%	13,0%	91,3%	98,5%	7,3%
Βουλγαρία	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ελβετία	78,0%	79,5%	1,5%	95,0%	95,7%	0,7%	98,0%	98,4%	0,4%
Κύπρος	91,7%	85,0%	-6,7%	99,3%	98,6%	-0,7%	100,0%	100,0%	0,0%
Τσεχία	93,8%	73,1%	-20,7%	99,2%	92,6%	-6,6%	100,0%	99,2%	-0,8%
Γερμανία	0,0%	48,1%	0,0%	0,0%	67,4%	0,0%	0,0%	77,6%	0,0%
Δανία	56,8%	56,6%	-0,2%	73,5%	76,9%	3,4%	81,7%	86,9%	5,2%
Εσθονία	96,4%	100,0%	3,6%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ισπανία	26,8%	39,4%	12,6%	42,8%	53,5%	10,7%	53,3%	58,9%	5,6%
Φιλανδία	99,7%	89,3%	-10,4%	100,0%	99,9%	-0,1%	0,0%	100,0%	0,0%
Γαλλία	54,1%	54,9%	0,8%	75,5%	80,5%	5,0%	88,5%	91,4%	2,9%
Ην.Βασίλειο	31,2%	0,0%	0,0%	47,4%	0,0%	0,0%	59,4%	0,0%	0,0%
Ελλάδα	69,3%	65,4%	-3,9%	86,0%	87,8%	1,8%	95,4%	97,0%	1,6%
Κροατία	0,0%	61,1%	0,0%	0,0%	89,7%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Ουγγαρία	88,9%	65,0%	-24,0%	99,0%	89,4%	-9,6%	100,0%	98,6%	-1,4%
Ιρλανδία	52,5%	83,1%	30,6%	85,0%	98,2%	13,2%	98,0%	100,0%	2,0%
Ισλανδία	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ιταλία	37,0%	63,1%	26,1%	52,6%	84,5%	31,9%	61,8%	91,6%	29,8%
Λιχτενστάιν	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Λιθουανία	0,0%	78,0%	0,0%	0,0%	94,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Λουξεμβούργο	66,0%	0,0%	0,0%	92,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Λετονία	94,6%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Μάλτα	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ολλανδία	62,8%	77,2%	14,4%	84,8%	0,0%	0,0%	92,3%	0,0%	0,0%
Νορβηγία	86,2%	95,3%	9,1%	97,8%	99,3%	1,5%	100,0%	100,0%	0,0%
Πολωνία	98,5%	65,5%	-33,0%	99,8%	85,6%	-14,3%	99,9%	94,6%	-5,3%
Πορτογαλία	76,0%	81,9%	5,9%	89,0%	93,0%	4,0%	94,6%	97,3%	2,7%
Ρουμανία	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Σουηδία	67,1%	63,1%	-4,0%	93,5%	89,0%	-4,5%	99,5%	94,1%	-5,4%
Σλοβενία	89,1%	82,0%	-7,0%	98,9%	99,2%	0,3%	100,0%	99,9%	-0,1%
Σλοβακία	91,1%	74,0%	-17,1%	99,3%	92,4%	-7,0%	100,0%	98,8%	-1,2%
Τουρκία	72,1%	63,4%	-8,7%	90,0%	90,6%	0,6%	97,0%	97,8%	0,8%
CEA	46,0%	61,4%	15,4%	63,6%	80,9%	17,3%	73,5%	88,8%	15,3%
ΕΕ (27)	43,5%	60,0%	16,5%	61,3%	79,8%	18,5%	71,7%	88,1%	16,4%
Ευρωζώνη (15)	47,4%	59,8%	12,3%	65,8%	79,2%	13,5%	75,9%	87,6%	11,7%
Άλλη	79,1%	83,7%	4,6%	95,3%	96,6%	1,3%	98,3%	98,9%	0,6%

Πηγή: CEA (2009).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.19
Ο βαθμός συγκέντρωσης στις ασφαλίσεις ζωής και κατά ζημιών

	Ζωής		Κατά ζημιών	
Μερίδιο αγοράς	2007	2008	2007	2008
5 μεγαλύτερες	65,37%	66,20%	36,23%	35,00%
10 μεγαλύτερες	87,84%	88,90%	58,27%	56,30%
15 μεγαλύτερες	96,99%	97,50%	73,14%	72,20%
20 μεγαλύτερες	99,53%	99,60%	82,04%	81,90%

Πηγή: Ετήσιες Εκθέσεις ΕΑΕΕ (2008, 2009).

22.5.4. Βαθμός συγκέντρωσης των επιχειρήσεων ανά κλάδο ασφάλισης

Στους Πίνακες 22.20 - 22.21 καταγράφονται τα μερίδια των ασφαλιστικών εταιρειών (με κριτήριο τις πρωτασφαλίσεις) στους κλάδους ζωής και ζημιών, με βάση στοιχεία της ΕΠ.Ε.Ι.Α. για το πρώτο εννεάμηνο του 2009.[21] Χαρακτηριστικό είναι ότι οι εταιρείες με έδρα την Ελλάδα συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ποσοστό των πρωτασφαλίσεων στον κλάδο ζωής (87,74%) που, αν συνδυαστεί με ένα ένα μόνο υποκατάστημα (American Life Insurance Company), το ποσοστό ανέρχεται στο 99,55%. Στον κλάδο κατά ζημιών οι ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα την Ελλάδα κατέχουν την απόλυτη πλειοψηφία της αγοράς (92,95%).

Αναλυτικά, στον κλάδο ζωής διαπιστώνουμε από τους Πίνακες 22.20 και 22.21 ότι υπάρχει κυριαρχία της εταιρείας "Εθνική ΑΕΕΓΑ" στον κλάδο (22,48%) καθώς συγκεντρώνει διπλάσιο ποσοστό από την επόμενη εταιρεία (American Life Insurance Company, 11,81%). Συγκρίνοντας με στοιχεία της ICAP (2008) διαπιστώνεται ότι δεν μεταβλήθηκε η σειρά των μεγαλύτερων εταιρειών μεταξύ 2007 και το πρώτο εννεάμηνο του 2009.

Στον κλάδο κατά ζημιών, το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς κατέχει η "Εθνική ΑΕΕΓΑ" (15,42%) αλλά με μικρότερο ποσοστό καθώς στον κλάδο αυτόν είναι περισσότερες οι εταιρείες, ενώ είναι πιο έντονος ο ανταγωνισμός.

[21] Αναλυτικά στοιχεία για όλους τους (υπο)κλάδους ασφαλειών υπάρχουν στο: ΕΠ.Ε.Ι.Α. http://www.pisc.gr/ProductionOfInsuranceFirms.aspx

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.20
Τα μερίδια αγοράς των ασφαλιστικών εταιρειών με έδρα την Ελλάδα

	Ζωής	Ζημιών
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	22,48%	15,42%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦ/ΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ	11,41%	0,00%
EFG EUROLIFE ΑΕΑΖ	10,72%	0,00%
ING ΕΑΑΕΖ	8,92%	0,00%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	4,86%	0,09%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΑΕΖ	4,68%	0,00%
ALLIANZ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	4,64%	3,08%
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ	3,56%	3,36%
ING ΑΕ ΟΑΑΖ	2,84%	0,00%
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	2,63%	5,60%
GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.Α.Ε	2,62%	3,91%
GENERALI LIFE A.E.A.Z.	2,47%	0,00%
COMMERCIAL VALUE A.A.E	1,65%	3,75%
International Life A.E.A.Z	1,13%	0,00%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	1,02%	2,79%
MARFIN ΖΩΗΣ ΑΑΕ	0,83%	0,00%
UNIVERSAL LIFE ΕΛΛΑΣ ΑΑΕΖ	0,43%	0,00%
V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL	0,25%	0,00%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0,15%	0,00%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	0,15%	1,89%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	0,14%	1,27%
VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,05%	0,00%
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	0,04%	0,39%
ΕΥΡΩΠΑ'Ι'ΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΕΕΓΑ	0,03%	3,45%
ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΪΦ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,00%	0,00%
ACTIVA INSURANCE Α.Α.Ε.	0,00%	0,91%
ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ	0,00%	0,00%
ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	0,00%	1,73%
ALPHALIFE	0,00%	0,00%
D.A.S. - HELLAS ΑΕ	0,00%	0,26%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε	0,00%	3,07%
DIREKTA ΑΑΕΓΑ	0,00%	0,00%
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	0,00%	0,50%

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.20 (συνέχεια)

	Ζωής	Ζημιών
EFG EUROLIFE ΑΕΓΑ	0,00%	1,00%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΕ ΑΕ ΓΑ	0,00%	0,09%
Euler Hermes Emporiki Α.Α.Ε.Π.	0,00%	0,40%
EUROSTAR Ε.Α.Ε.Α.Ζ	0,00%	1,05%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	0,00%	1,43%
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	0,00%	0,26%
GENERALI HELLAS Α.Α.Ε.	0,00%	2,91%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ & ΥΓΕΙΑΣ ΑΑΕΖ	0,00%	0,00%
INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α.Ζ.	0,00%	0,11%
ING ΕΑΕΓΑ	0,00%	0,44%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε. Ε. Α.Ζ. Α.Ε	0,00%	6,58%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	0,00%	0,98%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α. ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	0,00%	0,17%
INTERASCO Α.Ε.Γ.Α.	0,00%	0,34%
INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	0,00%	1,59%
INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Γ.Α	0,00%	1,76%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	0,00%	5,77%
LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Υ.	0,00%	0,18%
NP INSURANCE - ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	0,00%	1,09%
ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΕΓΑ	0,00%	0,67%
ΠΡΩΤΗ Α.Α.Ε.	0,00%	1,82%
ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε	0,00%	0,46%
VICTORIA Α.Α.Ε.Ζ	0,00%	3,14%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΑΕ	0,00%	4,76%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ	0,00%	2,23%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΕΓΑ	0,00%	2,32%
ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΕΓΑ	0,00%	0,57%
Γ.Η.ΣΚΟΥΡΤΗΣ ΑΕΓΑ	0,00%	0,33%
ΣΥΝΟΛΟ	87,74%	93,95%

Σημείωση: Αφορά το πρώτο εννεάμηνο του 2009.
Πηγή: ΕΠ.Ε.Ι.Α.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.21
Μερίδια αγοράς συνεταιρισμών

Συνεταιρισμοί	Ζημιών
ΑΛΛΗΛΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΑΥΤ. ΜΕΤ. ΥΠ. ΚΤΕΛ Ν. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	0,01%
Π.Α.Σ.Ι.Α ΣΥΝ.ΠΕ	0,06%
Π.Α.Σ.Ι.Α.Λ ΣΥΝ.ΠΕ	0,01%
ΑΛΛΗΛ/ΚΟΣ ΣΥΝ/ΣΜΟΣ ΕΠ. ΙΔ. ΑΥΤ. Δ.Χ. Β. ΕΛΛΑΔΟΣ & ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε.	0,09%
Σύνολο	0,17%

Σημείωση: Αφορά το πρώτο εννεάμηνο του 2009.
Πηγή: ΕΠ.Ε.Ι.Α.- http://www.pisc.gr/ProductionOfInsuranceFirms.aspx

Τα μερίδια αγοράς τόσο των συνεταιρισμών (Πίνακας 22.22) όσο και των υποκαταστημάτων εταιρειών με έδρα σε χώρα της ΕΕ ή του ΕΟΧ είναι ιδιαίτερα μικρά (Πίνακας 22.23).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22.22
Μερίδια αγοράς υποκαταστημάτων

Υποκαταστήματα	Ζωής	Ζημιών
AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	11,82%	0,00%
Financial Insurance Company Ltd	0,00%	0,14%
INTER PARTNER ASSISTANCE	0,00%	0,27%
ARAG ALLGEMEINE RECHTSSCHUTZ VERSICHERUNGS AG	0,00%	0,20%
ATRADIUS CREDIT INSURANCE NV	0,00%	0,13%
DEMCO INSURANCE LTD	0,00%	0,36%
EUROP ASSISTANCE	0,00%	0,73%
HDI - GERLING INDUSTRIE VERSICHERUNG A.G.	0,00%	0,37%
ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΚΥΠΡΟΥ-ΥΠΟΚΑΤ. ΕΛΛΑΔΟΣ ΤΗΣ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00%	0,38%
ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ Υποκ. Της EUROLIFE L.T.D.	0,00%	0,00%
MALAYAN INSURANCE Co INC	0,00%	0,01%
MAPFRE ASISTENCIA AE	0,00%	0,36%
ΛΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΕ	0,00%	0,06%
MITSUI SUMITOMO INSURANCE Co., (EUROPE) LTD	0,00%	0,00%
NATIONAL UNION FIRE INS.Co OF PITTS.	0,00%	2,47%
ROYAL AND SUN ALLIANCE INS.PLC	0,00%	0,02%
SBAI MONDIAL ASSISTANCE	0,00%	0,37%
SOGECAP SA	0,00%	0,00%
TOKIO MARINE EUROPE	0,00%	0,00%

Σημείωση: Αφορά το πρώτο εννεάμηνο του 2009.
Πηγή: ΕΠ.Ε.Ι.Α.- http://www.pisc.gr/ProductionOfInsuranceFirms.aspx

22.6. Συμπεράσματα

Στο παρόν κεφάλαιο εξετάστηκε ο βαθμός ανταγωνισμού του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Η είσοδος και έξοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο γίνεται με βάση μη-περιοριστικές προϋποθέσεις, ενώ μπορούν να δραστηριοποιούνται και εταιρείες που έχουν έδρα σε χώρες της ΕΕ και του ΕΟΧ.

Στο επίπεδο πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων προς τον τελικό καταναλωτή υπάρχει έντονος ανταγωνισμός καθώς στο σχετικό Μητρώο είναι εγγεγραμμένοι 18.915 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, ενώ δεν περιλαμβάνονται οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών που ασχολούνται με τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων. Επιπλέον, στην πώληση σχετικών προϊόντων προχωρούν και τα δίκτυα των τραπεζών (bancassurance), γεγονός που θα επιφέρει ακόμη εντονότερο ανταγωνισμό.

Όσον αφορά τον βαθμό συγκέντρωσης, είναι υψηλότερος από τον αντίστοιχο του μέσου όρου της ΕΕ και της Ευρωζώνης, αλλά αυτό δικαιολογείται και από το γεγονός ότι ο κλάδος δεν έχει αναπτυχθεί πλήρως. Ο βαθμός συγκέντρωσης είναι μεγαλύτερος στον κλάδο ζωής καθώς υπάρχουν λιγότερες επιχειρήσεις και μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας.

Όσο αφορά το μερίδιο αγοράς σε επίπεδο επιχειρήσεων, διαπιστώνεται ότι η μικτή ασφαλιστική εταιρεία “Εθνική ΑΕΕΓΑ” κυριαρχεί τόσο στον κλάδο ζωής, όσο και στον κλάδο κατά ζημιών.

22.7. Προοπτικές του κλάδου

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται από δυνητικές και μεσοπρόθεσμες θετικές προοπτικές, συνοδευόμενες από άμεσες και βραχυχρόνιες δυσκολίες και προβλήματα.

Μεσοπρόθεσμες θετικές προοπτικές:

- Η ανάπτυξη του κλάδου ήταν ιδιαίτερα μεγάλη τα τελευταία έτη αλλά ο κλάδος παραμένει ακόμη υποανάπτυκτος συγκριτικά με άλλες χώρες-μέλη της Ευρωζώνης. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την καλλιέργεια ασφαλιστικής συνείδησης, συνεπάγεται ότι υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες για ανάπτυξη του κλάδου. Χαρακτηριστικό είναι ότι λιγότερο από το 30% των Ελλήνων διαθέτει έστω και ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.[22]
- Η νέα εποπτική αρχή θα βοηθήσει στην καλύτερη λειτουργία των εταιρειών, με αποτέλεσμα να υπάρξει μείωση των εκροών από το επικουρικό ταμείο (μείωση αριθμού και αποτελεσμάτων από πτωχεύσεις). Αυτό συνεπάγεται και μείωση του μεσοπρόθεσμου κόστους λειτουργίας των ασφαλιστικών

[22] Δεν περιλαμβάνεται η υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτου ως προς την αστική ευθύνη έναντι τρίτων.

επιχειρήσεων.

- Η Ελλάδα μετατρέπεται σε χρηματοπιστωτικό (και όχι μόνο) κέντρο της ευρύτερης περιοχής.
- Η συνεχής επιδείνωση της κοινωνικής ασφάλισης δημιουργεί νέες ανάγκες για τους ασφαλιζόμενους που αναζητούν εναλλακτικές ή συμπληρωματικές λύσεις τόσο σε συνταξιοδοτικά προγράμματα όσο και σε ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Η μη-αναστρέψιμη γήρανση του πληθυσμού τα επόμενα 20 έτη θα επιβαρύνει ακόμη περισσότερο το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Σύμφωνα με υπολογισμούς (μεταξύ άλλων) του ΟΟΣΑ οι δαπάνες για συντάξεις θα διπλασιαστούν ως το 2050 και θα ανέλθουν σε 25% του ΑΕΠ.
- Η χρήση των δικτύων των τραπεζών καθώς και ο συνδυασμός χρηματοπιστωτικών με ιατροφαρμακευτικά προϊόντα δημιουργούν νέες προοπτικές και ακόμη εντονότερο ανταγωνισμό.
- Υπάρχει συνεχής και έντονη συζήτηση για υποχρεωτική ασφάλιση των κατοικιών κατά ζημιών από σεισμούς καθώς και για ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης.
- Η ωρίμανση των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών καθώς και η ανάπτυξη της σχετικής τεχνογνωσίας και τεχνολογίας θα οδηγήσουν τόσο σε νέα όσο και σε σύνδεση ασφαλιστικών και χρηματοπιστωτικών προϊόντων.
- Ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων μπορεί να αναπτυχθεί μέσω της μείωσης του αριθμού των ανασφάλιστων οχημάτων. Ωστόσο, η αύξηση του δυνητικού όγκου πωλήσεων ασφαλίστρων δεν συνεπάγεται απαραιτήτως ότι θα ενισχυθεί και ο ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών.
- Η ανάπτυξη του κλάδου ασφάλιστρων στην Ελλάδα καθώς και η χρήση νέων τεχνολογιών θα προσελκύσουν νέες εταιρείες με έδρα την αλλοδαπή, γεγονός που θα οδηγήσει σε πολύ υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού προς όφελος των καταναλωτών. Καθώς όμως ο κλάδος χαρακτηρίζεται από μεγάλες οικονομίες κλίμακας, οι ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα την Ελλάδα θα βρεθούν σε ιδιαίτερη δυσχερή θέση. Η προσέγγιση του εγχωρίου τραπεζικού και ασφαλιστικού τομέα μέσω συνεργασιών, συγχωνεύσεων και εξαγορών ήδη δημιουργεί προοπτικές αντιμετώπισης των προκλήσεων από τις εγχώριες επιχειρήσεις.

Βραχυχρόνιες δυσκολίες και προβλήματα:

- Η μείωση του ΑΕΠ το 2009 και 2010 καθώς και η γενικότερη χρηματοπιστωτική και οικονομική κρίση έχει ήδη οδηγήσει σε μείωση του συνόλου των ασφαλειών (αλλά όχι και των πρωτασφαλίσεων).
- Η οδηγία Solvency II που αναφέρεται στην κεφαλαιακή επάρκεια των ασφαλιστικών εταιρειών μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλες πιέσεις των

εταιρειών. Το πρόβλημα της κεφαλαιακής επάρκειας επιδεινώνει το διαρκές αυξανόμενο κόστος χρηματοδότησης τόσο της χώρας, όσο και των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.

- Οι ανακλήσεις των αδειών από τη (σχετικά) νεοσύστατη εποπτική αρχή μεγάλων και (φαινομενικά) επιφανών ασφαλιστικών εταιρειών δημιουργεί κλίμα ανασφάλειας σε όλους τους ασφαλιζόμενους που προσωρινά αποφεύγουν περίπλοκα προγράμματα, ενώ επιλέγουν μικρότερης διάρκειας ασφαλιστικά προγράμματα.
- Η κλιματική αλλαγή επιφέρει μεγάλες καταστροφές με αποτέλεσμα την απότομη αύξηση των αποζημιώσεων και πρόσθετες δυσκολίες στον υπολογισμό των κινδύνων. Αν και η Ελλάδα δεν έχει επηρεαστεί ακόμη (τουλάχιστον σε έντονο βαθμό) από ανάλογα φαινόμενα, οι επιστήμονες επισημαίνουν ότι τα επόμενα χρόνια θα υπάρξουν μεγάλες δυσκολίες (π.χ. έντονη ξηρασία).

Βιβλιογραφία

CEA (2009), *European Insurance in Figures 2009, CEA Statistics No 37*.

Eurostat (2008), *EU Financial services: insurance (Statistics in focus, 75/2008).*

ICAP (2008), *Η Ελλάδα σε αριθμούς, Ελληνικός Οικονομικός Οδηγός,* Αθήνα.

ICAP (2009), *Η Ελλάδα σε αριθμούς, Ελληνικός Οικονομικός Οδηγός,* Αθήνα.

ICAP (2007), *Ιδιωτική Ασφάλιση 2007,* Αθήνα.

Δαγκαλίδης Α. (2008), *Κλάδος Ιδιωτικής Ασφάλισης (Κλαδική Μελέτη 4),* Μονάδα Οικονομικής Ανάλυσης & Αγορών, Τράπεζα Πειραιώς, Αθήνα.

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Ε.Α.Ε.Ε. (2008), *Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα (Ετήσια Στατιστική Έκθεση),* Αθήνα.

Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, ΕΠ.Ε.Ι.Α. (2008), *Ετήσια Έκθεση 2008,* Αθήνα.

ΙΟΒΕ (2004), *Η Αγορά της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα (Κλαδική μελέτη),* Αθήνα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 23

ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΚΑΙ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Νικόλαος Κ. Κανελλόπουλος*

Σύνοψη

Η σπουδαιότητα και η σημασία του εκπαιδευτικού συστήματος για την κοινωνική και τεχνολογική πρόοδο, την οικονομική ανάπτυξη, την κοινωνική συνοχή, καθώς και την παροχή ίσων ευκαιριών στους πολίτες είναι προφανής και ευρέως αποδεκτή. Το Σύνταγμα της χώρας αναγνωρίζει το δικαίωμα των πολιτών στην ελεύθερη μόρφωση αλλά και την υποχρέωση της πολιτείας να την προσφέρει. Εκτός από τη δωρεάν παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης από το Δημόσιο με βάση το σημερινό θεσμικό πλαίσιο υπάρχουν και ιδιωτικές μονάδες, οι οποίες προσφέρουν μια ευρεία ποικιλία υπηρεσιών εκπαίδευσης. Οι ιδιωτικές υπηρεσίες εκπαίδευσης χωρίζονται σε τυπικές (υπηρεσίες παρόμοιες με τα δημόσια σχολεία) και σε μη τυπικές (φροντιστήρια και κέντρα ξένων γλωσσών).

Το κεφάλαιο που ακολουθεί αρχικά εξετάζει πώς διαμορφώνεται η προσφερόμενη ποσότητα ιδιωτικής τυπικής και μη τυπικής εκπαίδευσης (αριθμός σχολικών μονάδων, διδακτικού προσωπικού και μαθητών). Παράλληλα, αντίστοιχα στοιχεία παρουσιάζονται και για τον δημόσιο τομέα τυπικής εκπαίδευσης. Στη συνέχεια αναφέρονται οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης για εκπαίδευση, γίνεται αποτύπωση του μαθητικού πληθυσμού της χώρας κατά φορέα (ιδιωτικό, δημόσιο) και εξετάζεται η σχέση ανάμεσα στο μέγεθος των δύο. Επιπλέον, αναφερόμαστε και στον αριθμό των μαθητών στα φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και στα κέντρα ξένων γλωσσών. Παραπέρα παρουσιάζονται συνοπτικά οι τρεις μεγαλύτερες (βάσει πωλήσεων) επιχειρήσεις του κλάδου ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης και εξετάζονται χρηματοοικονομικά στοιχεία για τον κλάδο, ενώ γίνεται και προσέγγιση μέτρησης του ανταγωνισμού στον κλάδο. Τέλος, αναφέρονται

* Θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου προς τη συνάδελφο Τζ. Καβουνίδη, τον συντονιστή της εργασίας Κ. Κανελλόπουλο καθώς και τον ανώνυμο κριτή για τα εποικοδομητικά σχόλια και παρατηρήσεις τους. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω και το προσωπικό του Τμήματος Γ΄ της Διεύθυνσης Ιδιωτικής Εκπαίδευσης του Υπουργείου Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων για την παροχή των αναγκαίων στατιστικών στοιχείων. Οι απόψεις καθώς και τα όποια σφάλματα και παραλείψεις βαρύνουν αποκλειστικά τον συγγραφέα.

ορισμένα κύρια θεσμικά θέματα του κλάδου (κανόνες εισόδου, καθορισμός διδάκτρων κ.ά.).

Τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν για τον προσδιορισμό της προσφερόμενης ποσότητας και της ζήτησης τυπικής ιδιωτικής και δημόσιας εκπαίδευσης προέρχονται από την ΕΛ.ΣΤΑΤ.-Τμήμα Στατιστικών της Εκπαίδευσης και από την Απογραφή Πληθυσμού 1991 και 2001. Τα στοιχεία για τη μη τυπική εκπαίδευση ευγενικώς παραχωρήθηκαν από το Υπουργείο Παιδείας, δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων. Τέλος, τα χρηματοοικονομικά στοιχεία που χρησιμοποιούνται και για τη μέτρηση του ανταγωνισμού προέρχονται από δημοσιευμένους ισολογισμούς της ICAP. Ορισμένες πηγές πιθανόν να μην αντιπροσωπεύουν πλήρως τον κλάδο είτε λόγω μεγέθους δείγματος (ισολογισμοί υπάρχουν μόνο για μεγάλες επιχειρήσεις), είτε λόγω παραοικονομίας – παραπαιδείας (ιδιαίτερα μαθήματα). Παρ' όλα αυτά είναι τα μόνα διαθέσιμα στοιχεία και όπου υπάρχει πιθανό πρόβλημα αυτό επισημαίνεται.

Η εξέταση του κλάδου τυπικής ιδιωτικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης έδειξε ότι είναι κυρίως συγκεντρωμένος στην περιοχή της Αττικής (298 σχολικές μονάδες) και δευτερευόντως όπου υπάρχει μεγάλος μαθητικός πληθυσμός. Φαίνεται ότι διαχρονικά αποτελεί ένα αρκετά μικρό κομμάτι της αντίστοιχης συνολικής. Τα στοιχεία από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. για τα σχολικά έτη 2000/01-2008/09 δείχνουν ότι οι ιδιωτικές σχολικές μονάδες αποτελούν μόλις το 5% του συνόλου, ενώ οι μαθητές που φοιτούν σε αυτές αντιστοιχούν σε ποσοστό κοντά στο 6% του συνολικού μαθητικού πληθυσμού. Η απασχόληση στην ιδιωτική τυπική εκπαίδευση έχει παραμείνει σταθερή, αν και τα τελευταία έτη υπάρχουν ενδείξεις για δυσκολία εύρεσης διδακτικού προσωπικού στα ιδιωτικά δημοτικά μετά τη λειτουργία του ολοήμερου σχολείου. Η ζήτηση του κλάδου επηρεάζεται άμεσα από το μέγεθος του μαθητικού πληθυσμού, ο οποίος έχει συρρικνωθεί ως αποτέλεσμα του δημογραφικού προβλήματος της Ελλάδος. Επιπλέον φαίνεται ότι η προσφορά πιο ποιοτικών υπηρεσιών από το Δημόσιο (ολοήμερο σχολείο) επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση του ιδιωτικού τομέα, ενώ η ανεπάρκεια του Δημοσίου (μικρός αριθμός νηπιαγωγείων) την επηρεάζει θετικά. Η δε οικονομική κρίση που περνά η χώρα πιθανόν να έχει αρνητικές επιπτώσεις στη ζήτηση για ιδιωτικές υπηρεσίες εκπαίδευσης.

Από τη χρηματοοικονομική εξέταση του κλάδου διαπιστώθηκε χαμηλή αποδοτικότητα, υψηλή δανειακή πίεση και χαμηλά περιθώρια καθαρού κέρδους στον κλάδο της ιδιωτικής εκπαίδευσης. Αυτά σε συνδυασμό με το αρκετά υψηλό αρχικό κόστος εισόδου και τις ήδη καταξιωμένες επιχειρήσεις του κλάδου δεν καθιστούν την ιδιωτική τυπική εκπαίδευση έναν ελκυστικό κλάδο για επένδυση. Τέλος, η συγκέντρωση των πωλήσεων δεν είναι υψηλή ώστε να αναπτύσσεται ολιγοπωλιακή δύναμη. Βέβαια, υπάρχουν αρκετές ενδείξεις για ανταγωνισμό ανάμεσα στα ιδιωτικά και τα δημόσια σχολεία μιας και ουσιαστικά απευθύνονται στους ίδιους γονείς και μαθητές. Ο συνδυασμός φροντιστηρίου και δωρεάν δημοσίου σχολείου μπορεί να είναι μια οικονομικότερη εναλλακτική αλλά εξίσου ποιοτικά καλή λύση.

Η μη τυπική εκπαίδευση αποτελείται από έναν πολύ μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, ο οποίος εντοπίζεται κυρίως σε περιοχές με πολλούς μαθητές. Η ουσιαστική απουσία του Δημοσίου στον τομέα αυτό ουσιαστικά εξασφαλίζει τη ζήτηση στα φροντιστήρια και τα κέντρα ξένων γλωσσών. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα χρηματοοικονομικά στοιχεία για τη μη τυπική εκπαίδευση και δεν μπορούν να υπολογιστούν δείκτες συγκέντρωσης. Εντούτοις ο πολύ μεγάλος αριθμός φροντιστηρίων και κέντρων ξένων γλωσσών μάς οδηγεί στο εύλογο συμπέρασμα ότι δύσκολα υπάρχει ολιγοπωλιακή δύναμη στον κλάδο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η λειτουργία του κλάδου της ιδιωτικής εκπαίδευσης επηρεάζεται έντονα από το υπάρχον θεσμικό και νομοθετικό περιβάλλον (χρόνια υποχρεωτικής εκπαίδευσης, καθορισμός διδάκτρων, πρόγραμμα διδασκαλίας).

Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι η ιδιωτική εκπαίδευση ουσιαστικά καλύπτει αδυναμίες της δημόσιας, τόσο στο εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών όσο και στην ποιότητα αυτών.

23.1. Εισαγωγή

Κανείς δεν μπορεί να αγνοήσει τη σημασία της εκπαίδευσης τόσο σε ατομικό όσο και σε κοινωνικό επίπεδο. Η εκπαίδευση συντελεί στην κοινωνικοποίηση του ατόμου και μαζί με την οικογένεια συμβάλλει στη μετάδοση αξιών και γνώσεων. Παραπέρα, η εκπαίδευση έχει μεγάλη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη, την αύξηση της ευημερίας και τη μείωση των κοινωνικών ανισοτήτων. Έτσι, έχει θεσπιστεί η υποχρεωτική εννιάχρονη φοίτηση, καθώς και η δωρεάν παιδεία και στις τρεις βαθμίδες. Από την άλλη πλευρά, στον κλάδο της εκπαίδευσης απασχολείται ένας πολύ μεγάλος αριθμός εργαζομένων άμεσα (διδακτικό προσωπικό) ή έμμεσα (εκδόσεις διδακτικών βιβλίων κ.ά.).

Στην Ελλάδα η ιδιωτική επιχειρηματικότητα συνυπάρχει μαζί με τον κρατικό φορέα για την παροχή υπηρεσιών τυπικής εκπαίδευσης. Επίσης η ιδιωτική εκπαίδευση κυριαρχεί στην ενισχυτική διδασκαλία και στις υπηρεσίες εκμάθησης ξένων γλωσσών. Το μέγεθος της ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης (νηπιαγωγεία, δημοτικά, γυμνάσια και λύκεια) παραμένει σχετικά μικρό και γεωγραφικά συγκεντρωμένο στην Αττική, ενώ της μη τυπικής (φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, κέντρα ξένων γλωσσών) είναι σαφώς μεγαλύτερο και πιο διεσπαρμένο γεωγραφικά.

Οι υπηρεσίες εκπαίδευσης μπορούν να θεωρηθούν καταναλωτικό αλλά και επενδυτικό αγαθό. Η αγορά της εκπαίδευσης γεωγραφικά δεν είναι ενιαία, αλλά τοπική, και περιορίζεται συνήθως στα όρια της πόλης που η εκάστοτε σχολική μονάδα είναι εγκατεστημένη. Η εκπαίδευση από το κράτος παρέχεται δωρεάν σε όλες τις βαθμίδες και μορφές, ενώ η ιδιωτική έχει δίδακτρα. Αυτό το γεγονός αποτελεί βασική πηγή ανταγωνισμού και ένδειξη ότι ο ιδιωτικός τομέας καλύπτει κενά ή ατέλειες του δημοσίου.

Από άποψη στατιστικής ταξινόμησης (ΣΤΑΚΟΔ 2008) ο κλάδος της ιδιωτικής εκπαίδευσης ανήκει στον κλάδο 85, που περιλαμβάνει όλη την εκπαίδευση. Ειδικότερα, η προσχολική εκπαίδευση ανήκει στον υποκλάδο 85.10, η πρωτοβάθμια στον υποκλάδο 85.20 και η δευτεροβάθμια στους υποκλάδους 85.31 και 85.32.

Στην παρούσα εργασία εξετάζονται οι υποκλάδοι της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, με έμφαση κυρίως στην τυπική εκπαίδευση όπου και υπάρχουν και περισσότερα στατιστικά στοιχεία. Θα εξεταστούν θέματα που σχετίζονται με την προσφορά και ζήτηση εκπαίδευσης γενικά αλλά και ειδικά της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας. Παρουσιάζονται βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου και υπολογίζονται δείκτες συγκέντρωσης για να γίνει εκτίμηση για το μέγεθος του ανταγωνισμού.

Έτσι πολλά κρίσιμα θέματα του κλάδου της εκπαίδευσης δεν εξετάζονται σε αυτό το κεφάλαιο. Ως τέτοια μπορούμε απλώς να σημειώσουμε την υψηλή φοιτητική μετανάστευση, την υστέρηση στην επίδοση των μαθητών ελληνικών σχολείων όπως φαίνεται από διεθνείς συγκρίσεις (πρόγραμμα PISA), τη σπατάλη αλλά και την ταυτόχρονη έλλειψη πόρων.

23.2. Σχολικές Μονάδες - Απασχόληση

Η προσφορά ιδιωτικής εκπαίδευσης αποτελεί τη σχέση μεταξύ τιμής (δίδακτρα) και της ποσότητας που προσφέρεται σε κάθε τιμή για μια ορισμένη χρονική περίοδο. Ο υπολογισμός της προσφοράς υπηρεσιών ιδιωτικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας τυπικής εκπαίδευσης είναι πολύπλοκος, μιας και επηρεάζεται από την ιδιαίτερη φύση του προϊόντος της εκπαίδευσης αλλά και από θεσμικούς παράγοντες. Στην ενότητα που ακολουθεί η προσφορά ιδιωτικής εκπαίδευσης προσεγγίζεται μέσω της προσφερόμενης ποσότητας. Τα στοιχεία που χρησιμοποιούνται προέρχονται από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. και περιλαμβάνουν τον αριθμό των σχολικών μονάδων και των εκπαιδευτικών σε αυτές. Επίσης, παρουσιάζεται και ένας ποιοτικός δείκτης, ο λόγος μαθητών ανά εκπαιδευτικό. Παρόμοια πληροφόρηση παρέχεται και για τον αντίστοιχο δημόσιο τομέα, προκειμένου να γίνει μια σύγκριση μεγέθους, μιας και αποτελεί το μοναδικό υποκατάστατο προϊόν. Η πληροφόρηση που δίνεται αναφέρεται από το σχολικό έτος 2000/01 έως και το 2008/09. Τα στοιχεία συλλέγονται σε πανελλαδικό επίπεδο κατά τη λήξη της σχολικής χρονιάς[1].

[1] Για ορισμένες χρονιές τα διαθέσιμα από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. στοιχεία είναι μόνο στοιχεία έναρξης. Επειδή αυτό μπορεί να δημιουργεί κάποια ανομοιογένεια στο δείγμα, κρίθηκε πιο αξιόπιστο να χρησιμοποιηθούν, όπου ήταν δυνατό, στοιχεία λήξης, μιας και είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα. Αξίζει πάντως να αναφέρουμε ότι, όσον αφορά την ιδιωτική εκπαίδευση οι διαφορές μεταξύ στοιχείων έναρξης και λήξης είναι σχεδόν μηδενικές. Για τη δημόσια εκπαίδευση σε απόλυτα μεγέθη οι διαφορές είναι σαφώς πιο μεγάλες αλλά σε ποσοστιαία μεγέθη είναι επουσιώδεις.

Αρχικά στον Πίνακα 23.1 παρουσιάζουμε την κατανομή των σχολικών μονάδων ανά περιφέρεια για το 2007/2008, τελευταίο έτος με διαθέσιμα στοιχεία λήξης. Παρατηρούμε ότι η περιφέρεια με τα περισσότερα ιδιωτικά σχολεία είναι η Αττική και ακολουθεί η Ανατολική Μακεδονία και Θράκη. Αξίζει να σημειώσουμε ότι η Ανατολική Μακεδονία και Θράκη έχει το υψηλότερο ποσοστό ιδιωτικών σχολείων. Ειδικότερα, σχεδόν ένα στα πέντε σχολεία είναι ιδιωτικό. Αυτό αντικατοπτρίζει τις ιδιαιτερότητες του εκεί πληθυσμού και για τον λόγο αυτό οι αριθμοί αυτής της περιφέρειας θα πρέπει να ερμηνεύονται με μεγάλη προσοχή. Ουσιαστικά δεν πρόκειται για ιδιωτικά σχολεία με τη συνηθισμένη έννοια, αλλά για μειονοτικά δημοτικά σχολεία στα οποία φοιτούν παιδιά των εκεί κατοικούντων Ελλήνων μουσουλμάνων. Άξιο προσοχής είναι επίσης το γεγονός ότι στη Δυτική Μακεδονία φαίνεται να μην υπάρχει ούτε ένα ιδιωτικό εκπαιδευτικό ίδρυμα τυπικής πρωτοβάθμιας ή δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης[2]. Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι τα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα είναι μόλις 5% στο σύνολο των ιδρυμάτων της χώρας και ότι μόνο σε δύο περιφέρειες το ποσοστό των ιδιωτικών σχολείων είναι υψηλότερο από 5%. Αυτό δείχνει ότι η ιδιωτική πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση δεν αποτελούν πολύ μεγάλο κομμάτι της συνολικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.1

Σχολικές μονάδες ανά περιφέρεια, στοιχεία λήξης σχολικού έτους 2007/2008

	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο	Ποσοστό ιδιωτικών σχολείων	Περιφερειακή κατανομή	
					Ιδιωτικά	Δημόσια
Αν. Μακεδονία και Θράκη	816	203	1.019	19,9%	27,8%	5,9%
Κεντρική Μακεδονία	2.353	95	2.448	3,9%	13,0%	16,9%
Δυτική Μακεδονία	560	0	560	0,0%	0,0%	4,0%
Θεσσαλία	1.324	39	1.363	2,9%	5,3%	9,5%
Ήπειρος	640	6	646	0,9%	0,8%	4,6%
Ιόνια Νησιά	357	3	360	0,8%	0,4%	2,6%
Δυτική Ελλάδα	1.192	23	1.215	1,9%	3,2%	8,6%
Στερεά Ελλάδα	947	9	956	0,9%	1,2%	6,8%
Πελοπόννησος	929	24	953	2,5%	3,3%	6,7%
Αττική	2.870	298	3.168	9,4%	40,8%	20,6%
Βόρειο Αιγαίο	393	2	395	0,5%	0,3%	2,8%
Νότιο Αιγαίο	559	11	570	1,9%	1,5%	4,0%
Κρήτη	979	17	996	1,7%	2,3%	7,0%
Επικράτεια	13.919	730	14.649	5,0%	100%	100%

Σημείωση: Τα στοιχεία αφορούν νηπιαγωγεία, δημοτικά, γυμνάσια και γενικά λύκεια.
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

Αν κοιτάξουμε την περιφερειακή κατανομή των ιδιωτικών σχολικών μονάδων, βλέπουμε ότι 40% είναι στην Αττική, 28% στην Ανατολική Μακεδονία και Θράκη και 13% στην Κεντρική Μακεδονία. Αν μάλιστα εξαιρέσουμε τα σχολεία της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, τότε το ποσοστό στην Αττική ανεβαίνει σε 56,5% και στην Κεντρική Μακεδονία σε 18%. Αυτό δείχνει ότι σχεδόν

[2] Τα στοιχεία έναρξης κάνουν λόγο για ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα.

ο μισός κλάδος της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας ιδιωτικής εκπαίδευσης δραστηριοποιείται στην περιοχή της Αττικής και το 75% του κλάδου στις περιφέρειες με τις δύο μεγαλύτερες πόλεις της χώρας. Διαφαίνεται ότι η ιδιωτική τυπική εκπαίδευση εμφανίζεται σε αστικές περιοχές, όπου υπάρχει η ελάχιστη αναγκαία μάζα μαθητών για να συντηρήσει τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια δίπλα στα εκεί λειτουργούντα δημόσια.

23.2.1. Νηπιαγωγεία

Όπως φαίνεται από τον Πίνακα 23.2 ο αριθμός ιδιωτικών νηπιαγωγείων παρέμεινε σχετικά σταθερός από το 2000 έως και το 2008, οπότε οι σχολικές μονάδες διπλασιάστηκαν και από 139 εκτοξεύτηκαν στις 268. Αυτό είναι μάλλον αποτέλεσμα της επέκτασης της υποχρεωτικής φοίτησης από τη νηπιακή ηλικία. Αυτή η αύξηση των ιδιωτικών νηπιαγωγείων δε συνοδεύτηκε από αντίστοιχη των δημοσίων. Για τον λόγο αυτό, ενώ τα ιδιωτικά νηπιαγωγεία είχαν μερίδιο 2% στο σύνολο των νηπιαγωγείων της χώρας, τη σχολική χρονιά 2008/09 το μερίδιό τους διπλασιάστηκε. Η Αττική συγκεντρώνει τα περισσότερα ιδιωτικά νηπιαγωγεία με ποσοστό 44% και ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία με ποσοστό 24%.

Όσον αφορά το διδακτικό προσωπικό, αυτό αυξήθηκε τόσο στα δημόσια όσο και στα ιδιωτικά ιδρύματα. Σχετικά με την ποσοστιαία μεταβολή του διδακτικού προσωπικού παρατηρείται ότι σε αμφότερα υπήρχε μια αύξηση, η οποία ήταν μεγαλύτερη για τα δημόσια μέχρι το 2007/08, ενώ για την επόμενη χρονιά εμφανίζεται μια οριακή μείωση του αριθμού νηπιαγωγών σε αυτά. Αντίθετα, για το 2008/09 βλέπουμε μια σημαντικότατη αύξηση των νηπιαγωγών στα ιδιωτικά ιδρύματα, η οποία είναι αποτέλεσμα της αύξησης των ιδιωτικών νηπιαγωγείων την ίδια χρονιά.

Τελειώνοντας ένα ενδιαφέρον ποιοτικό χαρακτηριστικό είναι ο αριθμός μαθητών ανά νηπιαγωγό. Βλέπουμε ότι διαχρονικά ο αριθμός μειώνεται, κυρίως λόγω αύξησης του προσωπικού. Παρατηρούμε ότι ο αριθμός αυτός είναι σαφώς χαμηλότερος στον δημόσιο κλάδο, γύρω στα 12 νήπια ανά νηπιαγωγό, από τον αντίστοιχο στον ιδιωτικό, περίπου 18 νήπια/νηπιαγωγό.

23.2.2. Δημοτικά

Κατά την εξεταζόμενη περίοδο ο συνολικός αριθμός των δημοτικών σχολείων μειώθηκε από 6.094 σε 5.519. Η μείωση αυτή ήταν μεγαλύτερη στον δημόσιο, όπου περίπου 10% των σχολικών μονάδων έκλεισαν, και μικρότερη στον ιδιωτικό τομέα, όπου σχεδόν 5% των δημοτικών σχολείων έκλεισε. Είναι ενδιαφέρον ότι σχεδόν τα μισά ιδιωτικά δημοτικά σχολεία εντοπίζονται στην περιφέρεια της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, αλλά αυτό μάλλον αντανακλά τις πολιτισμικές ιδιαιτερότητες και ανάγκες της εκεί μειονότητας. Αν τα εξαιρέσουμε, τότε το 60% των ιδιωτικών δημοτικών σχολείων βρίσκεται στην Αττική και ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.2

Ιδιωτικά και δημόσια νηπιαγωγεία: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009*
					Δημόσια				
Σχολικές μονάδες	5.511	5.518	5.560	5.535	5.557	5.553	5.576	5.629	5.697
Διδακτικό προσωπικό	9.844	10.440	11.010	11.298	11.752	12.091	12.473	12.942	12.591
Μαθητές	140.340	139.711	137.572	136.222	137.770	139.199	139.226	144.421	147.141
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	14,3	13,4	12,5	12,1	11,7	11,5	11,2	11,2	11,7
					Ιδιωτικά				
Σχολικές μονάδες	113	110	110	111	119	119	117	139	268
Διδακτικό προσωπικό	241	242	236	245	260	243	244	300	506
Μαθητές	5.173	4.942	4.733	4.786	4.599	4.438	4.490	5.658	9.488
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	21,5	20,4	20,1	19,5	17,7	18,3	18,4	18,9	18,8
					Σύνολο				
Σχολικές μονάδες	5.624	5.628	5.670	5.646	5.676	5.672	5.693	5.768	5.965
Διδακτικό προσωπικό	10.085	10.682	11.246	11.543	12.012	12.334	12.717	13.242	13.097
Μαθητές	145.513	144.653	142.305	141.008	142.369	143.637	143.716	150.079	156.629
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	14,4	13,5	12,7	12,2	11,9	11,6	11,3	11,3	12,0
					Ποσοστό ιδιωτικών				
Σχολικές μονάδες	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	4%
Διδακτικό προσωπικό	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	4%
Μαθητές	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	6%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης.

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

Ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι, παρόλο που 575 δημοτικά σχολεία έκλεισαν, η απασχόληση δασκάλων αυξήθηκε από 52.090 σε 62.502, μια αύξηση δηλαδή του ύψους του 20%, η οποία είναι ισομερώς κατανεμημένη στα ιδιωτικά και δημόσια δημοτικά σχολεία. Το γεγονός αυτό μάλλον οφείλεται στη διάδοση του θεσμού του ολοήμερου δημοτικού σχολείου, το οποίο πέρα από τη διδασκαλία προσφέρει και φύλαξη των μαθητών που το επιθυμούν μέχρι τις 4 μ.μ. απασχολώντας ανάλογους δασκάλους. Για τον λόγο αυτό παρατηρούμε και στον Πίνακα 23.3 ότι η αύξηση της απασχόλησης στα δημόσια σχολεία έγινε με υψηλότερους ρυθμούς. Η εξέλιξη αυτή έχει κάνει σχετικά δυσκολότερη την ανεύρεση δασκάλων από τα ιδιωτικά σχολεία, μιας και η μεγάλη πλειοψηφία των νέων δασκάλων απορροφιέται από τον δημόσιο τομέα. Ενδεικτικό είναι ότι στις

εξετάσεις του ΑΣΕΠ το 2009 για την πρόσληψη δασκάλων όσοι υποψήφιοι ήσαν επιτυχόντες αυτομάτως ήσαν και διοριστέοι.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.3

Ιδιωτικά και δημόσια δημοτικά σχολεία: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009*
				Δημόσια					
Σχολικές μονάδες	5.708	5.600	5.541	5.471	5.398	5.297	5.220	5.174	5.153
Διδακτικό προσωπικό	48.872	50.986	52.775	57.305	59.387	60.814	63.513	64.058	58.617
Μαθητές	593.094	597.847	600.254	605.961	599.843	596.652	593.583	590.491	589.198
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	12,1	11,7	11,4	10,6	10,1	9,8	9,3	9,2	10,1
				Ιδιωτικά					
Σχολικές μονάδες	386	389	384	383	380	378	374	372	366
Διδακτικό προσωπικό	3.218	3.334	3.360	3.465	3.495	3.602	3.829	3.985	3.885
Μαθητές	46.838	48.484	48.233	48.819	47.700	46.548	46.378	46.818	46.606
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	14,6	14,5	14,4	14,1	13,6	12,9	12,1	11,7	12,0
				Σύνολο					
Σχολικές μονάδες	6.094	5.989	5.925	5.854	5.778	5.675	5.594	5.546	5.519
Διδακτικό προσωπικό	52.090	54.320	56.135	60.770	62.882	64.416	67.342	68.043	62.502
Μαθητές	639.932	646.331	648.487	654.780	647.543	643.200	639.961	637.309	635.804
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	12,3	11,9	11,6	10,8	10,3	10,0	9,5	9,4	10,2
				Ποσοστό ιδιωτικών					
Σχολικές μονάδες	6%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Διδακτικό προσωπικό	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Μαθητές	7%	8%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης.
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

Σχετικά με τον λόγο μαθητών ανά δάσκαλο σημειώνεται ότι είναι συστηματικά χαμηλός, γύρω στο 10. Αν και πάλι τα δημόσια δημοτικά υπερτερούν σε σχέση με τα ιδιωτικά, η διαφορά τους είναι σχετικά μικρή, σε αντίθεση με τα νηπιαγωγεία.

Τελειώνοντας, αναφέρουμε ότι από το 2000/01 έως και το 2008/09 οι μαθητές δημοτικών σχολείων μειώθηκαν από 639.932 σε 635.804 δηλαδή κατά 4.128, κυρίως λόγω δημογραφικής αποδυνάμωσης. Η μείωση αυτή επήλθε κυρίως στα δημόσια σχολεία, αφήνοντας τον αριθμό των μαθητών στα ιδιωτικά δημοτικά σχεδόν αμετάβλητο.

23.2.3. Γυμνάσια

Κατά την εξεταζόμενη περίοδο ο αριθμός των μαθητών σε γυμνάσια, ιδιωτικά και δημόσια, μειώθηκε από 348.758 σε 340.580, δηλαδή κατά 2,3%. Παρατηρείται μια πολύ μεγάλη μείωση τα πρώτα χρόνια μέχρι το 2002, οπότε και οι μαθητές έφτασαν στους 321.681, που είναι και η ελάχιστη τιμή της δεκαετίας. Έκτοτε ο

αριθμός τους αυξάνεται σταθερά, αλλά όχι τόσο ώστε να επανέλθει στα επίπεδα του 2000. Η συνολική μείωση μεταξύ 2000 και 2008 εντοπίζεται εξολοκλήρου στα κρατικά ιδρύματα (από 329.842 σε 321.590, δηλαδή μείωση κατά 8.252 μαθητές). Αντίθετα, στα ιδιωτικά γυμνάσια ο αριθμός των μαθητών σημείωσε μία πτώση από το 2000 έως το 2005. Έκτοτε άρχισε να ανεβαίνει μέχρι το 2007 οπότε και έφτασε στο υψηλότερό του επίπεδο, ενώ για το 2008 υποχώρησε οριακά. Ο αριθμός των ιδιωτικών γυμνασίων καθώς και ο αριθμός των καθηγητών σε αυτά παρέμεινε στα ίδια επίπεδα. Αναφέρουμε ότι από τις 110 ιδιωτικές μονάδες που λειτουργούσαν το σχολικό έτος 2000/01, το σχολικό έτος 2008/09 συνεχίζουν να λειτουργούν οι 108. Τα περισσότερα ιδιωτικά γυμνάσια (58%) είναι εγκατεστημένα στην Αττική, ενώ δεύτερη είναι η Κεντρική Μακεδονία (16%). Ένα ενδιαφέρον στοιχείο είναι ότι, ενώ οι μαθητές στα κρατικά γυμνάσια διαχρονικά μειώθηκαν, οι σχολικές μονάδες και οι καθηγητές αυξήθηκαν, σε αντίθεση με τα ιδιωτικά όπου ουσιαστικά παρέμειναν στα ίδια επίπεδα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.4

Ιδιωτικά και δημόσια γυμνάσια: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008*	2008-2009*
Δημόσια									
Σχολικές μονάδες	1.760	1.762	1.723	1.811	1.797	1.834	1.847	1.849	1.859
Διδακτικό προσωπικό	37.340	38.757	38.892	41.627	43.137	44.477	46.606	37.310	39.034
Μαθητές	329.842	318.897	305.448	307.218	308.861	317.091	325.514	323.447	321.590
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	8,8	8,2	7,9	7,4	7,2	7,1	7,0	8,7	8,2
Ιδιωτικά									
Σχολικές μονάδες	110	105	96	107	107	112	111	111	108
Διδακτικό προσωπικό	2.327	2.135	2.095	2.297	2.309	2.446	2.495	2.066	2.140
Μαθητές	18.916	17.253	16.233	16.115	16.290	17.144	18.251	19.158	18.990
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	8,1	8,1	7,7	7,0	7,1	7,0	7,3	9,3	8,8
Σύνολο									
Σχολικές μονάδες	1.870	1.867	1.819	1.918	1.904	1.946	1.958	1.960	1.967
Διδακτικό προσωπικό	39.667	40.892	40.987	43.924	45.446	46.923	49.101	39.376	41.174
Μαθητές	348.758	336.150	321.681	323.333	325.151	334.235	343.765	342.605	340.580
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	8,8	8,2	7,8	7,4	7,2	7,1	7,0	8,7	8,3
Ποσοστό ιδιωτικών									
Σχολικές μονάδες	6%	6%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	5%
Διδακτικό προσωπικό	6%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Μαθητές	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	6%	6%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης.

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

Όσον αφορά τον λόγο μαθητών ανά εκπαιδευτικό, αυτός μειώθηκε αρκετά στα κρατικά γυμνάσια, ως αποτέλεσμα της μείωσης μαθητών και της αύξησης καθηγητών, ενώ αυξήθηκε στα ιδιωτικά. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι τα

δημόσια γυμνάσια ξεκίνησαν με 8,8 μαθητές ανά εκπαιδευτικό, μειώθηκαν στους 7 και κατέληξαν με 8,2, ενώ τα ιδιωτικά ξεκίνησαν με 8,1 και κατέληξαν με 8,8.

Τελειώνοντας, αναφέρουμε ότι, όπως και στην πρωτοβάθμια εκπαίδευση, η ιδιωτική πρωτοβουλία συνιστά μόνο ένα πολύ μικρό μέρος της συνολικής προσφοράς. Μόλις το 6% των μαθητών φοιτούν σε ιδιωτικά γυμνάσια, τα οποία είναι το 5% του συνόλου των γυμνασίων. Ενώ μόλις 5% των καθηγητών απασχολούνται σε ιδιωτικά γυμνάσια.

23.2.4. Ενιαία Λύκεια

Οι μαθητές οι οποίοι φοιτούν σε ενιαία λύκεια σε ολόκληρη τη χώρα για το 2008/09 ανήλθαν σε 240.384, εκ των οποίων το 7% ή 16.265 φοιτούν σε ιδιωτικά ενιαία λύκεια. Παρατηρούμε ότι, ενώ αρχικά ο αριθμός των μαθητών στα ενιαία λύκεια μειώνεται έως και το 2002, έκτοτε υπάρχει μια αύξηση, η οποία όμως δεν είναι ικανή να καλύψει την αρχική μείωση. Αυτό το αρνητικό ισοζύγιο εντοπίζεται κυρίως στα κρατικά σχολεία, όπου και παρατηρείται διαχρονικά μείωση των μαθητών. Αντιθέτως στα ιδιωτικά ιδρύματα, ο αριθμός των μαθητών δεν εμφανίζει δραματικές μεταβολές, με αποτέλεσμα να παρατηρείται μια οριακή αύξηση του αριθμού των μαθητών την εξεταζόμενη περίοδο.

Η αύξηση των μαθητών στα ιδιωτικά ενιαία λύκεια ουσιαστικά συνοδεύτηκε με τη δημιουργία νέων σχολείων. Έτσι από τις 90 μονάδες που λειτουργούσαν το 2000/01, ανήλθαν στις 109 το 2006/07 και κατέληξαν στις 105 το 2008/09. Ενδιαφέρον είναι ότι, ενώ οι ιδιωτικές σχολικές μονάδες και οι μαθητές σε αυτές αυξήθηκαν, ο αριθμός των εκπαιδευτικών μειώθηκε. Αυτό με τη σειρά του οδήγησε σε αύξηση του αριθμού των μαθητών ανά καθηγητή. Αξίζει πάντως να σημειώσουμε ότι η διαφορά στον λόγο μαθητές ανά καθηγητή δεν είναι και πολύ μεγάλη. Κάτι τέτοιο φαίνεται ότι ισχύει και για τα γυμνάσια που εξετάστηκαν στην προηγούμενη ενότητα. Αντιθέτως, η διαφορά είναι υπολογίσιμη για τα δημοτικά σχολεία και ακόμα υψηλότερη για τα νηπιαγωγεία. Με άλλα λόγια, στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση οι μαθητές ανά εκπαιδευτικό δε διαφέρουν πάρα πολύ ανάμεσα στον ιδιωτικό και στον δημόσιο τομέα. Αυτό δεν ισχύει και στην πρωτοβάθμια εκπαίδευση, όπου τα τελευταία χρόνια έγινε υποχρεωτική η προσχολική εκπαίδευση και επεκτάθηκε ο θεσμός του ολοήμερου δημοτικού, προσελκύοντας εκπαιδευτικούς στα αντίστοιχα σχολεία του δημόσιου τομέα. Εξάλλου πολλά δημόσια δημοτικά σχολεία σε αγροτικές περιοχές είναι αρκετά μικρά και εμφανίζουν σχετικά υψηλό λόγο δασκάλου ανά μαθητές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.5

Ιδιωτικά και δημόσια ενιαία λύκεια: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008*	2008-2009*
Δημόσια									
Σχολικές μονάδες	1.199	1.146	1.171	1.191	1.212	1.246	1.252	1.267	1.279
Διδακτικό προσωπικό	23.484	23.420	23.605	24.428	26.014	27.957	27.063	23.498	24.852
Μαθητές	225.057	214.361	212.355	217.530	219.134	222.519	217.101	222.978	224.119
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	9,6	9,2	9,0	8,9	8,4	8,0	8,0	9,5	9,0
Ιδιωτικά									
Σχολικές μονάδες	90	92	97	99	100	106	109	108	105
Διδακτικό προσωπικό	1.897	1.989	1.993	2.075	2.020	2.172	2.103	1.724	1.696
Μαθητές	16.157	15.804	16.119	16.193	15.963	16.456	15.825	16.264	16.265
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	8,5	7,9	8,1	7,8	7,9	7,6	7,5	9,4	9,6
Σύνολο									
Σχολικές μονάδες	1.289	1.238	1.268	1.290	1.312	1.352	1.361	1.375	1.384
Διδακτικό προσωπικό	25.381	25.409	25.598	26.503	28.034	30.129	29.166	25.222	26.548
Μαθητές	241.214	230.165	228.474	233.723	235.097	238.975	232.926	239.242	240.384
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	9,5	9,1	8,9	8,8	8,4	7,9	8,0	9,5	9,1
Ποσοστό ιδιωτικών									
Σχολικές μονάδες	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Διδακτικό προσωπικό	7%	8%	8%	8%	7%	7%	7%	7%	6%
Μαθητές	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης.

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

23.2.5. Δευτεροβάθμια τεχνική – επαγγελματική - εκκλησιαστική εκπαίδευση

Η ενότητα αυτή παρουσιάζει ορισμένα στοιχεία σχετικά με τη δευτεροβάθμια τεχνική, επαγγελματική και εκκλησιαστική εκπαίδευση. Δεν υπάρχει ακριβής αντιστοιχία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, μιας και δεν λειτουργούν ιδιωτικά εκκλησιαστικά εκπαιδευτικά ιδρύματα. Θα ήταν πάντως σοβαρή παράλειψη να αγνοήσουμε το κομμάτι αυτό της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, στο οποίο το 2008/09 φοιτούσαν 107.191 μαθητές και απασχολούντο 15.043 καθηγητές, δηλαδή το 15,6% και 18,2% της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης.

Ένα πρώτο ενδιαφέρον στοιχείο σχετικά με τα ιδιωτικά σχολεία τεχνικής εκπαίδευσης είναι ο μικρός και μειούμενος αριθμός τους. Ειδικότερα, ενώ το 2000/01 υπήρχαν 84 σχολικές μονάδες σε ολόκληρη τη χώρα, για το σχολικό έτος 2008/09 καταγράφονται μόλις 14. Διαχρονικά υπήρξε δηλαδή μια πτώση της τάξης του 83%. Σημαντικό ρόλο σε αυτό το γεγονός έπαιξε και η κατάργηση των Τεχνικών Επαγγελματικών Εκπαιδευτηρίων (ΤΕΕ) με τον Ν. 3475/2006 (ΦΕΚ 146

τ. Α΄ άρθρα 8 και 9)[3]. Είναι χαρακτηριστικό ότι, όταν πραγματοποιήθηκε αυτή η θεσμική αλλαγή, από τα 468 δημόσια ΤΕΕ του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων τα 402 μετατράπηκαν σε Επαγγελματικά Λύκεια (ΕΠΑΛ) την επόμενη χρονιά ενώ 66 συνέχισαν τη λειτουργία τους ως ΤΕΕ. Στον ιδιωτικό τομέα τη χρονιά πριν τη μεταρρύθμιση λειτουργούσαν 49 ιδιωτικά ΤΕΕ από τα οποία 22 συνέχισαν να λειτουργούν και την επόμενη χρονιά και μόλις 6 μετατράπηκαν σε ΕΠΑΛ. Παρατηρούμε λοιπόν ότι, ενώ τα κρατικά ΤΕΕ κατάφεραν να γίνουν ΕΠΑΛ πιθανόν λόγω επαρκούς χρηματοδότησης, κάτι αντίστοιχο δεν έλαβε χώρα στον ιδιωτικό τομέα οδηγώντας σε μια κατακόρυφη πτώση των προσφερόμενων ιδιωτικών υπηρεσιών.

Ένα ακόμη ενδιαφέρον στοιχείο της ιδιωτικής δευτεροβάθμιας τεχνικής/επαγγελματικής εκπαίδευσης, είναι η γεωγραφική τους συγκέντρωση. Υπάρχουν τέσσερις περιφέρειες της χώρας, οι οποίες δεν έχουν καθόλου ιδιωτικά σχολεία τεχνικής/επαγγελματικής εκπαίδευσης, ενώ καμία δε συγκεντρώνει διψήφιο αριθμό σχολείων. Η Αττική, όπως αναμενόταν, έχει 7 ιδιωτικά σχολεία και ακολουθούν η Κεντρική Μακεδονία και η Κρήτη με 5 η καθεμία.

Ως συνέπεια της μεγάλης μείωσης του αριθμού των τεχνικών/επαγγελματικών ιδιωτικών σχολείων παρατηρείται μια κατακόρυφη πτώση της απασχόλησης καθηγητών στον αντίστοιχο τομέα. Σημαντική πτώση φαίνεται ότι υπήρξε και στα κρατικά ιδρύματα, όπου μέσα σε μια οκταετία χάθηκαν σχεδόν 5.000 θέσεις εργασίας. Παρ' όλα αυτά η μείωση της απασχόλησης καθηγητών στον ιδιωτικό τομέα ποσοστιαία φαίνεται ότι είναι σαφώς πιο έντονη. Όλα αυτά φαίνονται καλύτερα στον Πίνακα 23.6.

[3] Σύμφωνα με τον Ν3475/2006 μετά την Γ΄ γυμνασίου οι μαθητές μπορούν να εγγραφούν σε ΕΠΑΛ και να λάβουν ισότιμο απολυτήριο με του Ενιαίου Λυκείου αλλά και πτυχίο επιπέδου 3, το οποίο δίνει το δικαίωμα άσκησης του επαγγέλματός της ειδικότητας που έχουν επιλέξει καθώς και τη δυνατότητα διορισμού στο Δημόσιο. Επίσης, οι τελειόφοιτοι των ΕΠΑΛ έχουν και τη δυνατότητα να συμμετέχουν στις πανελλαδικές εξετάσεις για εισαγωγή σε ΑΕΙ και ΑΤΕΙ με 4 κοινά μαθήματα και 2 ειδικότητας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.6

Ιδιωτική και δημόσια δευτεροβάθμια τεχνική, επαγγελματική και εκκλησιαστική εκπαίδευση: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009*
Δημόσια									
Σχολικές μονάδες	584	595	595	601	604	605	603	604	612
Διδακτικό προσωπικό	19.968	21.960	21.291	21.980	21.415	21.372	20.447	14.715	14.934
Μαθητές	150.384	154.782	148.131	141.620	131.574	121.972	109.845	105.986	106.518
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	7,5	7,0	7,0	6,4	6,1	5,7	5,4	7,2	7,1
Ιδιωτικά									
Σχολικές μονάδες	84	82	74	62	60	49	29	27	14
Διδακτικό προσωπικό	1.546	1.569	1.411	1.112	1.018	752	398	139	109
Μαθητές	7.008	6.885	6.333	4.528	4.089	3.095	1.394	915	673
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	4,5	4,4	4,5	4,1	4,0	4,1	3,5	6,6	6,2
Σύνολο									
Σχολικές μονάδες	668	677	669	663	664	654	632	631	626
Διδακτικό προσωπικό	21.514	23.529	22.702	23.092	22.433	22.124	20.845	14.854	15.043
Μαθητές	157.392	161.667	154.464	146.148	135.663	125.067	111.239	106.901	107.191
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	7,3	6,9	6,8	6,3	6,0	5,7	5,3	7,2	7,1
Ποσοστό ιδιωτικών									
Σχολικές μονάδες	13%	12%	11%	9%	9%	7%	5%	4%	2%
Διδακτικό προσωπικό	7%	7%	6%	5%	5%	3%	2%	1%	1%
Μαθητές	4%	4%	4%	3%	3%	2%	1%	1%	1%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης.
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

23.2.6. Σύνολο πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης

Εξετάζοντας το σύνολο της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, επισημαίνεται η μικρή συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα. Μόλις το 6% του μαθητικού πληθυσμού φοιτά σε ιδιωτικά σχολεία και μόλις το 5% των εκπαιδευτικών εργάζεται σε ιδιωτικά ιδρύματα. Οι αριθμοί αυτοί θα ήταν ακόμη μικρότεροι αν δεν είχε γίνει πρόσφατα υποχρεωτική η φοίτηση σε νηπιαγωγεία. Αυτό μάλιστα είναι εντονότερο από την απότομη αύξηση των ιδιωτικών σχολικών μονάδων από το 2007/08, η οποία οφείλεται αποκλειστικά στη δημιουργία νέων νηπιαγωγείων. Παρατηρούμε λοιπόν ότι υπάρχει μια μονομερής ενίσχυση της ιδιωτικής εκπαίδευσης στην προσχολική εκπαίδευση, ενώ η πρωτοβάθμια και η δευτεροβάθμια ιδιωτική εκπαίδευση μάλλον κυμαίνονται σε σταθερά επίπεδα.

Το διδακτικό προσωπικό στα ιδιωτικά σχολεία κυμαίνεται γενικά σε σταθερά επίπεδα, περίπου στις 9 χιλιάδες εκπαιδευτικούς. Τα τελευταία δύο χρόνια σημείωσε μια πτώση, η οποία συγκεντρώνεται στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση και πιθανόν να οφείλεται στην πρόσφατη εκπαιδευτική μεταρρύθμιση.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.7

Σύνολο πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης: Σχολικές μονάδες, διδακτικό προσωπικό, μαθητές και μαθητές ανά εκπαιδευτικό

Έτος	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008*	2008-2009**
Δημόσια									
Σχολικές μονάδες	14.762	14.621	14.590	14.609	14.568	14.535	14.498	14.523	14.600
Διδακτικό προσωπικό	139.508	145.563	147.573	156.638	161.705	166.711	170.102	152.523	150.028
Μαθητές	1.438.717	1.425.598	1.403.760	1.408.551	1.397.182	1.397.433	1.385.269	1.387.323	1.388.566
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	10,3	9,8	9,5	9,0	8,6	8,4	8,1	9,1	9,3
Ιδιωτικά									
Σχολικές μονάδες	783	778	761	762	766	764	740	757	861
Διδακτικό προσωπικό	9.229	9.269	9.095	9.194	9.102	9.215	9.069	8.214	8.336
Μαθητές	94.092	93.368	91.651	90.441	88.641	87.681	86.338	88.813	92.022
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	10,2	10,1	10,1	9,8	9,7	9,5	9,5	10,8	11,0
Σύνολο									
Σχολικές μονάδες	15.545	15.399	15.351	15.371	15.334	15.299	15.238	15.280	15.461
Διδακτικό προσωπικό	148.737	154.832	156.668	165.832	170.807	175.926	179.171	160.737	158.364
Μαθητές	1.532.809	1.518.966	1.495.411	1.498.992	1.485.823	1.485.114	1.471.607	1.476.136	1.480.588
Μαθητές ανά εκπαιδευτικό	10,3	9,8	9,5	9,0	8,7	8,4	8,2	9,2	9,3
Ποσοστό ιδιωτικών									
Σχολικές μονάδες	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	6%
Διδακτικό προσωπικό	6%	6%	6%	6%	5%	5%	5%	5%	5%
Μαθητές	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%

Σημείωση: *Στοιχεία έναρξης για δευτεροβάθμια. **Στοιχεία έναρξης για όλους.
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

23.2.7. Φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και κέντρα ξένων γλωσσών

Ο έντονος ανταγωνισμός για μια θέση στην ανώτατη εκπαίδευση, οι σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς εργασίας που απαιτεί συνεχώς όλο και πιο μορφωμένους εργαζόμενους (ξένες γλώσσες, γνώση ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.ά.), καθώς και η ταυτόχρονη αδυναμία του κρατικού και πολλές φορές του ιδιωτικού εκπαιδευτικού συστήματος να αντεπεξέλθουν στη ζήτηση αντίστοιχων υπηρεσιών, έχουν δημιουργήσει ένα μοναδικό ελληνικό φαινόμενο, το γνωστό «φροντιστήριο». Ο θεσμός του φροντιστηρίου αλλά και των κέντρων ξένων γλωσσών δεν είναι δημιούργημα σημερινό. Η διαδικασία ίδρυσης και λειτουργίας

ενός φροντιστηρίου ορίζεται από τον Ν.2545/1940, όπου μάλιστα αναφέρεται και στη λειτουργία φροντιστηρίων δημοτικής εκπαίδευσης. Τα τελευταία χρόνια ο θεσμός των φροντιστηρίων έχει γιγαντωθεί και επεκταθεί και στην επαρχία. Τα παλαιότερα χρόνια το φροντιστήριο θεωρείτο μια πολυτέλεια που μόνο λίγοι μπορούσαν να απολαύσουν και κυρίως στην τελευταία τάξη της μέσης εκπαίδευσης και σχεδόν αποκλειστικά στα μεγάλα αστικά κέντρα. Σήμερα, το φροντιστήριο για όσους επιθυμούν μια θέση στη τριτοβάθμια εκπαίδευση θεωρείται απαραίτητο συμπλήρωμα του σχολείου και αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της καθημερινότητας των μαθητών.

Σε αντίθεση με τα σχολεία η ίδρυση ενός φροντιστηρίου, όπως φαίνεται και στο τμήμα για το θεσμικό πλαίσιο του κλάδου, δεν είναι τόσο πολύπλοκη διαδικασία και απαιτεί σαφώς μικρότερο κόστος εισόδου. Κατά συνέπεια μια επιχείρηση μπορεί με μικρότερο αριθμό μαθητών να καλύψει το κόστος λειτουργίας της σε αντίθεση με ένα ιδιωτικό σχολείο, το οποίο έχει πολύ υψηλά πάγια έξοδα. Παράλληλα με τα νόμιμα φροντιστήρια και κέντρα ξένων γλωσσών ανά την επικράτεια λειτουργούν πολλά παράνομα φροντιστήρια και κέντρα ξένων γλωσσών, δηλαδή χωρίς άδεια λειτουργίας (τα επονομαζόμενα γκρουπάδικα). Επίσης πολλοί εκπαιδευτικοί εργάζονται παραδίδοντας ιδιαίτερα μαθήματα. Τα ιδιαίτερα μαθήματα, τόσο για προετοιμασία πανελλαδικών όσο και για διδασκαλία ξένων γλωσσών θεωρούνται ως η καλύτερη ποιοτικά μορφή παροχής υπηρεσιών μη τυπικής εκπαίδευσης. Αρκετοί αδιόριστοι εκπαιδευτικοί καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο εξασφάλισης κάποιου εισοδήματος. Το επιλήψιμο είναι ότι αυτή η δραστηριότητα είναι άτυπη, δηλαδή οι καθηγητές δεν ασφαλίζονται και τα εισοδήματα στη συντριπτική πλειοψηφία δεν δηλώνονται στην εφορία (παραπαιδεία). Υπάρχουν επίσης και ανεκδοτολογικές ενδείξεις ότι καθηγητές σε δημόσια σχολεία παραδίδουν ιδιαίτερα μαθήματα.

Τα στατιστικά στοιχεία που θα χρησιμοποιηθούν για την εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με την προσφορά και ζήτηση υπηρεσιών μη τυπικής εκπαίδευσης είναι στοιχεία του Υπουργείου Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων και συλλέγονται από το Τμήμα Γ΄ της Διεύθυνσης Ιδιωτικής Εκπαίδευσης. Επειδή η παραπάνω υπηρεσία δεν είναι εξειδικευμένη στη συλλογή και επεξεργασία στατιστικών δεδομένων, έγινε έλεγχος για λάθη. Δυστυχώς διαπιστώθηκαν ορισμένα και για τον λόγο αυτό δε θα παρουσιαστούν τα δεδομένα για εκείνα τα χρόνια όπου και διαπιστώθηκαν τα λάθη. Ένα ακόμα πρόβλημα που προκύπτει, όσον αφορά την ανάλυση της μη τυπικής εκπαίδευσης, είναι η παντελής έλλειψη χρηματοοικονομικών στοιχείων. Τα φροντιστήρια και τα κέντρα ξένων γλωσσών είναι κυρίως μικρές επιχειρήσεις (κυρίως ατομικές ή ΟΕ ή ΕΕ) με βιβλία εσόδων-εξόδων Β΄ κατηγορίας χωρίς την υποχρέωση δημοσιοποίησης λογιστικών και χρηματοοικονομικών στοιχείων και συνεπώς δεν περιλαμβάνονται στη βάση δεδομένων της ICAP που χρησιμοποιούμε σε αυτή την εργασία.

Φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης

Ο Πίνακας 23.8 παρουσιάζει ορισμένα χρήσιμα στατιστικά στοιχεία για τα φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Ειδικότερα, υπάρχει πληροφόρηση για τον αριθμό των φροντιστηρίων, των μαθητών σε αυτά καθώς και το διδακτικό προσωπικό ανά περιφέρεια για δύο σχολικές χρονιές. Επίσης, δίνεται και η περιφερειακή κατανομή των φροντιστηρίων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.8

Φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης: Μονάδες, διδάσκοντες και περιφερειακή κατανομή

	Φροντιστήρια		Διδάσκοντες		Περιφερειακή κατανομή φροντιστηρίων	
	2005-06	2008-09	2005-06	2008-09	2005-06	2008-09
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	98	97	648	679	4,5%	4,2%
Κεντρική Μακεδονία	208	399	2.286	2.453	9,6%	17,3%
Δυτική Μακεδονία	86	72	344	341	4,0%	3,1%
Θεσσαλία	216	240	968	1.250	9,9%	10,4%
Ήπειρος	117	121	425	412	5,4%	5,2%
Ιόνια Νησιά	29	26	134	110	1,3%	1,1%
Δυτική Ελλάδα	133	138	1.186	1.098	6,1%	6,0%
Στερεά Ελλάδα	154	162	884	946	7,1%	7,0%
Πελοπόννησος	215	189	536	610	9,9%	8,2%
Αττική	725	682	7.297	6.985	33,4%	29,6%
Βόρειο Αιγαίο	27	19	103	95	1,2%	0,8%
Νότιο Αιγαίο	59	54	219	220	2,7%	2,3%
Κρήτη	104	106	784	843	4,8%	4,6%
Επικράτεια	2.171	2.305	15.814	16.042	100%	100%

Πηγή: Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

Αρχικά παρατηρούμε μία οριακή αύξηση των φροντιστηρίων από 2.171 το 2005 σε 2.305 το 2008. Η αύξηση αυτή εντοπίζεται σε έξι από τις δεκατρείς διοικητικές περιφέρεις και είναι σαφώς μεγαλύτερη στην Κεντρική Μακεδονία, όπου μέσα σε μια τριετία ο αριθμός των φροντιστηρίων σχεδόν διπλασιάστηκε. Ακόμη και έτσι ο μεγαλύτερος αριθμός φροντιστηρίων εντοπίζεται στην Αττική με 725 ή 33,4% το 2005 και 682 ή 29,6% το 2008. Ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι για το 2004 δεύτερη περιφέρεια είναι η Πελοπόννησος και η Θεσσαλία με ποσοστό σχεδόν 10% έκαστη και μετά ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία. Η εικόνα αυτή αλλάζει δραστικά το 2008, οπότε και η Κεντρική Μακεδονία καθίσταται δεύτερη τη τάξει περιφέρεια.

Ενδιαφέρον επίσης είναι το γεγονός ότι 15.814 και 16.042 εκπαιδευτικοί διαφόρων ειδικοτήτων δίδασκαν σε φροντιστήρια για τα έτη 2005 και 2008 αντίστοιχα. Οι αριθμοί αυτοί είναι υπολογίσιμοι, αν αναλογιστεί κανείς ότι μια ενδεχόμενη απώλεια της εργασίας τους θα αυξήσει την ανεργία κατά σχεδόν 0,4%[4]. Διαχρονικά πάντως παρατηρούμε μια μικρή αύξηση της απασχόλησης στη μη

[4] Οι υπολογισμοί έγιναν με στοιχεία από την Έρευνα Εργατικού Δυναμικού για το 2009.

τυπική εκπαίδευση, η οποία σε περιφερειακό επίπεδο κινείται παράλληλα με τον αριθμό φροντιστηρίων της περιφέρειας. Στόχος του Υπουργείου είναι οι μαθητές της Β΄ και Γ΄ λυκείου, μέσω της ενισχυτικής διδασκαλίας και της υποστήριξης από το διαδίκτυο, να μη χρειάζονται φροντιστήριο. Ενδεχομένως αυτή η πολιτική, αν εφαρμοστεί και αποδώσει, να συμπιέσει τον αριθμό των φροντιστηρίων καθώς και των απασχολουμένων σε αυτά.

Κέντρα ξένων γλωσσών

Όσον αφορά την εκμάθηση ξένων γλωσσών, η Ελλάδα κατέχει μια από τις υψηλότερες θέσεις. Τα Κέντρα ξένων γλωσσών (ΚΞΓ) προσφέρουν τις υπηρεσίες τους εδώ και πολλά χρόνια τόσο σε νέους όσο και σε μεγαλύτερης ηλικίας άτομα. Για το λόγο αυτό δεν ενδείκνυται η σύγκριση του αριθμού των μαθητών τους με τον μαθητικό πληθυσμό της χώρας. Το ειρωνικό είναι ότι, εδώ και πολλά χρόνια, η εκμάθηση ξένων γλωσσών περιλαμβάνεται στο πρόγραμμα σπουδών της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ σχετικά πρόσφατα εισήχθη και στην πρωτοβάθμια. Μάλιστα η ξένη γλώσσα είναι και ειδικό μάθημα για την εισαγωγή σε ορισμένες ανώτατες σχολές. Παρ' όλα αυτά η πλειονότητα των μαθητών, θεωρώντας ότι η παρεχόμενη υπηρεσία από το σχολείο δεν είναι ποιοτικά επαρκής, είναι εγγεγραμμένοι σε κάποιο φροντιστήριο ή παρακολουθούν κάποιο ιδιαίτερο μάθημα. Είναι δηλαδή η ανεπάρκεια του σχολείου να προσφέρει τις αντίστοιχες υπηρεσίες που ουσιαστικά ωθεί τους μαθητές στα ΚΞΓ[5].

Στην Ελλάδα το 2005 λειτουργούσαν 6.970 Κέντρα ξένων γλωσσών (ΚΞΓ) εκ των οποίων το 29,3% στην Αττική και το 13,7% στην Κεντρική Μακεδονία. Μέσα σε μια τριετία τα ΚΞΓ αυξήθηκαν σε 7.699 ή κατά 10,5%. Χαρακτηριστικό είναι ότι, με εξαίρεση τις περιφέρειες Πελοποννήσου, Ιονίων Νήσων και Νοτίου Αιγαίου, σε όλες τις υπόλοιπες περιφέρειες ο αριθμός των ΚΞΓ σημείωσε αύξηση. Η περιφερειακή κατανομή δεν άλλαξε αισθητά, με τη μερίδα του λέοντος (27,4%) να συνεχίζει να βρίσκεται στην Αττική, αλλά με την Κεντρική Μακεδονία να σημειώνει μια αξιόλογη αύξηση και να κατέχει το 19,2% των ΚΞΓ της χώρας. Είναι αξιοπρόσεχτο ότι ο αριθμός των ΚΞΓ είναι σχεδόν 3 φορές μεγαλύτερος από τον αντίστοιχο των φροντιστηρίων δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Αυτό μπορεί να οφείλεται και στο γεγονός ότι τα ΚΞΓ δεν απευθύνονται αποκλειστικά σε μαθητές όπως τα φροντιστήρια, όπου πηγαίνουν κατά κανόνα μαθητές λυκείου. Επίσης, μια πιθανή αιτία μπορεί να είναι και η μεγαλύτερη αποτυχία του σχολείου να διδάξει ξένες γλώσσες, όπου στην καλύτερη των περιπτώσεων περιορίζεται απλά σε μία.

[5] Κάτι παρόμοιο ισχύει και για τα φροντιστήρια, αφού, αν η ποιότητα των μαθημάτων ήταν καλύτερη, οι μαθητές δε θα χρειάζονταν επιπλέον βοήθεια. Χαρακτηριστικό είναι ότι σε μικρές επαρχιακές πόλεις με μικρό αριθμό μαθητών το μάθημα στο σχολείο είναι εφάμιλλο και ίσως ανώτερο του φροντιστηρίου και γι' αυτό δεν υπάρχουν και φροντιστήρια και κατά συνέπεια δεν επιβαρύνεται ο οικογενειακός προϋπολογισμός.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.9

Αριθμός κέντρων ξένων γλωσσών και περιφερειακή κατανομή

	ΣΥΝΟΛΟ ΚΞΓ				Περιφερειακή κατανομή ΚΞΓ			
	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	367	355	384	391	5,3%	5,0%	5,3%	5,1%
Κεντρική Μακεδονία	958	1.128	1.194	1.479	13,7%	15,7%	16,3%	19,2%
Δυτική Μακεδονία	216	218	231	227	3,1%	3,0%	3,2%	2,9%
Θεσσαλία	605	604	627	640	8,7%	8,4%	8,6%	8,3%
Ήπειρος	264	269	253	265	3,8%	3,8%	3,5%	3,4%
Ιόνια Νησιά	177	172	173	165	2,5%	2,4%	2,4%	2,1%
Δυτική Ελλάδα	570	534	510	594	8,2%	7,4%	7,0%	7,7%
Στερεά Ελλάδα	404	430	436	427	5,8%	6,0%	6,0%	5,5%
Πελοπόννησος	543	531	526	527	7,8%	7,4%	7,2%	6,8%
Αττική	2.044	2.075	2.039	2.110	29,3%	28,9%	27,9%	27,4%
Βόρειο Αιγαίο	117	117	178	122	1,7%	1,6%	2,4%	1,6%
Νότιο Αιγαίο	256	252	239	239	3,7%	3,5%	3,3%	3,1%
Κρήτη	449	484	520	513	6,4%	6,8%	7,1%	6,7%
Επικράτεια	6.970	7.169	7.310	7.699	100%	100%	100%	100%

Πηγή: Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

Όσον αφορά τους διδάσκοντες στα ΚΞΓ, αυτοί ανήλθαν για το 2008/2009 στους 23.925 σημειώνοντας πτώση από την προηγούμενη χρονιά, έπειτα από μια συνεχή ανοδική πορεία. Προφανώς ο αριθμός των απασχολουμένων είναι στενά συνδεδεμένος και με τον αριθμό των φροντιστηρίων και ακολουθεί την ίδια κατεύθυνση, για αυτό τον λόγο δεν θα προβούμε σε περαιτέρω σχολιασμό. Αυτό που είναι ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι στα ΚΞΓ μπορούν να διδάξουν και άτομα χωρίς πτυχίο από κάποια ξενόγλωσση φιλολογία, αλλά με μόνο προσόν την επάρκεια διδασκαλίας. Παρατηρούμε ότι από τους 23.925 διδάσκοντες σε ΚΞΓ το 2008/09 οι 9.107 ή 38% ήταν πτυχιούχοι και 14.818 ή 62% ήταν κάτοχοι επάρκειας (αν και σε αυτούς μπορεί να περιλαμβάνονται και καθηγητές, οι οποίοι κατέστησαν πτυχιούχοι μετά την απόκτηση επάρκειας και δεν έβγαλαν νέα άδεια ασκήσεως επαγγέλματος). Στα ΚΞΓ δηλαδή η συντριπτική πλειοψηφία από τους διδάσκοντες δεν είναι απόφοιτοι αντίστοιχης ξενόγλωσσης φιλολογίας. Χαρακτηριστικό είναι ότι σε καμία περιφέρεια οι απόφοιτοι ξενόγλωσσης φιλολογίας δεν είναι περισσότεροι από τους συναδέλφους τους με επάρκεια. Βέβαια κάτι τέτοιο μπορεί να είναι και απόρροια του γεγονότος ότι στην Ελλάδα δεν υπάρχουν ξενόγλωσσες φιλολογίες για όλες τις γλώσσες. Επίσης, με την εισαγωγή της ξένης γλώσσας στην πρωτοβάθμια εκπαίδευση, οι θέσεις εργασίας για φιλολόγους ξένων γλωσσών σε ένα σχολειό κρατικό ή ιδιωτικό αυξήθηκαν πάρα πολύ, στρέφοντας τους καθηγητές προς αυτές. Δεν πρέπει επίσης να παραλείψουμε να επισημάνουμε ότι η διδασκαλία σε σχολείο αποφέρει υψηλότερες οικονομικές αποδοχές και έχει μια σταθερή ύλη διδασκαλίας που με την πάροδο του χρόνου απαιτεί λιγότερη προετοιμασία. Αν μάλιστα συνυπολογίσουμε και την πρόθεση του Υπουργείου να μπορούν να λάβουν οι μαθητές πιστοποίηση για την ξένη γλώσσα (και την πληροφορική) στο γυμνάσιο,

τότε πιθανόν να μειωθεί η απασχόληση των καθηγητών στα ΚΞΓ (κυρίως για αγγλικά και γαλλικά) καθώς και ο αριθμός των ΚΞΓ.

23.3. Ζήτηση

Το παρόν τμήμα εξετάζει τη ζήτηση για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στη ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση. Η ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση είναι υποσύνολο της συνολικής ζήτησης εκπαίδευσης. Η ευρύτερη ζήτηση για εκπαίδευση επηρεάζεται από κάποιους γενικότερους παράγοντες και από κάποιους ειδικότερους, οι οποίοι είναι σχετικοί μόνο με την ιδιωτική εκπαίδευση. Αρχικά θα αναφερθούμε στη συνολική ζήτηση για εκπαίδευση. Έπειτα, θα αναλύσουμε τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ατομικής ζήτησης για εκπαίδευση γενικά και ιδιωτική εκπαίδευση ειδικότερα.

23.3.1. Συνολική ζήτηση για εκπαίδευση

Η συνολική ζήτηση για εκπαίδευση (κρατική και ιδιωτική) επηρεάζεται κυρίως από δύο παράγοντες. Αρχικά, σημαντικό ρόλο, αν και περιορίζονται στην προσχολική, στην πρωτοβάθμια και κατώτερη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, έχουν οι θεσμικές ρυθμίσεις της πολιτείας. Πιο συγκεκριμένα, μέχρι πρότινος η υποχρεωτική φοίτηση ήταν εννιάχρονη και περιοριζόταν στα δημοτικά και γυμνάσια. Πλέον, επεκτάθηκε και στην προσχολική ηλικία. Προφανώς αυτή η αλλαγή αύξησε τη ζήτηση για υπηρεσίες προσχολικής εκπαίδευσης. Ένας δεύτερος επίσης σημαντικός προσδιοριστικός παράγοντας είναι το σύνολο των εν δυνάμει καταναλωτών εκπαίδευσης, δηλαδή τα άτομα ηλικίας 5 έως 17 ετών. Αυτοί αποτελούν τη λεγόμενη μαθητική βάση ή μαθητικό πληθυσμό.

Οι δημογραφικές εξελίξεις είναι λοιπόν κύριος προσδιοριστικός παράγοντας της συνολικής ζήτησης για εκπαίδευση. Η πιο έγκυρη και αντιπροσωπευτική πηγή στοιχείων για τη διαχρονική εξέλιξη του πληθυσμού ηλικίας 5 έως 17 είναι οι Απογραφές Πληθυσμού[6].

[6] Η ΕΛ.ΣΤΑΤ. δίνει τις ηλικίες ανά πενταετία, οπότε για να προσεγγίσουμε τον μαθητικό πληθυσμό αθροίσαμε τις ηλικιακές ομάδες 5-9, 10-14 και 15-19 ετών. Προφανώς, η προσέγγιση αυτή δεν είναι απολύτως ακριβής, μιας και δεν συμπεριλαμβάνονται οι μαθητές προσχολικής ηλικίας, αν και αυτό δεν είναι τόσο σοβαρό μιας και η υποχρεωτική προσχολική εκπαίδευση θεσμοθετήθηκε πρόσφατα. Επίσης, στην τελευταία κατηγορία (15-19 ετών) περιλαμβάνονται και άτομα που έχουν τελειώσει τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.10
Αριθμός διδασκόντων στα κέντρα ξένων γλωσσών ανά προσόν

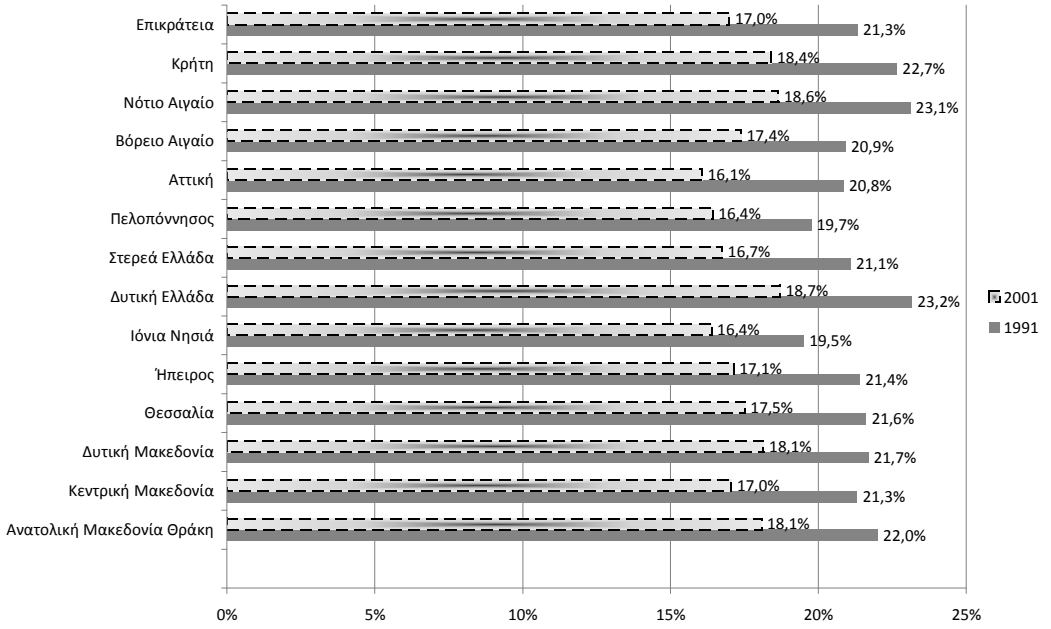
	ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΔΑΣΚΟΝΤΩΝ				ΜΕ ΠΤΥΧΙΟ ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗΣ ΦΙΛΟΛΟΓΙΑΣ				ΜΕ ΕΠΑΡΚΕΙΑ			
	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	1.100	1.015	1.203	1.088	421	408	420	411	679	607	783	677
Κεντρική Μακεδονία	3.481	4.076	4.237	4.034	1.535	1.723	1.770	1.421	1.946	2.353	2.467	2.613
Δυτική Μακεδονία	595	613	624	645	153	174	173	137	442	439	451	508
Θεσσαλία	1.298	1.360	1.440	1.455	501	546	619	605	797	814	821	850
Ήπειρος	589	600	610	518	230	239	215	196	359	361	395	322
Ιόνια Νησιά	414	474	442	483	149	194	184	178	265	280	258	305
Δυτική Ελλάδα	1.423	1.379	1.278	1.503	486	458	448	510	937	921	830	993
Στερεά Ελλάδα	851	1.006	1.069	978	272	392	408	395	579	614	661	583
Πελοπόννησος	1.026	1.143	1.075	1.158	252	305	281	304	774	838	794	854
Αττική	9.649	10.444	10.210	9.788	4.070	4.465	4.361	4.189	5.579	5.979	5.849	5.599
Βόρειο Αιγαίο	258	271	403	287	74	63	103	70	184	208	300	217
Νότιο Αιγαίο	541	570	550	529	167	215	198	192	374	355	352	337
Κρήτη	1.232	1.379	1.589	1.459	399	459	594	499	833	920	995	960
Επικράτεια	22.457	24.330	24.730	23.925	8.709 39%	9.641 40%	9.774 40%	9.107 38%	13.748	14.689	14.956	14.818

Πηγή: Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

Στο Διάγραμμα 23.1 παρουσιάζεται το ποσοστό των ατόμων ηλικίας 5-19 ως προς το σύνολο του πληθυσμού ανά περιφέρεια για τα έτη 1991 και 2001. Το 1991 η περιφέρεια με το υψηλότερο ποσοστό ήταν η Δυτική Ελλάδα με 23,2% του πληθυσμού της να είναι ηλικιακά μεταξύ 5-19, ενώ το χαμηλότερο ποσοστό το είχαν τα Ιόνια Νησιά. Το 2001 η κατάσταση δεν αλλάζει όσον αφορά την περιφέρεια με το μεγαλύτερο ποσοστό, όπου παραμένει η Δυτική Ελλάδα με 18,7%, αλλά πλέον η περιφέρεια με το μικρότερο ποσοστό είναι η Αττική (16,1%). Παρατηρούμε ότι σε όλες τις περιφέρειες ο εν δυνάμει μαθητικός πληθυσμός ως ποσοστό του συνολικού πληθυσμού μειώθηκε για το σύνολο της χώρας, κατά 4 ποσοστιαίες μονάδες, καταδεικνύοντας τις δυσμενείς δημογραφικής εξελίξεις της δεκαετίας του 1990.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.1

Ποσοστό ατόμων ηλικίας 5 έως 19 ως ποσοστό του συνολικού πληθυσμού ανά περιφέρεια (1991 και 2001)



Αν μάλιστα κάποιος θεωρήσει τις ηλικίες 5-19 ως απόλυτους αριθμούς, και όχι ως ποσοστό του συνολικού πληθυσμού, παρατηρεί ότι για το σύνολο της χώρας ο εν δυνάμει μαθητικός πληθυσμός μειώθηκε κατά 321.726 ή κατά 14,8%. Η μεγαλύτερη μείωση έλαβε χώρα στη Στερεά Ελλάδα (19,1%) ενώ η μικρότερη στο Νότιο Αιγαίο (5,7%). Σε όλες πάντως τις περιφέρειες ο πληθυσμός ηλικίας 5-19 μειώθηκε.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.11

Πληθυσμός ηλικίας 5 έως 19 για έτη 1991, 2001 και ποσοστιαία μεταβολή

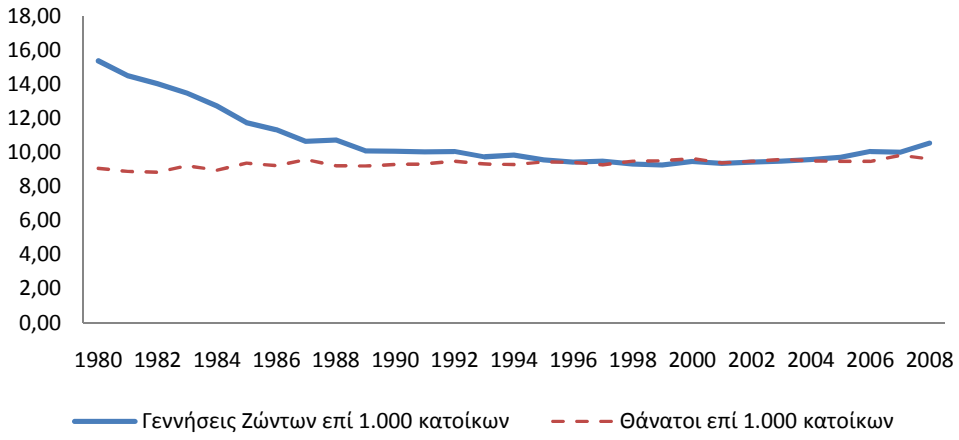
	1991	2001	Μεταβολή
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	125.500	109.711	-12,6%
Κεντρική Μακεδονία	364.664	319.943	-12,3%
Δυτική Μακεδονία	62.566	53.398	-14,7%
Θεσσαλία	157.610	129.583	-17,8%
Ήπειρος	70.037	57.642	-17,7%
Ιόνια Νησιά	36.933	34.345	-7,0%
Δυτική Ελλάδα	161.003	134.918	-16,2%
Στερεά Ελλάδα	115.571	93.454	-19,1%
Πελοπόννησος	113.445	98.149	-13,5%
Αττική	749.376	625.824	-16,5%
Βόρειο Αιγαίο	42.122	35.687	-15,3%
Νότιο Αιγαίο	58.972	55.634	-5,7%
Κρήτη	121.601	109.386	-10,0%
Επικράτεια	2.179.400	1.857.674	-14,8%

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Απογραφή πληθυσμού.

Η μείωση αυτή εν μέρει αντανακλά μια ραγδαία μείωση στις γεννήσεις, η οποία έλαβε χώρα στην Ελλάδα από το 1980 μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Παρατηρούμε στο Διάγραμμα 23.2 ότι η γεννητικότητα κατά τη δεκαετία αυτή μειώθηκε από σχεδόν 16 γεννήσεις ανά 1000 κατοίκους σε λιγότερο από 10 κατά την τελευταία εικοσαετία, οπότε και παρέμεινε σχετικά σταθερή. Από την άλλη, το ποσοστό θανάτων ανά 1000 κατοίκους από το 1980 φαίνεται να παραμένει σταθερό κοντά στο 10, γεγονός που καθιστά τον ρυθμό φυσικής αύξησης του πληθυσμού σχεδόν μηδενικό.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.2

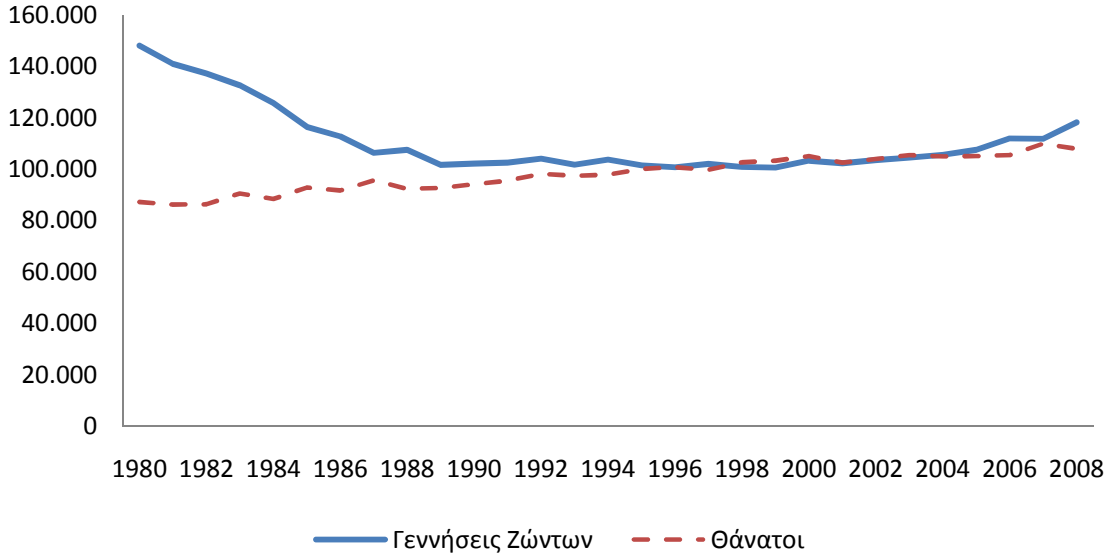
Γεννητικότητα και θνησιμότητα



Στο Διάγραμμα 23.3 φαίνεται η εξέλιξη στις γεννήσεις και στους θανάτους από το 1980 έως και το 2008. Είναι εμφανές ότι οι γεννήσεις στη χώρα ακολουθούν μια δραστική πτώση και από 140 χιλιάδες περίπου που ήταν το 1980 έφτασαν τις 100 χιλ. το 1999 και έκτοτε παρουσιάζουν μια μικρή αύξηση φτάνοντας τις 118 χιλ.

Παρ' όλα αυτά παραμένουν πολύ κοντά με τους θανάτους, καταδεικνύοντας τη μικρή φυσική αύξηση του πληθυσμού τα τελευταία χρόνια. Αυτή η μικρή αύξηση του πληθυσμού εν μέρει οφείλεται και στην υψηλότερη γεννητικότητα των μεταναστών. Συναφές είναι ότι στην τελευταία απογραφή του 2001 καταγράφηκαν 148 χιλιάδες αλλοδαποί μαθητές, με την πλειοψηφία αυτών εγκαταστημένους στην περιοχή της Αττικής.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.3
Γεννήσεις και θάνατοι

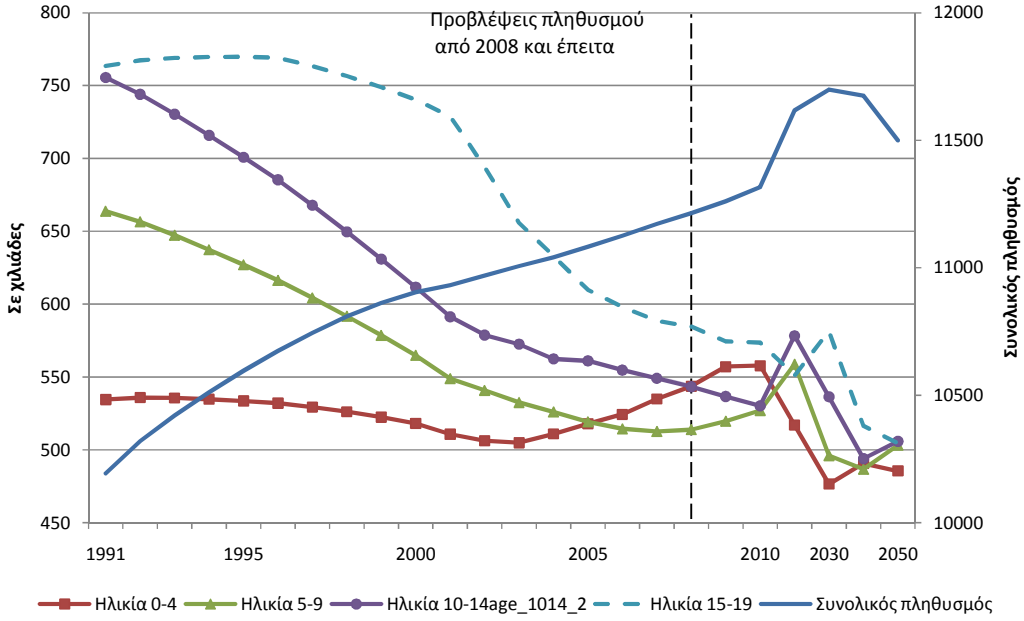


Αν και η γεννητικότητα τα τελευταία χρόνια έχει παραμείνει σε σταθερά επίπεδα, οι προβλέψεις που γίνονται από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. σχετικά με την εξέλιξη του πληθυσμού της χώρας δεν είναι ευνοϊκές. Όπως φαίνεται από το Διάγραμμα 23.4 ο συνολικός πληθυσμός της χώρας θα συνεχίσει να αυξάνεται μέχρι το 2030, οπότε και θα αρχίσει να μειώνεται. Ο μαθητικός πληθυσμός, όπως προσεγγίζεται από τα άτομα ηλικίας 0 έως 4, 5 έως 9, 10 έως 15 και 15 έως 19, φαίνεται ότι το 2050 θα είναι αισθητά μικρότερος από τον αντίστοιχο του 2008. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η πληθυσμιακή ομάδα έως 4 ετών, μιας και αποτελεί τη βάση για τον μελλοντικό μαθητικό πληθυσμό. Παρατηρούμε λοιπόν ότι, ενώ αυξάνεται έως το 2010, για τα επόμενα 20 χρόνια μειώνεται κατακόρυφα, με μια οριακή αύξηση έως το 2040 και μια μικρή πτώση τη δεκαετία 2040-2050. Με άλλα λόγια ο μαθητικός πληθυσμός θα συρρικνωθεί αισθητά, ως αποτέλεσμα του ευρύτερου δημογραφικού προβλήματος της Ελλάδος. Βέβαια ας μην ξεχνάμε ότι αυτά είναι σενάρια, που βασίζονται σε πλειάδα από πολύπλοκες υποθέσεις, δεν μπορούν να προβλέψουν το μέλλον με εκατό τοις εκατό ακρίβεια. Για παράδειγμα το ακριβές μέγεθος των μεταναστευτικών εισροών δεν είναι δυνατόν να προβλεφθεί ακριβώς. Παρ' όλα αυτά μπορούμε με σιγουριά να μιλάμε για μείωση του μαθητικού πληθυσμού (αν

και δεν ξέρουμε πόση ακριβώς) που κατά συνέπεια θα οδηγήσει και σε μείωση της συνολικής ζήτησης για εκπαιδευτικές υπηρεσίες.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.4

Προβλέψεις συνολικού και μαθητικού πληθυσμού έως 2050



23.3.2. Ατομική ζήτηση για εκπαίδευση

Η ζήτηση για εκπαίδευση σε ατομικό επίπεδο διαφέρει από αυτή για τα συνηθισμένα καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες. Αυτό έγκειται κυρίως στη φύση των υπηρεσιών εκπαίδευσης αλλά και στο αποτέλεσμά τους. Όταν καταναλώνεται ένα αγαθό αποκομίζεται απόλαυση/χρησιμότητα και η ζήτηση για το αγαθό αυτό προσδιορίζεται από τις προτιμήσεις του καταναλωτή, την τιμή του αγαθού, το εισόδημα και τις τιμές των συμπληρωματικών και υποκατάστατων αγαθών. Ενδεχομένως, οι μαθητές μπορεί να απολαμβάνουν το μάθημα και υπό αυτή την έννοια και η εκπαίδευση μπορεί να θεωρηθεί ως ένα καταναλωτικό αγαθό, μάλλον κανονικό ή ανώτερο. Η εκπαίδευση όμως έχει επιδράσεις στο μέλλον των μαθητών-σπουδαστών. Είναι πλέον αποδεκτό ότι, όσο πιο εκπαιδευμένος είναι κάποιος, τόσο μεγαλύτερες οι πιθανότητες να βρει εργασία. Επιπλέον, η καλύτερη μόρφωση συνήθως οδηγεί σε καλύτερες δουλειές, τόσο μισθολογικά όσο και σε συνθήκες εργασίας. Με απλά λόγια η εκπαίδευση θεωρείται από αρκετούς οικονομολόγους και ως επενδυτικό αγαθό, αφού επιλέγεται με την προοπτική το σημερινό κόστος κτήσης της να αποσβεστεί και να υπερκαλυφθεί από καλύτερες αμοιβές στο μέλλον. Η απόφαση του να επενδύσει κάποιος σε καλύτερη ή περισσότερη εκπαίδευση εξαρτάται από το αν η παρούσα αξία του αναμενόμενου οφέλους από την εκπαίδευση καλύπτει τουλάχιστον το κόστος απόκτησής της. Σε ένα πιο οικονομικό

υπόδειγμα θα έχουμε: Η παρούσα αξία (PV-present value) των αναμενόμενων οφελών (B-benefits) για μια σειρά από χρόνια t=1,…,T μπορεί να υπολογιστεί ως:

$$PV = \frac{B_1}{1+r} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \frac{B_3}{(1+r)^3} + \ldots + \frac{B_T}{(1+r)^T}$$

όπου *r* είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο. Όσο πιο μικρό είναι το *r*, τόσο μεγαλύτερο είναι το βάρος που αναλογεί στα μελλοντικά εισοδήματα. Η απόκτηση εκπαίδευσης συνεπάγεται και κάποιο άμεσο κόστος (δίδακτρα, έξοδα βιβλίων και διαβίωσης κ.ά.) αλλά και κάποιο έμμεσο ή κόστος ευκαιρίας (διαφυγόντα κέρδη από την μη εργασία). Ορισμένοι αναφέρουν και το δημόσιο κόστος παροχής παιδείας ή και το μη χρηματικό (κούραση, διαγωνίσματα κ.ά.). Αν εντέλει όλο αυτό το κόστος το συμβολίσουμε με C, τότε κάποιος θα αποφασίσει να επενδύσει στην εκπαίδευση μόνο αν:

$$C \le \frac{B_1}{1+r} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \frac{B_3}{(1+r)^3} + \ldots + \frac{B_T}{(1+r)^T}$$

Η παραπάνω ανισότητα μπορεί να λυθεί με δύο τρόπους. Χρησιμοποιώντας την παρούσα αξία μπορούμε να υπολογίσουμε μια τιμή για το προεξοφλητικό επιτόκιο *r* και να καθορίσουμε αν η παρούσα αξία είναι μεγαλύτερη ή έστω ίση με το συνολικό κόστος. Εναλλακτικά, κάποιος μπορεί να χρησιμοποιήσει το λεγόμενο επιτόκιο εσωτερικής αποδοτικότητας και ουσιαστικά να θέσει το ερώτημα πόσο υψηλό μπορεί να είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο ώστε να συμφέρει η επιπλέον εκπαίδευση; Προφανώς, αν το όφελος είναι τόσο μεγάλο ώστε και με ένα πολύ υψηλό προεξοφλητικό επιτόκιο η επένδυση στην εκπαίδευση να είναι επικερδής, τότε αξίζει να γίνει. Στην πράξη όμως υπολογίζεται το επιτόκιο εσωτερικής απόδοσης θέτοντας την παρούσα αξία ίση με το κόστος και λύνοντας ως προς *r*. Η εσωτερική απόδοση μετά συγκρίνεται με άλλες επενδύσεις (κατάθεση στην τράπεζα, αγορά ακινήτων) και, αν τις ξεπερνά, τότε είναι κερδοφόρα.

Πάντως σε γενικές γραμμές μπορούμε να κάνουμε τέσσερις βασικές προβλέψεις σχετικά με το πώς θα διαμορφωθεί η ζήτηση για εκπαίδευση:

1. Τα πιο διορατικά άτομα είναι πιο πιθανό να ζητήσουν περισσότερη και καλύτερη εκπαίδευση σε σχέση με τα πιο κοντόφθαλμα άτομα, ceteris paribus.
2. Η ζήτηση για εκπαίδευση θα μειωθεί αν αυξηθεί το κόστος της, ceteris paribus.
3. Η ζήτηση για εκπαίδευση θα αυξηθεί αν οι μισθολογικές διαφορές μεταξύ περισσότερο και λιγότερο εκπαιδευμένων διευρυνθούν, ceteris paribus.
4. Η εκπαίδευση είναι μια επένδυση που συνήθως γίνεται σε πιο νεαρή ηλικία, οπότε και το κόστος ευκαιρίας είναι μικρότερο.

Πρέπει πάντως να έχουμε υπ’ όψιν ότι η ζήτηση για εκπαίδευση για τα πρώτα (εννέα) χρόνια είναι μια εξωγενής απόφαση, αφού είναι υποχρεωτική για όλους, και από εκεί και πέρα είναι οικογενειακή κυρίως απόφαση. Φυσικά η ποσότητα αλλά

και η ποιότητα της εκπαίδευσης που θα λάβει κάποιος καθορίζονται και από την οικονομική κατάσταση της οικογένειας. Στην Ελλάδα υπάρχει γενικότερη αντίληψη ότι τα παιδιά πρέπει να λαμβάνουν όσο το δυνατό καλύτερη εκπαίδευση. Αυτό πηγάζει από την πεποίθηση ότι η περισσότερη μόρφωση είναι και μέσο κοινωνικής ανέλιξης, γι' αυτό και αρκετές οικογένειες είναι διατεθειμένες να κάνουν οικονομία από αλλού προκειμένου να μεταφέρουν πόρους στην εκπαίδευση των μελών τους.

23.3.3. Ζήτηση για ιδιωτική τυπική εκπαίδευση

Όπως ήδη αναφέραμε, η ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση, ως υποσύνολο της εκπαίδευσης γενικά, επηρεάζεται από τον αριθμό των μαθητών, αλλά και την προσδοκία για υψηλότερες αμοιβές στο μέλλον. Πέρα όμως από αυτούς τους γενικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες, οι οποίοι αναφέρονται στη ζήτηση για εκπαίδευση γενικά, υπάρχουν και ορισμένοι ειδικοί παράγοντες, οι οποίοι είναι σχετικοί μόνο για την ιδιωτική εκπαίδευση. Ενδεικτικά αναφέρουμε τους πιο βασικούς:

Καλύτερες εκπαιδευτικές, οργανωτικές και εποπτικές υπηρεσίες. Ο προσδιοριστικός αυτός παράγοντας περιλαμβάνει στοιχεία όπως είναι η υλικοτεχνική υποδομή, η ποιότητα του εκπαιδευτικού προσωπικού, η παρακολούθηση και ασφάλεια των μαθητών, η οργάνωση και λειτουργία του σχολείου καθώς και η τήρηση του εκπαιδευτικού προγράμματος.

Ειδικοί παράγοντες. Ως τέτοιους μπορούμε να εκλάβουμε την εθνική και πολιτισμική προέλευση των μαθητών αλλά και ορισμένα πολύ συγκεκριμένα προγράμματα διδασκαλίας.

Όσον αφορά τις καλύτερες υπηρεσίες τα ιδιωτικά σχολεία, σε αντίθεση με τα κρατικά, δεν αντιμετωπίζουν προβλήματα έλλειψης αιθουσών ή διπλοβάρδιες. Επίσης, φαίνεται να υπερτερούν σε βοηθητικές αίθουσες (γυμναστήρια, βιβλιοθήκες, εργαστήρια) αλλά και στον εξοπλισμό αυτών. Πέραν της υλικοτεχνικής υποδομής, οι περισσότεροι γονείς θεωρούν ότι οι εκπαιδευτικοί στα ιδιωτικά σχολεία είναι παραγωγικότεροι, κυρίως λόγω συνεχούς εποπτείας από τις διευθύνσεις των σχολείων[7]. Επιπλέον, θεωρούν ότι οι μαθητές εποπτεύονται καλύτερα τόσο μέσα στην τάξη (ενημέρωση απουσιών, συχνότερη ενημέρωση για την πρόοδο μαθητών) όσο και έξω από αυτήν (προστασία από εξωσχολικά στοιχεία). Ένας βασικός λόγος που ορισμένοι γονείς επιθυμούν να στείλουν τα παιδιά τους σε ιδιωτικά σχολεία είναι η τήρηση του εκπαιδευτικού προγράμματος

[7] Σε προηγούμενη ενότητα είδαμε ότι ο αριθμός των μαθητών ανά καθηγητή είναι συστηματικά μεγαλύτερος στα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα, γεγονός που μπορεί να ερμηνευτεί ως ένα ευνοϊκό στοιχείο για την απόδοση και εποπτεία των καθηγητών στα κρατικά σχολεία. Παρ' όλα αυτά αρκετοί γονείς προτιμούν τα ιδιωτικά σχολεία, θεωρώντας την αριθμητική επάρκεια στα κρατικά δευτερεύουσας σημασίας και δίνοντας μεγαλύτερη βαρύτητα στην αποτελεσματικότητα, η οποία είναι αποτέλεσμα του γενικότερου πιο αυστηρού περιβάλλοντος εργασίας.

και η μη απώλεια ωρών διδασκαλίας λόγω καταλήψεων και απεργιών, που οδηγούν σε έλλειψη χρόνου και άρα σε μη σωστή παράδοση της διδακτέας ύλης. Τέλος, ένας αρκετά σημαντικός λόγος που ωθεί τους γονείς στην ιδιωτική εκπαίδευση είναι το ωράριο των ιδιωτικών σχολείων, που συνεχίζει και μετά τις καθορισμένες ώρες με εξωσχολικές δραστηριότητες καθώς και η μεταφορά προς και από το σχολείο. Ο σύγχρονος τρόπος ζωής με τα μακρά ωράρια εργασίας κάνει δύσκολη τη φύλαξη των νεαρών μαθητών, ειδικά αν δεν υπάρχει βοήθεια από κάποιο άλλο μέλος της οικογένειας. Οι εξωσχολικές δραστηριότητες (αθλητισμός, χοροί, ξένες γλώσσες) μετά τη λήξη του κανονικού ωραρίου, που προσφέρονται από τα ιδιωτικά σχολεία αποτελούν δέλεαρ για τους σύγχρονους, πολυάσχολους γονείς. Αξίζει να σημειώσουμε πάντως ότι τα κρατικά σχολεία με το θεσμό του ολοήμερου σχολείου αρχίζουν να προσφέρουν αντίστοιχες υπηρεσίες και να μειώνουν την επίδραση αυτού του παράγοντα.

Όσον αφορά τους ειδικούς παράγοντες, ενδεικτικά αναφέρουμε τα ξενόγλωσσα σχολεία που λειτουργούν για τους κατοίκους με ξένη υπηκοότητα (υπαλλήλους πρεσβειών) καθώς και ορισμένα μουσουλμανικά σχολεία στην Ανατολική Μακεδονία και Θράκη. Τέλος, ορισμένοι, κυρίως υπήκοοι ξένων χωρών παρακολουθούν προγράμματα που οδηγούν στην απόκτηση του λεγόμενου Διεθνούς Απολυτηρίου, το οποίο προσφέρεται από συγκεκριμένα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Σε γενικές γραμμές η ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις αδυναμίες του κρατικού εκπαιδευτικού συστήματος, το οποίο δεν μπορεί να καλύψει τις σύγχρονες ανάγκες των γονέων. Παρ’ όλα αυτά σημαντικά βήματα προόδου έχουν σημειωθεί τα τελευταία χρόνια με την εξάπλωση των ολοήμερων σχολείων, τη σταδιακή κατάργηση των διπλοβαρδιών και τη διδασκαλία δεύτερης ξένης γλώσσας στα δημοτικά. Σημασία εδώ έχει και ο φορολογικός χειρισμός από το κράτος των διδάκτρων που πληρώνονται στα ιδιωτικά σχολεία. Οι όποιες σχετικές φορολογικές απαλλαγές ενισχύουν τη ζήτηση των υπηρεσιών τους. Σε συγκεκριμένες χώρες η εφαρμογή του θεσμού των κουπονιών ενίσχυσε τα ιδιωτικά σχολεία. Αντίθετα, ο υπολογισμός των διδάκτρων ως μέρος του φορολογητέου εισοδήματος προφανώς περιορίζει τη ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση.

Όπως είναι αναμενόμενο οι δημογραφικές εξελίξεις, που αναφέραμε προηγουμένως, επηρεάζουν και τον μαθητικό πληθυσμό. Στον Πίνακα 23.12 παρουσιάζεται ο μαθητικός πληθυσμός για τις περιόδους 2000/01 έως και 2008/09.

Ο συνολικός μαθητικός πληθυσμός για το 2008/09 ανήλθε σε 1.480.588 μαθητές, σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με την προηγούμενη και προ-προηγούμενη χρονιά, αλλά μείωση σε σχέση με την αρχή της εξεταζόμενης περιόδου. Αν χωρίσουμε τον μαθητικό πληθυσμό σε 3 κατηγορίες ανάλογα με τη βαθμίδα εκπαίδευσης τα αποτελέσματα είναι λίγο διαφοροποιημένα. Για την

προσχολική ηλικία (νηπιαγωγεία) παρατηρείται μια μείωση μέχρι το 2003/04 και από εκεί και πέρα μια σταθερή αύξηση, ειδικά για τις δύο τελευταίες χρονιές. Στην πρωτοβάθμια βαθμίδα (δημοτικά σχολεία), ενώ ο αριθμός των μαθητών αύξανε μέχρι το 2003/04, από εκεί και πέρα παρατηρείται μια σταδιακή μείωση, η οποία συμπίεσε τον μαθητικό πληθυσμό σε μεγέθη μικρότερα από αυτά της αρχής της περιόδου. Τέλος, η δευτεροβάθμια βαθμίδα (γυμνάσια-λύκεια) φαίνεται ότι από την αρχή της περιόδου μειώνεται, με εξαίρεση τα δύο τελευταία χρόνια οπότε παραμένει σταθερή. Το γενικό συμπέρασμα είναι ότι ο μαθητικός πληθυσμός κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου συρρικνώθηκε, ιδιαίτερα δε στις δύο υψηλότερες βαθμίδες του.

Το ζητούμενο είναι κατά πόσο αυτή η πτώση επηρέασε και την ιδιωτική εκπαίδευση. Για να το εξετάσουμε αυτό, χωρίζουμε τον μαθητικό πληθυσμό σε κάθε βαθμίδα εκπαίδευσης ανάλογα με τον φορέα διαχείρισης. Παρατηρούμε λοιπόν ότι στο σύνολο του μαθητικού πληθυσμού για το έτος 2008/2009 οι 92.022 από τους 1.480.588 μαθητές ή ποσοστό της τάξεως του 6% παρακολουθούσαν μαθήματα σε ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα. Βλέπουμε λοιπόν ότι η ιδιωτική τυπική πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση στην Ελλάδα έχει ένα μικρό μέρος της αγοράς, το οποίο διαχρονικά δε μεταβάλλεται και ιδιαίτερα.

Παρατηρώντας τη διαχρονική εξέλιξη του μαθητικού πληθυσμού στην ιδιωτική εκπαίδευση και συγκρίνοντάς τον με τον αντίστοιχο του δημόσιου τομέα μπορούμε να εξαγάγουμε ορισμένα χρήσιμα συμπεράσματα. Αρχικά, η ζήτηση για ιδιωτική τυπική εκπαίδευση συσχετίζεται άμεσα με τη ζήτηση για δημόσια εκπαίδευση. Αυτό φαίνεται στα Διαγράμματα 23.5-23.7. Ο συντελεστής συσχέτισης δημόσιας και ιδιωτικής εκπαίδευσης είναι πολύ υψηλός και στατιστικά σημαντικός[8]. Αποτέλεσμα αυτού είναι οι διαχρονικές διακυμάνσεις στην ιδιωτική και δημόσια εκπαίδευση ουσιαστικά να κινούνται με παραπλήσιους ρυθμούς.

Διαπιστώνουμε επίσης ότι η ιδιωτική εκπαίδευση έρχεται να καλύψει αδυναμίες της δημόσιας εκπαίδευσης. Αυτό είναι ιδιαίτερα εμφανές στα νηπιαγωγεία, όπου ο αριθμός των μαθητών στα ιδιωτικά νηπιαγωγεία εκτοξεύτηκε, ειδικά μετά την καθιέρωση της υποχρεωτικής προσχολικής παρακολούθησης, μιας και τα κρατικά νηπιαγωγεία δεν ήταν έτοιμα να απορροφήσουν το σύνολο των νηπίων.

[8] * υποδηλώνει στατιστική σημαντικότητα σε επίπεδο<10%, ** υποδηλώνει στατιστική σημαντικότητα σε επίπεδο< 1%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.12

Μαθητικός πληθυσμός κατά βαθμίδα εκπαίδευσης και φορέα

Έτος	Νηπιαγωγεία			Δημοτικά			Γυμνάσια		
	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο
2000-2001	140.340	5.173	145.513	593.094	46.838	639.932	329.842	18.916	348.758
2001-2002	139.711	4.942	144.653	597.847	48.484	646.331	318.897	17.253	336.150
2002-2003	137.572	4.733	142.305	600.254	48.233	648.487	305.448	16.233	321.681
2003-2004	136.222	4.786	141.008	605.961	48.819	654.780	307.218	16.115	323.333
2004-2005	137.770	4.599	142.369	599.843	47.700	647.543	308.861	16.290	325.151
2005-2006	139.199	4.438	143.637	596.652	46.548	643.200	317.091	17.144	334.235
2006-2007	139.226	4.490	143.716	593.583	46.378	639.961	325.514	18.251	343.765
2007-2008	144.421	5.658	150.079	590.491	46.818	637.309	323.447	19.158	342.605
2008-2009	147.141	9.488	156.629	589.198	46.606	635.804	321.590	18.990	340.580

	Ενιαία Λύκεια			Τεχνικά επαγγελματικά και εκκλησιαστικά			Σύνολο		
	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο	Δημόσια	Ιδιωτικά	Σύνολο
2000-2001	225.057	16.157	241.214	150.384	7.008	157.392	1.438.717	94.092	1.532.809
2001-2002	214.361	15.804	230.165	154.782	6.885	161.667	1.425.598	93.368	1.518.966
2002-2003	212.355	16.119	228.474	148.131	6.333	154.464	1.403.760	91.651	1.495.411
2003-2004	217.530	16.193	233.723	141.620	4.528	146.148	1.408.551	90.441	1.498.992
2004-2005	219.134	15.963	235.097	131.574	4.089	135.663	1.397.182	88.641	1.485.823
2005-2006	222.519	16.456	238.975	121.972	3.095	125.067	1.397.433	87.681	1.485.114
2006-2007	217.101	15.825	232.926	109.845	1.394	111.239	1.385.269	86.338	1.471.607
2007-2008	222.978	16.264	239.242	105.986	915	106.901	1.387.323	88.813	1.476.136
2008-2009	224.119	16.265	240.384	106.518	673	107.191	1.388.566	92.022	1.480.588

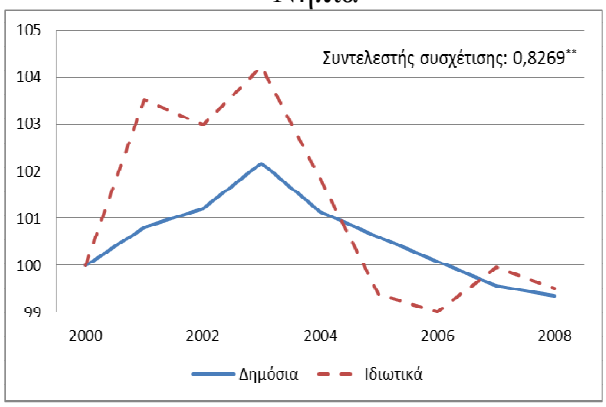
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ. - Τμήμα Στατιστικών Εκπαίδευσης.

Από την άλλη, μετά την εισαγωγή του ολοήμερου δημοτικού σχολείου παρατηρούμε ότι ο αριθμός των μαθητών σε ιδιωτικά δημοτικά μειώνεται γρηγορότερα από τον αντίστοιχο σε δημόσια. Αυτό εν μέρει είναι συνέπεια του δημογραφικού προβλήματος που σχολιάστηκε προηγουμένως, αλλά δείχνει επίσης και μείωση της ευνοϊκής επίδρασης της ολοήμερης φύλαξης στη ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση.

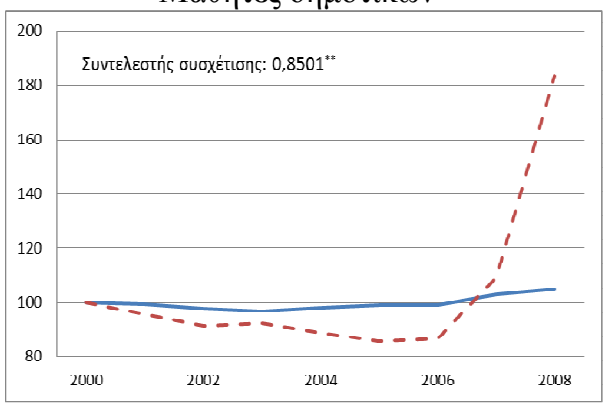
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.5

Διαχρονική εξέλιξη μαθητών προσχολικής και πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης, 2000-2008

Νήπια



Μαθητές δημοτικών

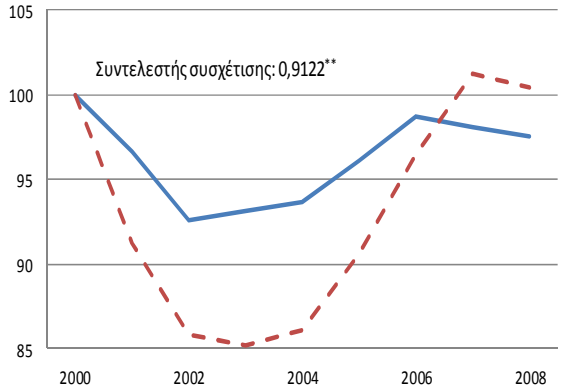


Η ίδια εικόνα επικρατεί και στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Η στατιστική συσχέτιση ανάμεσα στους μαθητές του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα είναι πολύ στενή. Φαίνεται ότι η ιδιωτική εκπαίδευση, πιθανόν λόγω του πολύ μικρότερου αριθμού μαθητών, να υφίσταται ποσοστιαία πιο έντονα τις μεταβολές στη ζήτηση, κυρίως τις αρνητικές. Εξαίρεση αποτελούν οι μαθητές των ενιαίων λυκείων, που φαίνεται να έχουν και μικρότερη συσχέτιση μεταξύ τους. Αυτό πιθανόν να οφείλεται και στη σύγχρονη αντίληψη του ενιαίου λυκείου ως προθάλαμο του πανεπιστημίου. Οι μαθητές λυκείων αναζητούν υπηρεσίες καλύτερης ποιότητας προκειμένου να εισέλθουν στο πανεπιστήμιο. Τα φροντιστήρια καθώς και τα ιδιαίτερα μαθήματα καλύπτουν την ανάγκη αυτή τόσο για τους μαθητές των δημοσίων όσο και γι' αυτούς των ιδιωτικών. Μάλιστα παρατηρείται το φαινόμενο, ειδικά στις τελευταίες τάξεις του λυκείου, το σχολείο να θεωρείται «πάρεργο». Κατά συνέπεια, μιας και η στροφή προς τη μη τυπική εκπαίδευση (φροντιστήρια-ιδιαίτερα) είναι βέβαιη, πολλές οικογένειες προτιμούν να την συνδυάσουν με την οικονομικότερη δωρεάν δημόσια εκπαίδευση.

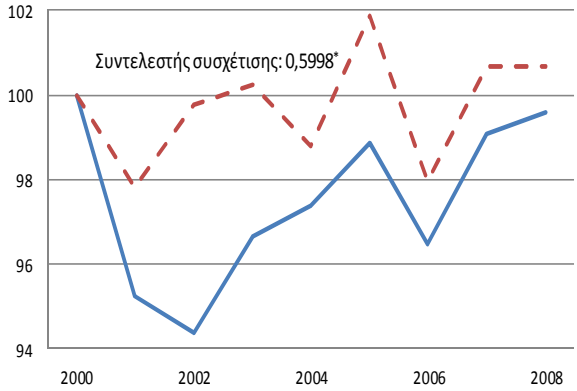
Συνολικά λοιπόν βλέπουμε ότι ο μαθητικός πληθυσμός αρχικά ακολουθούσε μια πτωτική πορεία, για τη δημόσια όμως εκπαίδευση από το 2002 και έπειτα ο αριθμός των μαθητών παρέμεινε σε σταθερά επίπεδα. Στον ιδιωτικό κλάδο η πτωτική πορεία συνεχίστηκε μέχρι το 2006 , οπότε και ακολουθεί μια συνεχής και ραγδαία αύξηση, η οποία οφείλεται στην αύξηση της ζήτησης για νηπιαγωγεία.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.6
Διαχρονική εξέλιξη μαθητών δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, 2000-2008

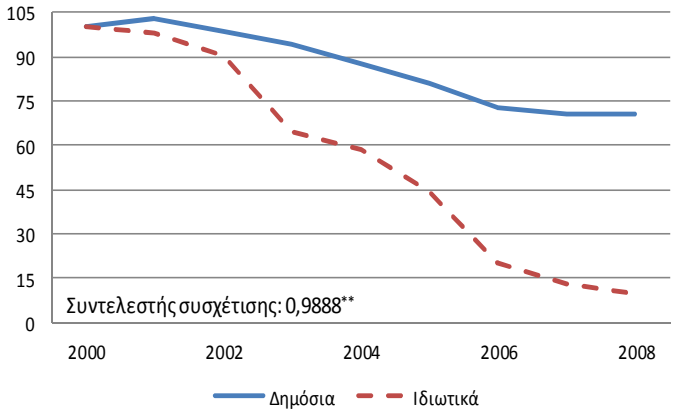
Μαθητές Γυμνασίου



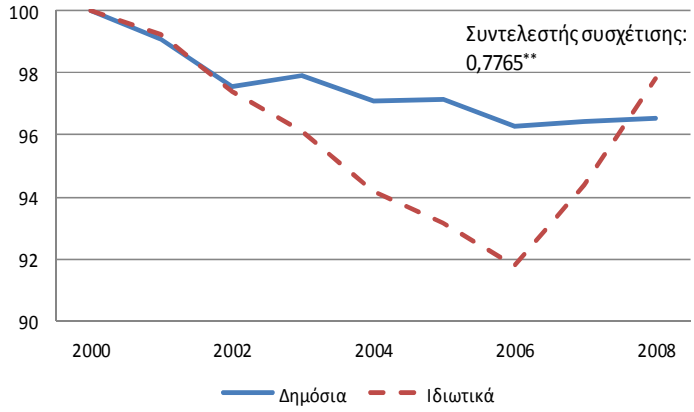
Μαθητές ενιαίων λυκείων



Μαθητές τεχνικής, επαγγελματικής & εκκλησιαστικής εκπαίδευσης



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23.7
Διαχρονική εξέλιξη μαθητικού πληθυσμού, 2000-2008
Σύνολο Μαθητικού πληθυσμού



23.3.4. Ζήτηση για ιδιωτική μη τυπική εκπαίδευση

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει, η μη τυπική εκπαίδευση περιλαμβάνει τα φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και τα κέντρα ξένων γλωσσών. Η ζήτηση για υπηρεσίες από αυτά εξαρτάται από το μέγεθος του μαθητικού πληθυσμού, όπως και για την τυπική εκπαίδευση. Για μεν τα φροντιστήρια, κυρίως από τους μαθητές λυκείων, ιδιαίτερα αυτών που οδηγούν στην τριτοβάθμια εκπαίδευση, για δε τα ΚΞΓ κυρίως από τους νεότερης ηλικίας μαθητές. Με άλλα λόγια, η δημογραφική εξέλιξη του πληθυσμού της χώρας επιδρά στη ζήτηση και για ιδιωτική μη τυπική εκπαίδευση. Αναφέραμε προηγουμένως ότι ένας από τους λόγους που ορισμένοι μαθητές στρέφονται προς την ιδιωτική τυπική εκπαίδευση είναι η καλύτερη ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει. Για πολλά νοικοκυριά τα δίδακτρα για ιδιωτικά σχολεία είναι απαγορευτικά και χρησιμοποιούν τα φροντιστήρια ως επικουρική βοήθεια. Μπορούμε λοιπόν να πούμε ότι τα φροντιστήρια μάλλον λειτουργούν ανταγωνιστικά ως προς τα ιδιωτικά σχολεία και συμπληρωματικά ως προς τα δημόσια. Όσον αφορά τη διδασκαλία ξένων γλωσσών, η συνεισφορά των κρατικών σχολείων θεωρείται ανεπαρκής, με αποτέλεσμα η εκμάθηση ξένων γλωσσών να στηρίζεται κυρίως στον ιδιωτικό τομέα. Κατά συνέπεια η ζήτηση για υπηρεσίες μη τυπικής εκπαίδευσης παραμένει υψηλή και, λαμβάνοντας υπόψη τις συνθήκες και την επίδοση της δημόσιας εκπαίδευσης, μπορεί να θεωρηθεί και δεδομένη.

Χρησιμοποιώντας στοιχεία από το Υπουργείο Παιδείας, βλέπουμε στον Πίνακα 23.13 ότι στα φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης φοιτούσαν 143.577 μαθητές το 2005 και 144.463 το 2008. Ο αριθμός των μαθητών φαίνεται να είναι σχετικά μικρός, αν αναλογιστούμε ότι τις αντίστοιχες χρονιές οι μαθητές μόνο στα λύκεια της χώρας ήταν 238.975 και 240.384, αντίστοιχα. Προφανώς δεν υπονοούμε ότι όλοι οι μαθητές θα κάνουν φροντιστήριο, αλλά η πλειοψηφία των μαθητών λυκείων συμμετέχει στη μη τυπική εκπαίδευση. Η διαφορά μεταξύ του μαθητικού πληθυσμού και των εγγεγραμμένων στα φροντιστήρια πιθανόν σε κάποιο βαθμό να αντιπροσωπεύει μαθητές σε αδήλωτα φροντιστήρια ή σε ιδιαίτερα μαθήματα. Ο αριθμός των μαθητών σε φροντιστήρια ανά περιφέρεια δε φαίνεται να άλλαξε πάρα πολύ με εξαίρεση την Κεντρική Μακεδονία και τη Θεσσαλία, όπου αυξήθηκε, αλλά και την Αττική όπου μειώθηκε αισθητά. Παρ' όλα αυτά η Αττική συνεχίζει να συγκεντρώνει σχεδόν το ένα τρίτο από τους μαθητές που παρακολουθούν μαθήματα σε φροντιστήρια.

Αξίζει να σχολιάσουμε ότι την τελευταία δεκαετία λειτουργεί ο θεσμός της ενισχυτικής διδασκαλίας στα δημόσια λύκεια, με τους μαθητές να μπορούν να παρακολουθούν μαθήματα εισαγωγής στην τριτοβάθμια εκπαίδευση μετά το κανονικό ωράριο, με τη μορφή φροντιστηριακού μαθήματος. Η θέσπιση αυτής της επιπλέον βοήθειας αντικατοπτρίζει την προσπάθεια του υπουργείου για μείωση της στροφής προς τη μη τυπική εκπαίδευση μέσω της ποιοτικής αναβάθμισης της

δημόσιας εκπαίδευσης. Φαίνεται πάντως ότι ο θεσμός της ενισχυτικής διδασκαλίας αντιμετωπίζεται με δυσπιστία από γονείς και μαθητές, κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα λόγω του μεγάλου αριθμού μαθητών καθώς και αμφιβολιών για την ποιότητα και στόχευση της παρεχόμενης εκπαίδευσης. Επίσης, υπάρχει κενό ως προς τους μαθητές που θέλουν να ξαναδώσουν πανελλαδικές, αφού δεν υπάρχει δημόσια πρόβλεψη για την προετοιμασία τους και άρα εκ των πραγμάτων στρέφονται προς την ιδιωτική πρωτοβουλία. Σε γενικές γραμμές ο έντονος ανταγωνισμός για μια θέση στην τριτοβάθμια εκπαίδευση έχει καθιερώσει τα φροντιστήρια ως απαραίτητα, ειδικά στις τελευταίες τάξεις του λυκείου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.13

Φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης: Μαθητές και περιφερειακή κατανομή

	Μαθητές		Περιφερειακή κατανομή	
	2005-06	2008-09	2005-06	2008-09
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	8.060	8.501	5,6%	5,9%
Κεντρική Μακεδονία	15.086	17.778	10,5%	12,3%
Δυτική Μακεδονία	5.675	5.640	4,0%	3,9%
Θεσσαλία	17.955	19.534	12,5%	13,5%
Ήπειρος	6.406	7.228	4,5%	5,0%
Ιόνια Νησιά	2.082	1.301	1,5%	0,9%
Δυτική Ελλάδα	10.196	10.038	7,1%	7,0%
Στερεά Ελλάδα	9.108	9.296	6,3%	6,4%
Πελοπόννησος	9.927	9.212	6,9%	6,4%
Αττική	47.997	45.199	33,43	31,3%
Βόρειο Αιγαίο	1.565	1.198	1,1%	0,8%
Νότιο Αιγαίο	3.495	2.991	2,4%	2,1%
Κρήτη	6.025	6.547	4,2%	4,5%
Επικράτεια	143.577	144.463	100%	100%

Πηγή: Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

Οι μαθητές των ΚΞΓ, όπως φαίνεται στον Πίνακα 23.14, για το σχολικό έτος 2006/2007 ήταν 639.483 και την επόμενη χρονιά αυξήθηκαν κατά σχεδόν 2.000 φτάνοντας τους 641.425, ενώ για την τελευταία διαθέσιμη χρονιά διαμορφώθηκαν στους 621.579 σημειώνοντας μια πτώση της τάξεως των 20.000 από την προηγούμενη χρονιά. Παρατηρούμε ότι στις περισσότερες περιφέρειες υπήρξε μείωση του αριθμού των μαθητών στα ΚΞΓ. Σημαντική αύξηση φαίνεται ότι υπήρξε στην Κεντρική Μακεδονία (13,6%) αλλά και στην Κρήτη (16,5%), ενώ οι άλλες δύο περιφέρειες όπου ο αριθμός των μαθητών αυξήθηκε ήταν η Θεσσαλία και η Πελοπόννησος. Επειδή συνήθως οι μαθητές των ΚΞΓ είναι κυρίως νεαρής ηλικίας, συγκρίνουμε τον αριθμό των μαθητών σε αυτά με τον αντίστοιχο των μαθητών δημοτικού. Παρατηρούμε ότι για τις αντίστοιχες χρονιές είναι πάρα πολύ κοντά και φαίνεται να υπάρχει και μια πολύ στενή σχέση. Οδηγούμεθα λοιπόν στο συμπέρασμα ότι η μείωση κατά 20.000 το 2008 πρέπει να συνδέεται με τις δημογραφικές πιέσεις που δέχεται ο μαθητικός πληθυσμός, ιδιαίτερα εκείνος των δημοτικών σχολείων.

Τα τελευταία χρόνια στα πλαίσια του ολοήμερου σχολείου έχει θεσπιστεί η διδασκαλία δύο ξένων γλωσσών από το δημοτικό. Αυτό μπορεί να λειτουργήσει ανασχετικά για τα ΚΞΓ, μιας και οι μαθητές θα μπορούν να παρακολουθήσουν τις πρώτες τάξεις στο σχολείο δωρεάν[9], αλλά και θετικά αν οι μαθητές χρειάζονται κάποια ενισχυτική διδασκαλία. Το σίγουρο είναι ότι θα επηρεάσει το πρόγραμμα διδασκαλίας του κλάδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.14
Μαθητές στα κέντρα ξένων γλωσσών

	Μαθητές				Περιφερειακή κατανομή		
	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2006/07	2007/08	2008/09
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	*	31.626	31.790	28.483	4,9%	5,0%	4,6%
Κεντρική Μακεδονία	92.449	107.483	109.445	105.065	16,8%	17,1%	16,9%
Δυτική Μακεδονία	19.139	18.750	19.191	19.138	2,9%	3,0%	3,1%
Θεσσαλία	42.342	44.590	45.568	44.985	7,0%	7,1%	7,2%
Ήπειρος	18.297	19.331	19.523	17.117	3,0%	3,0%	2,8%
Ιόνια Νησιά	13.574	13.690	13.600	13.102	2,1%	2,1%	2,1%
Δυτική Ελλάδα	44.198	40.925	37.420	43.255	6,4%	5,8%	7,0%
Στερεά Ελλάδα	27.329	29.313	29.257	27.286	4,6%	4,6%	4,4%
Πελοπόννησος	33.720	35.122	34.530	35.577	5,5%	5,4%	5,7%
Αττική	221.102	229.760	224.997	216.948	35,9%	35,1%	34,9%
Βόρειο Αιγαίο	9.485	9.380	12.782	9.206	1,5%	2,0%	1,5%
Νότιο Αιγαίο	20.674	20.749	20.844	20.277	3,2%	3,2%	3,3%
Κρήτη	35.305	38.764	42.478	41.140	6,1%	6,6%	6,6%
Επικράτεια	577.614*	639.483	641.425	621.579	100%	100%	100%

Σημείωση: * δεν υπάρχει πληροφόρηση για τη συγκεκριμένη περιφέρεια, άρα και το σύνολο των μαθητών είναι υποεκτιμημένο.
Πηγή: Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

23.4. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου

Βάσει των πωλήσεων από δημοσιευμένους ισολογισμούς η μεγαλύτερη επιχείρηση του κλάδου είναι τα Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε. Το εκπαιδευτήριο ιδρύθηκε το 1993 με έδρα στη Βάρη. Περιλαμβάνει όλες τις βαθμίδες εκπαίδευσης (νηπιαγωγείο, δημοτικό, γυμνάσιο και ενιαίο λύκειο) καθώς και διεθνές απολυτήριο (International Baccalaureate DP).

Η δεύτερη επιχείρηση σε μέγεθος είναι τα Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε. Πρόκειται για ένα από τα παλαιότερα ιδιωτικά σχολεία στην Ελλάδα, αφού ιδρύθηκε το 1917. Βρίσκεται στην περιοχή του Αμαρουσίου. Προσφέρει υπηρεσίες για όλες τις βαθμίδες εκπαίδευσης καθώς και μαθήματα για το διεθνές απολυτήριο. Πέραν αυτού προσφέρει εκμάθηση ξένων γλωσσών, φυσική αγωγή και

[9] Τα ΚΞΓ, για να αντιμετωπίσουν μια τέτοια κατάσταση, έχουν αρχίσει να προσφέρουν μαθήματα δωρεάν (αν και αυτό είναι παράνομο) σε μαθητές πρώτης και δευτέρας δημοτικού, πριν δηλαδή αρχίσουν την εκμάθηση ξένης γλώσσας στο σχολείο, με την προοπτική να τους κρατήσουν και σε επόμενες τάξεις, τα λεγόμενα pre-junior.

πληροφορική. Τέλος, υπάρχει η δυνατότητα για απόκτηση GCE (General Certificate of Education), το οποίο βοηθά για τη φοίτηση σε πανεπιστήμια της Μεγάλης Βρετανίας.

Η Σχολή Μωραΐτη ιδρύθηκε το 1936 με την επωνυμία "Πρότυπον Λύκειον Αθηνών", ενώ το 1978 απέκτησε τη μέχρι σήμερα ονομασία του. Το σχολείο στεγάστηκε αρχικά στην οδό Μαυρομματαίων και μετά τη μεταβίβαση της άδειας λειτουργίας στον Αντώνη Μωραΐτη το 1952 το σχολείο μεταστεγάστηκε στο Παλαιό Ψυχικό. Το 2005 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους 1,3 εκατ. €, κυρίως για κτηριακές εγκαταστάσεις, και ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Λειτουργούν όλες οι βαθμίδες εκπαίδευσης, διεθνές απολυτήριο, ξένες γλώσσες (με προγράμματα που οδηγούν στην απόκτηση πτυχίων) καθώς και πολλές απογευματινές δραστηριότητες (φυσική αγωγή, χοροί, μουσικά όργανα).

Οι προηγούμενες εταιρείες είναι οι τρεις μεγαλύτερες βάσει του μεριδίου των πωλήσεων που έχουν στον κλάδο. Υπάρχουν όμως και ιδιωτικά σχολεία, τα οποία επειδή δεν είναι κερδοσκοπικοί οργανισμοί δεν υποχρεούνται να δημοσιεύουν ισολογισμούς. Το μεγαλύτερο από αυτά είναι η Φιλεκπαιδευτική Εταιρεία, η οποία λειτουργεί 7 σχολεία[10]. Η Φιλεκπαιδευτική Εταιρεία λειτουργεί από το 1836 ως κοινωφελές εκπαιδευτικό ίδρυμα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Εκτιμάται ότι συνολικά αποσπά το μεγαλύτερο μερίδιο μαθητών από όλα τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια. Επειδή όμως δεν υπάρχουν διαθέσιμα χρηματοοικονομικά στοιχεία, δεν μπορούμε να την λάβουμε υπόψη στην ανάλυση που θα ακολουθήσει.

23.5. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά

Στο τμήμα αυτό θα παρουσιαστούν και θα σχολιαστούν ορισμένοι από τους κυριότερους χρηματοοικονομικούς δείκτες του κλάδου της ιδιωτικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας τυπικής εκπαίδευσης[11]. Πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση και σχολιασμό των δεικτών, είναι χρήσιμο να πούμε ορισμένα πράγματα σχετικά με τα στοιχεία που χρησιμοποιούνται. Για την άντληση των χρηματοοικονομικών μεγεθών χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την ICAP για τα έτη 1999 έως και 2008. Επειδή όλες οι επιχειρήσεις του δείγματος προσφέρουν υπηρεσίες προσχολικής, πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, η ανάλυση που ακολουθεί δεν ξεχωρίζει ανάμεσα σε πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση αλλά τις συνεξετάζει. Προκειμένου να υπολογιστούν χρηματοοικονομικοί δείκτες χρειάζονται στοιχεία ισολογισμού. Εκ των πραγμάτων τέτοια στοιχεία δεν υπάρχουν για το σύνολο των επιχειρήσεων της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας

[10] Αυτά είναι: Τα Αρσάκεια Σχολεία Ψυχικού, τα Τοσίτσεια Σχολεία Εκάλης, τα Αρσάκεια Σχολεία Πατρών, τα Αρσάκεια Σχολεία Θεσσαλονίκης, το Αρσάκειο Ελληνοαλβανικό Κολέγιο Τιράνων, τα Αρσάκεια Σχολεία Ιωαννίνων και το Αρσάκειο Κομοτηνής.

[11] Για τον ακριβή ορισμό των χρησιμοποιούμενων χρηματοοικονομικών δεικτών βλ. Κεφάλαιο 1.

εκπαίδευσης, αλλά μόνο για τις εταιρείες εκείνες που λόγω της νομικής τους μορφής υποχρεούνται να δημοσιεύουν ισολογισμούς. Αυτό ουσιαστικά σημαίνει ότι το δείγμα των εταιρειών που θα χρησιμοποιηθούν μόνο κατά προσέγγιση μπορεί κανείς να υποστηρίξει ότι αντιπροσωπεύει το σύνολο του κλάδου. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι για το 2008 στο δείγμα μας είχαμε 65 εταιρείες, ενώ στο σύνολο της χώρας ήταν καταγεγραμμένα 366 ιδιωτικά δημοτικά σχολεία, 108 γυμνάσια, 105 ενιαία λύκεια και 14 τεχνικά, επαγγελματικά σχολεία. Οπότε έχουμε μια αντιπροσωπευτικότητα που κυμαίνεται από 18% έως 62%. Αν και το ποσοστό αυτό κρίνεται αρκετά χαμηλό, τα μόνα διαθέσιμα χρηματοοικονομικά στοιχεία είναι από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς. Για τον λόγο αυτό στην ανάλυση που θα ακολουθήσει ίσως δε θα πρέπει να μιλάμε για τον κλάδο της ιδιωτικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας τυπικής εκπαίδευσης, αλλά για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις στον κλάδο αυτό.

Οι χρηματοοικονομικοί δείκτες υπολογίστηκαν για όλες τις διαθέσιμες εταιρείες. Αναλυτικά παρουσιάζονται για τις τρεις μεγαλύτερες του 2008, καθώς και ο μέσος όρος τους. Επίσης, για λόγους σύγκρισης, παρουσιάζουμε και τους μέσους όρους των δέκα μεγαλύτερων επιχειρήσεων του 2008, των επιχειρήσεων εκείνων που δημοσιεύουν ισολογισμούς για όλα τα έτη[12] καθώς και για το σύνολο των επιχειρήσεων κάθε έτους (Πίνακας 23.15).

Η αποδοτικότητα μετρήθηκε με δύο δείκτες, την απόδοση ενεργητικού και την απόδοση ιδίων κεφαλαίων. Η απόδοση ενεργητικού ορίζεται ως καθαρά κέρδη μετά τη φορολόγηση προς το σύνολο του ενεργητικού και ουσιαστικά δείχνει πόσες φορές τα κέρδη της επιχείρησης έχουν καλύψει το ενεργητικό της. Προφανώς όταν υπάρχουν ζημιές ο δείκτης είναι αρνητικός. Όσο μεγαλύτερος ο δείκτης, τόσο καλύτερη η εικόνα της επιχείρησης. Παρομοίως, η απόδοση ιδίων κεφαλαίων ορίζεται ως καθαρά κέρδη μετά τη φορολόγηση προς το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων και ουσιαστικά δείχνει πόσες φορές έχει καλυφθεί η συνεισφορά των μετόχων. Μεγαλύτερη, θετική τιμή συνεπάγεται μεγαλύτερη απόδοση.

Η απόδοση ενεργητικού δεν είναι ικανοποιητική. Ο αντίστοιχος δείκτης ακολουθεί μια καθαρά καθοδική πορεία και αρκετές χρονιές είναι και μικρότερος του μηδενός, δεικνύοντας ότι η επιχείρηση/σεις είχαν ζημίες. Για το σύνολο των επιχειρήσεων που δημοσιεύουν ισολογισμούς ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού ενώ το 1999 ήταν 0,053 μειωνόταν συνεχώς μέχρι το 2005, οπότε και έφτασε στην ελάχιστη τιμή του (-0,031) και έκτοτε παρουσιάζει μια σταδιακή αλλά μικρή

[12] Ορισμένες επιχειρήσεις άρχισαν να λειτουργούν ή να δημοσιεύουν ισολογισμούς μετά το 1999. Υπάρχουν όμως 33 επιχειρήσεις, οι οποίες εμφανίζουν δημοσιευμένους ισολογισμούς για όλη την εξεταζόμενη περίοδο. Το υποσύνολο των επιχειρήσεων αυτών εξετάζεται ξεχωριστά, με το σκεπτικό ότι πρόκειται για μεγάλες επιχειρήσεις με ιστορία στον κλάδο και πιθανόν να έχουν μια διαφορετική εικόνα από νεοεισερχόμενες ή μικρές επιχειρήσεις. Η υποομάδα αυτή ονομάζεται «όλα τα χρόνια» στους αντίστοιχους πίνακες και σχήματα.

αύξηση. Παρόμοια εικόνα παρουσιάζουν και οι 3 αλλά και οι 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου. Τα πράγματα φαίνεται να είναι καλύτερα για τις επιχειρήσεις εκείνες που δημοσιεύουν ισολογισμούς για όλα τα χρόνια, οι οποίες έχουν συστηματικά υψηλότερη απόδοση ενεργητικού και μόνο το 2006 φαίνεται να παρουσίασαν ζημίες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.15

Χρηματοοικονομικοί δείκτες, 1999-2008

Όνομα επιχείρησης/κλάδος	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ενεργητικού										
Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε.	0,038	0,003	0,005	0,011	0,007	0,004	0,003	-0,011	0,010	-0,008
Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε.	0,079	0,096	0,063	0,009	-0,015	-0,009	-0,008	-0,017	-0,059	-0,043
Σχολή Μωραΐτη Α.Ε.	0,034	0,041	0,030	-0,142	0,027	0,060	0,063	0,048	0,020	0,025
3 μεγαλύτερες	0,050	0,047	0,033	-0,041	0,006	0,018	0,019	0,007	-0,010	-0,009
10 μεγαλύτερες	0,067	0,056	-0,094	0,002	-0,002	-0,009	0,000	-0,016	-0,024	-0,004
Όλα τα χρόνια*	0,052	0,056	0,060	0,034	0,024	0,016	0,001	-0,003	0,012	0,020
Σύνολο κλάδου	0,053	0,041	0,002	0,029	0,018	-0,005	-0,031	-0,005	0,019	0,016
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων										
Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε.	0,247	0,011	0,025	0,043	0,030	0,014	0,009	-0,035	0,028	-0,021
Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε.	0,143	0,181	0,144	0,043	-0,071	-0,046	-0,032	-0,066	-0,289	-0,294
Σχολή Μωραΐτη Α.Ε.	0,083	0,109	0,054	-0,378	0,104	0,209	0,169	0,140	0,060	0,078
3 μεγαλύτερες	0,158	0,100	0,074	-0,097	0,021	0,059	0,049	0,013	-0,067	-0,079
10 μεγαλύτερες	0,183	0,219	-0,131	0,337	0,064	0,084	0,105	-0,146	0,105	3,828
Όλα τα χρόνια*	3,526	0,131	0,215	0,432	0,057	-0,157	-0,043	-0,012	0,299	1,287
Σύνολο κλάδου	3,013	0,199	-0,078	0,327	0,084	-0,168	-0,081	0,131	0,171	0,637
Ρευστότητα										
Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε.	1,031	0,821	0,727	0,712	0,874	0,985	0,880	0,945	0,988	0,993
Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε.	0,899	0,711	0,389	0,554	0,335	0,232	0,213	0,286	0,276	0,426
Σχολή Μωραΐτη Α.Ε.	0,845	0,866	1,232	0,566	0,610	0,727	0,762	0,729	0,720	0,722
3 μεγαλύτερες	0,925	0,799	0,783	0,611	0,606	0,648	0,618	0,653	0,662	0,714
10 μεγαλύτερες	14,549	0,760	0,810	0,708	0,651	0,637	1,086	1,083	1,002	0,955
Όλα τα χρόνια*	5,524	1,568	1,347	1,429	1,466	1,068	1,424	1,583	1,483	1,312
Σύνολο κλάδου	5,365	1,414	1,256	1,381	2,096	1,238	1,434	1,544	1,653	1,770
Δανειακή πίεση										
Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε.	0,847	0,774	0,783	0,748	0,768	0,683	0,679	0,677	0,650	0,622
Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε.	0,450	0,468	0,563	0,800	0,793	0,801	0,762	0,740	0,795	0,854
Σχολή Μωραΐτη Α.Ε.	0,594	0,620	0,442	0,624	0,742	0,711	0,630	0,658	0,669	0,680
3 μεγαλύτερες	0,630	0,621	0,596	0,724	0,767	0,732	0,690	0,692	0,704	0,719
10 μεγαλύτερες	0,585	0,704	0,674	0,746	0,793	0,797	0,766	0,783	0,797	0,837
Όλα τα χρόνια*	0,471	0,501	0,501	0,525	0,579	0,575	0,575	0,574	0,590	0,599
Σύνολο κλάδου	0,471	0,528	0,546	0,581	0,639	0,656	0,667	0,679	0,674	0,670
Περιθώριο καθαρού κέρδους										
Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε.	0,064	0,005	0,009	0,016	0,010	0,007	0,004	-0,016	0,012	-0,008
Εκπαιδευτήρια Δούκα Α.Ε.	0,065	0,075	0,072	0,021	-0,033	-0,019	-0,015	-0,035	-0,112	-0,076
Σχολή Μωραΐτη Α.Ε.	0,030	0,038	0,030	-0,121	0,024	0,056	0,067	0,054	0,023	0,028
3 μεγαλύτερες	0,053	0,039	0,037	-0,028	0,000	0,015	0,019	0,001	-0,026	-0,019
10 μεγαλύτερες	0,080	0,052	0,011	-0,007	-0,001	-0,015	0,004	-0,013	-0,036	-0,008
Όλα τα χρόνια*	0,036	0,037	0,040	0,018	0,023	0,020	-0,001	-0,014	0,006	0,017
Σύνολο κλάδου	0,038	-0,006	0,001	0,020	-0,011	-0,033	-0,185	-0,077	0,008	0,008
N**	39	43	47	52	55	58	62	64	69	65
Όλα τα χρόνια*					33					

Σημείωση: *Αναφέρεται σε επιχειρήσεις με δημοσιευμένους ισολογισμούς για όλα τα έτη της εξεταζόμενης περιόδου.
**Δείχνει τον αριθμό των επιχειρήσεων με δημοσιευμένους ισολογισμούς κατά έτος.
Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Η απόδοση ιδίων κεφαλαίων είναι πολύ μικρή και κατά μέσο όρο κάθε χρονιά δεν ξεπερνά τη μονάδα. Ο δείκτης για το 2008 διαμορφώθηκε για το σύνολο των επιχειρήσεων στο 0,637, αν όμως εξαιρεθεί ο δείκτης της Ελληνογερμανικής Αγωγής Α.Ε. που παρουσιάζει ακραία θετική τιμή (40,071), τότε ο μέσος όρος θα διαμορφωθεί σε 0,021. Παρομοίως για το 1999, αν εξαιρεθεί η εταιρεία Εκπαιδευτήρια Μπουκάλη Α.Ε., ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων θα διαμορφωθεί στο 0,145.

Προκειμένου να προσεγγιστεί η ικανότητα των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης να αντεπεξέλθουν στις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις τους, χρησιμοποιούμε τον δείκτη ρευστότητας, ο οποίος ορίζεται ως ο λόγος μεταξύ κυκλοφορούντος ενεργητικού προς βραχυχρόνιες υποχρεώσεις. Ο δείκτης ρευστότητας για το σύνολο των εξεταζόμενων επιχειρήσεων είναι σταθερά μεγαλύτερος από τη μονάδα, καταδεικνύοντας ότι οι βραχυχρόνιες υποχρεώσεις είναι μικρότερες από το κυκλοφορούν ενεργητικό και δίνοντας μια θετική εικόνα για τον κλάδο. Αξίζει να σημειώσουμε ότι η ακραία τιμή του δείκτη το 1999 οφείλεται αποκλειστικά στο εκπαιδευτήριο Χρυσόστομος Σμύρνης Α.Ε., το οποίο τη χρονιά εκείνη έκανε κάποιες εξαγορές. Αν εξαιρεθεί, τότε ο δείκτης παίρνει τιμή 1,929. Παρόμοια εικόνα ισχύει και για τις 33 επιχειρήσεις που εμφανίζονται αδιάκοπα στο δείγμα μας. Οι δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις φαίνεται ότι μόνο μετά το 2005 έχουν ρευστότητα μεγαλύτερη της μονάδας, ενώ οι τρεις μεγαλύτερες συνολικά και ξεχωριστά η κάθε μία φαίνεται τις περισσότερες χρονιές να έχουν ρευστότητα μικρότερη της μονάδας, δηλαδή οι βραχυχρόνιες υποχρεώσεις υπερκαλύπτουν το κυκλοφορούν ενεργητικό. Αυτό οφείλεται και στο γεγονός ότι, ενώ οι υποχρεώσεις της επιχείρησης (μισθοδοσία, προμηθευτές) είναι μηνιαίες, οι εισπράξεις από δίδακτρα είναι συνήθως σε δόσεις.

Ένας ενδιαφέρων δείκτης είναι αυτός της δανειακής πίεσης, ο οποίος είναι τα ξένα κεφάλαια προς το σύνολο του ενεργητικού. Ο δείκτης αυτός είναι μια προσέγγιση της βραχυχρόνιας “βιωσιμότητας” της επιχείρησης και ουσιαστικά δείχνει τι ποσοστό του ενεργητικού αποτελείται από τα ξένα κεφάλαια. Ο δείκτης αυτός είναι πολύ υψηλός, με τιμές πάνω από 47% για όλες τις εξεταζόμενες ομάδες και όλες τις χρονιές. Το ανησυχητικό είναι ότι ακολουθεί μια σταθερή ανοδική πορεία. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι για το σύνολο του κλάδου ήταν στο 47,1% το 1999 και έφτασε στο 67% το 2008. Ο δείκτης δανειακής πίεσης κυμαίνεται σε πολύ υψηλές τιμές, αλλά αυτό οφείλεται κυρίως στη χρονική υστέρηση που υπάρχει μεταξύ πληρωμών και εισπράξεων. Όπως αναφέραμε προηγουμένως, η μισθοδοσία είναι μηνιαία, ενώ η καταβολή διδάκτρων μπορεί να γίνεται 2 ή 3 φορές μέσα σε ένα σχολικό έτος με συνέπεια να οδηγεί σε δανεισμό. Επιπλέον, το ύψος των επενδύσεων που γίνεται είναι συνήθως μεγάλο και δύσκολα χρηματοδοτείται αποκλειστικά από το υπάρχον αποθεματικό.

Τέλος, υπολογίσαμε το περιθώριο καθαρού κέρδους, το οποίο προσεγγίζεται ως καθαρά κέρδη προς πωλήσεις. Προφανώς, ο δείκτης αυτός θα είναι θετικός/αρνητικός στην περίπτωση που πραγματοποιούνται κέρδη/ζημιές. Όσο μεγαλύτερο το περιθώριο καθαρού κέρδους, τόσο περισσότερη η κερδοφορία σε σχέση με τις πωλήσεις. Τιμές μικρότερες της μονάδας δείχνουν μικρή κερδοφορία σε σχέση με τις πωλήσεις. Το περιθώριο καθαρού κέρδους του κλάδου είναι πολύ χαμηλό και παίρνει τιμές πολύ κοντά στο μηδέν ή και αρνητικές, χωρίς να δείχνει διαχρονικά τάσεις ανόδου. Η ίδια εικόνα φαίνεται να ισχύει και για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου, καθώς και για αυτές που δημοσιεύουν ισολογισμούς για όλα τα χρόνια. Κοιτώντας τις τρεις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου (Πίνακας 23.15) διαπιστώνουμε ότι μόνο η Σχολή Μωραΐτη φαίνεται να έχει συστηματικά κερδοφορία τα τελευταία χρόνια, αλλά και αυτή με πολύ μικρά περιθώρια κέρδους. Αντιθέτως τα Εκπαιδευτήρια Γείτονα Α.Ε. και Δούκα Α.Ε. παρουσιάζουν ζημιές.

Τα αποτελέσματα αυτά σε συνδυασμό με την υψηλή δανειακή πίεση και την χαμηλή αποδοτικότητα μάς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο κλάδος της ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης (ή τουλάχιστον οι μεγαλύτερες σε αυτόν επιχειρήσεις) φαίνεται να αντιμετωπίζει χαμηλή κερδοφορία με μάλλον αρνητικές για το μέλλον προοπτικές. Αν κάποιος αναλογιστεί ότι ο αριθμός των μαθητών που φοιτούν σε ιδιωτικά σχολεία ως ποσοστό του συνολικού μαθητικού πληθυσμού κυμαίνεται σταθερά γύρω στο 6% και ότι οι προοπτικές για το μέγεθος του μαθητικού πληθυσμού είναι αρνητικές, τότε τα έσοδα για τον κλάδο της ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης μάλλον θα συρρικνωθούν, μειώνοντας την κερδοφορία ακόμα περισσότερο.

23.6. Ανταγωνισμός

Μετά την ανάλυση της προσφοράς και ζήτησης για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης αλλά και την περιγραφή και σχολιασμό ορισμένων κύριων χρηματοοικονομικών μεγεθών του κλάδου, θα εξετάσουμε τον ανταγωνισμό και τη συγκέντρωση στη αγορά ιδιωτικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Αρχικά για τα έτη 1999 έως και 2008 παρουσιάζουμε το μερίδιο στην αγορά, το σύνολο των πωλήσεων/διδάκτρων αλλά και τα καθαρά κέρδη για τις δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις[13] και το σύνολο του κλάδου. Για να υπολογίσουμε τον βαθμό συγκέντρωσης, εκτιμούμε δείκτες συγκέντρωσης (Concentration Ratios, CR) για διάφορους αριθμούς επιχειρήσεων καθώς και τον δείκτη Herfindahl-Hirschman (HHI)[14]. Πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων, θα πρέπει να διευκρινίσουμε ορισμένα μεθοδολογικά ζητήματα. Η έννοια της αγοράς στον κλάδο

[13] Οι δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι οι επιχειρήσεις εκείνες που κατείχαν τα δέκα υψηλότερα μερίδια της αγοράς το 2008.

[14] Για τον ακριβή ορισμό του δείκτη συγκέντρωσης (Concentration Ratio) και του δείκτη Herfindahl-Hirschman (HHI) βλ. Κεφάλαιο 1.

της τυπικής ιδιωτικής εκπαίδευσης δεν είναι τόσο ευρεία όσο σε άλλα καταναλωτικά αγαθά. Η αγορά της Αττικής είναι ξεχωριστή από την αγορά της Λάρισας. Συνεπώς δεν έχει νόημα να συγκρίνουμε τον βαθμό συγκέντρωσης για όλον τον κλάδο, αλλά θα είναι πιο σωστό αν κάτι τέτοιο γίνει σε επίπεδο τοπικής αγοράς. Επειδή τα στοιχεία που χρησιμοποιούμε έχουν μικρό αριθμό επιχειρήσεων, θα υπολογίσουμε τη συγκέντρωση μόνο για την περιοχή της Αττικής. Η προσέγγιση αυτή δικαιολογείται επίσης από το γεγονός ότι οι υπηρεσίες ιδιωτικής εκπαίδευσης είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένες στην Αττική. Κοιτώντας και τον Πίνακα 23.1 βλέπουμε ότι 298 σχολικές μονάδες από τις 730 είναι εγκατεστημένες στην Αττική. Αν μάλιστα εξαιρέσουμε τα ιδιωτικά σχολεία της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, τότε μιλάμε για ποσοστό 56,5%. Παραπέρα, από τις συνολικές πωλήσεις του κλάδου το 79% έλαβε χώρα στην Αττική.

Ο Πίνακας 23.16 περιέχει πληροφορίες σχετικά με τα μερίδια αγοράς, τις πωλήσεις και την κερδοφορία των δέκα μεγαλύτερων επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών ιδιωτικής εκπαίδευσης για τη δεκαετία 1999-2008. Παρατηρείται ότι η κερδοφορία αυξανόταν μέχρι το 2000, οπότε έφτασε και στη μέγιστη τιμή της (4.467 χιλ. €). Έκτοτε ακολούθησε μια αρνητική πορεία, με την περίοδο 2004-2007 να παρουσιάζει ζημιές, και μόλις το 2008 ο κλάδος φαίνεται να σημειώνει θετικά κέρδη, τα οποία όμως κρίνονται αρκετά χαμηλά. Παρ’ όλα αυτά οι πωλήσεις καθ’ όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου σημειώνουν αύξηση. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι μέσα σε μια δεκαετία σχεδόν τριπλασιάστηκαν από 83.125 σε 241.076 χιλ. €. Από τις δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου μόνο δύο (Χρυσόστομος Σμύρνης Α.Ε. και Εράσμειος Ελληνογερμανική Σχολή, Π. Βόσσου Α.Ε.) σημείωσαν θετικά κέρδη για όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου, με έντονες βέβαια διακυμάνσεις. Πολλές από αυτές τις διακυμάνσεις οφείλονται σε υψηλές επενδύσεις για υπολογιστές, κτήρια και αθλητικές εγκαταστάσεις. Αξίζει επίσης να επισημάνουμε ότι κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου για μόνο τρεις από τις δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις τα μερίδια στην αγορά αυξήθηκαν, αλλά και αυτό οφείλεται κυρίως σε συγχωνεύσεις και μετονομασίες ήδη υφιστάμενων επιχειρήσεων. Παρ’ όλα αυτά οι τέσσερις μεγαλύτερες επιχειρήσεις έχουν μερίδιο στην αγορά πάνω από 7% η καθεμία, με τις τρεις μεγαλύτερες να μην πέφτουν κάτω από το 7% για καμία χρονιά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.16

Μερίδιο αγοράς, πωλήσεις και κέρδη, 1999-2008

Όνομα επιχείρησης / Κλάδος	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Μερίδιο αγοράς (%)									
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	15,7	14,6	13,7	13,1	11,7	11,1	10,9	10,0	9,9	9,7
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΟΥΚΑ Α.Ε.	10,2	9,3	8,2	8,0	7,8	8,0	8,1	7,7	7,3	7,7
ΣΧΟΛΗ ΜΩΡΑΪΤΗ Α.Ε..	12,8	11,0	9,7	9,0	8,4	8,4	8,3	7,9	7,4	7,3
ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΩΓΗ Α.Ε.	6,7	6,7	6,1	6,0	5,9	6,8	6,7	6,5	6,6	7,2
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΚΩΣΤΕΑ-ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	11,5	10,3	9,8	9,4	7,9	7,0	6,6	6,1	6,4	6,2
CAMPUS Ε.Π.Ε.	1,0		1,0	0,5	5,5	5,0	4,8	4,7	4,8	5,5
ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ ΣΜΥΡΝΗΣ Α.Ε.	0,0	6,3	6,0	5,7	5,2	5,1	5,1	4,9	4,8	4,8
MEYER BRIDGES EDUCATIONAL TRUST	5,6	5,2	5,2	5,0	4, 5	4,1	4,1	4,1	3,9	4,2
ΕΡΑΣΜΕΙΟΣ ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ	5,6	5,4	5,3	5,1	4,5	4,5	4,5	4,1	3,8	4,0
Ο ΠΛΑΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε.	5,2	6,2	5,5	5,2	4,7	4,3	4,1	3,9	3,8	4,0
Σύνολο Κλάδου	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Πωλήσεις (χιλ. €)									
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	11.151	12.586	13.273	14.446	15.083	15.611	16.402	16.270	17.686	18.492
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΟΥΚΑ Α.Ε.	7.293	8.051	8.160	8.786	10.072	11.277	12.180	12.446	13.068	14.604
ΣΧΟΛΗ ΜΩΡΑΪΤΗ Α.Ε..	9.134	9.438	9.598	9.886	10.790	11.810	12.567	12.827	13.164	13.941
ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΩΓΗ Α.Ε.	4.747	5.485	6.042	6.615	7.546	9.543	10.121	10.605	11.812	13.799
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΚΩΣΤΕΑ-ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	8.171	8.907	9.758	10.317	10.178	9.893	9.941	9.858	11.514	11.837
CAMPUS Ε.Π.Ε.	706		998	561	7.068	6.966	7.185	7.638	8.533	10.426
ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ ΣΜΥΡΝΗΣ Α.Ε.	9	5.460	5.962	6.224	6.666	7.100	7.719	8.011	8.534	9.178
MEYER BRIDGES EDUCATIONAL TRUST	4.001	4.507	5.126	5.549	5.731	5.761	6.117	6.602	6.994	7.934
ΕΡΑΣΜΕΙΟΣ ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ	3.991	4.634	5.221	5.559	5.837	6.313	6.753	6.737	6.833	7.677
Ο ΠΛΑΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε.	3.684	5.368	5.468	5.740	5.982	6.107	6.240	6.411	6.695	7.635
Σύνολο κλάδου περιοχή Αττικής	71.265	86.232	99.350	110.076	128.685	140.585	150.648	162.673	178.762	190.771
Σύνολο κλάδου	83.125	101.545	120.882	134.956	155.450	173.965	189.154	202.336	225.724	241.076
	Καθαρά κέρδη (χιλ. €)									
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	718	57	120	224	154	108	71	-258	210	-150
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΟΥΚΑ Α.Ε.	475	606	589	183	-334	-209	-187	-431	-1.463	-1.117
ΣΧΟΛΗ ΜΩΡΑΪΤΗ Α.Ε..	275	361	287	-1.192	259	658	837	698	300	390
ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΩΓΗ Α.Ε.	182	134	362	144	242	73	-210	137	-2.429	1.683
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΚΩΣΤΕΑ-ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.	-4	292	-186	-322	-1.445	-774	-15	-2.511	-147	-816
CAMPUS Ε.Π.Ε.	137		-350	-140	-622	-1.329	-1.540	-302	-439	-498
ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ ΣΜΥΡΝΗΣ Α.Ε.	3	189	102	63	103	136	164	67	36	196
MEYER BRIDGES EDUCATIONAL TRUST	424	492	648	621	274	-512	366	-230	-578	-230
ΕΡΑΣΜΕΙΟΣ ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ	657	585	585	586	594	730	571	677	438	512
Ο ΠΛΑΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε.	-737	127	264	265	137	112	344	479	10	-693
Σύνολο κλάδου περιοχή Αττικής	2.130	2.843	2.421	432	-638	-1.007	401	-1.674	-4.062	-723
Σύνολο κλάδου	3.445	4.467	4.138	2.315	1.508	-1.227	-2.408	-2.481	-2.334	720

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Οι δείκτες συγκέντρωσης παρουσιάζονται στον Πίνακα 23.17. Για να δούμε το πώς διαμορφώνεται η συγκέντρωση στον κλάδο υπολογίσαμε δείκτες συγκέντρωσης για διάφορους αριθμούς επιχειρήσεων[15]. Αρχικά παρατηρούμε ότι

[15] Οι δείκτες συγκέντρωσης υπολογίστηκαν βάσει των πωλήσεων. Θα ήταν ενδιαφέρον αν μπορούσαμε να τους υπολογίσουμε και βάσει του αριθμού των μαθητών. Δυστυχώς όμως δεν υπάρχουν τα απαραίτητα στοιχεία και η προσπάθεια να τα συλλέξουμε σκόνταψε σε θέματα

όλοι οι δείκτες διαχρονικά μειώνονται. Αυτό ουσιαστικά σημαίνει ότι και η συγκέντρωση στον κλάδο μειώνεται. Η μεγάλη διαφορά μεταξύ 1999 και 2008 οφείλεται και στο μέγεθος του δείγματος. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 1999 μόνο 24 επιχειρήσεις στην περιοχή της Αττικής κατέθεσαν ισολογισμούς, ενώ το 2008 ο αριθμός αυτός ανήλθε σε 38. Αυτό δείχνει μια δυναμική στον κλάδο με ολοένα και μεγαλύτερες επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται και να μοιράζονται τα μερίδια της αγοράς.

Η συγκέντρωση στον κλάδο της ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης για την Αττική κρίνεται ότι δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή. Οι τρεις μεγαλύτερες επιχειρήσεις φαίνεται ότι ελέγχουν το 24,66% της τοπικής αγοράς. Αν και αυτό μπορεί να θεωρηθεί ικανοποιητικό μερίδιο, δεν είναι και τόσο μεγάλο ώστε να δημιουργεί ολιγοπωλιακή δύναμη και να τους επιτρέπει να έχουν δεσπόζουσα θέση. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι για το 2008 το ένα πέμπτο των επιχειρήσεων κατείχε παραπάνω από τις μισές πωλήσεις στην αγορά ($CR8_{2008}$=52,53), ενώ οι μισές επιχειρήσεις (CR20) είχαν μερίδιο στην αγορά ίσο με 88%. Διαχρονικά παρατηρείται μια σαφής μείωση των δεικτών συγκέντρωσης, η οποία οφείλεται στην είσοδο και άλλων εκπαιδευτηρίων στο δείγμα μας. Η μικρή συγκέντρωση επιβεβαιώνεται και από τη μικρή τιμή που παίρνει ο δείκτης Herfindahl-Hirschman, ο οποίος διαμορφώθηκε από 861,38 το 1999 σε 492,98 το 2008. Και ο δείκτης Herfindahl διαχρονικά ακολουθεί μια μειούμενη πορεία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.17
Δείκτες συγκέντρωσης, 1999-2008

	N	CR1	CR2	CR3	CR4	CR8	CR10	CR20	CR30	HHI
1999	24	15,65	28,46	39,93	50,16	74,28	83,60	98,31		861,38
2000	24	14,60	25,54	35,87	45,21	70,15	80,75	98,14		779,23
2001	26	13,36	23,18	32,84	41,06	64,20	74,62	95,86		685,45
2002	28	13,12	22,50	31,48	39,46	61,69	71,78	94,55		645,45
2003	31	11,72	20,11	28,01	35,84	57,27	66,45	92,74	99,95	578,44
2004	32	11,10	19,50	27,53	34,56	56,07	64,90	91,75	99,45	555,41
2005	35	10,89	19,23	27,31	34,03	55,01	63,37	90,73	98,95	540,08
2006	37	10,00	17,89	25,54	32,06	51,88	59,88	88,17	97,73	493,92
2007	40	9,89	17,26	24,57	31,18	51,08	58,65	85,44	95,60	471,51
2008	38	9,69	17,35	24,66	31,89	52,53	60,56	88,25	96,98	492,98

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί ICAP, επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Δεδομένου και του γεγονότος ότι το ύψος των διδάκτρων είναι εξωγενώς θεσπισμένο, είναι δύσκολο να μιλάμε για συνθήκες έλλειψης ανταγωνισμού. Μπορεί ορισμένα εκπαιδευτήρια λόγω του ότι δραστηριοποιούνται περισσότερο καιρό να έχουν μια πιο πρωτεύουσα θέση αλλά αυτό περιορίζεται κυρίως στη δυνατότητα για μεγαλύτερες επενδύσεις, χρήση νέων τεχνολογιών και μεθόδων εκπαίδευσης και προσφορά ορισμένων καινοτόμων υπηρεσιών.

εμπιστευτικότητας. Παρ' όλα αυτά εκτιμάμε ότι και τα δύο μέτρα θα έδιναν παραπλήσια αποτελέσματα δεδομένου και του πώς διαμορφώνονται τα δίδακτρα τα τελευταία χρόνια.

23.7. Θεσμικό πλαίσιο

Η σπουδαιότητα και η σημασία του εκπαιδευτικού συστήματος για την κοινωνική και τεχνολογική πρόοδο, την οικονομική ανάπτυξη, την κοινωνική συνοχή αλλά και την παροχή ίσων ευκαιριών στους πολίτες είναι προφανής και ευρέως αποδεκτή. Το ίδιο το Σύνταγμα της χώρας αναγνωρίζει το δικαίωμα των πολιτών στην ελεύθερη μόρφωση αλλά και την υποχρέωση της πολιτείας να την παρέχει. Ειδικότερα όπως αναφέρεται στο άρθρο 16 και στις παραγράφους 1 και 2:

> Άρθρο 16 παρ.1: *«Η τέχνη και η επιστήμη, η έρευνα και η διδασκαλία είναι ελεύθερες. Η ανάπτυξη και η προαγωγή τους αποτελεί υποχρέωση του Κράτους. Η ακαδημαϊκή ελευθερία και η ελευθερία της διδασκαλίας δεν απαλλάσσουν από το καθήκον της υπακοής στο Σύνταγμα.»*
>
> Άρθρο 16 παρ.2: *«Η παιδεία αποτελεί βασική αποστολή του Κράτους και έχει σκοπό την ηθική, πνευματική, επαγγελματική και φυσική αγωγή των Ελλήνων, την ανάπτυξη της εθνικής και θρησκευτικής συνείδησης και τη διάπλασή τους σε ελεύθερους και υπεύθυνους πολίτες.»*

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η παιδεία είναι βασική αποστολή του Κράτους και αυτό δεν αποτρέπει την παροχή της από ιδιώτες. Μάλιστα στο Σύνταγμα αναφέρεται ρητώς:

> Άρθρο 16 παρ.8: *«Νόμος ορίζει τις προϋποθέσεις και τους όρους χορήγησης άδειας για την ίδρυση και λειτουργία εκπαιδευτηρίων που δεν ανήκουν στο Κράτος, τα σχετικά με την εποπτεία που ασκείται πάνω σ' αυτά, καθώς και την υπηρεσιακή κατάσταση του διδακτικού προσωπικού τους. Η σύσταση ανώτατων σχολών από ιδιώτες απαγορεύεται.»*

Είναι λοιπόν προφανές ότι στα πλαίσια του Συντάγματος η λειτουργία ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών παιδείας επιτρέπεται, κάτω από κρατική εποπτεία, με κανόνες οι οποίοι θεσπίζονται με νόμους. Κάτι τέτοιο κρίνεται απαραίτητο, μιας και από τις προηγούμενες παραγράφους του Άρθρου 16 έχει αναγνωριστεί η σπουδαιότητα της Παιδείας. Επίσης, το Άρθρο 16 ρητώς απαγορεύει τη δημιουργία ανωτάτων εκπαιδευτικών σχολών από ιδιώτες.

23.7.1. Πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια ιδιωτική τυπική εκπαίδευση

Όπως αναφέραμε προηγουμένως το Σύνταγμα δίνει τη δυνατότητα ίδρυσης ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων στοιχειώδους και μέσης εκπαίδευσης. Οι κανόνες ίδρυσης και λειτουργίας τους καθορίζονται από τον Νόμο 682/77 (Φ.Ε.Κ. 244 /τεύχος Α' /1-9-1977)[16] Περί Ιδιωτικών σχολείων Γενικής Εκπαιδεύσεως και

[16] Ο Ν.682/77 έχει κατά καιρούς τροποποιηθεί από μετέπειτα μεταρρυθμιστικούς νόμους με πιο πρόσφατο τον Ν.1586/85 (ΦΕΚ 167) για «Θέματα ιδιωτικής εκπαίδευσης» αλλά και με διοικητικές πράξεις από το Υπουργείο Παιδείας, δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων.

Σχολικών Οικοτροφείων. Σύμφωνα με το άρθρο 1 του Ν682/77 ως ιδιωτικά σχολεία ορίζονται: «*…τα αντίστοιχα προς τα δημόσια σχολεία γενικής δημοτικής ή μέσης Εκπαιδεύσεως τα μη ανήκοντα εις το Κράτος, αλλά ιδρυόμενα και συντηρούμενα υπό φυσικών ή νομικών προσώπων, κατά τα ειδικώτερον εις τον παρόντα νόμον οριζόμενα*». Το άρθρο 2 § 1του Ν.682/77 ορίζει ότι « *Τα Ιδιωτικά σχολεία γενικής εκπαιδεύσεως υπάγονται εις την αρμοδιότητα του Υπουργείου Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων, ασκούντος την επ' αυτών εποπτείαν δια των περιφερειακών εποπτικών οργάνων*». Ο νόμος περιέχει 60 άρθρα και μέσα σε αυτά καθορίζει την εποπτεία, οργάνωση, ίδρυση (διαδικασία και προσόντα ιδρυτών), αδειοδότηση και προσωνυμία, εσωτερικό κανονισμό, στέγαση και τήρηση αρχείου των ιδιωτικών σχολείων. Επίσης, το Κεφάλαιο Β΄ καθορίζει τον αριθμό των μαθητών, τις ημέρες και ώρες λειτουργίας καθώς και τις εξετάσεις και τους τίτλους σπουδών. Σε παρακάτω κεφάλαια λαμβάνεται μέριμνα σχετικά με τις προσλήψεις και τα προσόντα των εκπαιδευτικών και προσδιορίζονται οι οικονομικές υποχρεώσεις των μαθητών.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον από τον Ν.682/77 έχουν οι προϋποθέσεις που θέτει ο νόμος για την ίδρυση ιδιωτικών σχολείων. Συγκεκριμένα ο ιδρυτής πρέπει:

1. Να έχει ελληνική υπηκοότητα.
2. Να κατέχει τίτλο σπουδών που του παρέχει το δικαίωμα διορισμού στη δημόσια εκπαίδευση.
3. Να μην είναι δημόσιος υπάλληλος ή ιδιοκτήτης φροντιστηρίου ή κέντρου ξένων γλωσσών.
4. Για τα νομικά πρόσωπα οι ανωτέρω προϋποθέσεις πρέπει να υπάρχουν στον νόμιμο εκπρόσωπο στο ΥΠ.Ε.Π.Θ.

Επίσης καθορίζονται τα δικαιολογητικά[17] αλλά και τα κριτήρια για την καταλληλότητα των διδακτηρίων[18].

---

[17] Τα δικαιολογητικά είναι: 1. Αίτηση του ενδιαφερομένου, 2. Τίτλος σπουδών, 3. Επίδειξη αστυνομικής ταυτότητας ή άλλου εγγράφου αντίστοιχης αποδεικτικής ισχύος, 4. Αντίγραφο ποινικού μητρώου δικαστικής χρήσης (αναζητείται αυτεπάγγελτα από την Υπηρεσία), 5. Διπλότυπο εισπράξεως δημοσίου ταμείου 150 ευρώ για το Λογαριασμό της Γενικής Ιδιωτικής Εκπαιδεύσεως ΚΑΕ 3444 και 6. Υπεύθυνη δήλωση του Ν.1599/86 στην οποία να αναφέρεται ότι :

- *Δεν είναι δημόσιος υπάλληλος ή υπάλληλος Ν.Π.Δ.Δ. ή ιδιοκτήτης φροντιστηρίου ή κέντρου ξένων γλωσσών Για τα νομικά πρόσωπα, για τα οποία τα δικαιολογητικά υποβάλλει ο νόμιμος εκπρόσωπός τους στο ΥΠ.Ε.Π.Θ. θα αναφέρεται επιπλέον η φράση : «Δεν είναι ιδιοκτήτης φροντιστηρίου ή κέντρου ξένων γλωσσών η εταιρεία την οποία εκπροσωπώ».*

- *Δεν διώκεται και δεν έχει απολυθεί από δημοσία θέση ή θέση εκπαιδευτικού δημόσιας ή ιδιωτικής εκπαίδευσης για λόγους πειθαρχικούς ή για ανεπάρκεια προς την εκτέλεση των καθηκόντων.*

- *Δεν έχει στερηθεί των πολιτικών δικαιωμάτων ούτε έχει κηρυχθεί σε απαγόρευση ή δικαστική αντίληψη ή πτώχευση.*

Για τα νομικά πρόσωπα τα ανωτέρω δικαιολογητικά θα τα υποβάλει ο εκπρόσωπος, ο οποίος πρέπει επιπλέον να καταθέσει και το καταστατικό της εταιρείας.

Οι εργασιακές σχέσεις καθορίζονται τόσο από τον Ν.682/77 αλλά και από το άρθρο 13 του Ν.2986/2002 (ΦΕΚ/13-2-2002) και μετέπειτα το άρθρο 5 του Ν.3194/2003 (ΦΕΚ 267/Α/ 20-11-2003).

Το κράτος δύναται να παρεμβαίνει στον προσδιορισμό των διδάκτρων των ιδιωτικών σχολείων τόσο για την άσκηση αντιπληθωριστικής πολιτικής όσο και λόγω της ιδιαιτερότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, μιας και τα ιδιωτικά σχολεία δεν θα πρέπει να θεωρούνται κερδοσκοπικές επιχειρήσεις αλλά ιδρύματα αγωγής και μάθησης με κοινωνικό χαρακτήρα[19]. Το γεγονός ότι τα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα δεν είναι αμιγώς κερδοσκοπικοί οργανισμοί ενισχύεται και από την απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων (Απόφαση 21-9-1999). Ειδικότερα, μετά από καταγγελία των Εκπαιδευτηρίων Δούκα και άλλων έξι ιδιωτικών σχολείων κατά της Ελλάδος, το Δικαστήριο απεφάνθη ότι *«…εκτός από ορισμένες δραστηριότητες καθαρά οικονομικές και εμπορικές, ουσιαστικές για τη διατήρηση του Κράτους και που μερικές φορές μπορεί να προκαλέσουν τη μεγαλύτερη παρέμβαση εκ μέρους των αρχών, οι δραστηριότητες των ιδιωτικών σχολείων δεν έχουν αποκλειστικά κερδοσκοπικούς σκοπούς. Στοχεύουν κυρίως και πάνω από όλα στη μετάδοση πολιτιστικών και εκπαιδευτικών αξιών στους μαθητές, στον ίδιο βαθμό και στο ίδιο επίπεδο με εκείνες που προσφέρονται στα δημόσια σχολεία. Βεβαίως, το κράτος δύναται να παρέμβει, στα εντός των ορίων της διακριτικής του ευχέρειας, προκειμένου να αποφευχθεί από τη λειτουργία των ιδιωτικών σχολείων η δημιουργία μιας ταξικής εκπαίδευσης και η πρόκληση σημαντικών αποκλίσεων μεταξύ των μισθών των καθηγητών του δημοσίου και του ιδιωτικού τομέα…»* αλλά και το ΣτΕ με τις αποφάσεις 6567/95, 1357/1999, 1999/2001 κ.ά. γνωμοδοτεί υπέρ της εποπτείας του κράτους με το δικαιολογητικό ότι η εκπαίδευση είναι κοινωνικό αγαθό.

Τα ανώτατα όρια προσαύξησης των διδάκτρων είναι πάντα κάτω από τα όρια του πληθωρισμού και μάλιστα από το 1997 και έπειτα, με εξαίρεση το 2007, ήταν μικρότερα του 4%. Κάτι τέτοιο σίγουρα συμπίεσε την κερδοφορία των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων, τα οποία αντιμετωπίζουν υψηλά κόστη. Μέρος των επιχειρήσεων ή δεν τήρησαν τα επιβαλλόμενα όρια, είτε με έμμεσους τρόπους αύξησαν τα δίδακτρά τους (έξοδα μεταφοράς ή άλλες εξωσχολικές δραστηριότητες).

Ο προσδιορισμός των διδάκτρων των ιδιωτικών φορέων πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης καθορίζεται με τον Ν. 3279/2004. Σύμφωνα με αυτόν τα δίδακτρα για την πρώτη τάξη κάθε βαθμίδας (νηπιαγωγείο, δημοτικό, γυμνάσιο) πρέπει να ανακοινώνονται από κάθε σχολείο εντός του πρώτου διμήνου του προηγούμενου έτους. Αν κάτι τέτοιο δε γίνει, τότε διατηρούνται αυτά του

---

[18] Πέρα από τον Ν.682/77 η καταλληλότητα των διδακτικών κτηρίων εξειδικεύεται και στην υπουργική απόφαση 77053/Δ5/28-7-2006(Φ.Ε.Κ. 1149/τεύχος Β' /25-8-2006), υπουργική απόφαση 35085/ΣΤ1/27-3-2009 (ΦΕΚ 683/τεύχος Β'/14-4-2009) και υπουργική απόφαση 145596/ΣΤ1/8-2-2010 (Φ.Ε.Κ. 149/τεύχος Β'/17-2-2010).

[19] Κάτι τέτοιο είναι αποδεκτό και από τον Σύλλογο Ιδιωτικών Εκπαιδευτικών Λειτουργών.

προηγούμενου έτους. Για τα υποχρεωτικά μαθήματα το ποσό πρέπει να εγκριθεί από το αρμόδιο Υπουργείο, ενώ θα πρέπει να ανακοινωθούν ξεχωριστά και ποσά για προγράμματα εκτός ΥΠΕΠΘ και μεταφορά μαθητών. Το ανώτατο όριο αύξησης στους ήδη εγγραφέντες μαθητές για τα υπόλοιπα έτη καθορίζεται από το μαθηματικό τύπο:

$$X=0,35P+0,65W$$

όπου P είναι η ετήσια μεταβολή του ΔΤΚ το προηγούμενο έτος και W η μέση αύξηση των μισθών των εκπαιδευτικών στον ιδιωτικό τομέα τον προηγούμενο χρόνο. Κατά εξαίρεση για το σχολικό έτος 2010-2011, σύμφωνα με το άρθρο 22 του Ν. 3853/17-6-2010, προβλέπεται να μην αυξηθούν τα ετήσια δίδακτρα της πρώτης τάξης των νηπιαγωγείων, δημοτικών, γυμνασίων ιδιωτικής εκπαίδευσης σε σχέση με τα αντίστοιχα δίδακτρα του σχολικού έτους 2009-2010. Επιπλέον, τα δίδακτρα για τις υπόλοιπες τάξεις δεν μπορούν σε καμία περίπτωση να υπερβαίνουν τα δίδακτρα των αντίστοιχων τάξεων του προηγούμενου σχολικού έτους 2009-2010. Τέλος, τα επιπλέον κόμιστρα για τη μεταφορά των μαθητών μπορούν να αυξηθούν μέχρι σαράντα (40) ευρώ ετησίως ανά μαθητή.

Ενδιαφέρον είναι να εξετάσει κανείς την περιφερειακή διάρθρωση των διδάκτρων αλλά και τη διαχρονική μεταβολή τους. Χρησιμοποιούμε στοιχεία από τη Γενική Γραμματεία Εμπορίου για το ύψος των διδάκτρων της πρώτης τάξης κάθε βαθμίδας, όπως αυτά αναρτώνται στην ιστοσελίδα *http://www.gge.gr/notice-/index.asp*.

Παρατηρούμε ότι για τα νηπιαγωγεία τα μέσα δίδακτρα της πρώτης τάξης το 2008 κυμαίνονταν γύρω στα 3.400 €, ενώ για το 2009 ήταν περίπου 3.650 €, δηλαδή αυξημένα κατά 7%. Ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι τα μέσα δίδακτρα για την Αττική αυξήθηκαν κατά 11%, αρκετά υψηλότερα από τον πανελλαδικό μέσο όρο, ενώ για τη Θεσσαλονίκη μόλις κατά 4 % και για την υπόλοιπη περιφέρεια κατά 7%. Αξίζει να επισημάνουμε ότι τα μέσα δίδακτρα της πρώτης τάξης του νηπιαγωγείου για την Αττική είναι αρκετά υψηλότερα από τα αντίστοιχα για την υπόλοιπη Ελλάδα. Είναι επίσης ενδιαφέρον το γεγονός ότι τα νηπιαγωγεία της περιφέρειας έχουν τις χαμηλότερες τιμές (μέγιστα δηλωθέντα δίδακτρα 4.500€ και χαμηλότερες τιμές στα δεκατημόρια), σε αντίθεση με αυτά στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα. Η πιο πιθανή αιτία για τα υψηλότερα μέσα δίδακτρα σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη είναι μάλλον η αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες ιδιωτικών νηπιαγωγείων. Σε επαρχιακές περιοχές οι επιπλέον υπηρεσίες των ιδιωτικών έναντι των δημοσίων νηπιαγωγείων (ολοήμερη φύλαξη, μεταφορά) αρκετές φορές αναλαμβάνονται από άλλα μέλη της οικογένειας. Παρ' όλα αυτά δε θα πρέπει να αγνοήσουμε και το υψηλότερο τεκμαρτό ενοίκιο και κατά συνέπεια το υψηλότερο λειτουργικό κόστος που αντιμετωπίζουν τα ιδιωτικά νηπιαγωγεία στα μεγάλα αστικά κέντρα.

Για την πρώτη τάξη του δημοτικού τα μέσα δίδακτρα το 2008 διαμορφώθηκαν στα 4.461 € και για το 2009 στα 4.810 €, σημειώνοντας αύξηση

8%. Το ενδιαφέρον είναι ότι, σε αντίθεση με τα νηπιαγωγεία, τα μέσα δίδακτρα στη Θεσσαλονίκη είναι τώρα τα υψηλότερα, ακολουθεί με μικρή διαφορά η Αττική και τελευταία με υπολογίσιμη διαφορά η υπόλοιπη περιφέρεια. Παρ' όλα αυτά τα υψηλότερα δίδακτρα εμφανίζονται σε σχολείο της Αττικής με 10.720 €, ενώ τα αντίστοιχα δίδακτρα είναι 8.085 € για τη Θεσσαλονίκη και 6.500 € για την υπόλοιπη περιφέρεια. Ενδιαφέρον επίσης είναι ότι η ποσοστιαία αύξηση στα μέσα δίδακτρα από το 2008 στο 2009 ήταν 8% για την Αττική, 10% για τη Θεσσαλονίκη και μόλις 4% για την υπόλοιπη Ελλάδα.

Τα μέσα δίδακτρα για την πρώτη τάξη του γυμνασίου αυξήθηκαν από 5.499€ το 2008 σε 5.886 € το 2009, δηλαδή κατά 7%. Η αντίστοιχη αύξηση για την Αττική είναι 6%, για τη Θεσσαλονίκη 10% και για την υπόλοιπη περιφέρεια 8%. Όπως και με τα δημοτικά σχολεία, τα μέσα δίδακτρα της πρώτης τάξης του γυμνασίου στη Θεσσαλονίκη είναι λίγο υψηλότερα από τα αντίστοιχα της Αττικής και αρκετά υψηλότερα από τα αντίστοιχα της υπόλοιπης χώρας. Τα υψηλότερα αλλά και τα χαμηλότερα δίδακτρα εμφανίζονται ξανά στην περιοχή της Αττικής.

Ορισμένα γενικότερα συμπεράσματα που προκύπτουν από τα παραπάνω στοιχεία είναι ότι σε όλες τις βαθμίδες εκπαίδευσης υπάρχει διαχρονικά ένα μεγάλο εύρος τιμών. Ενδεικτικά, για τα νηπιαγωγεία τα χαμηλότερα δίδακτρα είναι 750 € και τα υψηλότερα 8.240 €. Η μεγάλη αυτή διαφοροποίηση υποδηλώνει ότι το προϊόν της ιδιωτικής εκπαίδευσης δεν είναι ομοιογενές στην αντίληψη των γονιών/καταναλωτών. Για τον λόγο αυτό υπάρχουν μεγάλες διακυμάνσεις στα δίδακτρα, οι οποίες δείχνουν ότι υπάρχουν γονείς διατεθειμένοι να επωμιστούν αυτό το παραπάνω κόστος. Ενδιαφέρον είναι επίσης ότι τα μέσα δίδακτρα στην πρώτη τάξη κάθε επιπέδου είναι σαφώς μικρότερα στην περιφέρεια σε σχέση με τα μεγάλα αστικά κέντρα. Αυτό οφείλεται πιθανόν στη διαφοροποίηση του λειτουργικού κόστους σε σχέση με την περιφέρεια (υψηλότερο τεκμαρτό ενοίκιο, δημοτικά τέλη) καθώς και στη χαμηλή ζήτηση για υπηρεσίες ιδιωτικής εκπαίδευσης στην περιφέρεια, η οποία εκφράζεται και από τον μικρό αριθμό ιδιωτικών σχολείων σε αυτήν (Πίνακας 23.1).

Η πρόσφατη οικονομική κρίση με τη μείωση μισθών στον δημόσιο τομέα, αλλά και με τη μείωση της συνολικής ζήτησης και συνεπώς της συνολικής κατανάλωσης, διαφαίνεται ότι θα δημιουργήσει προβλήματα στη δυνατότητα των γονιών να ανταποκριθούν στην αποπληρωμή τρεχόντων αλλά και παρελθόντων διδάκτρων. Αν και τα δίδακτρα για το 2010-2011 έχουν «παγώσει» σύμφωνα με δηλώσεις του προέδρου της Ομοσπονδίας Ιδιωτικών Εκπαιδευτικών Λειτουργών Ελλάδας (ΟΙΕΛΕ) τον Αύγουστο του 2010 σχολεία τα οποία βρίσκονται κυρίως σε περιοχές με μεσαία οικονομικά στρώματα προχωρούν σε μειώσεις διδάκτρων έως και κατά 30%, αφού πολλοί ζητούν έκπτωση. Επίσης, δεν είναι λίγα τα σχολεία τα οποία αλλάζουν τον τρόπο είσπραξης των διδάκτρων τους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23.18
Δίδακτρα πρώτης τάξης ανά βαθμίδα εκπαίδευσης, σχολικά έτη 2008-09 και 2009-10

Νηπιαγωγεία

2008	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	
Αττική	4.055,0	1.200	7.685	2.520	3.000	3.875	4.790	5.960	62	
Θεσ/νίκη	3.697,9	2.360	5.400	2.735	3.060	3.800	4.100	4.500	21	
Περιφέρεια	2.564,0	1.100	4.500	1.750	1.900	2.500	3.025	4.050	52	
Επικράτεια	3.425,1	1.100	7.685	1.850	2.500	3.250	4.100	5.300	135	
2009	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	Μεταβολή
Αττική	4.510,6	750	8.240	2.935	3.500	4.400	5.560	6.300	83	11%
Θεσ/νίκη	3.861,4	2.700	6.240	2.900	3.465	3.750	4.400	4.750	35	4%
Περιφέρεια	2.745,7	1.160	4.700	1.850	2.100	2.750	3.300	3.900	87	7%
Επικράτεια	3.650,8	750	8.240	2.050	2.750	3.500	4.400	5.600	205	7%

Δημοτικά

2008	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	
Αττική	4.762,6	2.100	10.720	3.000	3.880	4.375	5.500	7.000	87	
Θεσ/νίκη	4.811,1	3.290	8.085	3.540	4.345	4.750	5.100	5.500	16	
Περιφέρεια	3.705,7	2.200	6.500	2.800	3.000	3.270	4.290	5.200	42	
Επικράτεια	4.461,8	2.100	10.720	2.900	3.400	4.250	5.000	6.500	145	
2009	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	Μεταβολή
Αττική	5.154,4	750	11.363	3.325	4.100	4.845	6.100	7.450	90	8%
Θεσ/νίκη	5.290,9	3.750	9.330	3.800	4.650	5.225	5.787,5	6.000	16	10%
Περιφέρεια	3.867,6	2.500	6.695	2.900	3.110	3.500	4.500	5.150	41	4%
Επικράτεια	4.810,4	750	11.363	3.100	3.750	4.620	5.370	6.900	147	8%

Γυμνάσια

2008	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	
Αττική	5.854,1	2.500	10.120	3.840	4.500	5.415	7.516	8.825	60	
Θεσ/νίκη	5.949,3	3.622	8.650	4.040	4.900	5.865	6.975	7.750	12	
Περιφέρεια	4.667,3	3.100	7.100	3.600	3.925	4.500	5.250	5.900	32	
Επικράτεια	5.499,9	2.500	10.120	3.700	4.270	5.000	6.145	8.150	104	
2009	Μ.Ο.	Ελάχιστη τιμή	Μέγιστη τιμή	p10	p25	p50	p75	p90	N	Μεταβολή
Αττική	6.190,2	750	10.524	3.905	4.850	5.960	7.550	9.522,5	60	6%
Θεσ/νίκη	6.524,2	3.800	9.990	4.330	5.427,5	6.357,5	7.625	8.300	12	10%
Περιφέρεια	5.024,5	3.400	7.313	3.792,5	4.200	5.050	5.500	6.169	30	8%
Επικράτεια	5.886,6	750	10.524	3.910	4.650	5.500	6.750	8.615	102	7%

Πηγή: Γενική Γραμματεία Εμπορίου, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Έτσι αντί για προκαταβολή 25% τον Ιούνιο και αποπληρωμή σε 3 ισόποσες δόσεις κατά τη διάρκεια της σχολικής χρονιάς, η προκαταβολή μειώνεται σε 20% και οι δόσεις αυξάνονται σε 4[20]. Παρ' όλα αυτά είναι σχεδόν βέβαιο ότι σε περιοχές

[20] *Πηγή*: *http://portal.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_mc5_1_30/08/2010_352993*

με μεσαία και χαμηλά εισοδήματα πολλοί μαθητές ιδιωτικών σχολείων θα μεταπηδήσουν προς τα δημόσια. Η τάση αυτή θα ενισχυθεί και από τη γενικότερη αναδιάρθρωση του δημοσίου σχολείου και ιδιαίτερα από τον θεσμό του ολοήμερου σχολείου.

23.7.2. Μη τυπική εκπαίδευση

Η μη τυπική εκπαίδευση περιλαμβάνει τα φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης καθώς και φροντιστήρια ξένων γλωσσών. Επίσης, περιλαμβάνει και την κατ' οίκον διδασκαλία. Η διαδικασία ίδρυσης και λειτουργίας ενός φροντιστηρίου ορίζεται από τον Ν.2545/1940 και από τον Ν. 682/1977 (ΦΕΚ 244) σύμφωνα με τον οποίο καταργούνται τα φροντιστήρια δημοτικής εκπαίδευσης και αίρονται οι άδειες ίδρυσης και λειτουργίας τους.

Ο νόμος είναι σαφής τόσο για το ποιος δικαιούται να ιδρύσει φροντιστήριο (φυσικό ή νομικό πρόσωπο, υπήκοος κρατών - μελών της Ε.Ε.) αλλά και για τις απαιτούμενες προϋποθέσεις που χρειάζεται να πληροί, τόσο ο ιδιοκτήτης όσο και ο χώρος εγκατάστασης[21]. Πιο συγκεκριμένα απαιτείται:

1. Να είναι πτυχιούχος πανεπιστημίου της ημεδαπής ή της αλλοδαπής αναγνωρισμένο ως ισότιμο και αναγνωρισμένο από Δημόσια Αρχή (ΔΟΑΤΑΠ). Για τα Κέντρα Ξένων Γλωσσών να κατέχει επάρκεια προσόντων διδασκαλίας ξένης γλώσσας ή σχετικό πτυχίο. Άδεια ίδρυσης Κέντρου Ξένων Γλωσσών μπορεί να χορηγηθεί και σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, χωρίς τις ανωτέρω νόμιμες προϋποθέσεις, εφόσον οριστεί Διευθυντής Σπουδών που έχει τα οριζόμενα από τον νόμο προσόντα.
2. Να μην υπηρετεί σε δημόσια υπηρεσία ή στην ιδιωτική εκπαίδευση.
3. Να μην έχει άλλο φροντιστήριο, αν πρόκειται για δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης ή να μην έχει φροντιστήριο δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης αν πρόκειται για ΚΞΓ.
4. Να μην έχει σύζυγο ή συγγενή πρώτου βαθμού, ο οποίος να είναι ιδιοκτήτης ιδιωτικού σχολείου ή φροντιστηρίου ή εκπαιδευτικός σε δημόσιο σχολείο στο τοπικό γραφείο Δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης.
5. Να μην έχει απολυθεί από τη δημόσια εκπαίδευση.
6. Να μην διώκεται ως φυγόποινος ή φυγόδικος.
7. Να φέρει πιστοποιητικό Πρωτοβάθμιας Υγειονομικής Επιτροπής.
8. Να έχει εκπληρώσει τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις.

[21] Οι προϋποθέσεις που επιβάλλει ο Ν.2545/40 όσον αφορά την κτηριακή καταλληλότητα είναι πάρα πολλές και έχουν αναθεωρηθεί κατά καιρούς με προεδρικά διατάγματα, με πιο πρόσφατη την αριθ.145596/ΣΤ1/8-2-2010 υπουργική απόφαση (Φ.Ε.Κ. 149/τεύχος Β'/17-2-2010).

Το κόστος της αίτησης ανέρχεται στα 165 € (15 € υπέρ Δημοσίου και 150 € υπέρ του Ειδικού Λογαριασμού Ιδιωτικής Γενικής Εκπαίδευσης-ΕΛΙΓΕ).

Αξίζει να αναφέρουμε δύο παρατηρήσεις:

- Η άδεια ίδρυσης ισχύει για έναν χρόνο και θα πρέπει να ανανεώνεται κάθε χρόνο από τις κατά τόπους Διευθύνσεις ή Γραφεία Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης.
- Δεν επιτρέπεται η συστέγαση και η συλλειτουργία φροντιστηρίων δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Επιτρέπεται αυτή μεταξύ Κέντρων Ξένων Γλωσσών, φροντιστηρίων μουσικής και ελευθέρων σπουδών αλλά μόνο μέχρι δύο φροντιστήρια.

Οι παραπάνω ρυθμίσεις θα μπορούσε να υποστηρίξει κάποιος ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό, μιας και απαγορεύουν τις «αλυσίδες» φροντιστηρίων, τις συστεγάσεις, καθώς και τη σχετική επιχειρηματική δραστηριότητα μη εκπαιδευτικών.

Συνοψίζοντας καταλήγουμε ότι ο κλάδος της εκπαίδευσης θεσμικά/νομικά στο μεγαλύτερο μέρος του υπάγεται στο Υπουργείο Παιδείας, δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων. Το Υπουργείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας έχει περιορισμένες αρμοδιότητες, οι οποίες ουσιαστικά συνίστανται στον έλεγχο των διδάκτρων των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Ίσως η μοναδική δυνατότητα που έχει το Υπουργείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας είναι μέσα από τους ελεγκτικούς μηχανισμούς του να επαληθεύει ότι η συμφωνημένη τιμολόγηση δεν παραβιάζεται σε βάρος των καταναλωτών (κρυφές χρεώσεις).

Αξίζει να αναφέρουμε ότι στον κλάδο της ιδιωτικής εκπαίδευσης φαίνεται ότι δεν υπάρχει μεγάλη συγκέντρωση ή τουλάχιστον όχι τόσο μεγάλη, ώστε οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις να επιβάλλουν τη θέλησή τους. Παρ' όλα αυτά υπάρχουν σημαντικά οικονομικά εμπόδια εισόδου, αφού απαιτείται ένα υπολογίσιμο αρχικό κεφάλαιο, ειδικά για σχολεία πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Πρακτικές οι οποίες μπορούν να οδηγήσουν σε απόσβεση του αρχικού κόστους γρηγορότερα, και συνεπώς να αυξήσουν την κερδοφορία των επιχειρήσεων, είναι θεμιτές εφόσον είναι και νόμιμες. Αν όμως δεν συμφωνούν με τον νόμο, μπορεί να οδηγήσουν σε στρεβλώσεις όσον αφορά την κερδοφορία και κατά συνέπεια σε αθέμιτο ανταγωνισμό. Ενδεικτικά τέτοιες πρακτικές αφορούν τη μείωση του μισθολογικού κόστους (μη τήρηση ωρών εργασίας και μη πληρωμή υπερωριών, παράνομη εργασία εκπαιδευτικών χωρίς πτυχίο με μειωμένες μισθολογικές αποδοχές), αύξηση διδάκτρων με τεχνικούς τρόπους (υπερτιμολόγηση επιπλέον υπηρεσιών ή μεταφορικών εξόδων) κ.ά. Ο έλεγχος τέτοιων παραβάσεων, αν και μπορεί να οδηγήσει σε προβλήματα ανταγωνισμού, ανήκει σε άλλα υπουργεία και είναι εκτός των αρμοδιοτήτων του Υπουργείου Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας.

23.8. Συμπεράσματα

Το παρόν κεφάλαιο έχει ως κύριο στόχο την εξέταση των συνθηκών ανταγωνισμού στον κλάδο της ιδιωτικής τυπικής και μη τυπικής πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Πρωτίστως όμως έγινε μια περιγραφή της εξέλιξης του κλάδου τα τελευταία χρόνια. Ειδικότερα, αναφερθήκαμε στον αριθμό των επιχειρήσεων, στον αριθμό των διδασκόντων καθώς και στον αριθμό των μαθητών. Παράλληλα, αντίστοιχα στοιχεία παρουσιάστηκαν για τα δημόσια εκπαιδευτικά ιδρύματα, τα οποία αποτελούν και τη μοναδική εναλλακτική λύση. Επίσης, χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία ισολογισμών και εκτιμήθηκαν χρηματοοικονομικοί δείκτες αλλά και δείκτες συγκέντρωσης. Τέλος, παρουσιάστηκε εν συντομία το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας του κλάδου. Από την ανάλυση προέκυψαν ορισμένα συμπεράσματα τα οποία συνοψίζονται παρακάτω.

Ο κλάδος της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας ιδιωτικής εκπαίδευσης χαρακτηρίζεται από μια έντονη ανομοιογένεια ως προς το είδος των υπηρεσιών που προσφέρει. Από τη μία υπάρχει η λεγόμενη τυπική εκπαίδευση, η οποίο ουσιαστικά προσφέρει υπηρεσίες παρόμοιες με τα δημόσια εκπαιδευτικά ιδρύματα και από την άλλη υπάρχει και η μη τυπική εκπαίδευση, η οποία χωρίζεται σε φροντιστήρια δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και σε κέντρα ξένων γλωσσών.

Η τυπική ιδιωτική πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση φαίνεται ότι αποτελεί ένα αρκετά μικρό κομμάτι της αντίστοιχης συνολικής. Τα στοιχεία από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. για τα έτη 2000-2008 δείχνουν ότι οι ιδιωτικές σχολικές μονάδες αποτελούν το 5% του συνόλου, ενώ οι μαθητές που φοιτούν σε αυτές αντιστοιχούν σε ποσοστό κοντά στο 6% του συνολικού μαθητικού πληθυσμού. Επίσης, φαίνεται ότι οι περισσότερες από αυτές είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένες στην περιφέρεια της Αττικής. Η απασχόληση στην ιδιωτική τυπική εκπαίδευση έχει παραμείνει σταθερή, αν και τα τελευταία έτη υπάρχουν ενδείξεις για δυσχέρειες πρόσληψης εκπαιδευτικών στα ιδιωτικά δημοτικά μετά τη θέσπιση του ολοήμερου σχολείου.

Η ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση σχετίζεται άμεσα με το μέγεθος του μαθητικού πληθυσμού, ο οποίος τα τελευταία χρόνια λόγω των έντονων δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων έχει μειωθεί, οδηγώντας σε αντίστοιχη μείωση και τον αριθμό των μαθητών στα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα. Επιδείνωση στη ζήτηση για ιδιωτική εκπαίδευση εκτιμάται ότι έχει φέρει και η βελτίωση στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρονται από τα δημόσια σχολεία. Ειδικότερα, η εισαγωγή του θεσμού του ολοήμερου σχολείου τα καθιστά πιο ελκυστικά για τους γονείς. Το ερώτημα που γεννάται είναι γιατί κάποιος να προτιμήσει την ιδιωτική εκπαίδευση, που συνεπάγεται χρηματικό κόστος και να μη στραφεί προς τη δημόσια που είναι δωρεάν. Η απάντηση που δίνεται συνήθως είναι ότι οι υπηρεσίες που προσφέρονται από την ιδιωτική πλευρά είναι ποιοτικά καλύτερες από αυτές στο Δημόσιο. Πιο συγκεκριμένα οι κυριότεροι λόγοι που στρέφουν ορισμένους γονείς προς την ιδιωτική εκπαίδευση είναι: Το γεγονός ότι δε χάνονται ώρες διδασκαλίας λόγω

καταλήψεων ή απεργιών, οι μαθητές είναι πιο ασφαλείς και εποπτεύονται πιο στενά από τους καθηγητές, οι οποίοι στον ιδιωτικό τομέα θεωρείται ότι είναι πιο "αποδοτικοί". Επίσης, αρκετοί γονείς εξυπηρετούνται καλύτερα από το ωράριο λειτουργίας των ιδιωτικών σχολείων αλλά και από τις επιπλέον εξωσχολικές δραστηριότητες που προσφέρουν.

Σε αντίθεση με την ιδιωτική τυπική εκπαίδευση, η μη τυπική διακρίνεται από μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων διάσπαρτο στη χώρα, με μεγαλύτερη συγκέντρωση στα αστικά κέντρα, όπου και εντοπίζεται και ο μεγαλύτερος αριθμός μαθητών. Η ζήτηση για υπηρεσίες μη τυπικής εκπαίδευσης δεν εξαρτάται μόνο από το μέγεθος του μαθητικού πληθυσμού, μιας και απευθύνεται και σε άλλες ηλικιακές ομάδες (μετεξεταστέοι, μεγαλύτερης ηλικίας σπουδαστές ξένων γλωσσών κτλ.). Υπό την έννοια αυτή φαίνεται ότι τα φροντιστήρια και τα ΚΞΓ δεν αντιμετωπίζουν πρόβλημα ζήτησης.

Ο κλάδος της ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης χαρακτηρίζεται από υψηλό κόστος εισόδου, το οποίο σε συνάρτηση με τη χαμηλή κερδοφορία, την ανάγκη για συνεχείς επενδύσεις καθώς και την ύπαρξη ήδη αναγνωρισμένων σχολείων κάνει δύσκολη την είσοδο νέων επιχειρήσεων. Κάτι τέτοιο δε φαίνεται να ισχύει τόσο έντονα για τα φροντιστήρια και τα ΚΞΓ, όπως φαίνεται από τον όλο και αυξανόμενο αριθμό τους, μιας και το κόστος εισόδου είναι χαμηλότερο και η ζήτηση εξασφαλισμένη λόγω έλλειψης αντίστοιχων υπηρεσιών από το Δημόσιο.

Όσον αφορά τον ανταγωνισμό ανάμεσα στα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια τυπικής εκπαίδευσης, η συγκέντρωση δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή ώστε να δημιουργεί ολιγοπωλιακή δύναμη. Προκειμένου για την μη τυπική εκπαίδευση, ο αριθμός των φροντιστηρίων και των κέντρων ξένων γλωσσών είναι τόσο μεγάλος που δύσκολα μπορεί να μιλήσει κάποιος για έλλειψη ανταγωνισμού. Παρά την εκτιμώμενη ή θεωρούμενη διαφορά στην ποιότητα δημόσιου και ιδιωτικού σχολείου (διαφοροποιημένο προϊόν), είναι δύσκολο να υποστηριχτεί ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός ανάμεσα στα ιδιωτικά και δημόσια σχολεία, μιας και αμφότερα απευθύνονται στους ίδιους μαθητές και γονείς. Πρέπει να αναφέρουμε ότι η πρόσφατη δυσμενής οικονομική συγκυρία, η οποία αναπόφευκτα έχει οδηγήσει σε συρρίκνωση των εισοδημάτων αλλά και σε αρνητικές προσδοκίες για το μέλλον, ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά τη ζήτηση για υπηρεσίες ιδιωτικής τυπικής εκπαίδευσης. Ορισμένοι μπορεί να υποκαταστήσουν τα ιδιωτικά σχολεία με συνδυασμό δωρεάν δημόσιου σχολείου και φθηνότερου φροντιστηρίου, ενισχύοντας έτσι έναν έμμεσο ανταγωνισμό μεταξύ ιδιωτικής τυπικής και μη τυπικής εκπαίδευσης.

Θα πρέπει πάντως να σημειώσουμε ότι ο κλάδος της ιδιωτικής εκπαίδευσης σε πολύ μεγάλο βαθμό επηρεάζεται από τις θεσμικές και νομοθετικές αλλαγές, οι οποίες λαμβάνουν χώρα, όπως είναι η διάρκεια της υποχρεωτικής εκπαίδευσης. Αξίζει να αναφέρουμε ότι ο εξεταζόμενος κλάδος είναι ένας από τους λίγους όπου

παραμένει έλεγχος τιμών και το ύψος των διδάκτρων αποφασίζεται από κοινού με τη Γενική Γραμματεία Εμπορίου. Επιπλέον η σχεδιαζόμενη χρησιμοποίηση των διδάκτρων στα ιδιωτικά σχολεία ως τεκμήριο φορολογητέου εισοδήματος μάλλον αποτρεπτικά θα λειτουργήσει τόσο για την είσοδο στον κλάδο (προσφορά) όσο και για την εγγραφή νέων μαθητών (ζήτηση). Σε κάποιες άλλες ανεπτυγμένες χώρες υπάρχει ο θεσμός των κουπονιών τα οποία χρηματοδοτεί το κράτος και ο γονέας αποφασίζει εάν θα τα διαθέσει σε δημόσιο ή ιδιωτικό σχολείο. Παρ' όλα αυτά η θέσπιση της υποχρεωτικής φοίτησης από τη νηπιακή ηλικία δημιουργεί θετικές μελλοντικές προοπτικές για τον κλάδο.

Το γενικότερο συμπέρασμα είναι ότι ο κλάδος της ιδιωτικής εκπαίδευσης ουσιαστικά υπάρχει για να καλύψει την κρατική αναποτελεσματικότητα και την αδυναμία του δημόσιου σχολείου να προσφέρει συγκεκριμένες υπηρεσίες σε συγκεκριμένη ποιότητα. Αν το δημόσιο σχολείο λειτουργούσε αποτελεσματικά και προσέφερε καλύτερες ποιοτικά υπηρεσίες, ο ιδιωτικός τομέας δεν θα είχε λόγο ύπαρξης (εκτός από κάποια εξειδικευμένα προγράμματα). Αυτή είναι και η αντίληψη του Υπουργείου Παιδείας, δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων, το οποίο προσπαθεί να μετριάσει την ιδιωτική συμμετοχή στην παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης αναβαθμίζοντας το ρόλο του δημόσιου σχολείου με την εισαγωγή του ολοήμερου και της ενισχυτικής διδασκαλίας.

Βιβλιογραφία

ΕΛ.ΣΤΑΤ., Στατιστική της Εκπαίδευσης 2000/2001-2008/2009.

Κάρμας, Κ. Α. (1995), *Η Ελληνική Εκπαίδευση στον Ορίζοντα του 2000*, Έκθεση αριθ. 20, ΚΕΠΕ, Αθήνα.

Κάρμας, Κ. Α. (2006), *Η Επαγγελματική Εκπαίδευση στην Ελλάδα: Εξελίξεις, προβλήματα και προοπτικές,* Έκθεση αριθ. 48, ΚΕΠΕ, Αθήνα.

Κανελλόπουλος, Κ. Ν., Κ. Γ. Μαυρομάρας, Θ. Μ. Μητράκος (2004), *Εκπαίδευση και Αγορά Εργασίας*, Μελέτη αριθ.50, ΚΕΠΕ, Αθήνα.

Καρδίτσης, Ν. (1999), *Ιδιωτική Εκπαίδευση*. Κλαδική Μελέτη Νο 170, ΙΟΒΕ.

Ψαχαρόπουλος Γ. (2003), *Ελληνική Παιδεία: Μια σύγχρονη τραγωδία,* Εκδόσεις Σιδέρης Ι., Αθήνα.

Ψαχαρόπουλος Γ., Α. Καζαμίας (1985), *Παιδεία και ανάπτυξη στην Ελλάδα: Κοινωνική και οικονομική μελέτη της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης*, ΕΚΚΕ, Αθήνα.

ICAP (2007), *Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Ιδιωτική Εκπαίδευση*.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 24

ΥΓΕΙΑ

Ρωξάνη Καραγιάννη*

Σύνοψη

Η αγορά υπηρεσιών υγείας παρουσιάζει ιδιαιτερότητες, οι οποίες σε μεγάλο βαθμό προκύπτουν από την αβεβαιότητα και την ατελή πληροφόρηση μεταξύ των παραγωγών-ιατρών και των καταναλωτών-ασθενών, και δεν λειτουργεί όπως οι ανταγωνιστικές αγορές άλλων αγαθών και υπηρεσιών. Οι βασικότερες ιδιαιτερότητες εντοπίζονται: α. στη διαφοροποίηση προϊόντος, β. στην ατελή πληροφόρηση, γ. στην εκτεταμένη κρατική παρέμβαση και δ. στην ύπαρξη μη-κερδοσκοπικών οργανισμών.

Το ελληνικό σύστημα υγείας διακρίνεται στην πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια φροντίδα υγείας, στην ψυχιατρική περίθαλψη και στην επείγουσα προνοσοκομειακή ιατρική φροντίδα. Ο ιδιωτικός τομέας προσανατολίζεται στα διαγνωστικά κέντρα και στα θεραπευτήρια (γενικές, ειδικές και μικτές κλινικές), τα οποία συγκαταλέγονται αντίστοιχα στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια φροντίδα υγείας.

Το θεσμικό πλαίσιο οργάνωσης του εθνικού συστήματος υγείας στοχεύει στο κοινωνικό συμφέρον, στην αντιμετώπιση της εμπορευματοποίησης της υγείας, στη δωρεάν παροχή υπηρεσιών, στη βελτίωση του επιπέδου περίθαλψης, στην ανάπτυξη της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, στην ισότητα στην περίθαλψη, στη βελτίωση της εκπαίδευσης και στη θεσμοθέτηση της ιατρικής δεοντολογίας. Ο ιδιωτικός τομέας καταλαμβάνει σημαντικό μερίδιο στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη. Είναι, επομένως, ανάγκη να διερευνηθεί ένας τρόπος παραγωγικής ενσωμάτωσης του ιδιωτικού τομέα στο δημόσιο σύστημα, στη βάση της συνεργασίας και του θεμιτού ανταγωνισμού και αναμόρφωσης του πλαισίου που διέπει τις επιχειρηματικές λειτουργίες του ιδιωτικού τομέα, καθώς και στη βάση του διαχωρισμού του ιατρικού έργου και της επιχειρηματικότητας.

* Η συγγραφέας του κεφαλαίου θα ήθελε να ευχαριστήσει τον κ. Κ. Κανελλόπουλο, Ερευνητή Α΄ και την κ. Ε. Καδίτη, Ερευνήτρια Γ΄ για τις πολύτιμες και εύστοχες παρατηρήσεις τους στην τελική μορφή του κεφαλαίου.

Η αυξημένη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας διαμορφώθηκε από παράγοντες όπως: α. η οικονομική ανάπτυξη και η αναμενόμενη αύξηση στο μέσο οικογενειακό εισόδημα, β. η δυσαρέσκεια των πολιτών από το δημόσιο σύστημα υγείας, γ. η αδυναμία των ασφαλιστικών οργανισμών να ελέγξουν τη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας μέσω της δημιουργίας μιας εκτενούς και ενιαίας Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, δ. η ιδιωτική ασφάλιση υγείας, η οποία αυξήθηκε ραγδαία καλύπτοντας ένα μεγάλο όγκο υπηρεσιών υγείας ιδιαίτερα νοσοκομειακής περίθαλψης και ε. σε μια σειρά από δημογραφικούς και κοινωνικούς παράγοντες (όπως η ηλικία, το βιοτικό επίπεδο, ο τρόπος διαβίωσης, η πρόσβαση σε δημόσιες υπηρεσίες κ.ά.).

Το 2006, το 77% των εξελθόντων ασθενών προέρχεται από τα δημόσια νοσοκομεία, το 20% από τις ιδιωτικές κλινικές και μόλις το 3% από τα ΝΠΙΔ.

Η αύξηση των ιδιωτικών δαπανών υγείας αντικατοπτρίζει τη ραγδαία αύξηση στις δαπάνες των νοικοκυριών για την υγεία, οι οποίες αυξήθηκαν κατά 35,92% μεταξύ των δύο χρονικών περιόδων 1998/99 και 2004/2005, το δε μερίδιο αυτών στο σύνολο των μέσων μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών αυξήθηκε από 6,82% σε 7,15%. Ο μεγαλύτερος ρυθμός αύξησης αφορά στη νοσοκομειακή περίθαλψη, ενώ ακολουθούν οι φαρμακευτικές δαπάνες και οι παραϊατρικές υπηρεσίες.

Η σημαντική ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα οφείλεται στην αξιοποίηση και στη γρήγορη προσαρμογή των μονάδων του κλάδου στις τεχνολογικές εξελίξεις και στις αδυναμίες του δημόσιου τομέα στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας. Ως κύρια αιτία της προκλητής ζήτησης διαφαίνεται η αύξηση του αριθμού των ιατρών στη χώρα μας, η οποία είναι σημαντικά υψηλότερη από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Το 2008 λειτουργούσαν συνολικά 316 θεραπευτήρια με 53.652 κλίνες, από τις οποίες το 69% αντιστοιχούσε στα 140 δημόσια νοσοκομεία, το 28% στα 170 ιδιωτικά θεραπευτήρια και το 3% σε 6 θεραπευτήρια, τα οποία λειτουργούν ως ΝΠΙΔ.

Ο κλάδος του ιδιωτικού τομέα υγείας είναι από τους πιο επεκτατικούς και κερδοφόρους του ελληνικού εταιρικού τομέα. Ο κύκλος εργασιών συνεχίζει να αυξάνεται το 2008 παρουσιάζοντας επιβράδυνση λόγω της δυσμενούς οικονομικής συγκυρίας. Το γεγονός αυτό δεν προκαλεί έκπληξη καθώς οι ιατρικές δαπάνες είναι κατεξοχήν ανελαστικές. Το περιθώριο καθαρού κέρδους διαμορφώθηκε στο 12,49% για το 2007 έναντι 14,95% για το σύνολο των λοιπών υπηρεσιών της ελληνικής οικονομίας, ενώ η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων στο 17,37% έναντι 9,73%, αντίστοιχα (ICAP, 2009α). Ωστόσο, η μεγέθυνση των εταιρειών και η δημιουργία ισχυρών ομίλων, καθώς και οι συνεχείς επενδύσεις για αναβάθμιση του εξοπλισμού, επιβάρυναν τη δανειακή πίεση των εταιρειών του κλάδου και παράλληλα λειτούργησαν συσταλτικά στο περιθώριο καθαρού κέρδους.

Οι γενικές-νευροψυχιατρικές κλινικές και οι μαιευτικές-γυναικολογικές παρουσιάζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά ως προς τη χρηματοοικονομική τους εικόνα. Οι μαιευτικές κλινικές φαίνεται να υπερτερούν σε όρους κερδοφορίας, καθώς τα περιθώρια καθαρού κέρδους υπερβαίνουν σημαντικά εκείνα των γενικών κλινικών.

Επίσης, οι γενικές κλινικές φαίνεται να δέχονται μεγαλύτερες πιέσεις λόγω της δανειακής επιβάρυνσης, καθώς ο δείκτης δανειακής πίεσης για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 0,56 έναντι 0,31, αντίστοιχα.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα αλλά και μεταξύ των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα είναι έντονος. Μετά από μια περίοδο σημαντικών επιχειρηματικών εξελίξεων και ανακατατάξεων, που χαρακτηρίζεται από επενδύσεις, εξαγορές, συγχωνεύσεις αλλά και συμφωνίες στρατηγικής συνεργασίας, οι μεγάλοι επιχειρηματικοί όμιλοι έχουν εδραιώσει την παρουσία τους στην αγορά και απολαμβάνουν συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των υπηρεσιών υγείας του δημόσιου τομέα αλλά και των μικρότερων ιδιωτικών επιχειρήσεων του κλάδου. Οι όμιλοι παρέχουν ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών υγείας στηρίζοντας τη στρατηγική τους σε τέσσερις άξονες: α. στην τεχνολογική και επιστημονική εξέλιξη, β. στην παροχή πλήρους φάσματος υπηρεσιών υγείας που βασίζεται σε υψηλό επίπεδο ποιότητας και μικρούς χρόνους αναμονής, γ. στη δυνατότητα πρόσβασης στις ιατρικές υπηρεσίες, ανεξαρτήτως γεωγραφικής θέσης και δ. στην επέκτασή τους σε νέες αγορές του εξωτερικού.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα του κλάδου είναι η ολιγοπωλιακή δομή του. Οι πέντε μεγαλύτερες επιχειρήσεις κατέχουν το ½ της αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών, ενώ οι μικρότεροι παίκτες (οι οποίοι υπερτερούν αριθμητικά) είναι λιγότερο ανταγωνιστικοί, λόγω της αδυναμίας τους να επενδύσουν σε εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό. Τα εμπόδια εισόδου και ο ρόλος των ιατρών δρουν ενισχυτικά στη διατήρηση της ολιγοπωλιακής δομής του κλάδου.

Το συνολικό μέγεθος της αγοράς των ιδιωτικών υπηρεσιών ανέρχεται στα 2,171 εκατ. ευρώ (κύκλος εργασιών) για το 2008. Από αυτό το μεγαλύτερο μερίδιο 61,70% καταλαμβάνουν οι γενικές-νευροψυχιατρικές κλινικές και τα κέντρα αποκατάστασης, το 11,79% οι μαιευτικές-γυναικολογικές κλινικές, το 19,88% τα διαγνωστικά κέντρα και το 6,6% οι λοιπές δραστηριότητες ανθρώπινης υγείας. Η αγορά των μαιευτικών κλινικών είναι η πιο συγκεντρωμένη συγκριτικά με τις γενικές κλινικές και τα διαγνωστικά κέντρα, με τις 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις να κατέχουν το 97% ως προς τις πωλήσεις το 2008.

Μελέτες εκτιμούν ότι η αγορά των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας θα συνεχίσει την ανοδική της πορεία σύμφωνα με τις ισχύουσες συνθήκες και τάσεις. Σύμφωνα με μελέτη της ΕΤΕ (2009), ο κύκλος εργασιών του κλάδου υγείας εκτιμάται ότι θα αυξηθεί με μέσο ετήσιο ρυθμό 3,5% στην περίοδο 2009-2010 και 8,5% έως το 2012.

24.1. Εισαγωγή

Η Ελλάδα αποτελεί παράδειγμα συνδυασμού ενός εθνικού συστήματος υγείας και ενός σημαντικά αναπτυγμένου ιδιωτικού τομέα, ο οποίος δραστηριοποιείται τόσο στην πρωτοβάθμια όσο και στη δευτεροβάθμια περίθαλψη. Η ανάπτυξη αυτή του ιδιωτικού τομέα υγείας οφείλεται στην αυξημένη ζήτηση και προσφορά των υπηρεσιών υγείας, η οποία διαμορφώθηκε από οικονομικούς και κοινωνικούς παράγοντες καθώς και από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που διέπουν την αγορά υγείας, όπως η προκλητή ζήτηση. Επιπρόσθετα, η αύξηση των ιδιωτικών δαπανών υγείας συμβάλλει θετικά στην περαιτέρω ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα. Ως αποτέλεσμα, ο ιδιωτικός τομέας υγείας στη χώρα μας εμφανίζει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι του δημόσιου τομέα. Παράλληλα, οι μεγάλοι όμιλοι του κλάδου κερδίζουν μερίδιο αγοράς έναντι των μικρών επιχειρήσεων, οδηγώντας σε μια σειρά από εξαγορές, συγχωνεύσεις αλλά και συμφωνίες στρατηγικής συνεργασίας.

Αντικειμενικός σκοπός της παρούσας μελέτης είναι να εξετάσει την έκταση του ανταγωνισμού στον κλάδο της υγείας στη χώρα μας. Ειδικότερα, επικεντρώνεται στη διερεύνηση της αγοράς των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας που δραστηριοποιείται στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια φροντίδα υγείας και συγκεκριμένα των ιδιωτικών κλινικών, που διακρίνονται σε γενικές-νευροψυχιατρικές και μαιευτικές-γυναικολογικές, και των διαγνωστικών κέντρων.

Στη δεύτερη ενότητα γίνεται αναφορά στα γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου υγείας, στην οργάνωση των ελληνικών υπηρεσιών υγείας και στο ισχύον θεσμικό πλαίσιο, ενώ στις ενότητες 24.3 και 24.4 αποτυπώνονται οι κύριοι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση και την προσφορά των υπηρεσιών υγείας. Στην ενότητα 24.5 παρουσιάζονται συνοπτικά οι κυριότερες επιχειρήσεις του κλάδου υγείας και των επιμέρους υποκλάδων, όπως διαμορφώνονται βάσει της Στατιστικής Ταξινόμησης Οικονομικών Δραστηριοτήτων (ΣΤΑΚΟΔ 08) της ΕΛΣΤΑΤ καθώς και η ανάλυση χρηματοοικονομικών δεικτών, που αφορούν την αποδοτικότητα και την κερδοφορία του κλάδου. Η ενότητα 24.6 διαπραγματεύεται τις συνθήκες του ανταγωνισμού και το μέγεθος της αγοράς καθώς και το μέγεθος συγκέντρωσης των υπηρεσιών υγείας στη χώρα μας. Πληροφορίες για τη διάρθρωση της αγοράς υπηρεσιών υγείας στις ευρωπαϊκές χώρες παρουσιάζονται στην ενότητα 24.7, ενώ στην τελευταία ενότητα συνοψίζονται τα συμπεράσματα της μελέτης και επισημαίνονται οι προοπτικές και οι αδυναμίες του κλάδου.

24.2. Η οργάνωση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα

24.2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου υγείας

Η υγεία είναι αγαθό κοινωνικό, με καταναλωτικό και ταυτόχρονα επενδυτικό χαρακτήρα. Αποσκοπεί στην ικανοποίηση άμεσων και τρεχουσών αναγκών,

ταυτόχρονα όμως συμβάλλει θετικά, ως επένδυση, μεσο-μακροπρόθεσμα στην παραγωγική διαδικασία και την οικονομική ανάπτυξη με τη συντήρηση και αύξηση του ανθρώπινου κεφαλαίου.

Η αγορά υπηρεσιών υγείας παρουσιάζει ιδιαιτερότητες, οι οποίες σε μεγάλο βαθμό προκύπτουν από την αβεβαιότητα και την ατελή πληροφόρηση μεταξύ των παραγωγών-ιατρών και των καταναλωτών-ασθενών, και δεν λειτουργεί όπως οι ανταγωνιστικές αγορές άλλων αγαθών και υπηρεσιών. Κοινή αντίληψη είναι ότι η αγορά υγείας είναι τόσο διαφορετική από τις άλλες αγορές, ώστε ο εποικοδομητικός ανταγωνισμός μπορεί να θεωρηθεί είτε ανέφικτος είτε αντιπαραγωγικός (Gaynor και Vogt, 2000). Ως αποτέλεσμα, οι υπέρμαχοι αυτής της άποψης τάσσονται υπέρ της εκτεταμένης κρατικής παρέμβασης[1] ή παραγωγής και αντιτίθενται στην εφαρμογή πολιτικής ανταγωνισμού στην αγορά υγείας. Οι βασικότερες ιδιαιτερότητες εντοπίζονται: α. στη διαφοροποίηση προϊόντος, β. στην ατελή πληροφόρηση, γ. στην εκτεταμένη κρατική παρέμβαση και δ. στην ύπαρξη μη-κερδοσκοπικών οργανισμών (Gaynor και Vogt, 2000˙ Dranove και Satterthwaite, 2000).

Η αγορά υγείας χαρακτηρίζεται από *διαφοροποίηση προϊόντος*. Προσφέρει υπηρεσίες, οι οποίες από τη φύση τους είναι ετερογενείς και μη-επανεμπορεύσιμες (non-retradable) μεταξύ των καταναλωτών. Αυτό παρατηρείται από τις απλές εργαστηριακές εξετάσεις ως και τις πιο εξειδικευμένες θεραπείες που απαιτούνται σε πολύπλοκες ασθένειες. Οι προτιμήσεις των καταναλωτών, επίσης, είναι ετερογενείς. Μερικοί ασθενείς μπορεί να προτιμούν εκτεταμένες θεραπείες ή επισκέψεις σε ιατρούς και άλλοι να περιορίζονται μόνο στις τελείως απαραίτητες. Άλλοι ασθενείς μπορεί να προτιμούν έναν ιατρό συγκεκριμένης ηλικίας, φύλου, καταγωγής, πανεπιστημιακής εκπαίδευσης ή ειδικότητας. Το κρίσιμο σημείο είναι ο συνδυασμός των ετερογενών προϊόντων και των ετερογενών προτιμήσεων. Το γεγονός ότι ο ασθενής μπορεί να επιλέξει τον ιατρό που θα του παρέχει τη μεγαλύτερη ωφέλεια παραχωρεί δύναμη αγοράς στους παραγωγούς-ιατρούς, εφόσον η επιλογή ενός άλλου ιατρού θα μείωνε την ωφέλεια του ασθενή. Όσο μικρότερη είναι η υποκατάσταση μεταξύ των ιατρών, τόσο μεγαλύτερη είναι η δύναμη αγοράς. Στην περίπτωση των ιατρών, η πλειονότητα των οποίων κατανέμεται στις αστικές περιοχές, η αγορά μπορεί να χαρακτηριστεί ως μονοπωλιακά ανταγωνιστική (monopolistically competitive). Η αγορά της νοσοκομειακής περίθαλψης χαρακτηρίζεται από μικρό αριθμό νοσοκομείων που συνεργάζονται μακροπρόθεσμα, με αποτέλεσμα αυτό να υποδηλώνει ολιγοπώλιο διαφοροποιημένων προϊόντων (differentiated product oligopoly). Επομένως, είναι αναμενόμενο οι παραγωγοί υγείας να διέπονται από άσκηση κάποιας δύναμης αγοράς στις τιμές, ακόμη και στην περίπτωση όπου απουσιάζει οποιασδήποτε μορφή συμπεριφοράς που θα μπορούσε να μειώσει τον ανταγωνισμό.

[1] Μία κυβέρνηση επίσης μπορεί να επιθυμεί τον ανταγωνισμό μεταξύ των προμηθευτών υγείας ως κίνητρο για την επίτευξη αποτελεσματικότητας και ποιότητας.

Η οικονομική θεωρία δεν μας παρέχει γενικευμένες αρχές για την κατάλληλη πολιτική ανταγωνισμού σε αγορές με σημαντική διαφοροποίηση προϊόντος. Ο ανταγωνισμός μπορεί ή όχι να είναι βέλτιστος. Επιπρόσθετα, στην περίπτωση που η τιμή καθορίζεται νομοθετικά, τότε ο ανταγωνισμός μπορεί να οδηγήσει σε υπέρμετρη διαφοροποίηση προϊόντος. Μελετητές υποστηρίζουν ότι, εξαιτίας της ασφάλισης, τα νοσοκομεία δεν ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές για να προσελκύσουν ασθενείς ή ιατρούς, οι οποίοι με τη σειρά τους θα προσελκύσουν ασθενείς, αλλά ως προς την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών ή τις εγκαταστάσεις[2].

Η *ατελής πληροφόρηση* μπορεί να οδηγήσει σε *προκλητή ζήτηση* από τους προμηθευτές των υπηρεσιών υγείας, σε *ηθικό κίνδυνο* και *δυσμενή επιλογή* στον τομέα της ασφάλισης. Το ερώτημα που τίθεται είναι σε ποιο βαθμό αυτές οι ιδιαιτερότητες φθείρουν τον τομέα της υγείας, καθιστώντας τον ανταγωνισμό αναποτελεσματικό, ή επιδεινώνονται από τον αυξημένο ανταγωνισμό.

Οι παραγωγοί-ιατροί δεν προσφέρουν μόνο ιατρική φροντίδα και θεραπεία αλλά επίσης διάγνωση και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Ο ασθενής δεν γνωρίζει τη σοβαρότητα της ασθένειάς του. Η επιλογή του βασίζεται αποκλειστικά και μόνο στην απόφαση του ιατρού. Αυτό δίνει τη δυνατότητα στον ιατρό να διαστρεβλώσει τη φύση του προβλήματος, ιδιαίτερα όταν η ακριβότερη θεραπεία είναι και η πιο επικερδής. Αυτό ορίζεται ως *προκλητή ζήτηση*. Το ερώτημα που τίθεται είναι εάν ο ανταγωνισμός οδηγεί σε μεγαλύτερη ή μικρότερη «πρόκληση». Εάν η αγορά είναι ανταγωνιστική, η ύπαρξη πολλών ιατρών συνεπάγεται υψηλότερη προσφορά και επομένως χαμηλότερες τιμές. Η είσοδος περισσότερων ιατρών μειώνει τη ζήτηση ανά ιατρό κατά μέσο όρο. Οι ιατροί θα «προκαλέσουν» ζήτηση για να αυξηθεί το εισόδημά τους. Μελετητές υποστηρίζουν ότι ο ανταγωνισμός μπορεί να μειώσει ή να περιορίσει την «πρόκληση».

Η αβεβαιότητα του ασθενή για την ασθένειά του και τις επακόλουθες συνέπειες οδηγεί στη ζήτηση για ιατρική ασφάλιση. Η ατελής πληροφόρηση μεταξύ των καταναλωτών και των ασφαλιστικών εταιρειών οδηγεί στον *ηθικό κίνδυνο*. Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλύπτουν, σήμερα, το μεγαλύτερο εύρος υπηρεσιών υγείας. Αυτό σημαίνει ότι ο καταναλωτής πληρώνει ένα μικρό μόνο μερίδιο από το κόστος, ενώ το μεγαλύτερο μέρος καλύπτεται από τρίτους. Η ασφάλιση των καταναλωτών μειώνει την τιμή των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας, προκαλώντας υπέρμετρη κατανάλωση. Μια άλλη μορφή ηθικού κινδύνου είναι το μειωμένο κίνητρο των καταναλωτών να αναζητήσουν χαμηλότερες τιμές. Στην περίπτωση που οι καταναλωτές πληρώνουν ένα μικρό μερίδιο του κόστους, το όφελος από την αναζήτηση μπορεί να μην υπερβαίνει το πληρωτέο κόστος. Επομένως, όπως και

[2] Αυτό ονομάζεται “medical arms race”.

στην περίπτωση του medical arms race, η ποιότητα μπορεί να είναι ο εξέχων παράγοντας ανταγωνισμού για την ασφαλιστική αγορά.

Μια άλλη μορφή ατελούς πληροφόρησης μεταξύ των καταναλωτών και των ασφαλιστικών εταιρειών είναι όταν ο καταναλωτής γνωρίζει ότι ανήκει σε κατηγορία υψηλού κινδύνου αλλά η ασφαλιστική εταιρεία όχι, οδηγώντας την ασφαλιστική αγορά σε δυσμενή επιλογή. Το κλασσικό άρθρο των Rothschild και Stiglitz (1976) υποστηρίζει ότι οι ανταγωνιστικές ασφαλιστικές αγορές μπορεί να αποτύχουν κάτω από την ύπαρξη της δυσμενούς επιλογής.

Η αγορά υγείας χαρακτηρίζεται από υπέρμετρη κρατική παρέμβαση. Οι ρυθμίσεις μπορεί να αφορούν την είσοδο στην αγορά (ιατρών, θεραπευτηρίων), την τιμολόγηση (νοσήλια, ασφάλιση), την προσφορά προϊόντων (ασφάλιση) και τη δραστηριότητα των μη κερδοσκοπικών οργανισμών. Μερικές ρυθμίσεις δεν έχουν πρόθεση να αντικαταστήσουν τον ανταγωνισμό αλλά να τον υποστηρίξουν. Από την άλλη πλευρά, οι ρυθμίσεις που προστατεύουν τον καταναλωτή δεν επηρεάζουν το επιθυμητό αποτέλεσμα του ανταγωνισμού. Όμως, ρυθμίσεις όπως η «all-payer regulation»[3], τείνουν να αντικαταστήσουν τον μηχανισμό της αγοράς για τον καθορισμό των τιμών. Για παράδειγμα, όταν τα νοσήλια καθορίζονται από τη νομοθεσία, τότε ο ανταγωνισμός επικεντρώνεται στην παροχή υπηρεσιών υγείας και μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την υιοθέτηση άριστου επιπέδου υπηρεσιών.

24.2.2. Η ελληνική αγορά υγείας

Η οργάνωση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα

Τα βασικά επίπεδα φροντίδας του ελληνικού συστήματος υγείας διαμορφώνονται ως εξής:

Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας (ΠΦΥ), η οποία καλύπτει υπηρεσίες που αφορούν την πρόληψη και τη διάγνωση της νόσου, χωρίς να απαιτείται η παραμονή του ασθενή σε νοσοκομείο. Οι συγκεκριμένες υπηρεσίες καλύπτονται τόσο από τον δημόσιο τομέα (κέντρα υγείας, εξωτερικά ιατρεία νοσοκομείων και ασφαλιστικών ταμείων) αλλά και από τον ιδιωτικό τομέα (ιδιώτες ιατροί, μικροβιολογικά εργαστήρια, διαγνωστικά κέντρα, εξωτερικά ιατρεία ιδιωτικών θεραπευτηρίων).

Δευτεροβάθμια και Τριτοβάθμια Φροντίδα Υγείας. Καλύπτει τις υπηρεσίες προς ασθενείς που νοσηλεύονται σε δημόσια νοσοκομεία ή ιδιωτικά θεραπευτήρια. Το 2008, οι υπηρεσίες αυτές παρέχονται από 146 δημόσια νοσοκομεία του ΕΣΥ και εκτός ΕΣΥ και από 170 ιδιωτικές κλινικές (ΕΛΣΤΑΤ, 2010).

[3] Η all-payer regulation είναι η βασική μέθοδος ελέγχου του κόστους στις περισσότερες βιομηχανικές δημοκρατίες. Αποταμιεύει χρήματα όχι μόνο έμμεσα μέσω των τιμών αλλά και έμμεσα μέσω του περιορισμένου διοικητικού κόστους. Η μέθοδος αυτή μπορεί να προσφέρει καλύτερο έλεγχο του κόστους, να αυξήσει το κίνητρο για καινοτομία και αποτελεσματικότητα και να διασφαλίσει διαφάνεια και προστασία των καταναλωτών μέσω των δεδομένων τιμών.

Επείγουσα Προνοσοκομειακή Ιατρική Φροντίδα, η οποία παρέχεται πανελλαδικά από το Εθνικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας (ΕΚΑΒ).

Ψυχιατρική περίθαλψη, η οποία, εκτός από τα ψυχιατρικά δημόσια και ιδιωτικά θεραπευτήρια, υποστηρίζεται και από τα ψυχιατρικά τμήματα των γενικών νοσοκομείων και από ένα δίκτυο εξωνοσοκομειακών και κοινοτικών δομών του δημόσιου τομέα της χώρας μας.

Η αγορά ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας

Η θεσμοθέτηση του ΕΣΥ οδήγησε τον ιδιωτικό τομέα να προσανατολιστεί στην πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας. Αυτό οφείλεται, πρώτον, στην περιοριστική πολιτική της μεταρρύθμισης του ΕΣΥ ως προς τη δραστηριοποίηση του ιδιωτικού τομέα στη νοσοκομειακή φροντίδα, δεύτερον, στο υψηλό κόστος κατασκευής και εξοπλισμού που απαιτείται για την ίδρυση νέων ιδιωτικών νοσηλευτικών μονάδων και, τρίτον, στην αδυναμία προσαρμογής του δημόσιου τομέα στα νέα δεδομένα που δημιουργήθηκαν από την ανάπτυξη της βιοϊατρικής τεχνολογίας στα μέσα της δεκαετίας του ΄80 (Tountas et al., 2005˙ Σουλιώτης, 2000).

Η περιοριστική πολιτική και το υψηλό κόστος σε συνδυασμό με τον μακροπρόθεσμο χαρακτήρα μιας τέτοιας επένδυσης, καθώς και οι ιδιαίτερα χαμηλές τιμές που προβλέπονται για το ημερήσιο νοσήλιο από τους ασφαλιστικούς οργανισμούς, καθιστούσαν μη ελκυστική την εμπλοκή των ιδιωτών στον χώρο της νοσοκομειακής περίθαλψης. Αντίθετα, στα ιδιωτικά μαιευτήρια παρατηρήθηκε μία έντονη επενδυτική δραστηριότητα, καθώς εκτός από την παροχή γυναικολογικών και μαιευτικών υπηρεσιών επεκτάθηκαν και στην παροχή διαγνωστικών υπηρεσιών με την ίδρυση σύγχρονων εργαστηριακών τμημάτων.

Η υψηλή βιοϊατρική τεχνολογία συγκεντρώθηκε στον ιδιωτικό τομέα, ο οποίος προσαρμόστηκε με ταχείς ρυθμούς στις τεχνολογικές εξελίξεις και με κίνητρο τη διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση και, κατά επέκταση, τα υψηλά προσδοκώμενα ποσοστά κερδοφορίας, επεκτάθηκε σημαντικά κυρίως μέσα από την ανάπτυξη των κέντρων διαγνωστικής ιατρικής.

Οι ιδιωτικές κλινικές διακρίνονται, ανάλογα με το μέγεθός τους, σε μεγάλες πολυδύναμες κλινικές, μεσαίες, μικρές και νευροψυχιατρικές (ICAP, 2009). Οι μεγάλες πολυδύναμες κλινικές υπερβαίνουν σε δυναμικότητα τις 300 κλίνες, είναι στελεχωμένες με άρτια εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο ιατρικό προσωπικό, διαθέτουν υψηλής τεχνολογίας ιατρικό εξοπλισμό και βρίσκονται στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη. Καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών συμπεριλαμβανομένης της πρόληψης και της διάγνωσης. Τα έσοδά τους προέρχονται από εσωτερικούς – νοσηλευόμενους ασθενείς και από ασθενείς – επισκέπτες των εξωτερικών ιατρείων. Έχουν τη δυνατότητα να διατηρούν συνεργασίες τόσο με τους ασφαλιστικούς οργανισμούς του Δημοσίου όσο και του ιδιωτικού τομέα. Οι μεσαίες κλινικές συνήθως διατηρούν συνεργασίες με ασφαλιστικές εταιρείες του ιδιωτικού τομέα

καθώς και με τα ταμεία του Δημοσίου. Οι μικρές κλινικές καλύπτουν το κόστος νοσηλείας μέσω συμβάσεων που έχουν συνάψει με διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς του Δημοσίου. Οι νευροψυχιατρικές κλινικές αποτελούν μια ιδιαίτερη κατηγορία που εμφανίζει υψηλά ποσοστά πληρότητας και τα έσοδά τους προέρχονται εξ ολοκλήρου από εσωτερικούς νοσηλευόμενους ασθενείς.

Τα ιδιωτικά μαιευτήρια αποτελούν κλινικές, οι οποίες παρέχουν μαιευτικές και γενικότερα γυναικολογικές υπηρεσίες. Τα περισσότερα από αυτά έχουν επεκταθεί και στην ίδρυση σύγχρονων εξεταστικών κέντρων για την παροχή διαγνωστικών υπηρεσιών.

Τα διαγνωστικά κέντρα με τη μορφή μεγάλων οργανωμένων μονάδων που προσφέρουν υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης εμφανίστηκαν στην Ελλάδα την δεκαετία του ’80. Παρ’ όλα αυτά τα πρώτα μικροβιολογικά και ακτινολογικά κέντρα άρχισαν να λειτουργούν νόμιμα από τη δεκαετία του ’70. Μετά το 1985 μετεξελίχθηκαν σε μεγάλες διαγνωστικές μονάδες. Σε αυτό συνέτεινε το θεσμικό πλαίσιο που έθετε εμπόδια στην ίδρυση νέων κλινικών και στην επέκταση των παλαιότερων, με αποτέλεσμα οι ιδιωτικοί φορείς που επιθυμούσαν να επενδύσουν στον κλάδο της υγείας να στραφούν στην ίδρυση διαγνωστικών κέντρων. Εκτιμάται ότι σήμερα στη χώρα μας υπάρχουν περισσότερα από 400 ιατρικά διαγνωστικά κέντρα, τα περισσότερα από τα οποία διαθέτουν σύγχρονη υλικοτεχνική υποδομή και εξειδικευμένο προσωπικό. Τα μικρά τοπικά μικροβιολογικά εργαστήρια απευθύνονται συχνά σε μεγαλύτερα κέντρα για την πραγματοποίηση συγκεκριμένων εξετάσεων, καθώς δεν είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους λόγω έλλειψης του απαιτούμενου εξοπλισμού.

Η έντονη ζήτηση για εξειδικευμένες και αναβαθμισμένες διαγνωστικές υπηρεσίες οδήγησε τις μεγάλες μονάδες στην υλοποίηση σημαντικών επενδυτικών σχεδίων για τον εξοπλισμό τους, οι οποίες χρηματοδοτούνται μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing).

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται το φαινόμενο μικρές περιφερειακές μονάδες να απορροφώνται, εξαγοράζονται ή να συγχωνεύονται με μεγαλύτερες. Οι δύο βασικοί λόγοι που οδηγούν στην στρατηγική των εξαγορών-συγχωνεύσεων-απορροφήσεων των μικρότερων από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι η δυσκολία των μικρών μονάδων του κλάδου να ανταποκριθούν στη ραγδαία εξέλιξη της ιατρικής τεχνολογίας και το υψηλό κόστος κατασκευής και εξοπλισμού μιας νέας θεραπευτικής μονάδας, συνδυαστικά με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται και στο χώρο των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων.

Παράλληλα, μεγάλες μονάδες του κλάδου αποκτούν διεθνή χαρακτήρα επεκτείνοντας τις εργασίες τους και σε χώρες του εξωτερικού. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το Ιατρικό Αθηνών, το οποίο έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές του στις γειτονικές βαλκανικές χώρες.

24.2.3. Θεσμικό πλαίσιο υπηρεσιών υγείας

Η Ελλάδα αποτελεί παράδειγμα συνδυασμού ενός συστήματος υγείας, το οποίο χαρακτηρίζεται από τη συνύπαρξη του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ) και ενός σημαντικά αναπτυγμένου ιδιωτικού τομέα, ο οποίος δραστηριοποιείται τόσο στην πρωτοβάθμια όσο και στη δευτεροβάθμια περίθαλψη.

Η θεσμοθέτηση του ΕΣΥ

Η νομοθετική θεμελίωση του ΕΣΥ με την ψήφιση του Ν. 1397/83 αποτέλεσε την αφετηρία μιας σειράς από νομοθετικές ρυθμίσεις που παραπέμπουν στη φιλοσοφία των εθνικών συστημάτων υγείας. Όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 24.1, μια σειρά από νομοθετικές διατάξεις συμπληρώνουν, τροποποιούν ή βελτιώνουν τον αρχικό νόμο.

Το πλαίσιο οργάνωσης του Ν. 1397/83 στόχευε στο κοινωνικό συμφέρον, στην αντιμετώπιση της εμπορευματοποίησης της υγείας, στη δωρεάν παροχή υπηρεσιών, στη βελτίωση του επιπέδου περίθαλψης, στην ανάπτυξη της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, στην ισότητα στην περίθαλψη, στη βελτίωση της εκπαίδευσης και στη θεσμοθέτηση της πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης των νοσοκομειακών ιατρών. Σε πρώτη φάση, επιχειρήθηκε η εισαγωγή του προγραμματισμού στις υπηρεσίες υγείας με τη διαίρεση της χώρας σε εννέα υγειονομικές περιφέρειες, την οργάνωση των επιπέδων περίθαλψης σε πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια και τον καθορισμό του τρόπου κίνησης του ασθενή στο σύστημα.

Η διάταξη του ΕΣΥ που αφορούσε στην πλήρη και αποκλειστική απασχόληση των νοσοκομειακών ιατρών, οι οποίοι καλούνταν να κλείσουν τα ιδιωτικά ιατρεία και να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στο ΕΣΥ, προσανατολιζόταν στον περιορισμό της ανάπτυξης του ιδιωτικού τομέα υγείας. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα ένας μεγάλος αριθμός ιατρών να εγκαταλείψει το ΕΣΥ παρά τις μισθολογικές αυξήσεις που προβλέπονταν.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.1

Οι βασικές μεταρρυθμίσεις των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, 1833-2009

1833-1922		• Η Γραμματεία Εσωτερικών (1833) συγκροτεί την πρώτη κεντρική υγειονομική οργάνωση • Δημιουργία των πρώτων αυτοδιοικούμενων και αυτοχρηματοδοτούμενων ασφαλιστικών ταμείων από διάφορες επαγγελματικές ομάδες • Ίδρυση πρώτων νοσοκομείων: νοσοκομείο Σύρου (1827), Δημοτικό νοσοκομείο «Ελπίς» (1836), Τζάνειο (1875), Ευαγγελισμός (1884) • Ίδρυση της ιδιωτικής «Πολυκλινικής Αθηνών» (1903)
1922-1945		• Ν. 2882/1922 «Ίδρυση του Υπουργείου Υγιεινής, Πρόνοιας και Αντίληψης» • Ν. 6298/1934 «Ίδρυση του Ιδρύματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ)» • Α.Ν. 965/1937 «Θεσπίζονται οι προϋποθέσεις για την ενιαία οργάνωση και λειτουργία των δημόσιων νοσοκομείων» • Α.Ν. 1965/1937 Ο κρατικός προϋπολογισμός χρηματοδοτεί πλήρως τα κρατικά νοσοκομεία • Α.Ν. 1845/1939 « Περί ιδρυμάτων υγιεινής και ιατρικής εν γένει» (ιδιωτικός τομέας υγείας) • Α.Ν. 2769/1941 «Ίδρυση προσωρινών νοσοκομείων για τις ανάγκες του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου» • Ν.Δ. 2592/1953: «Περί οργανώσεως της ιατρικής αντιλήψεως»
1945-1974		• Ν. 4169/1961 «Ίδρυση του Οργανισμού Γεωργικών Ασφαλίσεων (ΟΓΑ)» • Ν.Δ. 67/1968 «Καθιέρωση της υπαίθριας υπηρεσίας των ιατρών (αγροτικό)»
1974 έως σήμερα	Πριν το ΕΣΥ	• Πρόταση ΚΕΠΕ (1976) για τη δημιουργία ενιαίας Εθνικής Υπηρεσίας Υγείας, ενοποίηση των ασφαλιστικών φορέων και κοινωνικό σχεδιασμό για την κάλυψη των υγειονομικών αναγκών • Σχέδιο Δοξιάδη (1980) με κύριους άξονες την αποκέντρωση, τον κοινωνικό έλεγχο, την οργάνωση της πρωτοβάθμιας περίθαλψης, την εισαγωγή του θεσμού του νοσοκομειακού γιατρού, τη σωστή οργάνωση των νοσοκομείων, τον προγραμματισμό της ανάπτυξης και την εκπαίδευση του υγειονομικού προσωπικού
	ΕΣΥ	• Ν. 1278/1982 «Ίδρυση του Κεντρικού Συμβουλίου Υγείας (ΚΕΣΥ)» • Ν. 1397/1983 «Θέσπιση του ΕΣΥ» • Ν. 1316/1983 «Ίδρυση Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκου (ΕΟΦ)» • Ν. 1383/1983 «Αφαιρέσεις και μεταμοσχεύσεις ανθρώπινων ιστών και οργάνων» • Ν. 1471/1984 «Περί ρυθμίσεως θεμάτων νοσηλευτικών ιδρυμάτων αγροτικών ιατρείων και υγειονομικών σταθμών και άλλων συναφών διατάξεων» • Ν. 1431/1984 «Ρυθμίσεις θεμάτων φορέων Κοινωνικής Πρόνοιας»
	Μετά ΕΣΥ	• Ν. 1579/1985 «Ρυθμίσεις για την εφαρμογή και ανάπτυξη του ΕΣΥ και άλλες διατάξεις» • Ν. 1729/1987 «Καταπολέμηση της διάδοσης των ναρκωτικών, προστασία των νέων και άλλες διατάξεις» • Ν. 1820/1988 «Περί Αιμοδοσίας» • Ν. 2071/1992 «Εκσυγχρονισμός και οργάνωση συστήματος υγείας» • Ν. 2082/1992 «Αναδιοργάνωση της Κοινωνικής Πρόνοιας και καθιέρωση νέων θεσμών κοινωνικής προστασίας» • Ν. 2194/1994 «Αποκατάσταση του ΕΣΥ και άλλες διατάξεις» • Ν. 2345/1995 «Οργανωμένες υπηρεσίες παροχής προστασίας από φορείς κοινωνικής πρόνοιας» • Ν. 2519/1997 «Περί ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού του Εθνικού Συστήματος Υγείας και Οργάνωσης των υγειονομικών υπηρεσιών, ρυθμίσεις για το φάρμακο και άλλες διατάξεις»

	• Ν. 2646/1998 «Περί ανάπτυξης του εθνικού συστήματος κοινωνικής φροντίδας» • Ν. 2716/1999 «Περί ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού των υπηρεσιών ψυχικής υγείας» • Ν. 2737/1999 «Μεταμοσχεύσεις ανθρώπινων ιστών και οργάνων και άλλες διατάξεις» • Σχέδιο Μεταρρύθμισης «Υγεία για τον Πολίτη» (2000) • Ν. 2889/2001 «Βελτίωση και εκσυγχρονισμός του ΕΣΥ» • Ν. 2920/2001 «Σώμα Επιθεωρητών Υγείας και Πρόνοιας» • Ν. 2955/2001 «Προμήθειες νοσοκομείων και μονάδων πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας και άλλες διατάξεις» • Ν. 3172/2003 «Οργάνωση και εκσυγχρονισμός των υπηρεσιών Δημόσιας Υγείας και άλλες διατάξεις» • Ν. 3106/2003 «Αναδιοργάνωση του εθνικού συστήματος κοινωνικής φροντίδας και άλλες διατάξεις» • Ν. 3209/2003 «Ρυθμίσεις θεμάτων αρμοδιότητας του Υπουργείου Υγείας και Πρόνοιας» • Ν. 3204/2004 «Τροποποίηση και συμπλήρωση της νομοθεσίας για το ΕΣΥ και ρυθμίσεις άλλων θεμάτων αρμοδιότητας του Υπουργείου Υγείας και Πρόνοιας» • Ν. 3235/2004 «Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας» • Ν. 3252/2004 «Σύσταση ένωσης νοσηλευτών-τριών και άλλες διατάξεις» • Ν. 3293/2004 «Πολυκλινική Ολυμπιακού Χωριού, Συνήγορος Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης και λοιπές διατάξεις» • Ν. 3329/2005 «Εθνικό Σύστημα Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης» • Ν. 3305/2005 «Εφαρμογή της ιατρικώς υποβοηθούμενης αναπαραγωγής» • Ν. 3370/2005 «Οργάνωση και λειτουργία των υπηρεσιών Δημόσιας Υγείας και λοιπές διατάξεις» • Ν. 3402/2005 «Αναδιοργάνωση του συστήματος αιμοδοσίας και λοιπές διατάξεις» • Ν. 3418/2005 «Κώδικας Ιατρικής Δεοντολογίας» • Ν. 3454/2006 «Ενίσχυση της οικογένειας και λοιπές διατάξεις» • Ν. 3457/2006 «Μεταρρύθμιση του συστήματος φαρμακευτικής περίθαλψης» • Ν. 3459/2006 «Κώδικας νόμων για τα ναρκωτικά» • Ν. 3580/2007 «Προμήθειες φορέων εποπτευόμενων από το Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης και άλλες διατάξεις» • Ν. 3599/2007 «Σύσταση Πανελλήνιου Συλλόγου Φυσιοθεραπευτών και άλλες διατάξεις» • Ν. 3730/2008 «Προστασία ανηλίκων από τον καπνό και τα αλκοολούχα ποτά και άλλες διατάξεις» • Ν. 3754/2009 «Ρύθμιση όρων απασχόλησης των νοσοκομειακών ιατρών του ΕΣΥ σύμφωνα με το Π.Δ. 76/2005 και άλλες διατάξεις» • Ν. 3846/2010 «Εγγυήσεις για την εργασιακή ασφάλεια και άλλες διατάξεις», άρθρα 26-32 (πλαίσιο προμηθειών υγείας)
Ιδιωτικός τομέας υγείας	• Π.Δ. 247/1991 «Όροι, προϋποθέσεις και διαδικασίες για την ίδρυση, λειτουργία και μεταβίβαση των ιδιωτικών κλινικών» • Π.Δ. 517/1991 «Τεχνικές προδιαγραφές, απαραίτητος ιατρικός εξοπλισμός, διάκριση, σύνθεση προσωπικού και συμπλήρωση του Π.Δ. 247/91»

- Π.Δ. 395/1993 «Όροι, προϋποθέσεις για την ίδρυση και λειτουργία κέντρων αποθεραπείας και αποκατάστασης»
- Π4α/ΦΕΚ 789/Β/1993 «Προδιαγραφές λειτουργίας των κέντρων αποθεραπείας και αποκατάστασης»
- Π.Δ. 235/2000 «Ειδικές ρυθμίσεις για τον εκσυγχρονισμό και τη λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών»
- Π.Δ. 84/2001 «Όροι, προϋποθέσεις, διαδικασίες και προδιαγραφές για την ίδρυση και λειτουργία ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών Π.Φ.Υ.» (διαγνωστικά κέντρα)
- Υ4ε/9044/ΦΕΚ 1372/Β/2001 «Αύξηση νοσηλίων ιδιωτικών κλινικών»
- Π.Δ. 113/2005 «Ανάπτυξη τμημάτων νοσηλείας παίδων στις γενικές και μεικτές ιδιωτικές κλινικές»
- Π3β/ΦΕΚ 973/Β/2005 «Προδιαγραφές λειτουργίας των κέντρων αποθεραπείας και αποκατάστασης κλειστής νοσηλείας»
- Π.Δ. 198/2007 «Ειδικές ρυθμίσεις για τον εκσυγχρονισμό και τη λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών»
- Υ4ε/130675/ΦΕΚ 2115/Β/2008 «Αύξηση τιμολογίου νοσηλίων ιδιωτικών κλινικών της χώρας μας»
- Π.Δ. 180/2009 «Όροι, προϋποθέσεις για την ίδρυση και λειτουργία ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών Π.Φ.Υ.» (διαγνωστικά κέντρα)

Πηγή: Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης (2010), *Εφημερίδα Κυβερνήσεως* (διάφορα τεύχη), Θεοδώρου κ.ά. (2001).

Ο Ν. 2071/92 στόχευε στην αναμόρφωση του ΕΣΥ με τρόπο όμως που ουσιαστικά σήμαινε αλλαγή της φιλοσοφίας του. Επιχειρήθηκε ο περιορισμός της ευθύνης του κράτους και η εγκατάσταση μιας ανταγωνιστικής αγοράς στις υγειονομικές υπηρεσίες μέσα από την αναβάθμιση του ιδιωτικού τομέα, τον έλεγχο των δημοσίων δαπανών, την προαγωγή της ελεύθερης επιλογής των πολιτών και τη μεταφορά ενός σημαντικού ποσού χρηματοδότησης του συστήματος στους οικογενειακούς προϋπολογισμούς.

Μερικές από τις μεταβολές της μεταρρύθμισης αφορούσαν την εισαγωγή του θεσμού των ιατρών μερικής απασχόλησης, στους οποίους παρεχόταν το δικαίωμα της άσκησης ιδιωτικού έργου και στην απελευθέρωση της λειτουργίας των ιδιωτικών κλινικών, εφόσον εξασφαλίζουν κάποιες προϋποθέσεις που σχετίζονται με την ποιότητα της τεχνολογίας και το ανθρώπινο δυναμικό που απασχολούν.

Με τον Ν. 2194/94 «Περί αποκατάστασης του ΕΣΥ και άλλες διατάξεις» επανέρχονται οι στόχοι της μεταρρύθμισης του 1983.

Ο Ν. 2889/01 αποτελεί τη σημαντικότερη μεταρρύθμιση μετά την εγκαθίδρυση του ΕΣΥ το 1983. Θεσμοθετεί την περιφερειακή συγκρότηση του ΕΣΥ, τα επονομαζόμενα «Περιφερειακά Συστήματα Υγείας» (ΠεΣΥ), τα οποία στη συνέχεια μετονομάστηκαν σε «Διοικητικές Υγειονομικές Περιφέρειες» (ΔΥΠΕ), σύμφωνα με τον Ν. 3329/05. Η χώρα χωρίζεται σε 13 υγειονομικές περιφέρειες, στις οποίες δημιουργούνται Περιφερειακές Διευθύνσεις ως αποκεντρωμένες διευθύνσεις της Γενικής Διεύθυνσης του Υπουργείου Υγείας.

Σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2889/01, τα νοσοκομεία διακρίνονται πλέον σε δύο κατηγορίες: στα γενικά και στα ειδικά, ενώ η διάκριση σε νομαρχιακά και περιφερειακά καταργείται. Ως γενικά χαρακτηρίζονται τα νοσοκομεία που διαθέτουν τμήματα κύριας νοσηλείας σε περισσότερες από μία θεραπευτικές κατηγορίες και ως ειδικά, όσα διαθέτουν τμήματα σε μία θεραπευτική κατηγορία.

Επίσης, θεσμοθετείται στα νοσοκομεία του ΕΣΥ η λειτουργία απογευματινών ιατρείων μετά το τακτικό ωράριο, καθώς και η διενέργεια διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων. Η λειτουργία αυτή είναι προαιρετική όπως και η συμμετοχή του ιατρικού, νοσηλευτικού και διοικητικού προσωπικού. Όσοι, όμως, συμμετέχουν υπάγονται υποχρεωτικά στους κανόνες λειτουργίας που ορίζονται από τον νόμο. Οι ιατροί αμείβονται επιπρόσθετα, ενώ οι ασθενείς πληρώνουν για την επίσκεψη.

Σύμφωνα με τον Νόμο 3329/05 τα νοσοκομεία ξαναγίνονται νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου, με δικά τους όργανα, περιουσία και προϋπολογισμό, ώστε να αποκτήσουν ουσιαστικές αρμοδιότητες και να επιτευχθεί πραγματική αποκέντρωση. Τα νοσοκομεία υπόκεινται στον έλεγχο και την εποπτεία του Διοικητή της αντίστοιχης Υγειονομικής Περιφέρειας (ΔΥ.ΠΕ.)

Ο θεσμός του Σώματος Επιθεωρητών Υγείας και Πρόνοιας (ΣΕΥΥΠ) συστήθηκε από τον Ν. 2920/01. Αποστολή του είναι η διενέργεια συστηματικών επιθεωρήσεων, ελέγχων και ερευνών σε όλες τις υπηρεσίες και τους φορείς αρμοδιότητας του Υπουργείου Υγείας, με κύριο σκοπό τη βελτίωση της παραγωγικότητας των υπηρεσιών υγείας. Διαρθρώνεται οργανωτικά στους τομείς: α. υγειονομικού-φαρμακευτικού ελέγχου, β. διοικητικού-οικονομικού ελέγχου, γ. ελέγχου φορέα πρόνοιας, δ. μονάδα διοικητικής υποστήριξης και ε. περιφερειακών γραφείων.

Σε συνέχεια των ρυθμίσεων του Ν. 2889/01 ψηφίζεται ο Ν. 2955/01, ο οποίος έχει ως αντικείμενο την οργάνωση του συστήματος προμηθειών της Κεντρικής Υπηρεσίας και των αποκεντρωμένων μονάδων των ΔΥΠΕ, με τέτοιο τρόπο ώστε να αποφεύγονται οι χρονοβόρες διαδικασίες, να εξασφαλίζονται υγιείς όροι ανταγωνισμού και να αντιμετωπίζεται το πρόβλημα της δημοσιονομικής επιβάρυνσης, που προκαλεί η σπατάλη των πόρων υγείας. Βασικός στόχος ήταν να αποκτήσει η διαπραγματευτική δύναμη των μονάδων υγείας του ΕΣΥ το πραγματικό της βάρος στην αγορά και να αξιοποιηθεί από έμπειρα στελέχη και ευέλικτους μηχανισμούς υλοποίησης. Οι ιδιωτικές κλινικές και τα διαγνωστικά κέντρα υποχρεώνονται να υποβάλλουν, στη ΔΥΠΕ που υπάγονται, αντίγραφα των τιμολογίων και των συμβάσεων με τους προμηθευτές τους, προκειμένου να είναι δυνατή η σύγκριση των προσφερόμενων τιμών.

Ο Ν. 3580/2007 εισάγει τη σύσταση Επιτροπής Προμηθειών Υγείας (ΕΠΥ), ως αυτοτελή δημόσια υπηρεσία με διοικητική και οικονομική αυτοτέλεια, υπαγόμενη απευθείας στον Υπουργό Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης. Η ΕΠΥ έχει την ευθύνη του στρατηγικού και επιχειρησιακού σχεδιασμού και την

οικονομική διαχείριση του συστήματος προμηθειών στον τομέα της υγείας και της κοινωνικής αλληλεγγύης. Στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της συμπεριλαμβάνεται και η υιοθέτηση πολιτικών ανάπτυξης του ανταγωνισμού για τις διαδικασίες προμηθειών υγείας και η υποβολή προτάσεων για την εφαρμογή συνδυασμένων ενεργειών με την Επιτροπή Ανταγωνισμού για την αντιμετώπιση φαινόμενων ολιγοπωλίου και εναρμονισμένων πρακτικών από τους προμηθευτές.

Ο Ν. 3235/2004 οριοθετεί την Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας και αποσκοπεί στην ικανοποίηση της ισότητας στην πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας για όλους τους κατοίκους της χώρας, στην ισότητα σε μια ολοκληρωμένη φροντίδα, στον προσανατολισμό του συστήματος στο άτομο και στην οικογένεια και στη διαφύλαξη του δικαιώματος της ελεύθερης επιλογής του οικογενειακού και προσωπικού ιατρού στο πλαίσιο του προγραμματισμού πρόσβασης στο σύστημα υγείας. Εισάγεται η ηλεκτρονική κάρτα υγείας του πολίτη και ο ηλεκτρονικός ιατρικός φάκελος για τη διευκόλυνση της πρόσβασης στις υπηρεσίες υγείας, την αποτελεσματικότερη παροχή υπηρεσιών υγείας και την άμεση εξασφάλιση παροχής αναγκαίων πληροφοριών και δεδομένων σχετικών με την υγεία που αφορούν τον κάτοχο της κάρτας.

Η παγκόσμια κρίση του 2008-2009 και η έκταση της επιδείνωσης της δημοσιονομικής θέσης της Ελλάδας, στις αρχές του 2010, οδήγησαν εκτός των άλλων δημοσιονομικών αλλαγών και στη μεταρρύθμιση του τομέα της υγείας. Μέσα στα πλαίσια του «Προγράμματος οικονομικής προσαρμογής για την Ελλάδα» η χώρα μας θα πρέπει μέχρι το τέταρτο τρίμηνο του 2010, *πρώτον*, να εισάγει νομοθεσία για το θεσμικό πλαίσιο προμηθειών υγείας και για τη δημιουργία ενός συστήματος διαχείρισης των φαρμάκων, το οποίο θα ευνοεί τη χρήση γενόσημων φαρμάκων-αντίγραφα συμπεριλαμβανομένου και ενός συστήματος παρακολούθησης των συνταγών των ιατρών. *Δεύτερον*, να ολοκληρώσει το πρόγραμμα μηχανοργάνωσης των νοσοκομείων, αναβαθμίζοντας τα συστήματα κατάρτισης των προϋπολογισμών της και τη μεταρρύθμιση των συστημάτων διοίκησης, λογιστικής διαχείρισης συμπεριλαμβανομένου και του διπλογραφικού λογιστικού συστήματος και χρηματοοικονομικής διαχείρισης. *Τρίτον*, να διασφαλίσει περισσότερη δημοσιονομική και λειτουργική επίβλεψη των δαπανών υγείας από τον Υπουργό Οικονομικών, τη δημοσίευση ελεγμένων λογαριασμών και τη βελτίωση των μηχανισμών τιμολόγησης και κοστολόγησης (European Commission, 2010).

Το Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης, λαμβάνοντας υπόψη τις κατευθυντήριες γραμμές του μνημονίου, ανακοίνωσε στις αρχές Ιουνίου 2010 τις βασικές κατευθύνσεις για την αναβάθμιση του ΕΣΥ με κύριους στόχους τη δημιουργία ενός εθνικού σχεδίου για την πρόληψη και την προαγωγή της υγείας, προσβασιμότητα σε όλους με στόχο την αντιμετώπιση των περιφερειακών και κοινωνικών ανισοτήτων στην υγεία, βελτίωση της διοικητικής αποτελεσματικότητας και της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, αναβάθμιση των δομών

και του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού, ορθολογική κατανομή και διαχείριση των οικονομικών πόρων του ΕΣΥ, εισροή πόρων από την αξιοποίηση της ολοήμερης λειτουργίας των μονάδων του ΕΣΥ και των υποδομών του, ανάπτυξη και αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού του ΕΣΥ, νέα αρχιτεκτονική της υγείας και της πρόνοιας σύμφωνα με τη νέα διοικητική διάρθρωση, ολοκλήρωση του ΕΣΥ με την ανάπτυξη της ΠΦΥ, καθιέρωση και άσκηση αποτελεσματικών ελέγχων στην παροχή των δημόσιων και ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας, θεσμοθέτηση διαδικασιών κοινωνικής λογοδοσίας και ενδυνάμωση του εθελοντισμού στην υγεία και στην πρόνοια (http://www.yyka.gov.gr/ministry/grafeio-typoy/deltia-typoy).

Το νέο πλαίσιο προμηθειών υγείας (Ν. 3846/10) προβλέπει τη δημιουργία παρατηρητηρίου τιμών αναλώσιμων υλικών και ιατρικών προϊόντων για τη συλλογή στοιχείων, σύγκριση και καταγραφή των χαμηλότερων τιμών και τη διενέργεια ηλεκτρονικών διαγωνισμών και δημοπρασιών. Κύρια αρμοδιότητα της ΕΠΥ είναι η διενέργεια κεντρικών διαγωνισμών με ενιαίες προδιαγραφές για οικονομίες κλίμακας. Σε ό,τι αφορά τα νοσοκομεία του ΕΣΥ και τις ιδιωτικές κλινικές, ο νόμος προβλέπει την οργάνωση και λειτουργία φαρμακείων στις ιδιωτικές κλινικές άνω των 60 κλινών, την εφαρμογή ατομικού ημερήσιου συνταγολογίου ασθενούς, την απαγόρευση μεταπώλησης φαρμάκων με ποινή ανάκλησης της άδειας των ιδιωτικών κλινικών, την ανάκληση σύμβασης των ιδιωτικών κλινικών με τα ασφαλιστικά ταμεία στην περίπτωση μη συμμόρφωσης, ηλεκτρονική συνταγογράφηση και διαδικασίες διαχείρισης φαρμάκων στα νοσοκομεία του ΕΣΥ.

Τον Ιούλιο του 2010 συζητήθηκε και ψηφίστηκε το σχέδιο νόμου για την αναβάθμιση του ΕΣΥ με βασικά σημεία την ολοήμερη λειτουργία των νοσοκομείων, τη συμμετοχή των πανεπιστημιακών ιατρών στο νέο σύστημα και την επαρκή εφημέρευση και καταβολή των αποζημιώσεων του προσωπικού. Στα νοσηλευτικά ιδρύματα που ανήκουν στο ΕΣΥ επιτρέπεται μετά το τακτικό ωράριο η λειτουργία των εξωτερικών ιατρείων και η διενέργεια διαγνωστικών, θεραπευτικών και επεμβατικών πράξεων για εξωτερικούς ασθενείς (η ρύθμιση αυτή συμπληρώνει τη λειτουργία των απογευματινών ιατρείων), στην οποία μπορούν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους όλο το προσωπικό των νοσοκομείων. Η δαπάνη θα βαρύνει τον ασφαλιστικό οργανισμό του ασθενούς ή την ασφαλιστική εταιρεία, ενώ τα έσοδα θα διατίθενται για την κάλυψη των αναγκών του νοσηλευτικού ιδρύματος και των επιπλέον εφημεριών και της υπερωριακής απασχόλησης του προσωπικού. Οι πανεπιστημιακοί ιατροί συμμετέχουν από 1/1/2011 αποκλειστικά εντός του νοσηλευτικού ιδρύματος και δεν επιτρέπεται να διατηρούν προσωπικά ιατρεία. Με στόχο ένα ασφαλές και σταθερό πρότυπο εφημεριών, που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των νοσοκομείων θεσπίζεται μηνιαία αμοιβή για κάθε ιατρό, για ένα σταθερά προβλεπόμενο αριθμό υποχρεωτικών εφημεριών ανά μήνα. Προβλέπεται η δυνατότητα πραγματοποίησης επιπλέον εφημεριών, εφόσον διαπιστώνεται επιτακτική ανάγκη, η αμοιβή των οποίων θα καλύπτεται από τα έσοδα της

ολοήμερης λειτουργίας των νοσοκομείων. Προβλέπονται κίνητρα για την ανάπτυξη του ιατρικού δυναμικού στις μονάδες υγείας του ΕΣΥ και η κάλυψη αναγκών στις περιφέρειες.

Στις αρχές του 2011 αναμένεται η εφαρμογή νόμου για την αναδιάρθρωση της ΠΦΥ με κύριους στόχους την ένταξη των μονάδων υγείας του ΙΚΑ (πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες) στο ΕΣΥ με ολοήμερη λειτουργία και την ανάπτυξη ενός ενιαίου πρωτοβάθμιου χώρου κοινωνικής φροντίδας. Επίσης, πρόκειται να συζητηθεί νομοθετικό πλαίσιο για τη διάρθρωση κανόνων που θα διέπουν τη λειτουργία του ιδιωτικού τομέα υγείας.

Γενικές και νευροψυχιατρικές κλινικές

Ο κλάδος των ιδιωτικών θεραπευτηρίων περιορίστηκε σημαντικά κατά τη δεκαετία του ’80 κυρίως λόγω της θεμελιακής ρύθμισης του Ν. 1397/83 που αφορούσε τον έλεγχο της παροχής νοσοκομειακών υπηρεσιών και τον περιορισμό της δραστηριότητας του ιδιωτικού τομέα υγείας. Έτσι τα νοσοκομεία ιδιωτικού δικαίου που επιχορηγούνταν από τον δημόσιο προϋπολογισμό μετατράπηκαν σε ΝΠΔΔ, ενώ απαγορεύτηκε η ίδρυση, η επέκταση καθώς και η μεταβίβαση των μετοχών των ιδιωτικών κλινικών.

Η αντιμετώπιση αυτή, η οποία επικεντρώθηκε στον περιορισμό του αριθμού των φορέων και των κλινών, παράλληλα με την πολιτική ελέγχου των τιμών, οδήγησαν στην υποχώρηση του ιδιωτικού νοσοκομειακού τομέα και ειδικότερα στη χρεοκοπία και διακοπή της λειτουργίας των ιδιωτικών κλινικών μικρής δυναμικότητας καθώς και στην υποβάθμιση της παρεχόμενης ποιότητας περίθαλψης σε πολλές ιδιωτικές κλινικές, οι οποίες παρέμειναν σε λειτουργία και χρησιμοποιούνταν κυρίως για μακρά νοσηλεία. Αλματώδη ανάπτυξη παρουσίασαν τα ιδιωτικά μαιευτήρια, κυρίως για λόγους που συνδέονται με την τάση και την προτίμηση των γυναικών να προσφεύγουν σε ιδιώτες ιατρούς.

Η μονοδιάστατη αντιμετώπιση του ιδιωτικού τομέα υγείας, η οποία προσανατολίστηκε στη μείωση του αριθμού των ιδιωτικών κλινικών, οδήγησε συνδυαστικά με ποσοτικές και ποιοτικές ανεπάρκειες στον δημόσιο τομέα υγείας, στην αύξηση του αριθμού των πολυτελών κλινικών και διαγνωστικών κέντρων, τα οποία αποτέλεσαν την «επενδυτική αιχμή» του ιδιωτικού τομέα.

Με το Π.Δ. 247/91 επιτράπηκε ξανά η ίδρυση, λειτουργία και μεταβίβαση ιδιωτικών κλινικών, καθώς επίσης και η δημιουργία ανεξάρτητων μονάδων στις ίδιες κλινικές και η χορήγηση των αδειών λειτουργίας των μονάδων τόσο σε φυσικά όσο και σε νομικά πρόσωπα.

Με τις διατάξεις αυτές οι ιδιωτικές κλινικές εκτός από θεραπευτήρια μετατράπηκαν και σε μεγάλης κλίμακας διαγνωστικά κέντρα, τα οποία σε μικρό χρονικό διάστημα κάλυψαν σημαντικό μέρος της πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Το Π.Δ. 517/91 καθορίζει τις προδιαγραφές οικοδομής, τεχνικού εξοπλισμού, σύνθεσης

προσωπικού κ.τ.λ., που απαιτούνται για τη λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών. Το Π.Δ. 235/00 επαναπροσδιορίζει τις προδιαγραφές των ιδιωτικών κλινικών σε ζητήματα σύνθεσης και αριθμού προσωπικού καθώς και τεχνικού εξοπλισμού. Επίσης σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 18 απαγορεύεται η ένταξη και λειτουργία αυτοτελών ιδιωτικών φορέων πρωτοβάθμιας φροντίδας στις ιδιωτικές κλινικές.

Με τις διατάξεις του Π.Δ. 113/2005 επιτρέπεται στις γενικές και μεικτές ιδιωτικές κλινικές η ανάπτυξη όλων των τμημάτων ή μονάδων που αφορούν στη νοσηλεία παίδων μέχρι 14 ετών.

Το Π.Δ. 198/2007 διακρίνει τις ιδιωτικές κλινικές σε γενικές, μεικτές και ειδικές και επαναπροσδιορίζει τις τεχνικές προδιαγραφές, τον ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό και τη σύνθεση του προσωπικού των ιδιωτικών κλινικών. Σύμφωνα με το άρθρο 9 αίρεται η απαγόρευση του άρθρου 18 του Π.Δ. 235/2000 και παρέχεται το δικαίωμα ένταξης και λειτουργίας μιας ή περισσότερων μονάδων παροχής εξειδικευμένων υγειονομικών υπηρεσιών, διαγνωστικού ή θεραπευτικού χαρακτήρα που ανήκουν σε άλλα φυσικά ή νομικά πρόσωπα.

Σύμφωνα με υπουργική απόφαση επιτρέπεται η νοσηλεία των ασφαλισμένων του ΟΓΑ και σε ιδιωτικά θεραπευτήρια, ενώ δίνεται η δυνατότητα στον ΟΓΑ να συνάπτει συμβάσεις και με τα ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα για τη διενέργεια των εξετάσεων των ασφαλισμένων του (www.oga.gr).

Όσο αφορά το ύψος των νοσηλίων των ιδιωτικών κλινικών της χώρας, το οποίο ήταν καθηλωμένο από 1.1.2002, έχει διαμορφωθεί ως εξής σύμφωνα με την Υ4ε/130675/14.10.2008 απόφαση: Γ θέση: 34,63 ευρώ, Ββ θέση: 38,09 ευρώ, Βα θέση: 45,01 ευρώ και Α θέση: 51,94 ευρώ.

Διαγνωστικά κέντρα

Η δραστηριοποίηση του ιδιωτικού τομέα υγείας στη χώρα μας ξεκινά το 1939 με τον Α.Ν. 1845/39, ο οποίος όριζε ότι άδεια ίδρυσης ιδιωτικής κλινικής δίνεται όχι μόνο σε ιατρούς αλλά και σε ιδιώτες καθώς και σε νομίμως συσταθείσες εταιρείες, οι οποίες είχαν τη δυνατότητα να εκδώσουν άδεια ίδρυσης και λειτουργίας ακτινολογικών, μικροβιολογικών και βιοχημικών εργαστηρίων υπό την ευθύνη ακτινολόγων ή μικροβιολόγων ιατρών.

Τα πρώτα μικροβιολογικά και ακτινολογικά εργαστήρια υπό τη μορφή κεφαλαιουχικών εταιρειών άρχισαν να λειτουργούν στη χώρα μας κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του ’70. Ο Ν. 1397/83 δεν εισήγαγε περιορισμούς στην παροχή διαγνωστικών υπηρεσιών. Κατά τη δεκαετία του ’80 παρατηρείται το φαινόμενο της δημιουργίας ενός μεγάλου αριθμού διαγνωστικών κέντρων, τα οποία άλλαξαν σημαντικά την εικόνα του συστήματος υγείας. Οι άδειες ίδρυσης και λειτουργίας των διαφόρων εργαστηρίων και διαγνωστικών μονάδων χορηγούνται στο όνομα του νομικού προσώπου μέχρι το 1987. Στη συνέχεια, κρίθηκε ότι έπρεπε και στην

περίπτωση των εργαστηρίων και των διαγνωστικών κέντρων να εφαρμοσθούν οι διατάξεις του Ν. 1397/83. Σύμφωνα με αυτό δεν ήταν επιτρεπτή η χορήγηση άδειας ίδρυσης και λειτουργίας απευθείας στο όνομα των εταιρειών, παρά μόνο στο όνομα του επιστημονικά υπεύθυνου ιατρού.

Το Π.Δ. 84/01 επαναπροσδιορίζει τους όρους, τις προϋποθέσεις, τις διαδικασίες και τις αναγκαίες προδιαγραφές για την ίδρυση και λειτουργία ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών ΠΦΥ. Σύμφωνα με το συγκεκριμένο Π.Δ., άδεια ίδρυσης και λειτουργίας ιδιωτικού φορέα παροχής υπηρεσιών χορηγείται αποκλειστικά σε φυσικά πρόσωπα που διαθέτουν άδεια άσκησης του ιατρικού επαγγέλματος, σε ιατρικές εταιρείες και σε αστικούς συνεταιρισμούς ελευθέρων επαγγελματιών ιατρών εργαστηριακής διάγνωσης βιοπαθολογίας.

Σχετικά με τις ιατρικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών ΠΦΥ, εταίροι μπορεί να είναι μόνο ιατροί και λοιποί επιστήμονες του τομέα υγείας, πτυχιούχοι ΑΕΙ και ΤΕΙ. Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις ανώνυμες εταιρείες, το σύνολο των μετοχών πρέπει να είναι υποχρεωτικά ονομαστικές, ενώ οι ειδικευμένοι ιατροί πρέπει να κατέχουν τουλάχιστον το 51% του συνόλου των μετοχών και τα φυσικά πρόσωπα εκτός του τομέα υγείας όχι περισσότερο από 49% των μετοχών[4].

Το Π.Δ. εξακολουθεί να απαγορεύει την με οποιοδήποτε τρόπο διαφήμιση και προβολή των ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών ΠΦΥ. Οριοθετεί ζητήματα συνεργασίας μεταξύ των ιατρών και συγκεκριμένα θέτει φραγμό στην παράλληλη απασχόληση τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα στα ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα να συνάπτουν απευθείας συμβάσεις με τα διάφορα ασφαλιστικά ταμεία.

Το Π.Δ. 180/2009[5] επαναπροσδιορίζει τους όρους, τις προϋποθέσεις, τις διαδικασίες και τις αναγκαίες προδιαγραφές για την ίδρυση και λειτουργία ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών ΠΦΥ. Σύμφωνα με το Π.Δ. άδεια ίδρυσης και λειτουργίας ιδιωτικού φορέα παροχής υπηρεσιών μπορεί να δίδεται και σε ΝΠΙΔ μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, στον σκοπό των οποίων περιλαμβάνεται η παροχή υπηρεσιών ΠΦΥ. Το προεδρικό διάταγμα καθιστά υποχρεωτικό τον ποιοτικό έλεγχο των παρεχόμενων υπηρεσιών από τους φορείς παροχής υπηρεσιών ΠΦΥ, ο οποίος θα διενεργείται από το «Ινστιτούτο Ελέγχου και Ποιότητας των Υπηρεσιών Υγείας», το οποίο είναι υπό σύσταση.

Κυριότερη πηγή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι φορείς των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας είναι το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο που οριοθετεί την

[4] Οι υπ' αριθμό 252-260/08 αποφάσεις του Συμβουλίου Επικρατείας και του Ανώτατου Ακυρωτικού Δικαστηρίου ακύρωσαν το Π.Δ. 84/01.

[5] Το εν λόγω διάταγμα ακυρώθηκε από τη νέα ηγεσία του υπουργείου που προώθησε και την ισχύουσα τροπολογία, επαναφέροντας το ΠΔ 84/2001 με ταυτόχρονη αναστολή των κρίσιμων περί μετοχικής σύνθεσης διατάξεων.

ίδρυση και λειτουργία των μονάδων του κλάδου, καθώς και ο διαρκώς αυξανόμενος ανταγωνισμός, ο οποίος, σε συνδυασμό με τη μη αναπροσαρμογή των τιμολογίων για πολλά έτη, καθιστά το πρόβλημα εντονότερο.

Αναφορικά με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια, σημαντικό πρόβλημα προέρχεται από τις ισχύουσες διατάξεις, οι οποίες αφορούν την ίδρυσή τους. Οι προϋποθέσεις, και ιδιαίτερα οι κατασκευαστικές προδιαγραφές, κρίνονται ιδιαίτερα αυστηρές και πολλές από τις μονάδες του κλάδου θα έπρεπε να είχαν διακόψει τη λειτουργία τους, αδυνατώντας να ανταποκριθούν σε αυτές.

Υπαρκτό είναι και το οικονομικό πρόβλημα που πηγάζει από τα χαμηλά παγωμένα για πολλά έτη τιμολόγια που ισχύουν στις διάφορες συμβάσεις που συνάπτονται με τα ταμεία του Δημοσίου.

Αναφορικά με την κατηγορία των διαγνωστικών κέντρων σημαντικά είναι τα προβλήματα που σχετίζονται με την παροχή άδειας λειτουργίας. Η ίδρυση και λειτουργία διαγνωστικών κέντρων είναι αποκλειστικό προνόμιο των ιατρών. Ο ιατροκεντρικός χαρακτήρας οδηγεί πολλές φορές σε αθέμιτο ανταγωνισμό μεταξύ των ιατρών και των επιχειρηματιών, που δραστηριοποιούνται στον χώρο της ΠΦΥ. Η κατάσταση περιπλέκεται ακόμη περισσότερο όταν κάποιος ιατρός θελήσει να διακόψει τη συνεργασία του με την επιχείρηση, η οποία ουσιαστικά βρίσκεται χωρίς άδεια λειτουργίας.

Είναι φανερό ότι το κρίσιμο ζήτημα είναι ο επιτυχής διαχωρισμός της άσκησης του ιατρικού επαγγέλματος από την επιχειρηματικότητα. Η ιατρική ιδιότητα είναι προσωποπαγής, συνδέεται με την προσωπική επιστημονική και δεοντολογική ευθύνη του ιατρού και δεν είναι κληρονομήσιμη, ούτε μεταβιβάσιμη. Αντίθετα, οι επενδύσεις, η κατοχή περιουσιακών στοιχείων και η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν συνδέονται με την ιατρική ιδιότητα, είναι στοιχεία μεταβιβάσιμα και κληρονομήσιμα και δεν μπορεί να υπόκεινται σε ανάλογους περιορισμούς. Η ίδρυση επιχειρηματικών μονάδων, στις οποίες οι ιατροί παρέχουν υπηρεσίες, δεν είναι αναγκαίο να συνδέεται με το φυσικό πρόσωπο του ιδιοκτήτη ούτε με ειδικούς εταιρικούς περιορισμούς. Επομένως, υπάρχει ανάγκη αναμόρφωσης του πλαισίου που διέπει τις επιχειρηματικές λειτουργίες του ιδιωτικού τομέα, στη βάση του διαχωρισμού ιατρικού έργου και επιχειρηματικότητας (Ζηλίδης, 2005).

Οι μονάδες του κλάδου που συνεργάζονται με τον δημόσιο τομέα αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, καθώς οι τιμές των εργαστηριακών εξετάσεων είναι καθηλωμένες με σχετικό Π.Δ.

Η αξιοπιστία των εργαστηριακών αποτελεσμάτων δεν ελέγχεται στη χώρα μας, εξαιτίας της απουσίας ενός εθνικού φορέα ποιοτικού ελέγχου των εργαστηριακών εξετάσεων. Αντίθετα, τέτοια κέντρα λειτουργούν σε πολλές χώρες της Ευρώπης εδώ και χρόνια.

Ο ιδιωτικός τομέας έχει σημαντικό μερίδιο στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη. Ανεξάρτητα από το γεγονός ότι ο ιδιωτικός τομέας λειτουργεί με την επιδίωξη του κέρδους, αποστολή του παραμένει η παροχή υπηρεσιών για την προστασία της υγείας των πολιτών. Επομένως, η λειτουργία του διέπεται από τα επιστημονικά και δεοντολογικά πρότυπα του ιατρικού σώματος που ισχύουν διεθνώς. Θεμελιώδης ευθύνη του είναι να διασφαλίζει την ασφάλεια και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει, χωρίς η επιχειρηματικότητα να αποτελεί λόγο μείωσης των απαιτήσεων στον τομέα αυτό. Από την άλλη πλευρά, είναι ευθύνη της πολιτείας να διασφαλίσει ότι: α. όλοι οι ιδιωτικοί φορείς υγείας λειτουργούν σύμφωνα με τη νομοθεσία και τα επιστημονικά πρότυπα, β. ο κάθε ιδιωτικός φορέας εναρμονίζεται με τον εθνικό σχεδιασμό για την υγεία, με πρωταρχικό σκοπό την εξυπηρέτηση των πραγματικών αναγκών των πολιτών και γ. ότι δεν εκμεταλλεύεται την κυριαρχική θέση της ιατρικής ιδιότητας έναντι του ασθενούς ή του ασφαλιστικού φορέα για την απόκτηση οικονομικού οφέλους (Ζηλίδης, 2005).

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, η οικοδόμηση ενός εθνικού συστήματος υγείας χωρίς τη συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα θα μπορούσε να χαρακτηρισθεί ουτοπική, αφού παραβλέπει την πραγματικότητα. Παράλληλα όμως αντιπροσωπεύει για την εθνική οικονομία μια εξαιρετικά αναποτελεσματική επένδυση, αφού η πολιτεία καλείται να επενδύσει δημόσιους πόρους σε τομείς που έχουν ήδη επενδυθεί επαρκώς από τον ιδιωτικό τομέα. Για παράδειγμα, το δημόσιο σύστημα διαθέτει ένα ευρύ πλέγμα υπηρεσιών ΠΦΥ τόσο στις μη αστικές (κέντρα υγείας) όσο και στις αστικές περιοχές (πολυϊατρεία), το οποίο συμβάλλει στην απομάκρυνση του κινδύνου ολοκληρωτικού ελέγχου της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης από τον ιδιωτικό τομέα και εξασφαλίζει τη ρυθμιστική παρουσία της πολιτείας. Επομένως, εκτός από την επιτακτική ανάγκη εκσυγχρονισμού του συγκεκριμένου δικτύου δεν συντρέχουν ιδιαίτεροι λόγοι συνέχισης του μοντέλου ανάπτυξης των προηγούμενων δεκαετιών, με την πραγματοποίηση εκτεταμένων δημόσιων επενδύσεων ερήμην των ιδιωτικών. Αντίθετα, είναι ανάγκη να διερευνηθεί ένας τρόπος παραγωγικής ενσωμάτωσης του ιδιωτικού τομέα στο δημόσιο σύστημα, στη βάση της συνεργασίας και του θεμιτού ανταγωνισμού. Η συνύπαρξη του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα στο πλαίσιο μιας εθνικής πολιτικής υγείας θα πρέπει να μπορεί να διασφαλίζει τη δημοσιονομική πειθαρχία, την αποφυγή αιτιών σπατάλης στις δημόσιες δαπάνες υγείας, την παροχή υπηρεσιών από τον ιδιωτικό τομέα με καθορισμένα μοντέλα λειτουργίας και συμπληρωματικά με το δημόσιο σύστημα υγείας.

24.3. Η ζήτηση για υπηρεσίες υγείας

24.3.1. Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση για ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας

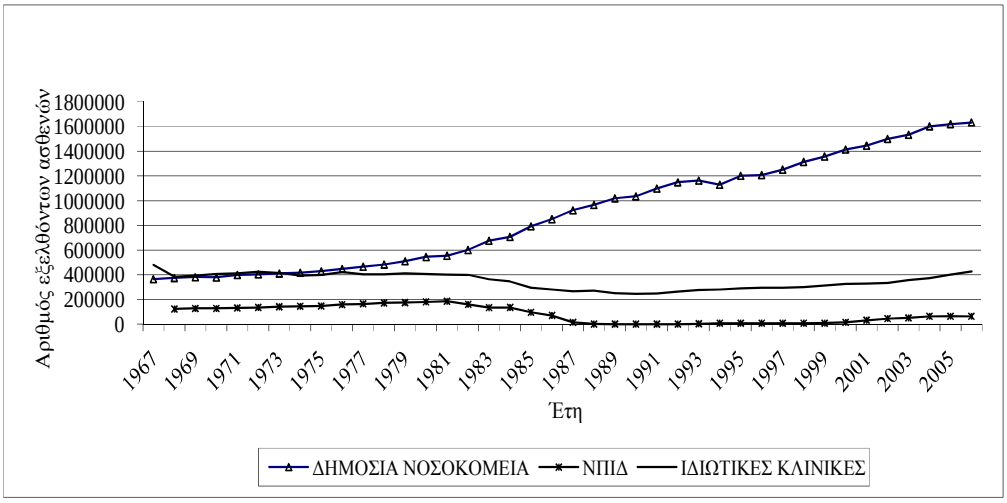
Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική αύξηση στον ιδιωτικό τομέα υγείας. Πιο συγκεκριμένα, στη δευτεροβάθμια φροντίδα υγείας σημειώνεται αύξηση στις ιδιωτικές δαπάνες υγείας και στον αριθμό των νέων ιδιωτικών κλινικών, κυρίως μαιευτικών. Στην πρωτοβάθμια περίθαλψη η αύξηση εστιάζεται στον αριθμό των διαγνωστικών κέντρων και στον αριθμό των ιατρών.

Η ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα ήταν ραγδαία, παρά την περιοριστική πολιτική που εφαρμόστηκε με την εγκαθίδρυση του ΕΣΥ και τις αυστηρές προϋποθέσεις, που εισήγαγε η μεταρρύθμιση του 1992, η οποία ναι μεν επέτρεψε την ίδρυση νέων ιδιωτικών κλινικών αλλά οι αυστηρές προδιαγραφές ίδρυσης, λειτουργίας, τεχνολογικού εξοπλισμού και σύνθεσης προσωπικού αποθάρρυναν τους επενδυτές, ιδιαίτερα αυτούς που επιθυμούσαν να επενδύσουν σε μικρού ή μεσαίου μεγέθους κλινικές.

Στο Διάγραμμα 24.1 απεικονίζεται η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού των εξελθόντων ασθενών ανά νομική μορφή θεραπευτηρίων κατά τη χρονική περίοδο 1967-2006. Ο αριθμός των εξελθόντων ασθενών στα δημόσια νοσοκομεία παρουσιάζει μια συνεχόμενη αύξηση, η οποία γίνεται εντονότερη κατά το χρονικό διάστημα 1983-1992. Αντίθετα, στις ιδιωτικές κλινικές παρατηρείται σημαντική μείωση την ίδια χρονική περίοδο. Πιο συγκεκριμένα, το 1985 ο αριθμός των εξελθόντων ασθενών από τα δημόσια νοσοκομεία αυξήθηκε κατά 12,00%, ενώ από τις ιδιωτικές κλινικές μειώθηκε κατά 14,80%. Η συρρίκνωση αυτή αποδίδεται στην περιοριστική πολιτική για τις ιδιωτικές κλινικές και στην προσπάθεια αναβάθμισης του δημόσιου τομέα υγείας. Μετά το 1993, η εικόνα αντιστρέφεται. Ο αριθμός των εξελθόντων ασθενών από τα δημόσια νοσοκομεία αυξάνεται με φθίνοντα ρυθμό, ενώ από τις ιδιωτικές κλινικές αυξάνεται με αύξοντα ρυθμό. Το 1993, οι νοσηλευθέντες ασθενείς στα δημόσια νοσοκομεία αυξήθηκαν κατά 1,22%, ενώ στις ιδιωτικές κλινικές κατά 5,58%. Η τάση αυτή παρατηρείται και στα επόμενα έτη. Το 2005 στα δημόσια νοσοκομεία παρατηρείται αύξηση κατά 1,12% στους νοσηλευθέντες ασθενείς ενώ στις ιδιωτικές κλινικές κατά 8,23%.

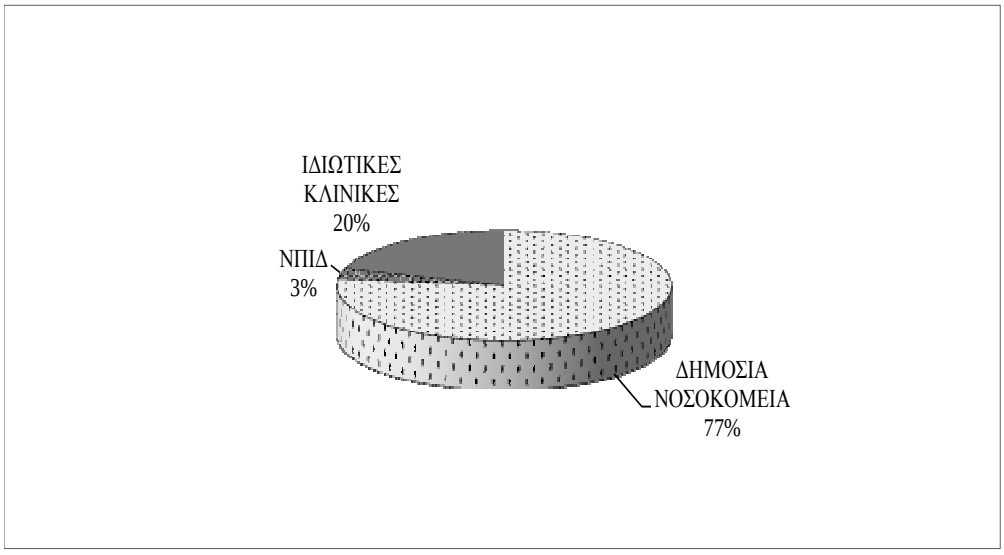
Σε ό,τι αφορά το μερίδιο της νοσηλευτικής κίνησης, τα δημόσια νοσοκομεία καταγράφουν το υψηλότερο ποσοστό. Το 2006, το 77% των εξελθόντων ασθενών προέρχεται από τα δημόσια νοσοκομεία, το 20% από τις ιδιωτικές κλινικές και μόλις το 3% από τα ΝΠΙΔ, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.2.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.1
Διαχρονική εξέλιξη εξελθόντων ασθενών ανά νομική μορφή, 1967-2006



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.2
Ποσοστιαία κατανομή των εξελθόντων ασθενών ανά νομική μορφή, 2006



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

Η ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα οφείλεται στην αυξημένη ζήτηση και προσφορά των υπηρεσιών υγείας. Η αυξημένη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας διαμορφώθηκε από παράγοντες όπως: α. η οικονομική ανάπτυξη και η αναμενόμενη αύξηση στο μέσο οικογενειακό εισόδημα, β. η δυσαρέσκεια των πολιτών από το δημόσιο σύστημα υγείας, γ. η αδυναμία των ασφαλιστικών οργανισμών να ελέγξουν τη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας μέσω της δημιουργίας μιας εκτενούς και ενιαίας ΠΦΥ, δ. η ιδιωτική ασφάλιση υγείας, η οποία αυξήθηκε καλύπτοντας ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών υγείας, ιδιαίτερα νοσοκομειακής περίθαλψης, και ε. μια σειρά από

δημογραφικούς και κοινωνικούς παράγοντες (όπως η ηλικία, το βιοτικό επίπεδο, ο τρόπος διαβίωσης, η πρόσβαση σε δημόσιες υπηρεσίες κ.ά.) (Tountas et al. 2005).

Πιο αναλυτικά, το κατά κεφαλήν ΑΕΠ έχει έντονη θετική συσχέτιση με τη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας (συντελεστής συσχέτισης της τάξης του 85%) (ΕΤΕ, 2009). Τα τελευταία χρόνια, το κατά κεφαλήν ΑΕΠ αυξήθηκε κατά 75% στη χώρα μας συγκριτικά με 48% για τις χώρες του ΟΟΣΑ και υπολείπεται από τον μέσο όρο όλων των χωρών της ευρωζώνης κατά 13% (ΕΤΕ, 2009). Η οικονομική ανάπτυξη ενδυνάμωσε την αγοραστική δύναμη των ελληνικών νοικοκυριών, με αποτέλεσμα να μπορούν να στραφούν στον ιδιωτικό τομέα υγείας, αποφεύγοντας έτσι γραφειοκρατικά εμπόδια και μακρές λίστες αναμονής. Οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας πληρώνονται κυρίως απευθείας από τους καταναλωτές-ασθενείς και λιγότερο από τη συμπληρωματική ιδιωτική ασφάλιση.

Η δυσαρέσκεια των πολιτών από το δημόσιο σύστημα εστιάζεται στις ελλείψεις στη διάρθρωση, στην οργάνωση και στη λειτουργία των νοσηλευτικών ιδρυμάτων, στη χαμηλή ποιότητα της ξενοδοχειακής υποδομής, στην καθαριότητα, στην έλλειψη μονόκλινων δωματίων και στις μακρές λίστες αναμονής για συγκεκριμένες ειδικότητες (όπως καρδιοχειρουργικά, ογκολογικά κ.ά.). Η μεγαλύτερη δυσαρέσκεια αφορά την ΠΦΥ, η οποία στην περιφέρεια λειτουργεί με ανεπαρκή προσωπικό και εργαστήρια, ενώ στις αστικές περιοχές τα εξωτερικά ιατρεία των νοσοκομείων και τα πολυϊατρεία του ΙΚΑ δεν είναι ικανά να καλύψουν τη ζήτηση, με αποτέλεσμα τη δημιουργία μακράς λίστας αναμονής για τους ασθενείς.

Στην πλειονότητα των πολιτών, ανάλογα με την επαγγελματική τους φύση, παρέχεται πλήρης κάλυψη από τους διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς. Επίσης, η ιδιωτική ασφάλιση έχει αναπτυχθεί σημαντικά τα τελευταία 20 χρόνια, κυρίως λόγω των φορολογικών ελαφρύνσεων από ασφάλιστρα που πληρώνουν οι πολίτες. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, ένα μερίδιο των πολιτών[6] να κατέχει συμπληρωματική ιδιωτική ασφάλιση, η οποία καλύπτει νοσοκομειακή περίθαλψη, εξειδικευμένες εγχειρήσεις, εργαστηριακές εξετάσεις κ.ά. Οι παραγωγοί υγείας δεν έχουν κίνητρο για τον έλεγχο της ιατρικής κατανάλωσης στον ιδιωτικό τομέα υγείας, εφόσον τόσο η κοινωνική όσο και η ιδιωτική ασφάλιση πληρώνουν κατά πράξη και όχι κατά κεφαλήν και δεν ασκούν οικονομικούς ελέγχους για την υπερκατανάλωση των υπηρεσιών υγείας. Το φαινόμενο αυτό συνεισφέρει ακόμη περισσότερο στην ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα υγείας.

Τα τελευταία 20 χρόνια, οι Έλληνες έχουν προσθέσει πάνω από 3 έτη στο προσδόκιμο της ζωής τους (79,5 έτη το 2007) (OECD Health Data, 2009). Συνεπώς, ο πληθυσμός άνω των 65 ετών έχει αυξηθεί από 1,4 εκατ. το 1991 σε 2,1 εκατ. το

[6] Οι Tountas et al. (2005) υποστηρίζουν ότι το ποσοστό των πολιτών με συμπληρωματική ιδιωτική ασφάλιση ανέρχεται στο 20% του συνολικού πληθυσμού της χώρας μας.

2008 και αναμένεται να προσεγγίσει το 3,5-4,0 εκατ. ως το 2050. Σύμφωνα με τις προβλέψεις του ΟΟΣΑ, οι συνολικές δαπάνες υγείας θα αυξηθούν κατά 3,5% του ΑΕΠ την περίοδο 2000-2050, ως άμεση απόρροια της γήρανσης του πληθυσμού (ΕΤΕ, 2009).

Το ποσοστό των τακτικών καπνιστών στο σύνολο του ενήλικου πληθυσμού προσεγγίζει το 40% έναντι 23,3% για τις χώρες του ΟΟΣΑ, ενώ το 16,4% των ενηλίκων θεωρούνται υπέρβαροι ή παχύσαρκοι (OECD Health Data, 2009). Σύμφωνα με εκτιμήσεις του ΟΟΣΑ, το κόστος των νοσοκομειακών υπηρεσιών διεθνώς είναι κατά 35% υψηλότερο για τους παχύσαρκους σε σύγκριση με αυτούς των οποίων το βάρος είναι κανονικό (ΕΤΕ, 2009).

24.3.2. Δαπάνες υγείας

Οι συνολικές δαπάνες υγείας στη χώρα μας ανέρχονται στο 9,6% του ΑΕΠ το 2007 και είναι ελαφρά υψηλότερες από τον μέσο όρο (8,9%) των χωρών του ΟΟΣΑ. Στο χρονικό διάστημα 2000-2007, οι κατά κεφαλήν συνολικές δαπάνες αυξήθηκαν, κατά μέσο όρο, με ποσοστό 6,8% ετησίως, δηλαδή ρυθμό αύξησης μεγαλύτερο από τον μέσο όρο των χωρών του ΟΟΣΑ (3,7%) (OECD Health Data, 2009).

Η ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα υγείας εκφράζεται και μέσω της αύξησης των ιδιωτικών δαπανών υγείας. Από το Διάγραμμα 24.3 παρατηρούμε ότι τόσο οι συνολικές δαπάνες υγείας, όσο οι δημόσιες και οι ιδιωτικές, καταγράφουν μια αυξητική πορεία κατά την χρονική περίοδο 1990-2007[7]. Πιο αναλυτικά, οι συνολικές δαπάνες υγείας ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκαν από 6,6% το 1990 σε 7,9% το 2000, αγγίζοντας το 9,6% το 2007. Αντίστοιχα, οι δημόσιες δαπάνες αυξήθηκαν από 3,5% του ΑΕΠ το 1990 σε 5,8% το 2007, ενώ οι ιδιωτικές δαπάνες από 3,1% το 1990 σε 3,8% το 2007. Το 2007, οι δημόσιες δαπάνες υγείας αποτελούν το 60,3% του συνόλου των δαπανών υγείας, ενώ οι ιδιωτικές το 39,7%. Ως αποτέλεσμα, η Ελλάδα κατέχει ανάμεσα στις χώρες του ΟΟΣΑ την τρίτη υψηλότερη θέση στις ιδιωτικές δαπάνες υγείας μετά τις ΗΠΑ (8,7%) και την Ελβετία (4,4%) και την πέμπτη χαμηλότερη στις δημόσιες δαπάνες υγείας μετά το Μεξικό (2,7%), την Κορέα (3,5%), την Πολωνία (4,6%) και την Ουγγαρία (5,2%) (OECD Health Data, 2009).

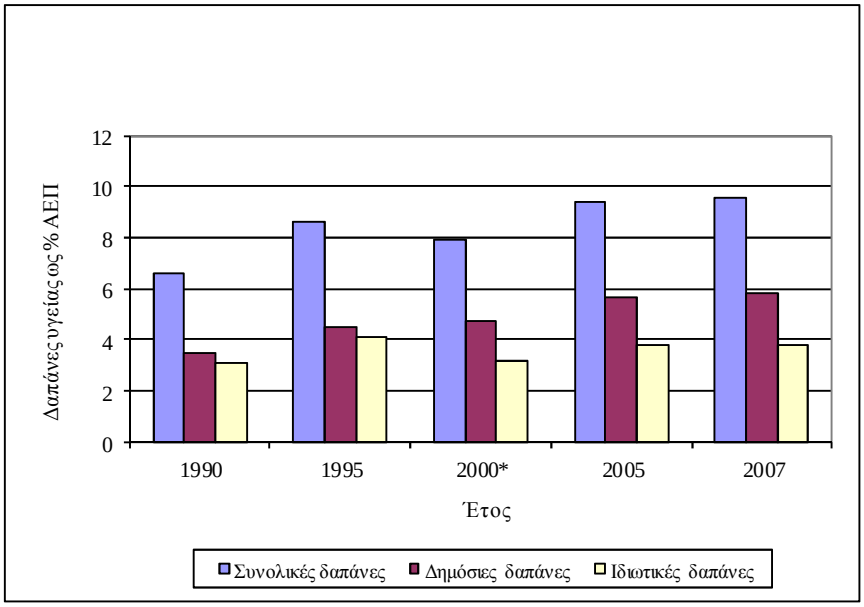
Η αύξηση των ιδιωτικών δαπανών υγείας αντικατοπτρίζει τη ραγδαία αύξηση στις δαπάνες των νοικοκυριών για την υγεία, οι οποίες αυξήθηκαν κατά 35,92% μεταξύ των δύο χρονικών περιόδων διεξαγωγής της Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών (1998/99 και 2004/05), το δε μερίδιο αυτών στο σύνολο των μέσων μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών αυξήθηκε από 6,82% σε 7,15%, όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 24.2. Ο μεγαλύτερος ρυθμός αύξησης αφορά στη

[7] Το 2000 παρατηρείται ασυνέχεια στη χρονολογική σειρά του ΑΕΠ.

νοσοκομειακή περίθαλψη (58,19%), ενώ ακολουθούν οι φαρμακευτικές δαπάνες (45,09%) και οι παραϊατρικές υπηρεσίες (36,02%).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.3

Συνολικές, δημόσιες και ιδιωτικές δαπάνες υγείας ως ποσοστό του ΑΕΠ, 1990-2007



* Ασυνέχεια στις χρονολογικές σειρές

Πηγή: OECD Health Data, 2009.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών 2004/2005, οι συνολικές μέσες μηνιαίες δαπάνες υγείας ανά νοικοκυριό ανήλθαν σε 128,17 ευρώ, αντιπροσωπεύοντας το 7,15% του συνόλου των μηνιαίων αγορών ανά νοικοκυριό. Το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών υγείας αντιστοιχεί στις υπηρεσίες των οδοντιάτρων και ακολουθούν οι δαπάνες για ιατρικές υπηρεσίες κάθε ειδικότητας και για φάρμακα. Σε ό,τι αφορά τη νοσοκομειακή περίθαλψη, το μεγαλύτερο μέρος καταλαμβάνει η ιδιωτική νοσοκομειακή περίθαλψη.

Ένα μεγάλο μέρος των ιδιωτικών δαπανών υγείας οφείλεται σε «ανεπίσημες» ιδιωτικές πληρωμές. Παρόλο που η πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας του δημοσίου τομέα είναι δωρεάν, ένα ποσοστό ασθενών καταβάλλουν ένα ποσό χρημάτων («φακελάκι») στους ιατρούς, ώστε να επιτύχουν καλύτερη ποιοτικά και ταχύτερη παροχή υπηρεσιών υγείας. Αυτό όμως επιβαρύνει ακόμη περισσότερο τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς και αντιτίθεται στον πρωταρχικό στόχο του ΕΣΥ για ελεύθερη και ίση πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας.

Σε δημοσίευμα στην εφημερίδα *ΚΕΡΔΟΣ* (2010), αναφέρεται ότι η Ελλάδα ξοδεύει πολλά στον τομέα της υγείας, λιγότερα ως δημόσιο και πολύ περισσότερα ως ιδιώτες, ενώ με δεδομένη την ποιότητα των υπηρεσιών μεγάλο μέρος της δαπάνης είναι «μαύρη οικονομία». Το σύνολο της «μαύρης οικονομίας» (αδήλωτες δαπάνες των νοικοκυριών, σπατάλες του ΕΣΥ και των ασφαλιστικών ταμείων) τη διετία 2005-2006 ανερχόταν στα 4 δις ευρώ, ενώ με προβολή στο 2009 τα στοιχεία

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.2
Μέση μηνιαία δαπάνη υγείας των νοικοκυριών

	1998/1999			2004/2005			
	Μέση μηνιαία δαπάνη (€)	Ποσοστιαία κατανομή ως προς τις συνολικές δαπάνες των νοικοκυριών	Ποσοστιαία κατανομή ως προς συνολικές δαπάνες υγείας	Μέση μηνιαία δαπάνη (€)	Ποσοστιαία κατανομή ως προς τις συνολικές δαπάνες των νοικοκυριών	Ποσοστιαία κατανομή ως προς συνολικές δαπάνες υγείας	Ρυθμός μεταβολής
ΣΥΝΟΛΟ ΑΓΟΡΩΝ	1.383,24			1.792,28			29,57
ΥΓΕΙΑ	94,30	6,82		128,17	7,15		35,92
ΦΑΡΜΑΚΑ, ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΕΙΔΗ, ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	17,60	1,27	18,67	25,54	1,43	19,93	45,09
Φάρμακα	17,60	1,27	18,67	21,05	1,17	16,42	19,59
Λοιπά φαρμακευτικά είδη				1,42	0,08	1,11	
Θεραπευτικές συσκευές και εξοπλισμός				3,07	0,17	2,40	
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΙΑΤΡΩΝ ΚΑΘΕ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ (ΕΚΤΟΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ)	65,04	4,70	68,97	84,19	4,70	65,69	29,45
Υπηρεσίες ιατρών κάθε ειδικότητας, εκτός οδοντιάτρων	22,38	1,62	23,74	29,85	1,67	23,29	33,36
Υπηρεσίες οδοντιάτρων, ορθοδοντικών, στοματολόγων	32,04	2,32	33,98	39,91	2,23	31,14	24,55
Παραϊατρικές υπηρεσίες	10,61	0,77	11,25	14,43	0,81	11,26	36,02
Υπηρεσίες μικροβιολογικών εργαστηρίων και ακτινολογικών κέντρων				9,59	0,54	7,48	
Υπηρεσίες νοσοκόμων, μαιών, βελονισμών, οπτικών, λογοθεραπευτών, φυσιοθεραπευτών κλπ.				4,32	0,24	3,37	
Λοιπές υπηρεσίες εκτός νοσοκομείων				0,52	0,03	0,41	
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ	11,66	0,84	12,36	18,44	1,03	14,39	58,19
Κρατική νοσοκομειακή περίθαλψη	2,86	0,21	3,04	5,19	0,29	4,05	81,20
Ιδιωτική νοσοκομειακή περίθαλψη	8,79	0,64	9,32	13,24	0,74	10,33	50,59

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Οικογενειακοί προϋπολογισμοί.

καταδεικνύουν ότι το σύνολο της «μαύρης οικονομίας» αυξήθηκε στο 4,8 δις ευρώ ή 2% του ΑΕΠ.

Η μεγαλύτερη αναλογία δαπανών υγείας στο σύνολο των αγορών αντιστοιχεί στα νοικοκυριά των αγροτικών περιοχών (8,2%) και η μικρότερη στα νοικοκυριά της περιφέρειας (6,9%), ενώ σε απόλυτες τιμές, τα νοικοκυριά που ζουν στην πρωτεύουσα εμφανίζουν την υψηλότερη μέση μηνιαία δαπάνη (138,84 ευρώ). Με κριτήριο το μέγεθος του νοικοκυριού, η μεγαλύτερη αναλογία δαπανών υγείας στο σύνολο των αγορών αντιστοιχεί στα νοικοκυριά με δύο μέλη (8,77%) και η μικρότερη στα νοικοκυριά με τέσσερα μέλη (6,08%), ενώ σε απόλυτες τιμές, η μέση μηνιαία δαπάνη υγείας αυξάνεται, όσο αυξάνονται και τα μέλη του κάθε νοικοκυριού (ΕΛΣΤΑΤ, Οικογενειακοί Προϋπολογισμοί 2004/2005).

24.4. Η προσφορά υπηρεσιών υγείας

24.4.1. Εξέλιξη των υποδομών και της διάρθρωσης των υπηρεσιών υγείας

Οι επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν μετά την εισαγωγή του ΕΣΥ αποσκοπούσαν στην άμβλυνση της ύπαρξης μεγάλων περιφερειακών ανισοτήτων σχετικά με την παροχή υπηρεσιών υγείας. Οι επενδύσεις αυτές αφορούσαν: α. τη δημιουργία ενός πανελλαδικού δικτύου παροχής ΠΦΥ στις μη αστικές περιοχές για την κάλυψη των αναγκών του μόνιμου πληθυσμού αλλά και των αναγκών που προκύπτουν κατά την τουριστική περίοδο, β. την αναβάθμιση των υποδομών των δευτεροβάθμιων και τριτοβάθμιων νοσηλευτικών μονάδων, γ. την κατασκευή και λειτουργία τριών περιφερειακών πανεπιστημιακών νοσοκομείων (Ιωαννίνων, Πάτρας, Ηρακλείου), δ. την υλοποίηση του προγράμματος μεταρρύθμισης των υπηρεσιών ψυχικής υγείας με την αντικατάσταση του ιδρυματικού συστήματος από ένα δίκτυο προληπτικών και θεραπευτικών εξωνοσοκομειακών δομών και ε. τη βελτίωση της λειτουργίας των νοσοκομείων με την αναβάθμιση των υποδομών και την ανανέωση και συμπλήρωση του ιατρικού και ξενοδοχειακού εξοπλισμού.

Ένα μεγάλο μερίδιο της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης καλύπτεται από την ιδιωτική πρωτοβουλία. Ο ιδιωτικός τομέας καλύπτει σημαντικό μερίδιο της νοσοκομειακής φροντίδας και της ΠΦΥ με την ανάπτυξη των διαγνωστικών κέντρων. Η σημαντική ανάπτυξη οφείλεται στην αξιοποίηση και στη γρήγορη προσαρμογή των μονάδων του κλάδου στις τεχνολογικές εξελίξεις και στις αδυναμίες του δημόσιου τομέα στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας προτιμώνται από τους καταναλωτές λόγω της υψηλής ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών, συγκριτικά με τον δημόσιο τομέα υγείας, που αφορούν το περιβάλλον, τις συνθήκες νοσηλείας αλλά και τη δυνατότητα ελεύθερης επιλογής. Επίσης έχουν επιτύχει υψηλότερη αποτελεσματικότητα σε δείκτες όπως η μέση διάρκεια νοσηλείας, το ποσοστό

πληρότητας, η σύνθεση του ανθρώπινου δυναμικού και η διαχείριση του κόστους (Tountas et al., 2005).

Ο τομέας της υγείας αποτελεί, όπως προαναφέραμε, έναν κλάδο όπου η ζήτηση καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από τους παραγωγούς υπηρεσιών υγείας-ιατρούς. Ως κύρια αιτία της προκλητής ζήτησης διαφαίνεται η αύξηση του αριθμού των ιατρών στη χώρα μας, η οποία είναι σημαντικά υψηλότερη από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Συγκεκριμένα, ο αριθμός των ιατρών ανά 1.000 κατοίκους έχει αυξηθεί από 1,6 το 1970 σε 5,4 το 2006 έναντι 3,1 στις χώρες του ΟΟΣΑ (OECD Health Data, 2009). Περίπου το ½ των ιατρών απασχολείται στα νοσοκομεία, ποσοστό αντίστοιχο με εκείνο της ευρωζώνης. Ενδεικτικό παράδειγμα της προκλητής ζήτησης είναι το υψηλό ποσοστό των καισαρικών τομών που διενεργούνται στην Ελλάδα (47,3% των γεννήσεων), όταν στις περισσότερες χώρες κυμαίνεται από 15 έως 25% (ΕΤΕ, 2009).

Επίσης η αύξηση στον αριθμό των ιατρικών μηχανημάτων οφείλεται εν μέρει στην αυξημένη προκλητή ζήτηση. Οι διεθνείς τεχνολογικές εξελίξεις στους τομείς της βιοϊατρικής τεχνολογίας, της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, συνδυαστικά με την πρόοδο της ιατρικής και των βασικών επιστημών, που την υποστηρίζουν, έχουν μεταβάλει ολόκληρο το φάσμα παροχής των υπηρεσιών υγείας τόσο στην Ελλάδα όσο και σε όλες τις αναπτυγμένες χώρες. Η τεχνολογική πρόοδος στον τομέα της ιατρικής αυξάνει τις πιθανότητες διάγνωσης και αντιμετώπισης ασθενειών, με αποτέλεσμα την αύξηση του αριθμού των εξετάσεων και θεραπειών και συνεπώς των δαπανών υγείας. Ως μέτρο προσέγγισης της προόδου της τεχνολογίας ανά χώρα χρησιμοποιείται το ποσοστό μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας που αντιστοιχεί στον πληθυσμό. Στην Ελλάδα, κατά την τελευταία δεκαετία, ο αριθμός μαγνητικών τομογράφων αυξήθηκε στους 13,2 ανά εκατ. κατοίκων έναντι 2 το 1998 και 11 για τις χώρες του ΟΟΣΑ, ενώ ο αριθμός των αξονικών τομογράφων στους 25,8 ανά εκατ. κατοίκων έναντι 13 το 1998 και 20,2 για τις χώρες του ΟΟΣΑ (OECD Health Data, 2009).

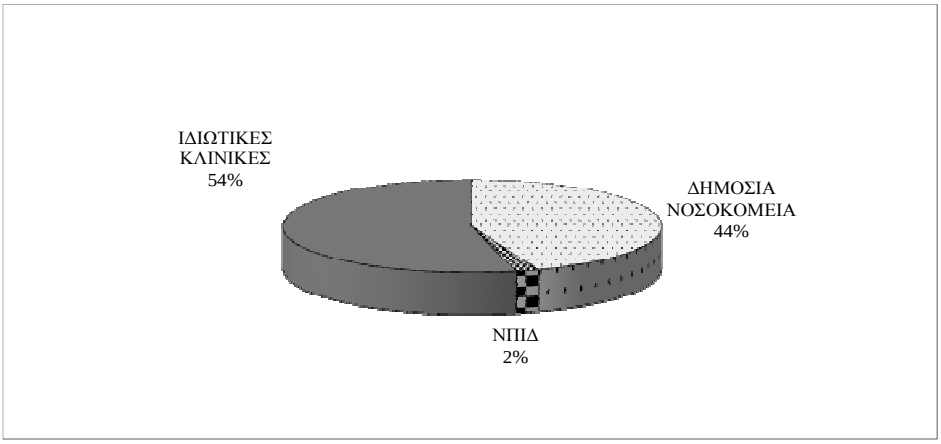
Θεραπευτήρια και κλίνες

Το 2008 λειτουργούσαν συνολικά 316 θεραπευτήρια με 53.652 κλίνες, από τις οποίες το 69% αντιστοιχούσε στα 140 δημόσια νοσοκομεία, το 28% στα 170 ιδιωτικά θεραπευτήρια και το 3% σε 6 θεραπευτήρια τα οποία λειτουργούν ως ΝΠΙΔ (Διαγράμματα 24.4 και 24.5). Σε ό,τι αφορά τη γεωγραφική κατανομή των θεραπευτηρίων, η περιφέρεια της πρωτεύουσας παρουσιάζει τη μεγαλύτερη συγκέντρωση, καθώς σε αυτήν λειτουργούν το 32% του συνόλου των θεραπευτηρίων και ακολουθεί η Μακεδονία με 22% (Διαγράμματα 24.6 και 24.7). Σχετικά με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια, στην περιφέρεια της πρωτεύουσας ήταν συγκεντρωμένα το 35% του συνόλου των ιδιωτικών κλινικών και το 48% των κλινών και στη Μακεδονία το 23% των κλινικών και το 28% των κλινών. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η κατηγοριοποίηση των θεραπευτηρίων, σύμφωνα με την οποία αντιστοιχούν 186 Γενικά, 117 Ειδικά και 13 Μικτά θεραπευτήρια. Στα

ιδιωτικά θεραπευτήρια κατατάσσεται το 38% των Γενικών, το 73% των Ειδικών και το 100% των Μικτών θεραπευτηρίων (ΕΛΣΤΑΤ, 2010).

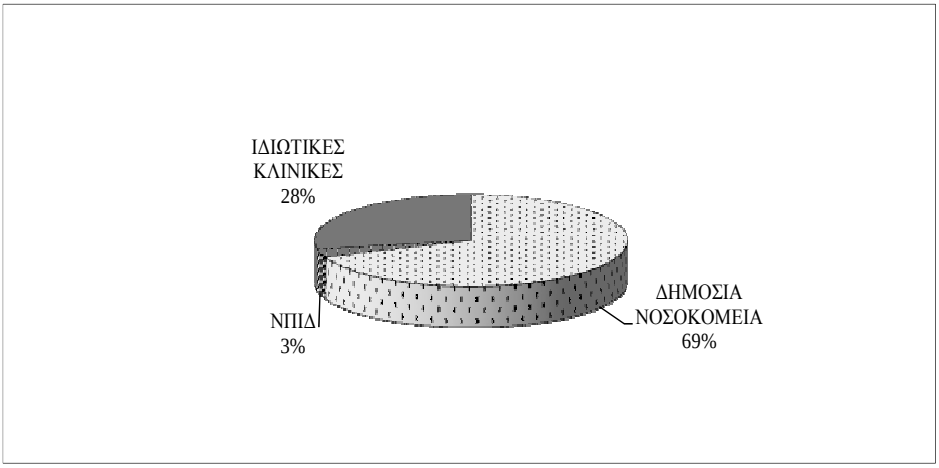
Το σύνολο των θεραπευτηρίων της χώρας μας μειώθηκε σημαντικά τις τελευταίες δεκαετίες, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.8. Το 1967 λειτουργούσαν 973 θεραπευτήρια, δημόσιου και ιδιωτικού δικαίου, ενώ το 2008 μειώθηκαν στα 316. Η μείωση αυτή οφείλεται στη συρρίκνωση του ιδιωτικού τομέα, ο οποίος ενώ το 1967 διέθετε 741 ιδιωτικές κλινικές, το 2008 μειώθηκαν στις 170. Η εγκαθίδρυση του ΕΣΥ, η πολιτική του χαμηλού ημερήσιου νοσηλίου και οι αυστηρές προδιαγραφές εγκαθίδρυσης νέων κλινικών επέδρασαν καθοριστικά στη σημαντική αυτή συρρίκνωση του ιδιωτικού τομέα, με αποτέλεσμα την πενταετία 1983-1987 να καταγράφεται το μεγαλύτερο ποσοστό μείωσης (46%), ενώ αντίθετα τα δημόσια νοσοκομεία αυξήθηκαν κατά 11%.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.4
Ποσοστιαία κατανομή θεραπευτηρίων ανά νομική μορφή, 2008



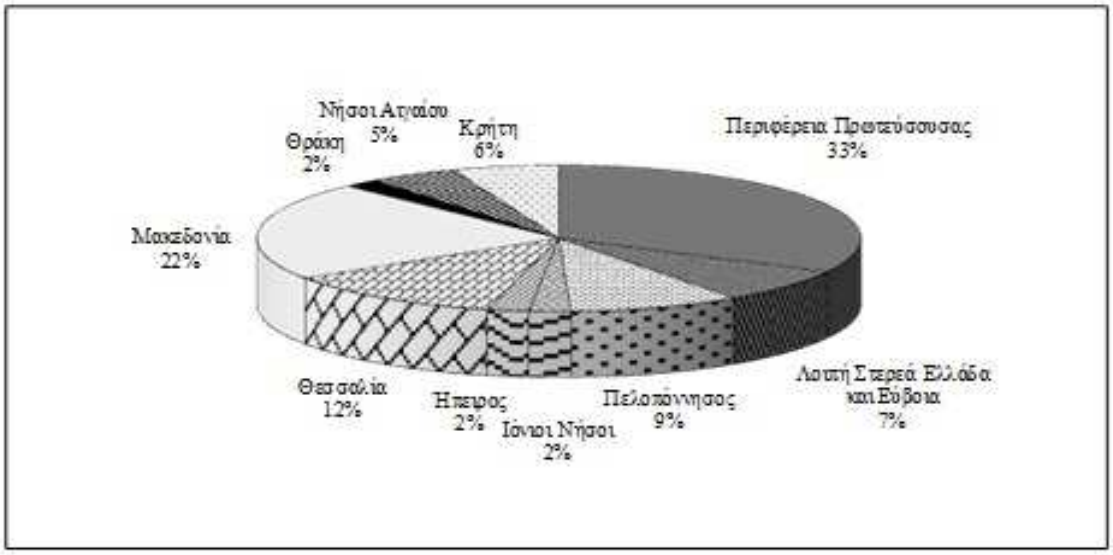
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.5
Ποσοστιαία κατανομή κλινών ανά νομική μορφή, 2008



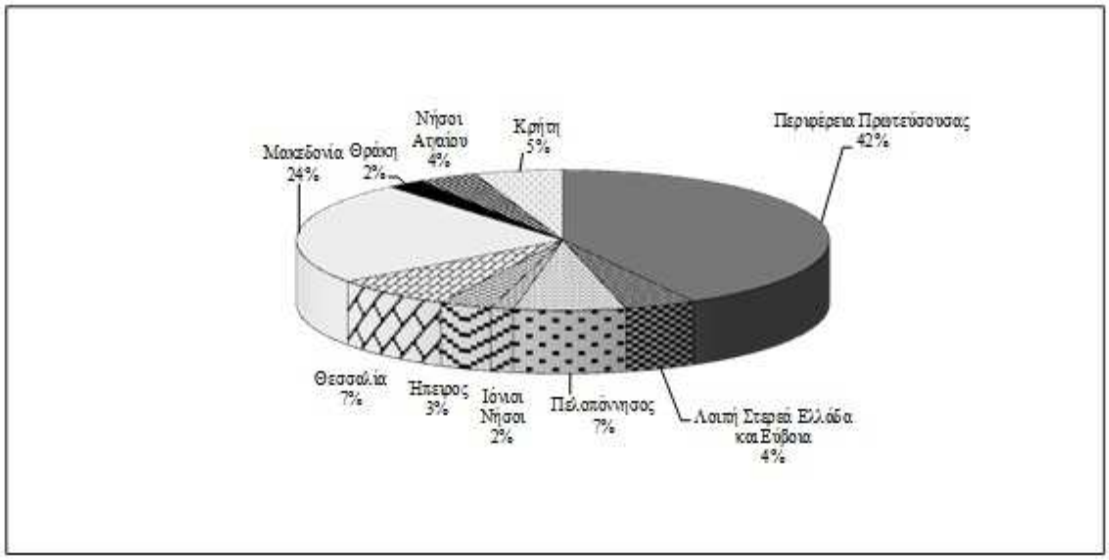
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.6
Ποσοστιαία κατανομή θεραπευτηρίων ανά γεωγραφικό διαμέρισμα, 2008



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

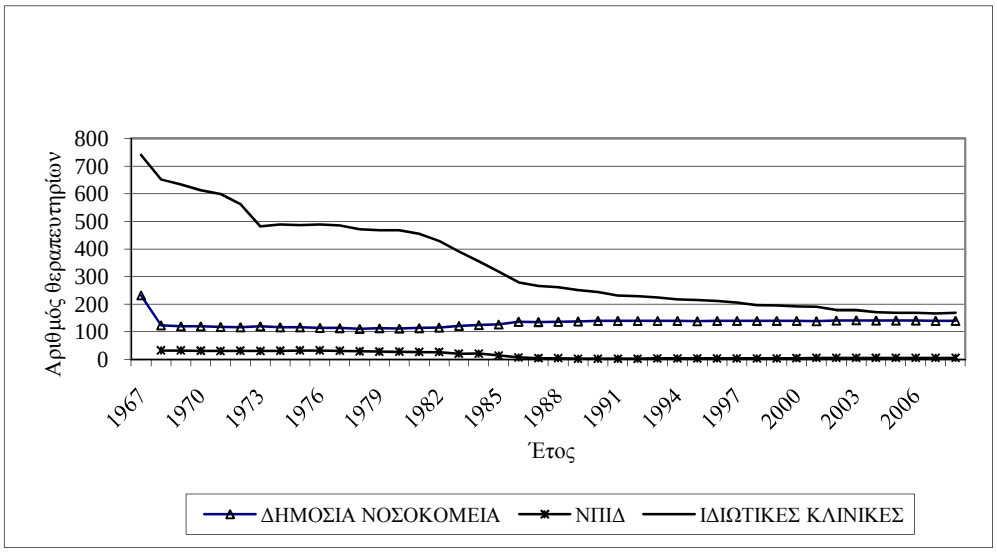
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.7
Ποσοστιαία κατανομή κλινών ανά γεωγραφικό διαμέρισμα, 2008



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

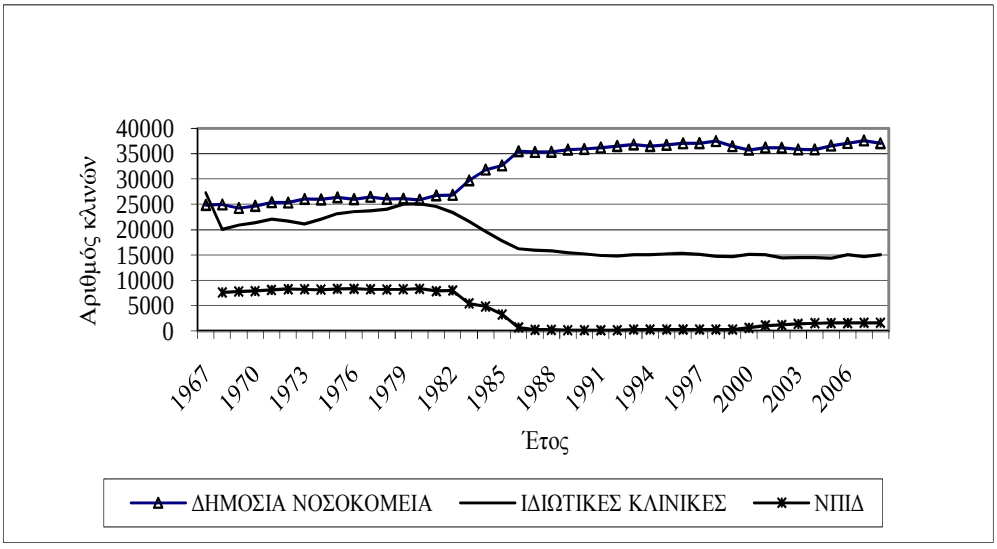
Στο Διάγραμμα 24.9 απεικονίζεται η διαχρονική εξέλιξη των κλινών στη χώρα μας κατά την περίοδο 1967-2008. Κατά το χρονικό διάστημα 1967-1980, οι κλίνες αυξήθηκαν κατά 15%. Η αύξηση αυτή οφείλεται κατά κύριο λόγο στην έντονη ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα, ενώ στον δημόσιο παρατηρείται σταθερότητα. Η τάση αυτή όμως αντιστρέφεται μετά το 1983, οπότε οι κλίνες των ιδιωτικών κλινικών μειώνονται κατά 36% στην πρώτη δεκαετία μετά την εισαγωγή των νομοθετικών μεταρρυθμίσεων στον τομέα της υγείας. Αντίθετα, οι κλίνες στον δημόσιο τομέα αυξάνονται κατά 37% λόγω της ένταξης των ΝΠΙΔ στον δημόσιο τομέα και της τάσης ενδυνάμωσης του δημόσιου τομέα με την εισαγωγή του ΕΣΥ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.8
Διαχρονική εξέλιξη των θεραπευτηρίων ανά νομική μορφή, 1967-2008



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.9
Διαχρονική εξέλιξη των κλινών ανά νομική μορφή, 1967-2008



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.10
Διαχρονική εξέλιξη του ιατρικού νοσοκομειακού προσωπικού, 1967-2008



*Αλλάζει ο τρόπος προσδιορισμού του προσωπικού.
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

Ιατρικό προσωπικό

Την τελευταία εικοσαετία, το ιατρικό προσωπικό της χώρας μας και ειδικότερα το νοσοκομειακό, αυξήθηκε κατά 55% (Διάγραμμα 24.10). Το 2008 ανήλθε σε 26.063 άτομα, από τα οποία το 46% δραστηριοποιείται στην Αττική και το 14% στην Θεσσαλονίκη (ΕΛΣΤΑΤ, 2010).

Ιατροτεχνολογικός εξοπλισμός

Με βάση τον Πίνακα 24.3, το έτος 2008 καταγράφηκαν συνολικά σε όλα τα θεραπευτήρια της χώρας μας 7.816 ιατρικά μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας, από τα οποία το 68% ανήκει στα δημόσια νοσοκομεία, το 28% στα ιδιωτικά θεραπευτήρια και το 4% σε ΝΠΙΔ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.3
Κατανομή ιατρικών μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας ανά νομική μορφή θεραπευτηρίου, 1996-2008 (σε τεμάχια)

Έτος	Σύνολο μηχανημάτων	Δημόσια νοσοκομεία	Ιδιωτικά νοσοκομεία	ΝΠΙΔ
1996	4.830	3.463	1.322	45
1997	4.873	3.490	1.336	47
1998	5.157	3.702	1.412	43
1999	5.341	3.844	1.450	47
2000	5.937	4.188	1.624	125
2001	6.518	4.476	1.832	210
2002	7.140	4.835	2.068	237
2003	7.388	5.083	2.071	234
2004	7.432	5.095	2.091	246
2005	7.507	5.155	2.096	256
2006	7.683	5.300	2.146	237
2007	7.707	5.254	2.182	271
2008	7.816	5.331	2.222	263

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής.

Στο σύνολο του εξοπλισμού της χώρας για το ίδιο έτος, τα μηχανήματα τεχνητού νεφρού καταγράφουν το μεγαλύτερο μερίδιο (28%) και ακολουθούν οι αυτόματοι αναλυτές (23%) και τα ακτινοδιαγνωστικά μηχανήματα (13%). Σε ό,τι αφορά τη γεωγραφική κατανομή, το 42% των ιατρικών μηχανημάτων κατανέμεται στην περιφέρεια της πρωτεύουσας και το 13% στον νομό Θεσσαλονίκης (ΕΛΣΤΑΤ, 2010).

24.5. Χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά του κλάδου

24.5.1. Επιχειρήσεις του κλάδου

Η ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα της υγείας τα τελευταία χρόνια οδήγησε στη δημιουργία μεγάλων νοσοκομειακών ομίλων. Εκτός από τη λειτουργία των κλινικών, η δραστηριότητα των ομίλων αυτών έχει επεκταθεί και σε άλλους τομείς, τόσο οριζόντια (γεωγραφικά) όσο και κάθετα (σε συνδεδεμένες δραστηριότητες). Πιο συγκεκριμένα, ο όμιλος της Euromedica, της Ευρωϊατρικής, του Υγεία και της Βιοϊατρικής έχουν παρουσία τόσο στην αγορά των κλινικών (μερίδιο αγοράς βάσει κύκλου εργασιών 10,7%, 5,3%, 15,2% και 2,9%, αντίστοιχα) όσο και στην αγορά των διαγνωστικών κέντρων (μερίδιο αγοράς 15%, 5,8%, 0,7% και 24,7%, αντίστοιχα), ενώ οι όμιλοι Ιασώ και Ιατρικού Κέντρου δραστηριοποιούνται μόνο στην αγορά των κλινικών (μερίδιο αγοράς 11,2% και 20,9%, αντίστοιχα) (ICAP, 2009).

Η συνεχής μεγέθυνση των νοσοκομειακών ομίλων στην Ελλάδα και η επέκτασή τους στο εξωτερικό αντικατοπτρίζεται σε ένα βαθμό στην αύξηση του κύκλου εργασιών κατά την περίοδο 2004-2008 κατά 21%, η οποία υπερβαίνει εκείνη των εταιρειών του κλάδου, η οποία ανέρχεται στο 17% (ΕΤΕ, 2009). Η επεκτατική πολιτική κρίνεται θετική, καθώς η κερδοφορία των ομίλων είναι υψηλή (17% για τους ομίλους και 14,5% για τις εταιρείες του κλάδου), όμως βραχυπρόθεσμα δημιουργεί πιέσεις στη χρηματοοικονομική εικόνα τους. Ο αυξημένος δανεισμός για την πραγματοποίηση των επενδύσεων φαίνεται να βαρύνει τις μητρικές εταιρείες, οι συνεχείς προσθήκες εταιρειών στους ομίλους περιορίζει την ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού, καθώς οι νέες επενδύσεις αργούν να αποδώσουν στο μέγιστο των δυνατοτήτων τους.

Η γενικότερη οικονομική κρίση βρήκε τους ομίλους του κλάδου εν μέσω υλοποίησης σημαντικών επιχειρηματικών σχεδίων, εξαγορών και συγχωνεύσεων. Ειδικότερα ανά όμιλο υφίσταται:

Όμιλος Ιατρικού Κέντρου: Το 2009 ο όμιλος εισήλθε και στον χώρο των μαιευτικών κλινικών με τη λειτουργία της μαιευτικής-γυναικολογικής κλινικής «Γαία», δυναμικότητας 147 κλινών, εντός του νοσοκομειακού ιδρύματος Ερρίκος Ντυνάν. Ο όμιλος συνεχίζει την επενδυτική του ανάπτυξη στη Ρουμανία τόσο με διαγνωστικά κέντρα όσο και με την κατασκευή γενικών κλινικών.

Όμιλος Υγεία: Η μεγέθυνση του ομίλου αποτελεί πάγιο στόχο της διοίκησης, ενώ μέσα στο 2009 πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις ύψους 50 εκατ. ευρώ σε όλα τα νοσοκομεία του ομίλου, ενώ το 2010 λειτούργησε το Hygeia Hospital Tirana στη

γειτονική Αλβανία δυναμικότητας 220 κλινών. Ο όμιλος εξετάζει μεσοπρόθεσμα την υλοποίηση και δεύτερης εξαγοράς στην Τουρκία. Σύμφωνα με τη διοίκηση του ομίλου, προτεραιότητα θα δοθεί στην περαιτέρω βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, την καλύτερη οργάνωση και διαχείριση των εξαγοραζόμενων κλινικών στην Κωνσταντινούπολη (*Ναυτεμπορική*, 13/5/2010).

Όμιλος Euromedica: Στο επενδυτικό πλάνο του ομίλου συγκαταλέγονται εκτός από τις εξαγορές διαγνωστικών κέντρων, η περαιτέρω ανάπτυξη στον τομέα των κέντρων αποκατάστασης, στον ψυχιατρικό κλάδο και στις μονάδες φροντίδας ηλικιωμένων, η δημιουργία νέων μονάδων υγείας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό καθώς και η επέκταση στις βαλκανικές χώρες.

Όμιλος Ιασώ: Το πρώτο στρατηγικό βήμα του ομίλου στην παροχή ιατρικών υπηρεσιών εκτός νομού Αττικής αποτελεί η έναρξη λειτουργίας γενικής-μαιευτικής κλινικής στα τέλη του 2009 και η επικείμενη ανέγερση γενικής-μαιευτικής κλινικής δυναμικότητας 200 κλινών στον Άγιο Ιωάννη Ρέντη.

Ευρωκλινική Αθηνών & Παίδων (όμιλος Hippokrates Holdings B.V.): Στόχος του ομίλου είναι η ανάπτυξη περαιτέρω συνεργασίας με ιατρούς σε συνδυασμό πάντα με την ανάπτυξη νέων ειδικοτήτων σε τομείς της ιατρικής. Έχει προγραμματισθεί η συνέχιση της ανανέωσης του βασικού ιατρικού και μηχανολογικού εξοπλισμού του ομίλου.

Όμιλος Βιοϊατρικής: Μέρος του επενδυτικού σχεδίου αποτελεί το νέο κτίριο του διαγνωστικού κέντρου στους Αμπελόκηπους, ενώ ανακαινίσθηκαν οι τρεις κλινικές του ομίλου σε Αθήνα, Πειραιά και Θεσσαλονίκη.

Όσο αφορά τη σύγκριση με το εξωτερικό, οι διεθνείς νοσοκομειακοί όμιλοι είναι καθετοποιημένοι σε μεγαλύτερο βαθμό από τους εγχώριους, παρέχοντας ένα πακέτο υπηρεσιών υγείας που περιλαμβάνει πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη καθώς και υπηρεσίες ασφαλειών υγείας. Παρ' όλα αυτά, οι εγχώριοι νοσοκομειακοί όμιλοι φαίνεται να είναι πιο κερδοφόροι, με περιθώριο λειτουργικού κέρδους 18% έναντι 16% διεθνώς και περιθώριο καθαρού κέρδους 4,3% έναντι 3,8% διεθνώς για το 2008 (ΕΤΕ, 2009). Ο περιορισμένος ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης και ο αυξημένος ρόλος των ιατρών λειτουργούν ως ανάχωμα στις ανταγωνιστικές πιέσεις στον ελληνικό κλάδο, εξασφαλίζοντας έτσι υψηλότερα περιθώρια κέρδους.

Στους Πίνακες 24.4 έως 24.6 παρουσιάζονται περιγραφικά στοιχεία των μεγαλύτερων μονάδων της αγοράς υγείας στη χώρα μας ταξινομημένα σε γενικές-νευροψυχιατρικές κλινικές, μαιευτικές-γυναικολογικές κλινικές και διαγνωστικά κέντρα. Εκτός από την επωνυμία της επιχείρησης παρατίθεται η κατηγορία της κλινικής, ο κύκλος εργασιών εκφρασμένος σε εκατ. ευρώ για το 2008, ο αριθμός κλινών, ο αριθμός προσωπικού και πληροφοριακά στοιχεία σχετικά με τη δραστηριότητά της.

24.5.2. Χρηματοοικονομική ανάλυση των γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών

Στην παρούσα ενότητα παρατίθεται η χρηματοοικονομική ανάλυση των ιδιωτικών γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών για την περίοδο 1999-2008. Συγκεκριμένα εξετάζουμε πέντε δείκτες που αφορούν την απόδοση ενεργητικού, την απόδοση ιδίων κεφαλαίων, τη γενική ρευστότητα, τη δανειακή πίεση και το περιθώριο καθαρού κέρδους για 13 από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του υποκλάδου με κύκλο εργασιών πάνω από 20 εκατ. ευρώ το 2008.[8]

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες απόδοσης ενεργητικού[9] και ιδίων κεφαλαίων[10] (Πίνακα 24.7). Το 2008, η Ιασώ General καταγράφει την υψηλότερη θετική απόδοση ενεργητικού (8,88%), ενώ η Βιοκλινική Αθηνών την υψηλότερη αρνητική τιμή (-9,48%). Ο μέσος ετήσιος δείκτης απόδοσης ενεργητικού παρουσιάζει σημαντικές αυξομειώσεις και ειδικότερα το 2003-2004 καταγράφει αρνητικές τιμές, οι οποίες οφείλονται κατά κύριο λόγο στην αρνητική απόδοση ενεργητικού της Ιασώ General, του Λευκού Σταυρού Αθηνών και της Βιοκλινικής Αθηνών. Ο μέσος ετήσιος δείκτης απόδοσης ενεργητικού του υποκλάδου βρέθηκε να ισούται με 2,58%, έναντι 5,34% του συνόλου του κλάδου υγείας.

Σχετικά με τη μέση ετήσια απόδοση ιδίων κεφαλαίων μετά φόρων αυτή διαμορφώθηκε σε υψηλότερα επίπεδα συγκριτικά με την απόδοση ενεργητικού, αγγίζοντας το 5,65% για το σύνολο του υποκλάδου, έναντι 11,16% του κλάδου υγείας. Από το Διάγραμμα 24.11, παρατηρούμε ότι η διαχρονική τάση μεταβολής των δεικτών απόδοσης είναι παρόμοια, ενώ το 2003-2004 καταγράφει αρνητικές τιμές. Επίσης, οι κλινικές του υποκλάδου διαφαίνεται ότι λειτουργούν πολύ κάτω από τον μέσο όρο αποδοτικότητας της αγοράς υγείας.

[8] Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι κάποιες από τις επιχειρήσεις δημοσιεύουν τους ισολογισμούς τους βάσει των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, γεγονός που επηρεάζει την συγκρισιμότητα μεταξύ των δεικτών που προκύπτουν από μεγέθη εκφρασμένα σύμφωνα με το ενιαίο λογιστικό σχέδιο. Διευκρινίζεται ότι η επιχείρηση Περσεύς Α.Ε. δεν εμφανίζει χρηματοοικονομικούς δείκτες για το έτος 1999 και η Ευρωθεραπεία-Αθήναιον Α.Ε. για τα έτη 1999-2003.

[9] Για τον ορισμό του δείκτη βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

[10] Για τον ορισμό του δείκτη βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.4
Παρουσίαση γενικών – νευροψυχιατρικών κλινικών, 2008

	Επωνυμία	Δραστηριότητα	Κύκλος εργασιών 2008 (εκατ. ευρώ)	Αριθμός κλινών	Αριθμός προσωπικού	Άλλα στοιχεία
1	ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ Ε.Α.Ε.	Γενικές κλινικές	278,476	1250	3010	Εκμεταλλεύεται 7 κλινικές στην Αττική, 1 στη Θεσσαλονίκη, 3 διαγνωστικά κέντρα στη Ρουμανία και 6 γραφεία εκπροσώπησης σε ισάριθμες πόλεις της Βαλκανικής. Το 30,7% των μετοχών της κατέχει η γερμανική εταιρεία Asklepios Kliniken GmbH. Το 2008 το 84% των εσόδων της προέρχεται από τους εσωτερικούς ασθενείς. Κατατάσσεται στην 1η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
2	ΥΓΕΙΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Γενική κλινική	159,708	258	1119	Περιλαμβάνει 3 κλινικές στην Αθήνα, 4 στην Τουρκία, 2 στην Κύπρο και 1 υπό ανέγερση στην Αλβανία. Το 49% του μετοχικού της κεφαλαίου ανήκει στον όμιλο Marfin Financial Group ΑΕ. Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 85% των συνολικών εσόδων του 2008. Επένδυσε 17 εκατ. ευρώ στην προμήθεια νέου ιατρικού εξοπλισμού. Έχει συνάψει συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας με το Μητέρα. Κατατάσσεται στην 2η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
3	EUROMEDICA S.A.	Γενικές, μαιευτικές & διαγνωστικά κέντρα	159,403	1579	2510	Έχει παρουσία σε 23 πόλεις και 21 νομούς και στο εξωτερικό. Περιλαμβάνει 17 γενικές και μαιευτικές κλινικές, 48 διαγνωστικά κέντρα, 3 οφθαλμολογικά κέντρα και 9 κέντρα αποκατάστασης. Διατηρεί συμβάσεις με όλα σχεδόν τα ασφαλιστικά ταμεία και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Το 2008 το 61% των εσόδων των κλινικών προήλθε από τους κρατικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς και το 81% των επισκέψεων στα διαγνωστικά κέντρα πραγματοποιήθηκε μέσω συστάσεων ιατρών. Κατατάσσεται στην 3η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
4	ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ (Metropolitan Hospital)	Γενική κλινική	91,444	238	840	Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 82% των συνολικών εσόδων το 2008. Στην επόμενη διετία πρόκειται να αναπτύξει νέες διαγνωστικές υπηρεσίες και νοσηλευτικά τμήματα επένδυσης 20 εκατ. ευρώ. Κατατάσσεται στην 6η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
5	ΙΑΣΩ GENERAL ΑΕ	Γενική κλινική	70,623	237	603	Ο όμιλος Ιασώ προγραμματίζει να επενδύσει μέσα στην επόμενη τριετία περίπου 130 εκατ. ευρώ, με στόχο την ανάπτυξη νέων ιατρικών υπηρεσιών σε συνδυασμό με τη γεωγραφική επέκταση. Κατατάσσεται στην 8η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.4 (συνέχεια)

6	ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΑΕ	Γενική κλινική	60,449	256	505	Είναι θυγατρική της μη κερδοσκοπικής εταιρείας AMG International (ΗΠΑ), ενώ στο μετοχικό της κεφάλαιο συμμετέχει η Euromedica. Διατηρεί συμφωνίες με όλα τα κρατικά ασφαλιστικά ταμεία και ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Μέσα στο 2008 ολοκλήρωσε επένδυση επέκτασης συνολικού προϋπολογισμού 25 εκατ. ευρώ. Κατατάσσεται στην 9η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
7	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Γενική κλινική	59,988	156	510	Είναι θυγατρική της ολλανδικής εταιρείας Hippokrates Holding B.V. και συμμετέχει εξ ολοκλήρου στο μετοχικό κεφάλαιο της Ευρωκλινικής Παίδων ΑΕ. Το 2008 το 47% των εσόδων προήλθε από ιδιώτες και το 40% από ασφαλιστικές εταιρείες. Κατατάσσεται στην 10η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
8	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Γενική κλινική	30,891	140	270	Κατατάσσεται στην 11η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του συνόλου ενεργητικού 2008.
9	ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ	Γενική κλινική	28,772	102	170	Οι εσωτερικοί ασθενείς αντιπροσωπεύουν το σύνολο σχεδόν των ετήσιων εσόδων της.
10	ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Γενική κλινική	23,631	88	200	Το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της προήλθε από τους ασφαλισμένους του Δημοσίου.
11	ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ (Mediterranean Hospital)	Γενική κλινική	23,183	110	250	Συνεργάζεται με όλα τα ταμεία του Δημοσίου. Σε εξέλιξη βρίσκεται επένδυση που αφορά τη δημιουργία νέας πτέρυγας 40 κλινών.
12	ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	Γενική κλινική	20,700	99	200	Είναι θυγατρική της Diophar ΑΕ, η οποία δραστηριοποιείται στις εισαγωγές ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού. Οι ασφαλισμένοι του Δημοσίου αντιπροσωπεύουν πάνω από το μισό των συνολικών ετήσιων εσόδων.
13	ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Γενική κλινική	20,068	115	113	Ανήκει στον όμιλο εταιρειών της Βιοϊατρικής Α.Ε. και απευθύνεται κυρίως σε ασφαλισμένους του ΙΚΑ. Ο τομέας της αναβάθμισης της τεχνολογικής υποδομής απορροφά το μεγαλύτερο μέρος του προϋπολογισμού της. Κατατάσσεται στην 12η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.5
Παρουσίαση μαιευτικών γυναικολογικών κλινικών, 2008

	Επωνυμία	Δραστηριότητα	Κύκλος εργασιών 2008 (εκατ. ευρώ)	Αριθμός κλινών	Αριθμός προσωπικού	Άλλα στοιχεία
1	ΙΑΣΩ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική Παιδιατρική	113,599	333	1008	Η Euromedica κατέχει μικρό ποσοστό των μετοχών της. Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 78% των συνολικών εσόδων το 2008. Προγραμματίζεται να επενδύσει περίπου 130 εκατ. ευρώ μέσα στην επόμενη τριετία με στόχο την ανάπτυξη νέων ιατρικών υπηρεσιών σε συνδυασμό με τη γεωγραφική επέκταση. Κατατάσσεται στην 4η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
2	ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική Γενική Παιδιατρική	93,191	375	887	Κύριος μέτοχος είναι το θεραπευτήριο Υγεία. Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 79% των συνολικών εσόδων το 2008. Κατατάσσεται στην 5η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών του 2008.
3	ΛΗΤΩ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική	24,246	97	290	Το 2008 το 77% των εσόδων της καλύφθηκε από τους εσωτερικούς ασθενείς.
4	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική	16,717	116	222	Είναι θυγατρική της Euromedica και αντικατέστησε τις κλινικές «Τατιάνα» και «Ρέα».
5	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική	4,876	35	36	
6	ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΠΑΤΡΩΝ ΑΕ	Μαιευτική Γυναικολογική	1,007	22	25	Είναι συμβεβλημένη με το Δημόσιο και διάφορα ασφαλιστικά ταμεία. Το επενδυτικό της πρόγραμμα για το 2007 ανήλθε σε 200 χιλ. ευρώ και αφορούσε ιατροτεχνολογικό και ξενοδοχειακό εξοπλισμό.
7	EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ ΑΕ.	Μαιευτική Γυναικολογική	764	24	28	Είναι θυγατρική της Euromedica και συμβεβλημένη αποκλειστικά με το ΙΚΑ.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί , ICAP.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.6
Παρουσίαση διαγνωστικών κέντρων, 2008

	Επωνυμία	Δραστηριότητα	Κύκλος εργασιών 2008 (εκατ. ευρώ)	Αριθμός προσωπικού	Άλλα στοιχεία
1	ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.	Διαγνωστικό κέντρο	86,120	909	Στο δίκτυό της εντάσσονται 26 διαγνωστικά κέντρα στην Αττική και 1 στη Θεσσαλονίκη. Διατηρεί συνεργασία με την Mayo Clinic, στα πλαίσια της οποίας η τιτλούχος θα αποτελέσει το κέντρο διενέργειας κλινικών μελετών για τη ΝΑ Ευρώπη. Κατατάσσεται στην 7η θέση μεταξύ των 20 μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει του κύκλου εργασιών 2008.
2	ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝ. ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ Α.Ε.	Διαγν. κέντρο Ογκολ. κλινική	25,872	148	Πέρα του διαγνωστικού κέντρου λειτουργεί και ογκολογική κλινική δυναμικότητας 20 κλινών. Το επενδυτικό της πρόγραμμα για το 2009 ανήλθε σε 5 εκατ. ευρώ.
3	ΔΙΑΓΝΩΣΗ Α.Ε.	Διαγνωστικό κέντρο	9,611	150	Λειτουργεί 8 διαγνωστικά κέντρα στην Αττική.
4	ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ Ι.Α.Ε.	Διαγνωστικό κέντρο	8,652	60	Είναι θυγατρική της Βιοϊατρικής και διατηρεί 6 διαγνωστικά κέντρα στη Θεσσαλονίκη. Το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της προέρχεται από τους ασφαλισμένους στα ταμεία του ευρύτερου δημόσιου τομέα. Το επενδυτικό της πρόγραμμα για τη 2ετία 2005-2006 ανήλθε σε 1,5 εκατ. ευρώ και αφορούσε δαπάνες αγοράς νέου εξοπλισμού.
5	ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΛΕΤΗΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΥΠΟΓΟΝΙΜΟΤΗΤΑΣ ΕΠΕ	Κέντρο εξωσωματικής γονιμοποίησης	8,507	29	
7	ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	Διαγνωστικό κέντρο	6,485	79	Ανήκει στον όμιλο διαγνωστικών κέντρων Euromedic International, η οποία διατηρεί 12 διαγνωστικά κέντρα σε 6 διαφορετικές ελληνικές πόλεις. Η Euromedic είναι ολλανδική εταιρεία συμμετοχών, η οποία διαχειρίζεται πλήθος διαγνωστικών κέντρων σε διάφορες χώρες της Ευρώπης.
9	ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ	Κέντρο αιμοκάθαρσης	5,889	130	Διατηρεί 2 υποκαταστήματα στην Αττική και 1 στην Καλαμάτα και απευθύνεται και σε αλλοδαπούς τουρίστες.
10	ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι.Α.Ε.	Διαγνωστικό κέντρο	5,716	68	Διενεργεί κυρίως αναλύσεις για λογαριασμό άλλων διαγνωστικών κέντρων.
11	ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ. ΕΠΕ	Διαγνωστικό κέντρο	5,154	49	Το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων προέρχεται από ασφαλισμένους του δημοσίου τομέα.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί , ICAP.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.7

Δείκτες χρηματοοικονομικής ανάλυσης των γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών, 1999-2008

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ενεργητικού (%)										
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ*	19,28	7,87	2,62	1,20	0,59	0,98	5,76	5,97	5,59	1,12
ΥΓΕΙΑ *	10,35	8,47	10,70	5,38	1,29	-2,40	-2,30	1,30	4,05	1,40
EUROMEDICA*	24,99	2,13	1,28	1,61	0,37	2,81	1,33	2,71	5,44	-6,37
ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ*		-0,03	-3,51	-2,36	1,60	4,00	4,92	4,82	4,67	5,34
ΙΑΣΩ GENERAL*	8,00	2,05	-1,13	-2,23	-25,13	-19,69	-14,19	-2,67	2,40	8,88
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ	10,95	7,21	0,60	0,93	0,68	1,13	1,42	3,66	1,84	-2,82
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	-27,59	-23,55	-9,87	3,70	14,39	13,87	15,52	14,96	11,40	2,33
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ	-1,44	-11,05	-3,51	4,06	4,98	6,27	8,44	11,31	9,42	3,36
ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						-0,66	-8,08	-18,21	-6,62	0,09
ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	6,11	5,68	-12,34	-23,53	-7,95	-20,76	-17,56	-1,75	6,37	4,04
ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ	0,69	5,62	-4,59	6,21	5,74	4,02	1,37	2,72	1,65	1,53
ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	2,53	0,55	-10,20	-7,96	0,40	0,67	0,23	0,26	-2,14	-4,17
ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	4,49	0,08	0,02	0,00	-8,85	-11,38	-16,60	-18,29	-2,45	-9,48
Υποκλάδος	9,76	3,86	1,87	0,97	-0,65	-0,10	1,90	3,64	4,11	0,44
Σύνολο κλάδου	11,17	6,29	4,60	3,77	2,51	3,15	5,23	6,63	6,75	3,26
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων μετά φόρων (%)										
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ*	30,98	13,40	5,34	2,93	1,52	2,55	15,06	16,84	15,64	3,07
ΥΓΕΙΑ *	36,43	28,60	35,10	12,25	3,06	-6,37	-7,61	2,55	5,35	3,08
EUROMEDICA*	28,10	2,82	2,16	3,00	0,76	6,95	3,47	7,48	13,40	-22,51
ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ*		-0,04	-5,11	-4,15	3,17	10,54	11,43	10,43	10,32	11,79
ΙΑΣΩ GENERAL*	12,18	2,20	-1,20	-3,19	-66,26	-71,29	-80,90	-26,62	34,21	23,54
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ	28,25	13,98	1,26	2,40	2,04	3,71	5,53	18,05	9,98	-21,25
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	-124,29	-31,40	-13,20	5,40	20,43	19,52	22,72	23,03	16,21	7,19
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	-5,42	-56,37	-18,70	19,84	19,62	20,75	22,11	21,00	16,43	6,14
ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						-1,39	-18,31	-343,65	-99,66	2,39
ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	12,14	11,21	-32,05	-209,04	-1.428,57	-137,21	-64,60	-8,72	58,68	45,06
ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ	1,10	9,58	-9,86	10,17	10,62	8,10	3,29	7,99	7,68	7,18
ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	5,14	1,33	-35,56	-52,89	1,34	2,34	0,63	0,87	-6,14	-19,43
ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ	5,25	0,11	0,04	0,00	-24,76	-42,03	-189,30	-120,03	-14,93	-143,83
Υποκλάδος	20,28	6,93	3,61	2,07	-1,53	-0,26	5,10	9,65	9,41	1,23
Σύνολο κλάδου	21,53	10,50	8,16	7,05	5,20	7,17	12,10	15,62	15,44	8,83

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.7 (συνέχεια)

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Γενική ρευστότητα					
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ*	1,21	0,54	0,91	1,05	0,89	0,79	0,75	0,69	1,60	1,55
ΥΓΕΙΑ *	0,57	0,67	0,62	0,88	0,68	0,51	0,52	0,64	0,42	0,64
EUROMEDICA*	3,10	1,47	1,27	1,02	0,87	0,47	0,57	0,66	1,15	1,17
ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ*		0,24	0,56	0,50	0,70	0,56	0,85	0,75	1,13	1,09
ΙΑΣΩ GENERAL*	0,93	9,26	5,61	0,16	0,15	0,29	0,46	0,48	0,73	1,18
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ	1,33	1,56	1,34	1,21	1,16	1,12	0,93	0,95	0,92	0,84
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	0,96	1,30	1,56	1,91	1,79	2,10	2,38	2,30	2,62	1,98
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	8,01	0,27	0,68	0,93	1,12	1,37	1,70	1,65	1,72	1,44
ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						1,02	1,24	0,88	0,83	0,87
ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	1,66	1,73	1,42	0,96	0,93	0,78	1,07	0,86	0,91	0,93
ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ	1,47	1,23	0,68	0,93	0,93	0,93	0,89	0,91	0,92	0,99
ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	1,64	1,31	0,92	0,79	1,01	0,99	1,17	1,05	1,13	1,03
ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	1,31	0,94	0,57	0,51	0,44	0,23	0,42	0,43	0,49	0,53
Υποκλάδος	1,08	0,93	1,01	0,94	0,84	0,73	0,79	0,80	1,05	0,97
Σύνολο κλάδου	0,00	0,00	1,18	1,05	0,91	0,84	0,88	0,88	1,06	0,96
					Δανειακή πίεση					
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ*	0,38	0,41	0,51	0,59	0,61	0,62	0,62	0,65	0,64	0,64
ΥΓΕΙΑ *	0,72	0,70	0,69	0,56	0,58	0,62	0,70	0,49	0,24	0,54
EUROMEDICA*	0,11	0,24	0,41	0,47	0,51	0,59	0,62	0,64	0,59	0,72
ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ*		0,25	0,31	0,43	0,49	0,62	0,57	0,54	0,55	0,55
ΙΑΣΩ GENERAL*	0,34	0,07	0,06	0,30	0,62	0,72	0,82	0,90	0,93	0,62
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ	0,61	0,48	0,52	0,61	0,66	0,69	0,74	0,80	0,82	0,87
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	0,78	0,25	0,25	0,32	0,30	0,29	0,32	0,35	0,30	0,68
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	0,73	0,80	0,81	0,80	0,75	0,70	0,62	0,46	0,43	0,45
ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						0,52	0,56	0,95	0,93	0,96
ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	0,50	0,49	0,61	0,89	0,99	0,85	0,73	0,80	0,89	0,91
ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ	0,37	0,41	0,53	0,39	0,46	0,50	0,58	0,66	0,78	0,79
ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	0,51	0,58	0,71	0,85	0,70	0,72	0,64	0,70	0,65	0,79
ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	0,14	0,27	0,40	0,55	0,64	0,73	0,91	0,85	0,84	0,93
Υποκλάδος	0,52	0,44	0,48	0,53	0,57	0,61	0,63	0,62	0,56	0,64
Σύνολο κλάδου	0,48	0,40	0,44	0,47	0,52	0,56	0,57	0,58	0,56	0,63

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.7 (συνέχεια)

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Περιθώριο καθαρού κέρδους μετά φόρων (%)										
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ*	41,97	17,12	5,96	2,26	1,03	2,00	10,74	10,73	10,02	1,97
ΥΓΕΙΑ *	10,01	9,93	12,35	7,46	1,96	-5,14	-3,62	2,68	16,39	7,52
EUROMEDICA*	105,37	19,48	3,61	4,59	0,87	6,96	3,26	6,58	16,34	-20,60
ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ*		-27,50	-35,74	-6,60	3,79	8,99	11,70	11,23	11,13	12,07
ΙΑΣΩ GENERAL*	4,02	8,56	-4,44	-160,15	-202,55	-73,54	-35,71	-5,07	4,02	13,83
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ	5,77	5,39	0,49	0,67	0,53	0,88	1,18	3,78	2,06	-3,35
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	-66,83	-24,00	-7,42	2,80	12,62	13,52	18,70	18,05	16,45	5,79
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ		-84,46	-5,65	4,94	4,81	6,07	6,89	13,49	10,51	4,18
ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						-0,38	-6,96	-13,09	-7,01	0,10
ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	2,49	2,43	-5,63	-11,60	-4,22	-11,71	-13,82	-1,39	5,00	3,59
ΔΡΑΓΙΝΗ Ε.Δ. ΑΕ	1,04	5,66	-3,46	4,89	4,17	2,58	0,89	1,73	1,43	1,42
ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	2,29	0,47	-9,71	-9,10	0,50	0,91	0,30	0,37	-3,10	-6,15
ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ	354,55	1,25	0,04	0,00	-17,78	-23,51	-31,99	-34,77	-4,85	-16,65
Υποκλάδος	13,77	6,69	3,31	1,67	-1,08	-0,18	3,28	6,27	8,34	1,02
Σύνολο κλάδου	14,26	10,39	7,65	6,24	3,95	5,36	8,38	10,70	12,16	6,64

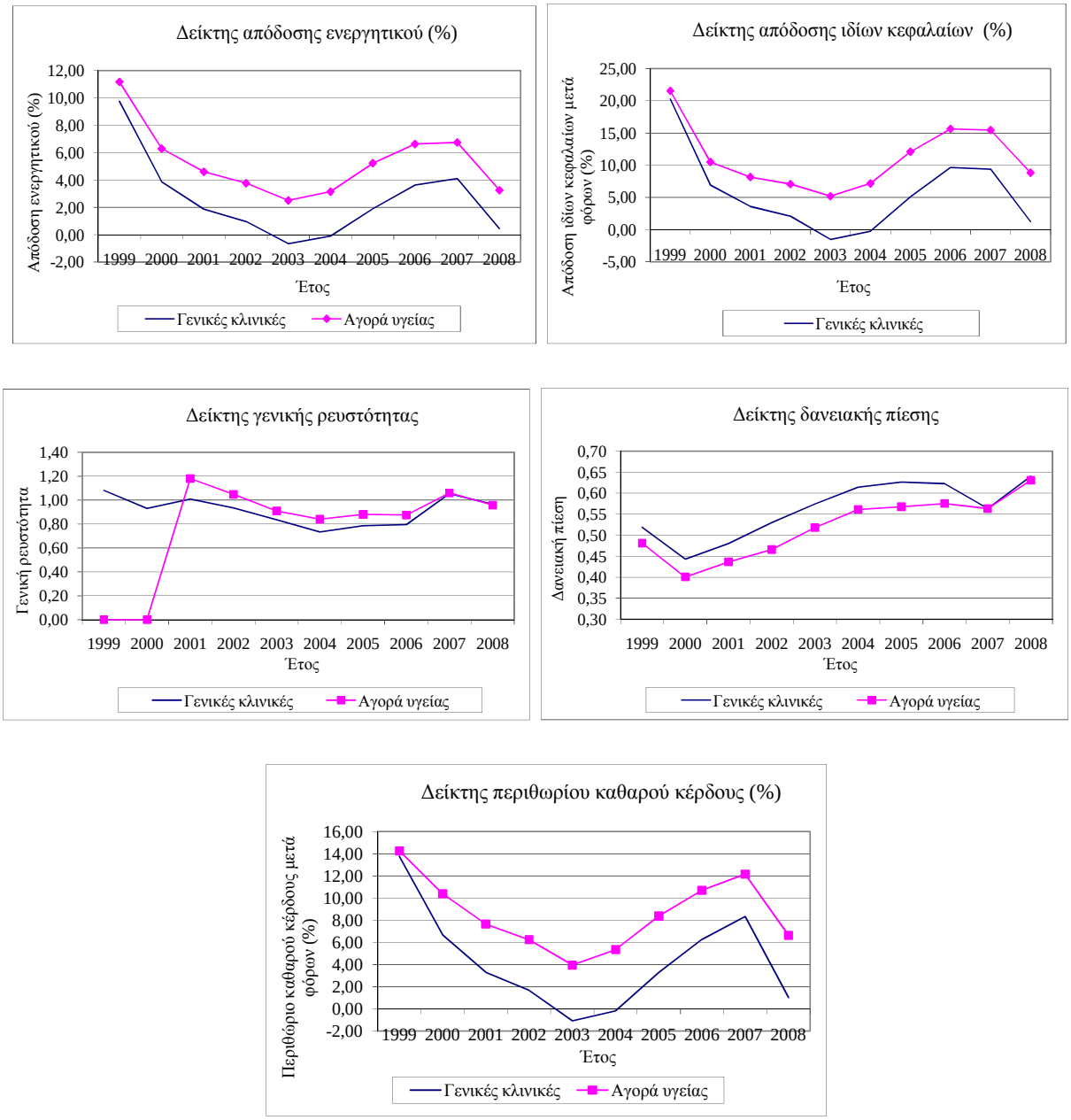
*Ισολογισμοί βάσει Δ.Λ.Π.

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Από τη διαγραμματική απεικόνιση του μέσου όρου των δεικτών αποδοτικότητας για την περίοδο 1999-2008 των 13 γενικών κλινικών (Διάγραμμα 24.12) παρατηρούμε ότι 8 επιχειρήσεις παρουσίασαν θετική μέση απόδοση ενεργητικού, η οποία κυμαίνεται από 1,52% έως 5,10%, με το Ιατρικό Αθηνών να κατέχει την πρώτη θέση, ενώ οι υπόλοιπες 5 επιχειρήσεις καταγράφουν αρνητική μέση απόδοση της τάξης 4,37% έως 6,70%, με την Ευρωθεραπεία Αθηνών να εμφανίζει τη χαμηλότερη τιμή.

Η εικόνα δεν διαφοροποιείται σημαντικά για την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων. Οι 7 γενικές κλινικές παρουσίασαν θετική μέση αποδοτικότητα που κυμαίνεται από 4,54% έως 11,24%, με το Υγεία να κατέχει την πρώτη θέση. Οι υπόλοιπες κλινικές καταγράφουν αρνητική μέση απόδοση με τον Λευκό Σταυρό Αθηνών να εμφανίζει την ακραία αρνητική τιμή 175,31%.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.11
Διαχρονική εξέλιξη των χρηματοοικονομικών δεικτών των γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών, 1999-2008



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί , ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Ο δείκτης γενικής ρευστότητας[11] είναι ο πλέον χρησιμοποιούμενος δείκτης για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων. Η μέση γενική ρευστότητα των κλινικών για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 0,91 έναντι 0,78 για το σύνολο της αγοράς υγείας. Το 2008, όπως παρατίθεται στον Πίνακα 24.7, η Ευρωκλινική Αθηνών παρουσιάζει τον υψηλότερο δείκτη γενικής ρευστότητας (1,98), ακολουθεί το Ιατρικό Αθηνών (1,55) και η Κεντρική Κλινική Αθηνών (1,44).

[11] Για τον ορισμό του δείκτη βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

Σε ό,τι αφορά τις 13 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του υποκλάδου, παρατηρούμε από το Διάγραμμα 24.12, ότι 8 επιχειρήσεις διαμόρφωσαν την περίοδο 1999-2008 μέση γενική ρευστότητα υψηλότερη από τον μέσο όρο του υποκλάδου, με το Ιασώ General, την Ευρωκλινική Αθηνών και την Κεντρική Κλινική Αθηνών να κατέχουν την πρώτη θέση.

Ο δείκτης δανειακής πίεσης[12] αξιολογεί το επίπεδο δανεισμού των επιχειρήσεων. Η μέση δανειακή πίεση του υποκλάδου για την περίοδο 1999-2008 ανήλθε στο 0,56 έναντι 0,52 για το σύνολο της αγοράς υγείας (Πίνακας 24.7). Το 2008, η Ευρωθεραπεία-Αθήναιον καταγράφει τον υψηλότερο δείκτη δανειακής πίεσης, της τάξης του 0,96 και ακολουθεί η Βιοκλινική Αθηνών με 0,93. Η μέση διαχρονική τάση του δείκτη δανειακής πίεσης του υποκλάδου, η οποία απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.11, παρουσιάζει άνοδο μετά το 2000, υποδηλώνοντας την αύξηση της εξάρτησης των επιχειρήσεων από τα ξένα κεφάλαια.

Σε ό,τι αφορά τη μέση δανειακή πίεση των 13 επιχειρήσεων κατά την περίοδο 1999-2008, παρατηρούμε από το Διάγραμμα 24.12, ότι 5 επιχειρήσεις διαμόρφωσαν δανειακή πίεση πάνω από τον μέσο όρο του υποκλάδου με την Ευρωθεραπεία-Αθήναιον να κατέχει την πρώτη θέση.

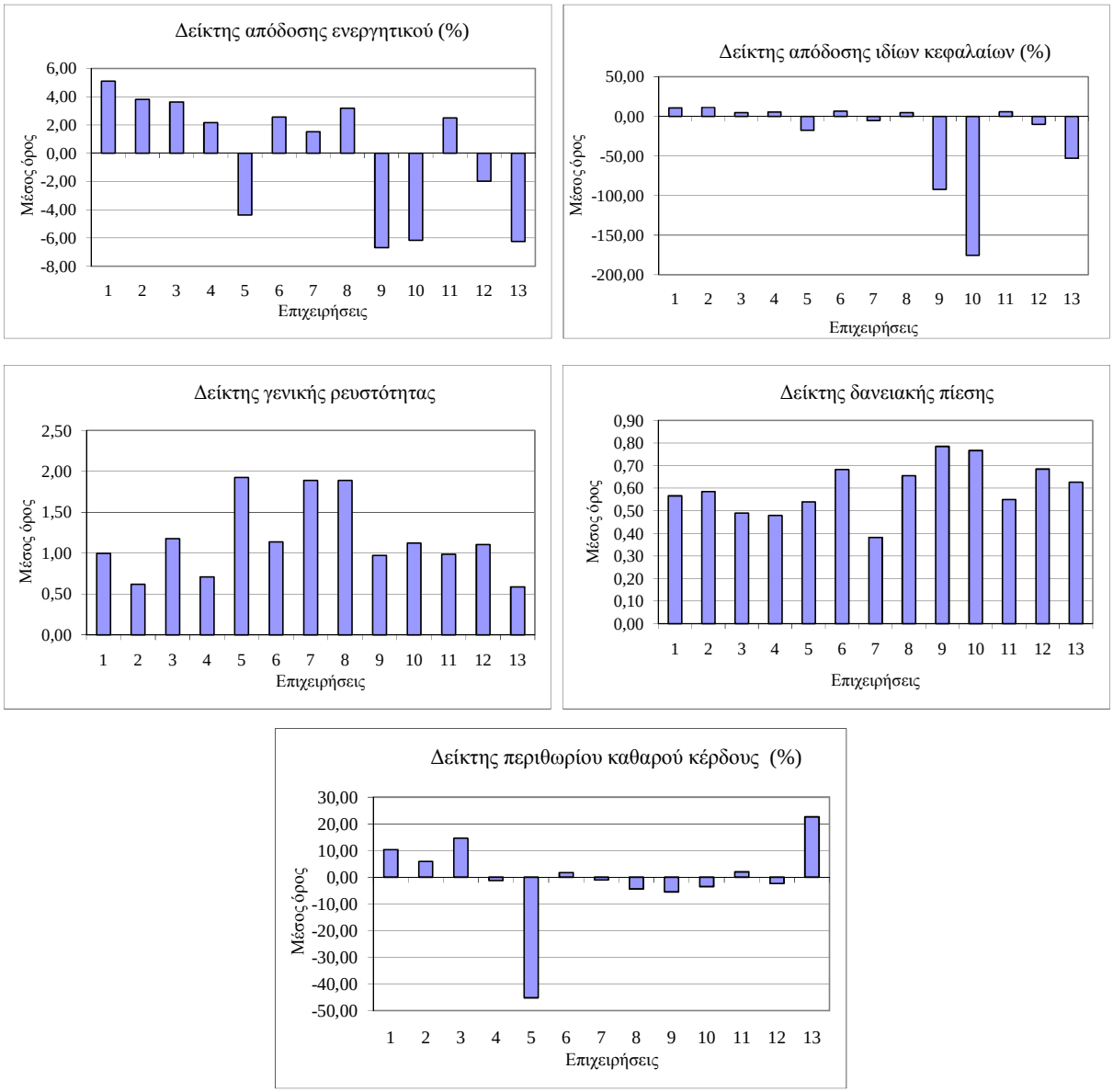
Ο δείκτης περιθωρίου καθαρού κέρδους μετά φόρων[13] χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση της κερδοφορίας (Πίνακας 24.7). Το περιθώριο καθαρού κέρδους των 13 μεγαλύτερων επιχειρήσεων της αγοράς των κλινικών για την περίοδο 1999-2008 παρουσιάζει αυξομειώσεις, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.11, ενώ το διάστημα 2003-2004 καταγράφει και αρνητικές τιμές. Το μέσο ετήσιο περιθώριο κέρδους για το σύνολο των επιχειρήσεων του υποκλάδου στην τελευταία δεκαετία διαμορφώθηκε στο 4,31% έναντι 8,57% για τον κλάδο υγείας. Παρατηρούμε, δηλαδή, ότι η αγορά των γενικών-νευροψυχιατρικών κλινικών την τελευταία δεκαετία λειτούργησε με μέσο περιθώριο κέρδους χαμηλότερο από τον μέσο όρο του αντίστοιχου δείκτη του κλάδου της υγείας.

Από πλευράς επιχειρήσεων, το 2008 οχτώ επιχειρήσεις λειτούργησαν με περιθώριο καθαρού κέρδους πάνω από τον μέσο όρο του υποκλάδου, με την πρώτη θέση να κατέχει το Ιασώ General με 13,83% και ακολουθεί η Περσεύς με 12,07%. Σε ό,τι αφορά το μέσο περιθώριο κέρδους για την περίοδο 1999-2008, βρέθηκε να είναι αρνητικό για τις 7 από τις 13 επιχειρήσεις, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.12.

[12] Για τον ορισμό του δείκτη βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

[13] Για τον ορισμό του δείκτη βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.12
Μέσος όρος των χρηματοοικονομικών δεικτών των 13 μεγαλύτερων γενικών - νευροψυχιατρικών κλινικών, 1999-2008.



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

24.5.3. Χρηματοοικονομική ανάλυση των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται η χρηματοοικονομική ανάλυση των 7 μεγαλύτερων μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών, με κύκλο εργασιών πάνω από 750 χιλιάδες ευρώ, για την περίοδο 1999-2008.[14]

Στον Πίνακα 24.8 παρατίθεται ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού και ιδίων κεφαλαίων. Το 2008, η Γένεσις Αθηνών καταγράφει την υψηλότερη θετική απόδοση ενεργητικού (44,85%), ενώ η Euromedica Θεοτόκος την υψηλότερη

[14] Διευκρινίζεται ότι η επιχείρηση Γένεσις ΑΕ δεν εμφανίζει χρηματοοικονομικούς δείκτες για το έτος 1999 και η Γένεσις Αθηνών ΑΕ για τα έτη 1999-2004, εφόσον ολοκληρώθηκε η πρώτη διαχειριστική χρήση τους το 2000 και 2005, αντίστοιχα.

αρνητική τιμή (-51,23%). Ο μέσος ετήσιος δείκτης απόδοσης ενεργητικού του υποκλάδου αυξάνεται, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.13, από 9% το 1999 σε 13,66% το 2008. Ο μέσος ετήσιος δείκτης απόδοσης ενεργητικού της αγοράς των μαιευτικών κλινικών διαμορφώθηκε στο 11,53% έναντι 5,34% του συνόλου του κλάδου υγείας.

Η μέση ετήσια απόδοση ιδίων κεφαλαίων είναι υψηλότερη από την απόδοση ενεργητικού και διαμορφώθηκε στο 17,43% για τον υποκλάδο, έναντι 11,16% για το σύνολο της αγοράς υγείας. Από το Διάγραμμα 24.13, παρατηρούμε ότι, μετά το 2001, οι μαιευτικές κλινικές λειτουργούν με αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων υψηλότερη από τον μέσο όρο της αγοράς υγείας.

Σχετικά με τον μέσο όρο των δεικτών αποδοτικότητας των 7 μαιευτικών κλινικών για την περίοδο 1999-2008 (Διάγραμμα 24.14) παρατηρούμε ότι 4 επιχειρήσεις εμφανίζουν μέση απόδοση ενεργητικού πάνω από τον μέσο όρο του υποκλάδου, με το Λητώ να κατέχει την πρώτη θέση με 20,31% και ακολουθεί η Γένεσις ΑΕ με 18,33%.

Η εικόνα διαφοροποιείται για την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων. Οι μαιευτικές κλινικές Euromedica Θεοτόκος και το Ιδιωτικό Μαιευτήριο Πατρών διαμορφώνουν αρνητικές μέσες τιμές απόδοσης ιδίων κεφαλαίων για την υπό εξέταση περίοδο. Αντίθετα, η Γένεσις Αθηνών παρουσιάζει την ακραία θετική απόδοση ύψους 142,01% και ακολουθεί η Μητέρα με 38,23%.

Η μέση γενική ρευστότητα των μαιευτικών κλινικών για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 1,13 έναντι 0,78 για το σύνολο της αγοράς υγείας. Σύμφωνα με τον Πίνακα 24.8, το 2008 το Ιδιωτικό Μαιευτήριο Πατρών διαμόρφωσε τον υψηλότερο δείκτη γενικής ρευστότητας (2,07), ακολουθεί το Λητώ (1,27) και η Γένεσις Αθηνών (1,10). Ο μέσος δείκτης γενικής ρευστότητας για την περίοδο 1999-2008 παρουσιάζει σημαντικές αυξομειώσεις και μετά το 2003 διαμορφώθηκε κάτω από τον μέσο όρο του συνόλου της αγοράς (Διάγραμμα 24.13).

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.8

Δείκτες χρηματοοικονομικής ανάλυσης των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών, 1999-2008

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Απόδοση ενεργητικού (%)					
ΙΑΣΩ ΑΕ*	8,43	6,61	6,55	7,91	7,84	13,09	12,39	16,33	17,45	14,41
ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ*	9,84	8,43	11,59	14,08	17,70	16,64	19,25	22,50	20,42	19,61
ΛΗΤΩ ΑΕ*	12,76	16,22	18,45	21,65	20,58	20,50	21,68	16,81	10,70	15,04
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ *		6,21	1,07	0,13	0,02	-1,83	-2,49	2,07	4,25	8,42
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ							15,71	30,38	35,03	44,85
ΙΔ. ΜΑΙΕΥΤ. ΠΑΤΡΩΝ	-4,04	13,02	1,07	-4,30	-26,90	28,77	21,83	-18,75	-56,38	33,33
EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ*			-17,56	0,65	4,23	8,22	7,21	11,25	-11,42	-51,23
Υποκλάδος	9,00	7,28	7,78	9,33	10,05	12,63	12,48	16,59	16,47	13,66
Σύνολο κλάδου	11,17	6,29	4,60	3,77	2,51	3,15	5,23	6,63	6,75	3,26

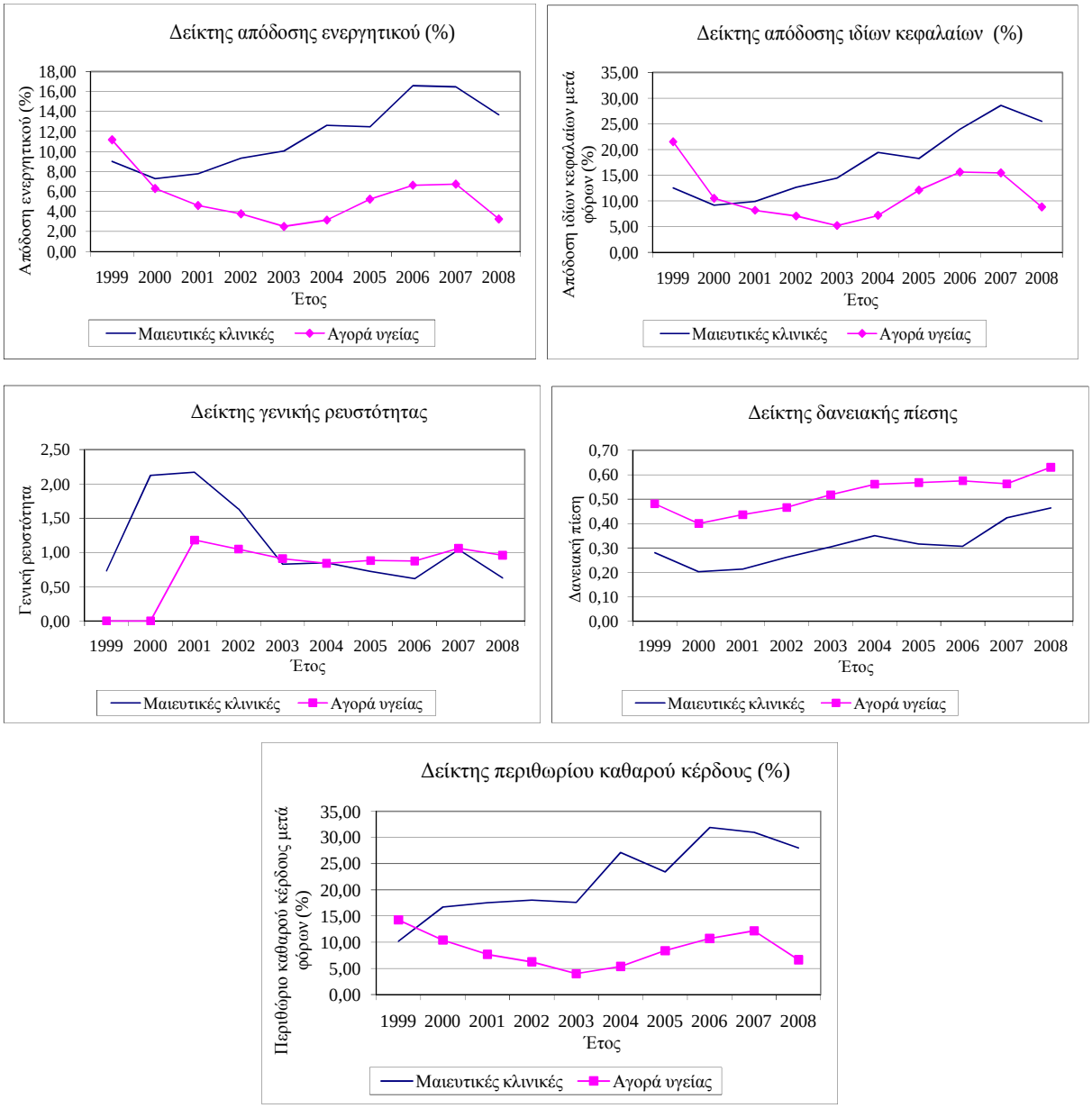
ΠΙΝΑΚΑΣ 24.8 (συνέχεια)

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων μετά φόρων (%)										
ΙΑΣΩ ΑΕ*	11,03	7,28	7,33	9,37	9,28	17,45	15,27	19,55	27,90	25,01
ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ*	16,02	22,78	31,56	40,32	53,58	42,73	47,75	47,02	40,69	39,86
ΛΗΤΩ ΑΕ*	21,70	26,79	31,01	39,52	39,90	38,68	45,16	26,28	17,13	25,23
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ *		6,48	1,08	0,13	0,03	-3,94	-5,94	5,19	8,84	15,89
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ							31,03	65,98	230,56	240,48
ΙΔ. ΜΑΙΕΥΤ. ΠΑΤΡΩΝ	-7,41	19,08	1,54	-6,56	-57,35	48,09	41,06	-42,06	-365,22	51,47
EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ*			-65,71	0,74	4,65	11,27	10,02	15,77	-31,80	-400,45
Υποκλάδος	12,52	9,14	9,89	12,63	14,45	19,44	18,25	23,94	28,59	25,49
Σύνολο κλάδου	21,53	10,50	8,16	7,05	5,20	7,17	12,10	15,62	15,44	8,83
Γενική ρευστότητα										
ΙΑΣΩ ΑΕ*	0,69	5,36	4,93	1,98	0,86	0,86	0,83	1,16	1,41	0,87
ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ*	0,90	0,39	0,46	1,22	1,05	0,92	0,77	0,33	0,79	0,88
ΛΗΤΩ ΑΕ *	0,37	0,73	0,99	1,06	0,60	0,51	0,55	0,70	1,06	1,27
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ*		14,58	54,56	0,57	0,17	0,75	0,18	0,23	0,29	0,40
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ							1,58	1,60	1,08	1,10
ΙΔ. ΜΑΙΕΥΤ. ΠΑΤΡΩΝ	1,68	3,17	3,42	2,13	0,91	2,12	1,87	0,97	0,07	2,07
EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ*			0,50	0,84	1,36	1,31	1,20	1,65	0,36	0,08
Υποκλάδος	0,73	2,12	2,17	1,63	0,83	0,85	0,72	0,62	1,04	0,63
Σύνολο κλάδου	0,00	0,00	1,18	1,05	0,91	0,84	0,88	0,88	1,06	0,96
Δανειακή πίεση										
ΙΑΣΩ ΑΕ*	0,24	0,09	0,11	0,16	0,16	0,25	0,19	0,17	0,37	0,42
ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ*	0,39	0,63	0,63	0,65	0,67	0,61	0,60	0,52	0,50	0,51
ΛΗΤΩ ΑΕ *	0,41	0,39	0,41	0,45	0,48	0,47	0,52	0,36	0,38	0,40
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ *		0,04	0,01	0,02	0,38	0,54	0,58	0,60	0,52	0,47
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ							0,49	0,54	0,85	0,81
ΙΔ. ΜΑΙΕΥΤ. ΠΑΤΡΩΝ	0,45	0,32	0,30	0,34	0,53	0,40	0,47	0,55	0,85	0,35
EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ*			0,73	0,13	0,09	0,27	0,28	0,29	0,64	0,87
Υποκλάδος	0,28	0,20	0,21	0,26	0,30	0,35	0,32	0,31	0,42	0,46
Σύνολο κλάδου	0,48	0,40	0,44	0,47	0,52	0,56	0,57	0,58	0,56	0,63
Περιθώριο καθαρού κέρδους μετά φόρων (%)										
ΙΑΣΩ ΑΕ*	13,70	23,33	22,88	21,28	18,12	39,68	35,21	41,47	42,21	37,35
ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ*	6,31	9,16	12,38	14,64	18,53	17,43	18,63	30,61	26,97	23,73
ΛΗΤΩ ΑΕ*	8,79	12,71	13,57	16,53	14,21	12,67	13,58	17,55	11,53	15,14
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ *						-130,53	-8,63	5,95	12,21	20,27
ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ							4,60	14,46	21,03	20,77
ΙΔ. ΜΑΙΕΥΤ. ΠΑΤΡΩΝ	-1,27	3,54	0,29	-1,08	-4,58	6,27	5,82	-4,85	-9,76	6,96
EUROMEDICA ΘΕΟΤΟΚΟΣ*			-6,13	0,53	3,16	6,47	4,91	7,21	-12,49	-123,00
Υποκλάδος	10,18	16,74	17,57	18,04	17,60	27,14	23,41	31,94	31,00	28,03
Σύνολο κλάδου	14,26	10,39	7,65	6,24	3,95	5,36	8,38	10,70	12,16	6,64

*Ισολογισμοί βάσει Δ.Λ.Π.

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.13
Διαχρονική εξέλιξη των χρηματοοικονομικών δεικτών των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών, 1999-2008



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Σε ό,τι αφορά τον μέσο δείκτη γενικής ρευστότητας των 7 μαιευτικών κλινικών για την περίοδο 1999-2008, διαφαίνεται από το Διάγραμμα 24.14 ότι η Γένεσις διαμόρφωσε μέση γενική ρευστότητα της τάξης του 7,97, με σημαντική απόκλιση από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις του υποκλάδου. Ακολουθεί το Ιασώ με 1,90.

Η μέση δανειακή πίεση του υποκλάδου για την περίοδο 1999-2008 ανήλθε στο 0,31 έναντι 0,52 για το σύνολο της αγοράς υγείας. Διαχρονικά, ο δείκτης δανειακής πίεσης παρουσιάζει άνοδο, αλλά παραμένει κάτω από τον μέσο όρο του συνόλου της αγοράς υγείας (Διάγραμμα 24.13). Σύμφωνα με τον Πίνακα 24.8, το 2008 η Euromedica Θεοτόκος καταγράφει τον υψηλότερο δείκτη δανειακής πίεσης (0,87) και ακολουθεί η Γένεσις Αθηνών (0,81).

Σε ό,τι αφορά τη μέση δανειακή πίεση των 7 μαιευτικών κλινικών κατά την περίοδο 1999-2008, παρατηρούμε ότι η Γένεσις Αθηνών και το Μητέρα παρουσιάζουν τις υψηλότερες τιμές, ενώ μόνο το Ιασώ λειτούργησε με μέση δανειακή πίεση κάτω από το μέσο όρο του υποκλάδου.

Από τον Πίνακα 24.8 παρατηρούμε ότι το περιθώριο καθαρού κέρδους των μαιευτικών κλινικών κυμαίνεται από 10,18% έως 31,94% κατά τη διάρκεια της περιόδου 1999-2008. Το 2008 το Ιασώ καταγράφει το υψηλότερο περιθώριο καθαρού κέρδους της τάξης του 37,35% και ακολουθεί το Μητέρα με 23,73%. Το μέσο περιθώριο καθαρού κέρδος των μαιευτικών κλινικών για την περίοδο 1999-2008 παρουσιάζει άνοδο με αυξομειώσεις μετά το 2004 (Διάγραμμα 24.13). Το μέσο ετήσιο περιθώριο κέρδους του υποκλάδου για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 22,16% έναντι 8,57% για τον κλάδο υγείας. Η αγορά των μαιευτικών κλινικών φαίνεται να λειτουργεί με μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους πολύ υψηλότερο από τον μέσο όρο της αγοράς υγείας.

Από τις 7 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του υποκλάδου, η Γένεσις και η Euromedica Θεοτόκος βρέθηκε να έχουν αρνητικό μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους, ενώ το Ιασώ κατέχει την πρώτη θέση με 29,52% και ακολουθεί το Μητέρα με 17,84% (Διάγραμμα 24.14).

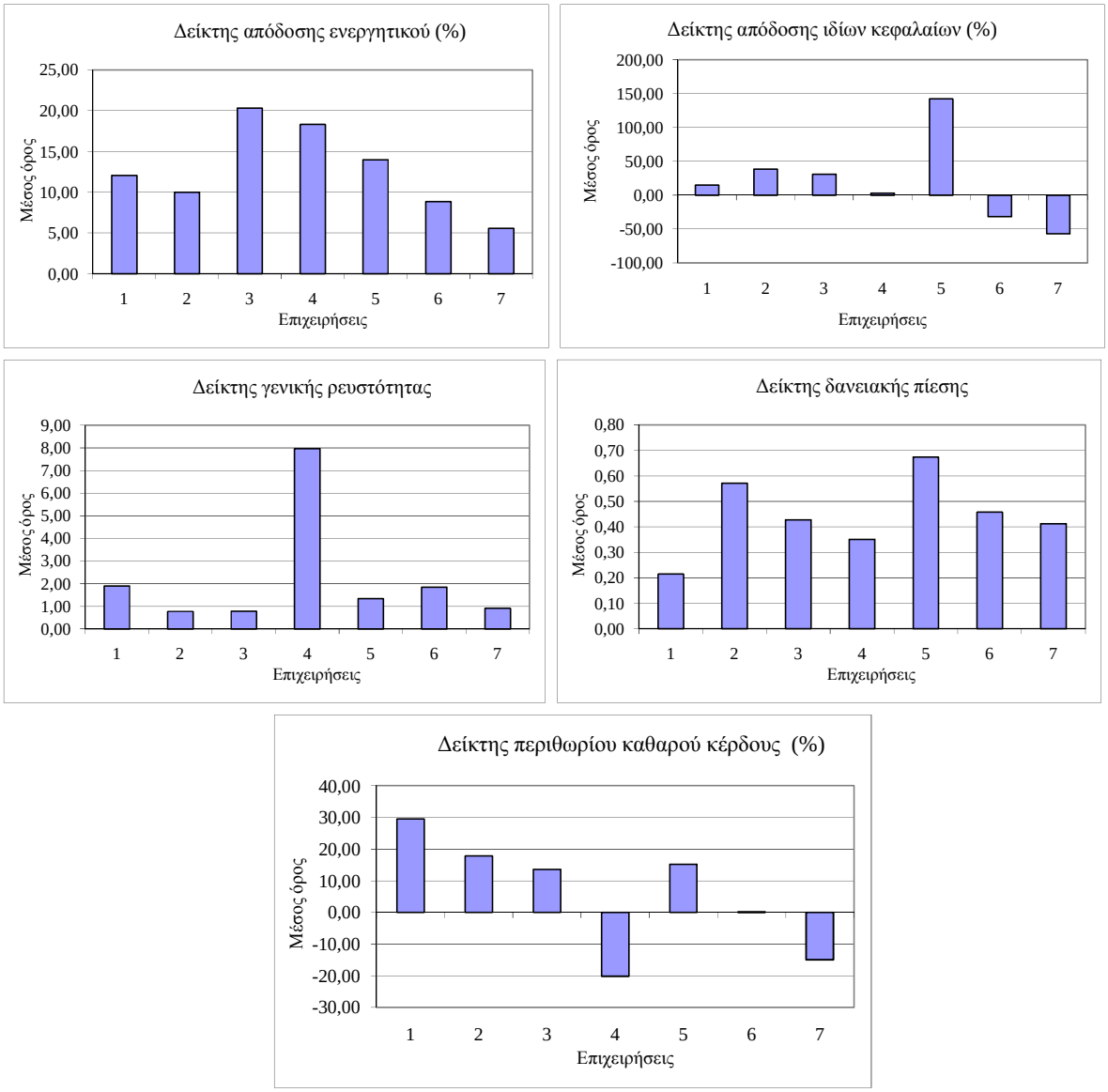
24.5.4. Χρηματοοικονομική ανάλυση των διαγνωστικών κέντρων

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται η χρηματοοικονομική ανάλυση των 9 μεγαλύτερων επιχειρήσεων που εκμεταλλεύονται διαγνωστικά κέντρα, με κύκλο εργασιών πάνω από 5 εκατ. ευρώ, για την περίοδο 1999-2008.[15]

Στον Πίνακα 24.9 παρατίθενται οι δείκτες αποδοτικότητας των 9 μεγαλύτερων διαγνωστικών κέντρων για την περίοδο 1999-2008. Το 2008, η Εμβρυογένεσις καταγράφει τον υψηλότερο δείκτη απόδοσης ενεργητικού (44,53%) και ακολουθεί η Παπανδρέου (44,17%) και η Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία (24,80%). Ο μέσος ετήσιος δείκτης απόδοσης ενεργητικού παρουσιάζει αυξομειώσεις, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.15, και βρέθηκε να ισούται με 14,40% για την περίοδο 1999-2008. Τα διαγνωστικά κέντρα φαίνεται να λειτουργούν με απόδοση ενεργητικού πολύ υψηλότερη από τον μέσο δείκτη απόδοσης (5,34%) του συνόλου της αγοράς υγείας.

[15] Διευκρινίζεται ότι η Εμβρυογένεσις Ιατρική ΑΕ δεν εμφανίζει χρηματοοικονομικούς δείκτες για το έτος 2007, καθώς η χρήση του 2008 καλύπτει την περίοδο 1.1.2007 έως 31.12.2008 και το Μεσογειακό Κέντρο Αιμοκάθαρσης για τα έτη 1999-2000, εφόσον ιδρύθηκε το 2000.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.14
Μέσος όρος των χρηματοοικονομικών δεικτών των 7 μεγαλύτερων μαιευτικών – γυναικολογικών κλινικών, 1999-2008.



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Σε ό,τι αφορά στη μέση ετήσια απόδοση ιδίων κεφαλαίων, αυτή διαμορφώθηκε σε υψηλότερα επίπεδα συγκριτικά με την απόδοση ενεργητικού, αγγίζοντας το 37,04% έναντι 11,16% του συνόλου της αγοράς υγείας. Το 2008, η Παπανδρέου εμφανίζει την υψηλότερη απόδοση ιδίων κεφαλαίων (129,73%) και ακολουθεί η Εμβρυογένεσις (71,21%) και η Βιοϊατρική (67,38%) (Πίνακας 24.9). Η διαχρονική τάση μεταβολής του δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων είναι παρόμοια με αυτή του δείκτη απόδοσης ενεργητικού (Διάγραμμα 24.15).

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.9
Δείκτες χρηματοοικονομικής ανάλυσης των διαγνωστικών κέντρων, 1999-2008

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Απόδοση ενεργητικού (%)										
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ*	0,19	27,80	26,75	34,24	26,14	33,15	34,63	23,32	27,27	18,71
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ										
ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	40,21	10,70	5,23	3,46	0,02	3,20	8,65	9,10	13,72	24,80
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	2,22	4,21	5,37	4,87	2,43	2,49	4,31	3,55	6,56	6,12
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ*	12,60	4,65	7,15	5,53	3,60	-11,03	16,05	6,47	19,46	10,18
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ	57,33	42,38	64,21	80,31	42,14	38,67	30,62	19,99		44,53
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ	17,37	6,49	6,74	5,86	8,87	8,47	4,32	4,44	0,29	8,43
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ			-25,19	-8,46	-11,87	0,10	0,47	-6,84	10,91	3,16
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	-3,02	15,36	14,46	13,08	12,63	20,08	8,66	9,50	5,61	3,76
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ.	61,87	60,64	59,96	67,98	56,10	53,70	61,13	50,99	47,55	44,17
Υποκλάδος	19,25	14,05	12,46	13,73	10,20	14,07	17,51	15,33	16,11	11,27
Σύνολο κλάδου	11,17	6,29	4,60	3,77	2,51	3,15	5,23	6,63	6,75	3,26
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων μετά φόρων (%)										
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ*	0,24	127,61	259,82	289,45	242,79	178,65	85,72	64,19	70,50	67,38
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ										
ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	53,57	14,96	7,96	6,85	0,04	6,76	12,68	13,50	20,63	40,28
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	18,22	6,58	8,76	9,99	4,50	4,43	7,34	6,18	15,21	19,01
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ*	17,11	5,69	8,77	6,95	4,40	-12,64	19,38	8,60	24,61	14,02
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ	3.672,22	1.827,27	4.271,88	919,23	657,14	902,63	130,04	95,42		71,21
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ	30,90	18,92	20,22	18,66	29,32	27,75	16,62	16,20	1,38	34,58
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ			-31,60	-13,22	-21,97	0,16	0,79	-13,85	24,80	10,05
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	-11,16	58,51	42,54	35,36	29,67	42,32	18,00	18,00	10,64	7,88
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ.	1.530,77	1.402,56	704,24	1.163,25	924,17	883,33	1.128,33	137,79	124,76	129,73
Υποκλάδος	40,94	31,74	28,78	34,51	28,74	38,91	45,25	41,84	44,78	34,93
Σύνολο κλάδου	21,53	10,50	8,16	7,05	5,20	7,17	12,10	15,62	15,44	8,83
Γενική ρευστότητα										
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ*	2,09	1,03	0,85	0,88	0,78	0,84	1,22	1,66	1,32	1,17
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ										
ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	1,37	0,67	0,60	0,34	0,42	0,35	1,40	0,91	1,15	1,33
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	0,93	2,96	2,01	1,13	1,06	1,23	1,18	1,27	1,22	1,08
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ*	1,40	2,54	2,59	2,27	2,62	4,79	4,01	3,67	4,78	2,32
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ	0,90	0,97	0,98	0,47	0,55	0,50	1,10	0,88		1,37
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ	1,41	0,98	0,80	0,69	0,72	0,78	0,79	1,35	0,77	0,70
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ			1,10	1,02	0,52	0,68	0,82	0,47	0,72	0,62
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	0,92	0,95	1,11	1,26	1,44	1,55	1,60	1,93	1,78	1,71
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ.	0,93	0,89	0,99	0,99	1,01	1,04	1,05	1,60	1,62	1,52
Υποκλάδος	1,17	1,10	1,07	0,98	0,96	1,00	1,11	1,14	1,07	1,01
Σύνολο κλάδου	0,00	0,00	1,18	1,05	0,91	0,84	0,88	0,88	1,06	0,96

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.9 (συνέχεια)

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Δανειακή πίεση										
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ*	0,20	0,78	0,90	0,88	0,89	0,81	0,60	0,64	0,61	0,72
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	0,25	0,29	0,34	0,49	0,52	0,53	0,32	0,33	0,33	0,38
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	0,88	0,36	0,39	0,51	0,46	0,44	0,41	0,43	0,57	0,68
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ*	0,26	0,18	0,18	0,20	0,18	0,13	0,17	0,25	0,21	0,27
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ	0,98	0,98	0,98	0,91	0,94	0,96	0,76	0,79		0,37
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ	0,44	0,66	0,67	0,69	0,70	0,69	0,74	0,73	0,79	0,76
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ			0,20	0,36	0,46	0,39	0,41	0,51	0,56	0,69
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	0,73	0,74	0,66	0,63	0,57	0,53	0,52	0,47	0,47	0,52
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ.	0,96	0,96	0,91	0,94	0,94	0,94	0,95	0,63	0,62	0,66
Υποκλάδος	0,53	0,56	0,57	0,60	0,65	0,64	0,61	0,63	0,64	0,68
Σύνολο κλάδου	0,48	0,40	0,44	0,47	0,52	0,56	0,57	0,58	0,56	0,63
Περιθώριο καθαρού κέρδους μετά φόρων (%)										
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ*	0,21	20,20	15,73	25,11	20,95	28,20	47,12	39,61	42,83	29,09
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	106,47	27,98	12,63	10,14	0,06	9,88	16,56	14,47	16,70	27,01
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	1,84	5,28	6,73	5,80	2,21	1,99	3,23	2,63	5,79	6,80
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ*	14,06	8,18	11,30	7,77	4,78	-12,36	21,88	8,98	26,24	17,54
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ	21,74	20,17	40,58	37,16	28,46	28,62	24,61	20,46		18,13
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ	6,71	3,26	3,78	3,55	5,91	5,94	3,40	3,39	0,27	7,94
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ			-156,93	-40,89	-39,57	0,31	1,40	-15,39	15,69	5,01
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	-0,80	4,25	4,08	4,09	4,17	7,35	3,25	3,67	2,08	1,56
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ.	42,25	30,09	31,36	37,83	28,85	26,09	31,08	30,73	30,53	30,54
Υποκλάδος	19,68	14,21	12,53	14,25	10,43	14,62	19,90	18,42	19,60	15,28
Σύνολο κλάδου	14,26	10,39	7,65	6,24	3,95	5,36	8,38	10,70	12,16	6,64

*Ισολογισμοί βάσει Δ.Λ.Π.

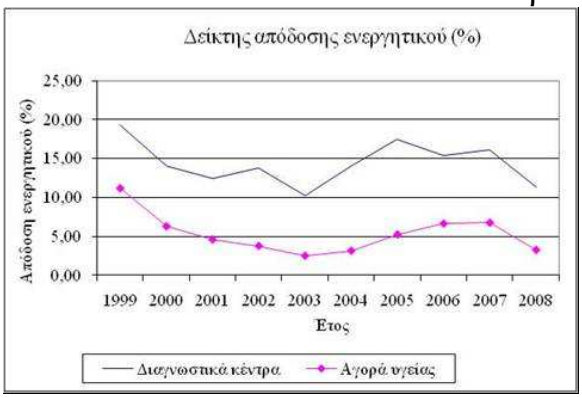
Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

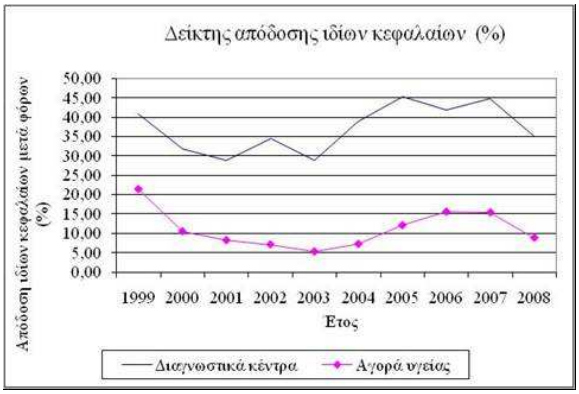
Στο Διάγραμμα 24.16 απεικονίζεται ο μέσος όρος των δεικτών για την περίοδο 1999-2008 των 9 μεγαλύτερων διαγνωστικών κέντρων. Παρατηρούμε ότι η Παπανδρέου και η Εμβρυογένεσις αποκλίνουν σημαντικά από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις, διαμορφώνοντας μέση απόδοση ενεργητικού 56,41% και 46,69%, αντίστοιχα. Το Μεσογειακό Κέντρο Αιμοκάθαρσης είναι η μοναδική επιχείρηση που παρουσιάζει αρνητική απόδοση ενεργητικού (-4,72%).

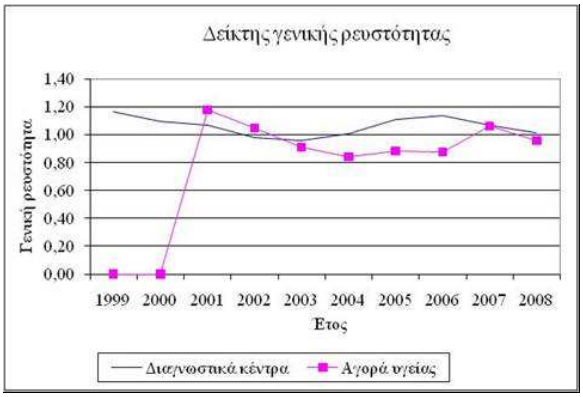
Σε ό,τι αφορά στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων η Εμβρυογένεσις καταγράφει ακραία μέση τιμή αποδοτικότητας, η οποία ανήλθε στο 1.394,12% και ακολουθεί η Παπανδρέου με 812,89%.

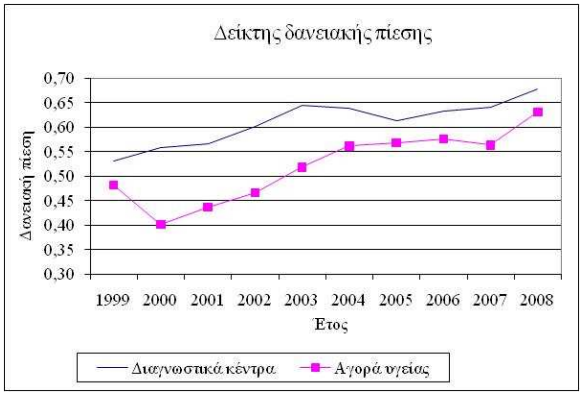
Η μέση γενική ρευστότητα των διαγνωστικών κέντρων για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 1,06 έναντι 0,78 για το σύνολο της αγοράς υγείας. Το 2008, η Ευρωδιάγνωση καταγράφει τον υψηλότερο δείκτη γενικής ρευστότητας (2,32) και ακολουθεί η Βιοφόρμα (1,71) και η Παπανδρέου (1,52) (Πίνακας 24.9).

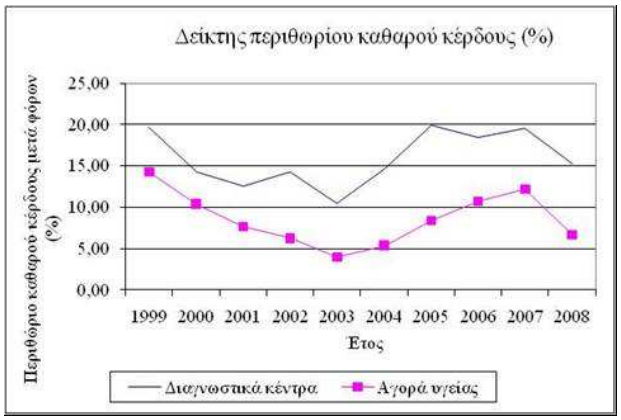
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.15
Διαχρονική εξέλιξη των χρηματοοικονομικών δεικτών των διαγνωστικών κέντρων, 1999-2008











Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

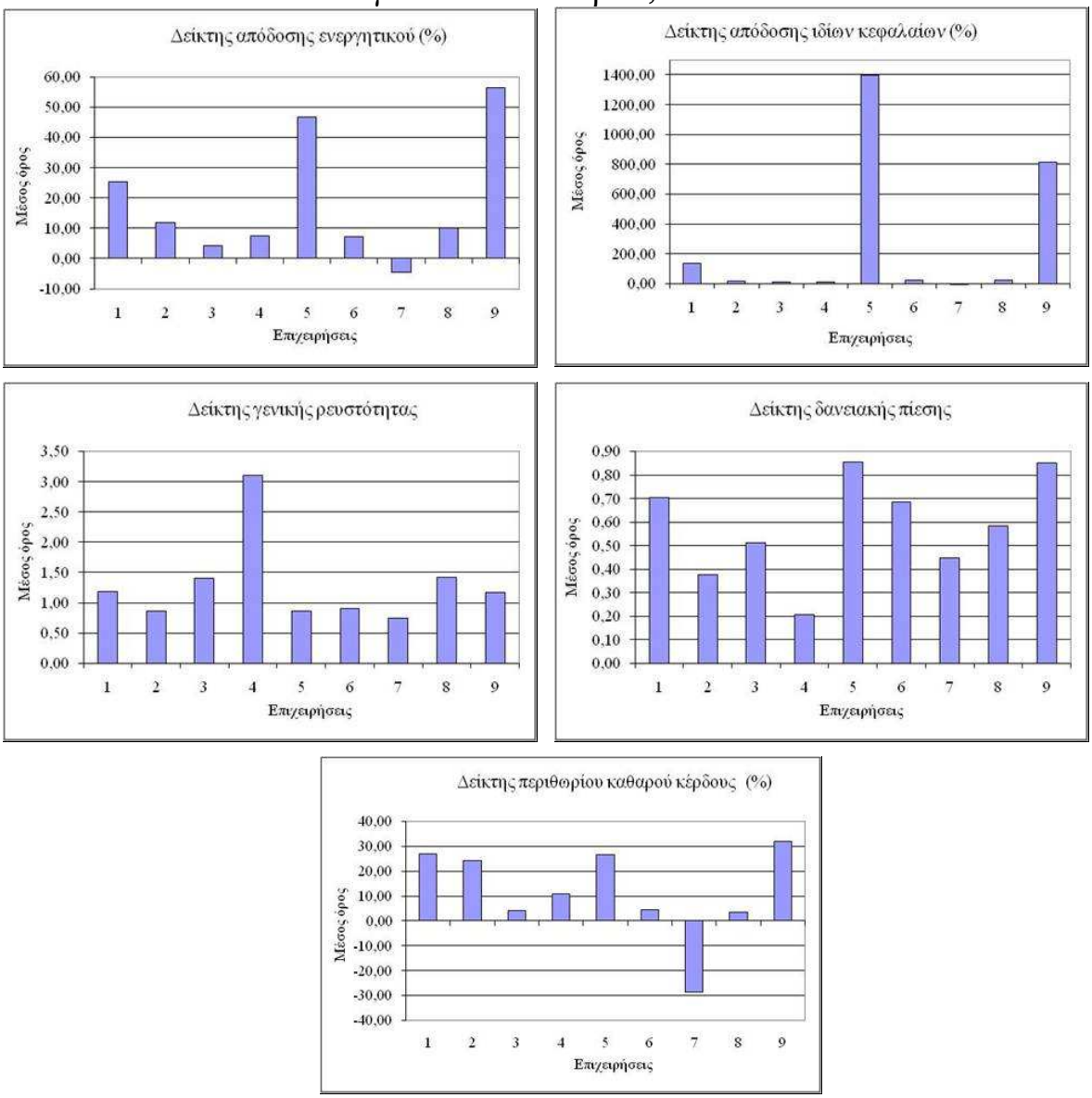
Σε ό,τι αφορά τις 9 επιχειρήσεις του υποκλάδου, διαφαίνεται από το Διάγραμμα 24.16 ότι 5 επιχειρήσεις διαμόρφωσαν μέση γενική ρευστότητα υψηλότερη από τον μέσο όρο του υποκλάδου, με την Ευρωδιάγνωση να κατέχει την πρώτη θέση και ακολουθούν η Βιοφόρμα και η Διάγνωση.

Η μέση δανειακή πίεση των διαγνωστικών κέντρων για την περίοδο 1999-2008 ανήλθε στο 0,61 έναντι 0,52 για το σύνολο του κλάδου. Το 2008 το Ιατρικό Κρήτης διαμορφώνει τον υψηλότερο δείκτη δανειακής πίεσης (0,76) και ακολουθεί η Βιοϊατρική (0,72) και το Μεσογειακό Κέντρο Αιμοκάθαρσης (0,69) (Πίνακας 24.9). Η μέση διαχρονική τάση του δείκτη δανειακής πίεσης του υποκλάδου, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24.15, παρουσιάζει αυξομειώσεις και τοποθετείται πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς υγείας.

Ο μέσος όρος δανειακής πίεσης των 9 επιχειρήσεων για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε πάνω από τον μέσο όρο του υποκλάδου για τις 3 επιχειρήσεις, με την Εμβρυογένεσις και την Παπανδρέου να κατέχουν την πρώτη θέση (0,85) και ακολουθεί η Βιοϊατρική (0,70) (Διάγραμμα 24.16).

Το μέσο ετήσιο περιθώριο καθαρού κέρδους για το σύνολο των επιχειρήσεων του υποκλάδου για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 15,89% έναντι 8,57% για το σύνολο του κλάδου. Διαχρονικά παρουσιάζει αυξομειώσεις και βρίσκεται πάνω από το μέσο όρο του συνόλου του κλάδου (Διάγραμμα 24.15). Σύμφωνα με τον Πίνακα 24.9, το 2008 η Παπανδρέου καταγράφει τον υψηλότερο δείκτη περιθωρίου καθαρού κέρδους (30,54%) και ακολουθεί η Βιοϊατρική (29,09%) και η Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία (27,01%).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.16
Μέσος όρος των χρηματοοικονομικών δεικτών των 9 μεγαλύτερων διαγνωστικών κέντρων, 1999-2008



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Σε ό,τι αφορά στο μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους των μεγαλύτερων επιχειρήσεων για την περίοδο 1999-2008, 4 επιχειρήσεις λειτούργησαν με περιθώριο καθαρού κέρδους πάνω από τον μέσο όρο του υποκλάδου, με την Παπανδρέου να κατέχει την πρώτη θέση (31,93%), ενώ το Μεσογειακό Κέντρο Αιμοκάθαρσης παρουσιάζει αρνητική τιμή (-28,80%) (Διάγραμμα 24.16).

Ο κλάδος του ιδιωτικού τομέα υγείας είναι από τους πιο επεκτατικούς και κερδοφόρους του ελληνικού εταιρικού τομέα. Ο κύκλος εργασιών συνεχίζει να αυξάνεται το 2008, παρουσιάζοντας επιβράδυνση λόγω της δυσμενούς οικονομικής συγκυρίας. Το γεγονός αυτό δεν προκαλεί έκπληξη, καθώς οι ιατρικές δαπάνες είναι κατεξοχήν ανελαστικές. Το περιθώριο καθαρού κέρδους διαμορφώθηκε στο 12,49% για το 2007 έναντι 14,95% για το σύνολο των λοιπών υπηρεσιών[16] της ελληνικής οικονομίας, ενώ η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων στο 17,37% έναντι 9,73%, αντίστοιχα (ICAP, 2009α). Ωστόσο, η μεγέθυνση των εταιρειών και η δημιουργία ισχυρών ομίλων, καθώς και οι συνεχείς επενδύσεις για αναβάθμιση του εξοπλισμού επιβάρυνε τη δανειακή πίεση των εταιρειών του κλάδου και παράλληλα λειτούργησε συσταλτικά στο περιθώριο καθαρού κέρδους του κλάδου.

Παρ' όλα αυτά, ο υποκλάδος των ιδιωτικών θεραπευτηρίων δεν είναι ομοιογενής. Οι γενικές-νευροψυχιατρικές κλινικές και οι μαιευτικές-γυναικολογικές παρουσιάζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά ως προς τη χρηματοοικονομική τους εικόνα. Οι μαιευτικές κλινικές φαίνεται να υπερτερούν σε όρους κερδοφορίας, καθώς τα περιθώρια καθαρού κέρδους υπερβαίνουν σημαντικά εκείνα των γενικών κλινικών (22,16% έναντι 4,31%, αντίστοιχα, στην περίοδο 1999-2008). Αυτό μπορεί να οφείλεται: α. στον χαμηλό βαθμό κάλυψης των διαθέσιμων κλινών στις γενικές κλινικές που προκύπτει από τη συνεχή προσθήκη νέων υποδομών, οι οποίες δεν έχουν φτάσει τα επίπεδα πλήρους δυναμικότητας, β. στην ύπαρξη μεγάλου αριθμού μικρών κλινικών που εξαρτώνται από τα κρατικά ασφαλιστικά ταμεία και γ. στην εκμετάλλευση από τα μαιευτήρια της μερικής ασφαλιστικής κάλυψης του τοκετού από τους δημόσιους και ιδιωτικούς ασφαλιστικούς φορείς. Οι πληρωμές στα μαιευτήρια γίνονται απευθείας από τους ασθενείς, σε αντίθεση με τις γενικές κλινικές, όπου οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες επιτυγχάνουν να συγκρατήσουν σε ένα βαθμό το ύψος των νοσηλίων. Τέλος, οι γενικές κλινικές φαίνεται να δέχονται μεγαλύτερες πιέσεις λόγω της δανειακής επιβάρυνσης, καθώς ο δείκτης δανειακής πίεσης για την περίοδο 1999-2008 διαμορφώθηκε στο 0,56 έναντι 0,31, αντίστοιχα.

[16] Οι λοιπές υπηρεσίες περιλαμβάνουν τους κλάδους διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, επιχειρησιακής μίσθωσης, πληροφορικής, έρευνας και ανάπτυξης, άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες, εκπαίδευσης, προστασίας περιβάλλοντος, ψυχαγωγίας πολιτισμού και αθλητισμού και άλλες υπηρεσίες.

24.6. Ανταγωνισμός

24.6.1. Συνθήκες ανταγωνισμού

Ο ιδιωτικός τομέας υγείας στην Ελλάδα κερδίζει μερίδιο αγοράς έναντι των δημόσιων νοσοκομείων, με αποτέλεσμα το 2008 το μερίδιο αγοράς των ιδιωτικών νοσοκομείων να ανέρχεται στο 27% των συνολικών εσόδων του κλάδου έναντι 13% το 2000 (ΕΤΕ, 2009). Η ανάπτυξη των ιδιωτικών κλινικών ευνοείται από τα προβλήματα του δημόσιου τομέα, όπως έλλειψη διαθέσιμων κλινών, μακροχρόνια αναμονή, ελλιπής νοσοκομειακή φροντίδα και χαμηλή ποιότητα υποδομών, αλλά και από τη δυνατότητα εφαρμογής τιμολογιακής πολιτικής χωρίς τους περιορισμούς που επιβάλλουν τα δημόσια ταμεία. Επίσης εστιάζει σε niche αγορές και επιλέγει κυρίως «προσοδοφόρες» χειρουργικές περιπτώσεις σύντομης νοσηλείας. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι σοβαρές και μακροχρόνιες θεραπείες –ως λιγότερο προσοδοφόρες– αντιμετωπίζονται από τα δημόσια νοσοκομεία, ενώ ο μέσος όρος νοσηλείας χειρουργικών περιπτώσεων στις ιδιωτικές κλινικές έχει μειωθεί αισθητά.

Η στρατηγική ανάπτυξης των ιδιωτικών θεραπευτηρίων στηρίζεται σε τρία ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των δημοσίων: α. υψηλό επίπεδο παροχής υπηρεσιών φροντίδας, β. μικροί χρόνοι αναμονής και γ. μηχανήματα σύγχρονης τεχνολογίας. Καταλυτικό ρόλο στην ανάπτυξη του κλάδου παίζει η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, η οποία διασφαλίζεται με τη συνεχή ανανέωση του εξοπλισμού όσο και με τη συνεχή εκπαίδευση και κατάρτιση του προσωπικού όλων των βαθμίδων. Επιπρόσθετα, η αρτιότητα του διαγνωστικού εξοπλισμού καθώς και η επάρκεια και ο βαθμός εκπαίδευσης του προσωπικού αποτελούν προσδιοριστικούς παράγοντες της ταχύτητας, με την οποία διενεργούνται οι εξετάσεις των ασθενών και εξάγονται τα αποτελέσματα. Τα δημόσια νοσοκομεία για λόγους κοινωνικής πολιτικής υπερτερούν σε επενδύσεις ιατρικού εξοπλισμού που αφορά σπάνιες παθήσεις, με αποτέλεσμα να αποσβένονται και δυσκολότερα. Αντίθετα, τα ιδιωτικά θεραπευτήρια εστιάζουν τις επενδύσεις τους σε μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας, που σχετίζονται με συχνές και προσοδοφόρες θεραπείες όπως εγχειρήσεις καρδιάς, ορθοπεδικές ή ογκολογικές κ.ά. Για παράδειγμα, το σύστημα ρομποτικής χειρουργικής και ακτινοθεραπείας καθώς και τα σύγχρονα συστήματα τομογραφίας λειτουργούν σε ιδιωτικές κλινικές. Τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα αυτών είναι σημαντικά, καθώς εμφανίζουν υψηλά ποσοστά επιτυχίας, λιγότερες μετεγχειρητικές επιπλοκές και αισθητά μικρότερο χρόνο νοσηλείας[17]. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, το 90% των ιδιωτικών επενδύσεων να στοχεύει στην ιατρική τεχνολογία, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο ΕΣΥ (το οποίο εστιάζει στην κατασκευή υποδομών) δεν ξεπερνά το 30% (ΕΤΕ, 2009).

[17] Αξίζει να σημειώσουμε ότι στην Ευρώπη η συντριπτική πλειοψηφία των συστημάτων αυτών λειτουργεί σε δημόσια νοσοκομεία.

Μερικές ιδιωτικές μονάδες εμφανίζουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων ιδιωτικών θεραπευτηρίων, το οποίο εστιάζεται: α. στον ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, β. στη συνεργασία με ασφαλιστικούς φορείς, γ. στη δυνατότητα πρόσβασης στις ιατρικές υπηρεσίες, δ. στο εταιρικό μέγεθος και ε. στην τιμολογιακή πολιτική. Σε ό,τι αφορά τον ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, φαίνεται να υπερτερούν οι περισσότερο εδραιωμένες και πολυδύναμες μονάδες του κλάδου, οι οποίες είναι σε θέση να διαθέσουν τα απαιτούμενα ποσά για την πραγματοποίηση των επενδύσεων, σε αντίθεση με τις μικρότερες μονάδες που σε κάποιες περιπτώσεις αδυνατούν να ανταποκριθούν στην ταχεία απαξίωση του εξοπλισμού τους. Αρκετές μονάδες ΠΦΥ διαθέτουν ένα σταθερό πελατολόγιο μέσω της συνεργασίας με διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς του δημοσίου και του ιδιωτικού τομέα. Βασικά κριτήρια της επιλογής σύναψης συμβάσεων με τους οργανισμούς αυτούς είναι η οικονομική ευρωστία, η φερεγγυότητα και το εύρος των παροχών προς τους ασφαλισμένους τους. Βασικός στόχος των μεγάλων διαγνωστικών κέντρων είναι η ανάπτυξη υποκαταστημάτων σε διαφορετικές γεωγραφικές περιφέρειες, έτσι ώστε να καλύπτουν όλο και μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού[18]. Συγκριτικό πλεονέκτημα διαθέτουν οι όμιλοι παροχής υπηρεσιών υγείας έναντι των μεμονωμένων επιχειρήσεων του κλάδου, οι οποίες δεν είναι πάντοτε σε θέση να προσφέρουν μεγάλο εύρος υπηρεσιών, συνδυάζοντας ταυτόχρονα υψηλή ποιότητα σε ανταγωνιστικές τιμές. Οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου προσφέρουν νέα χρηματοδοτικά εργαλεία για τους χρήστες των υπηρεσιών τους και συγκεκριμένα τη δυνατότητα αποπληρωμής των εξόδων νοσηλείας μέσω άτοκων μηνιαίων δόσεων. Ταυτόχρονα, παρέχεται και η δυνατότητα ειδικών εκπτώσεων για την πραγματοποίηση κλιμακούμενου αριθμού εξετάσεων σε μονάδες του ιδίου ομίλου, ενώ η καθιέρωση της «κάρτας εξωτερικών ιατρείων» είναι γεγονός για κάποιες μεγάλες ιδιωτικές κλινικές.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα του κλάδου είναι η ολιγοπωλιακή δομή του. Ενώ ο κλάδος στη δεκαετία του ’80 αποτελούνταν από πολλές μικρές ιδιωτικές κλινικές που ανήκαν σε ιατρούς, σήμερα πρωταγωνιστούν μεγάλα επιχειρησιακά σχήματα όπως Υγεία, Ιατρικό, Euromedica, Ιασώ. Οι πέντε μεγαλύτερες επιχειρήσεις κατέχουν το ½ της αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών, ενώ οι μικρότεροι παίκτες (οι οποίοι υπερτερούν αριθμητικά) είναι λιγότερο ανταγωνιστικοί, λόγω της αδυναμίας τους να επενδύσουν σε εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό. Επιπρόσθετα, ο ολιγοπωλιακός χαρακτήρας του ιδιωτικού τομέα εντείνεται περισσότερο, καθώς οι μεγάλοι όμιλοι κατέχουν σημαντικά ποσοστά στο μετοχικό κεφάλαιο των «ανταγωνιστικών ομίλων» (cross shareholding). Για παράδειγμα, το Υγεία κατέχει το 98,6% του Μητέρα, το οποίο με τη σειρά του κατέχει το 88,8% του Λητώ, ενώ το Euromedica κατέχει άνω του 10% του Ιασώ (ΕΤΕ, 2009).

[18] Οι μεγάλοι παίκτες αρχίζουν να ιδρύουν σταδιακά μικρές περιφερειακές κλινικές, όπως η Ιασώ Θεσσαλίας και η Euromedica Ρόδου.

Τα εμπόδια εισόδου και ο ρόλος των ιατρών δρουν ενισχυτικά στη διατήρηση της ολιγοπωλιακής δομής του κλάδου. Τα εμπόδια εισόδου στον ιδιωτικό τομέα είναι σημαντικά κυρίως λόγω: α. του υψηλού κόστους αρχικής επένδυσης[19], β. της χαμηλής διαθεσιμότητας μεγάλων και εύκολα προσβάσιμων χώρων για τη δημιουργία νέων μονάδων και γ. των υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών που απαιτούνται για την αδειοδότηση νέων ιδιωτικών κλινικών. Οι υψηλές προϋποθέσεις αδειοδότησης αυξάνουν το κόστος αρχικής επένδυσης, προστατεύοντας τις ήδη υπάρχουσες κλινικές, οι οποίες κατέχουν παλαιότερες άδειες λειτουργίας με ελαστικότερες ρυθμίσεις.

Η δημιουργία ζήτησης για τις υπηρεσίες των κλινικών απορρέει από την προσέλκυση γνωστών και ικανών ιατρών, εφόσον οι ασθενείς συνήθως πρώτα επιλέγουν τον ιατρό τους και στη συνέχεια απευθύνονται στην κλινική που συνεργάζεται. Ο σημαντικός ρόλος των ιατρών στον ιδιωτικό τομέα αποτυπώνεται: α. στο σημαντικό ποσοστό ιατρών-μετόχων στα ιδιωτικά μαιευτήρια και β. στη συνεργασία με διακεκριμένους ιατρούς κυρίως με σπουδές και εμπειρία από το εξωτερικό. Για παράδειγμα, τα ιδιωτικά θεραπευτήρια έχουν επενδύσει στη μεταφορά τεχνογνωσίας και πρωτοποριακών διαγνωστικών μεθόδων, επεμβάσεων και θεραπειών, οι οποίες μέχρι πρότινος διενεργούνταν αποκλειστικά στο εξωτερικό. Επίσης, η εξασφάλιση εξοπλισμού τελευταίας τεχνολογίας λειτουργεί ως πόλος έλξης για διακεκριμένους ιατρούς.

Η υψηλή ζήτηση, η καλύτερη ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών καθώς και η σταδιακή ωρίμανση των επενδύσεων σε υποδομές και ιατρικό εξοπλισμό προβλέπεται να αυξήσουν την πληρότητα και συνεπώς το μερίδιο αγοράς των ιδιωτικών κλινικών ως προς το σύνολο. Εκτιμάται ότι το μερίδιο αγοράς ως προς τα συνολικά έσοδα θα συνεχίσει να αυξάνεται με ρυθμούς τουλάχιστον αντίστοιχους της τελευταίας δεκαετίας αγγίζοντας το 31% το 2012 από 27% το 2008 (ΕΤΕ, 2009).

24.6.2. Διαφήμιση ιδιωτικού τομέα

Στον Πίνακα 24.10 απεικονίζεται το μέγεθος της διαφημιστικής δαπάνης των ιδιωτικών κλινικών ανά μέσο διαφήμισης για τη χρονική περίοδο 2007-2008. Παρατηρούμε ότι η συνολική διαφημιστική δαπάνη σχεδόν τριπλασιάστηκε το 2008 συγκριτικά με το 2007. Η διαφημιστική δαπάνη αφορά κατά κύριο λόγο τα περιοδικά και τις εφημερίδες, με την Ευρωκλινική να κατέχει την πρώτη θέση (33%) ως προς τη διαφημιστική δαπάνη με μεγάλη διαφορά από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Ακολουθεί η Ευρωκλινική Παίδων με ποσοστό 16% και το Metropolitan Hospital με 15%.

Σε ό,τι αφορά τη διαχρονική διάρθρωση της διαφημιστικής δαπάνης των ιδιωτικών κλινικών διαφαίνεται από τον Πίνακα 24.11 ότι μετά το 2002 η

[19] Το υψηλό σταθερό κόστος δημιουργεί σημαντικές οικονομίες κλίμακας και προσδίδει συγκριτικό πλεονέκτημα στους πρωτοεισερχόμενους στην αγορά.

διαφήμιση εστιάζεται αποκλειστικά και μόνο στα περιοδικά και τις εφημερίδες, με σημαντικές αποκλίσεις μεταξύ των χρονικών περιόδων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.10

Διαφημιστική δαπάνη ιδιωτικών κλινικών (σε ευρώ), 2007-2008

Ιδιωτικές κλινικές	Εφημερίδες	Περιοδικά	Σύνολο
		2007	
Υγεία	0	0	0
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών	0	45.632	45.632
Κυανούς Σταυρός	0	6.804	6.804
Ιατρικό Διαβαλκανικό Κέντρο	29.560	0	29.560
Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία	0	0	0
Ευρωκλινική Παίδων	0	0	0
Euromedica	16.479	0	16.479
Μητέρα	9.978	6.691	16.669
Ιασώ	0	24.188	24.188
Λητώ	0	19.331	19.331
Metropolitan Hospital	0	0	0
Ευρωκλινική	0	0	0
Αθηναϊκή Κλινική	0	0	0
Luxomedica	0	0	0
Ευρωιατρική Θεσσαλονίκης	0	0	0
Βιοκλινική Θεσσαλονίκης	0	0	0
Embio Medical Centre	0	0	0
Σύνολο	65.089	102.706	167.796
		2008	
Υγεία	8.165	0	8.165
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών	10.062	23.134	33.196
Κυανούς Σταυρός	11.000	0	11.000
Ιατρικό Διαβαλκανικό Κέντρο	0	0	0
Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία	0	11.907	11.907
Ευρωκλινική Παίδων	0	79.437	79.437
Euromedica	7.938	0	7.938
Μητέρα	0	0	0
Ιασώ	0	11.113	11.113
Λητώ	0	0	0
Metropolitan Hospital	5.031	70.308	75.339
Ευρωκλινική	106.573	52.731	159.304
Αθηναϊκή Κλινική	7.031	0	7.031
Luxomedica	12.191	0	12.191
Ευρωιατρική Θεσσαλονίκης	21.267	0	21.267
Βιοκλινική Θεσσαλονίκης	24.608	0	24.608
Embio Medical Centre	13.155	6.804	19.959
Σύνολο	227.019	255.434	482.453

Πηγή: ICAP, 2009.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.11

Διάρθρωση της διαφημιστικής δαπάνης των ιδιωτικών κλινικών ανά μέσο ενημέρωσης (σε ευρώ), 2002-2008

Μέσο ενημέρωσης	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Τηλεόραση	69.553	0	0	0	0	0	0
Περιοδικά	32.962	33.329	41.274	87.205	66.963	102.706	255.434
Εφημερίδες	333.874	19.140	92.232	21.825	249.692	65.089	227.019
Ραδιόφωνο	25.662	0	0	0	0	0	0
Σύνολο	462.051	52.469	133.506	109.030	316.655	167.795	482.453

Πηγή: ICAP, 2009.

24.6.3. Μέγεθος αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας

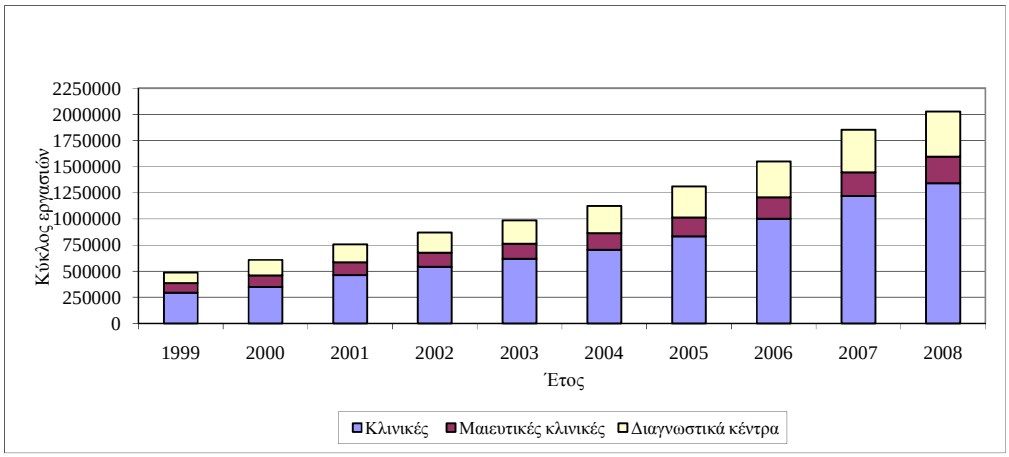
Το συνολικό μέγεθος της αγοράς των ιδιωτικών υπηρεσιών ανέρχεται στα 2,171 εκατ. ευρώ (κύκλος εργασιών) για το 2008. Από αυτό το μεγαλύτερο μερίδιο 61,70% καταλαμβάνουν οι γενικές-νευροψυχιατρικές κλινικές και τα κέντρα αποκατάστασης, το 11,79% οι μαιευτικές-γυναικολογικές κλινικές, το 19,88% τα διαγνωστικά κέντρα και το 6,6% οι λοιπές δραστηριότητες ανθρώπινης υγείας. Όπως διαφαίνεται από το Διάγραμμα 24.17, το μέγεθος της αγοράς των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας παρουσιάζει διαχρονική άνοδο με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 18,13% κατά τη χρονική περίοδο 1999-2008.

Η αγορά των ιδιωτικών κλινικών καταγράφει τη μεγαλύτερη αύξηση με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 18,55%. Πιο συγκεκριμένα, το 2008 η αξία της ανέρχεται στα 1,340 εκατ. ευρώ έναντι 1,219 το 2007 (αύξηση 9,92%). Σύμφωνα με έρευνα της ICAP (2009), εκτιμάται ότι το 85-90% του συνολικού μεγέθους της ιδιωτικής αγοράς των ιδιωτικών κλινικών προήλθε από τους εσωτερικούς νοσηλευόμενους ασθενείς.

Διαχρονική αύξηση παρουσιάζει και η αγορά των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 12,18% κατά την περίοδο 1999-2008. Το 2008 η αξία της συγκεκριμένης αγοράς ανήλθε στα 256 εκατ. ευρώ έναντι 226 εκατ. το 2007 (αύξηση 13,46%).

Η αγορά των διαγνωστικών κέντρων παρουσιάζει επίσης διαχρονική άνοδο με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 17,91%. Το 2008 η αξία της ανήλθε στα 432 εκατ. ευρώ έναντι 409 εκατ. το 2007 (αύξηση 5,53%). Σύμφωνα με έρευνα της ICAP (2009), υπολογίζεται ότι το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς καλύπτεται από ασφαλισμένους στα διάφορα ασφαλιστικά ταμεία του ευρύτερου δημόσιου τομέα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24.17
Μέγεθος αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας, 1999-2008



Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

24.7. Δείκτες συγκέντρωσης

Στους Πίνακες 23.12-23.14 παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς[20], οι πωλήσεις και τα καθαρά κέρδη[21] των μεγαλύτερων γενικών και μαιευτικών κλινικών και των διαγνωστικών κέντρων για την περίοδο 1999-2008. Τα μερίδια προκύπτουν από τις πωλήσεις των εταιρειών που αναγράφονται στους δημοσιευμένους ισολογισμούς, ενώ μόνο στην περίπτωση της Euromedica ήταν εφικτός ο διαχωρισμός των πωλήσεων ανά τομέα υπηρεσιών για τα έτη 2000-2008. Για τη μελέτη της έντασης του ανταγωνισμού στον κλάδο των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας εκτιμήθηκε ο συντελεστής συγκέντρωσης (CR_n) των μεγαλύτερων επιχειρήσεων του κάθε υποκλάδου (όπου $n = 4$ ή 8) και ο δείκτης Herfindahl[22].

Γενικές και νευροψυχιατρικές κλινικές

Από τον Πίνακα 24.12 διαφαίνεται ότι η εταιρεία Ιατρικό Αθηνών καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο (21,81%) και ακολουθεί στη δεύτερη θέση η Υγεία Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών με μερίδιο 10,39%. Ο τομέας των κλινικών της Euromedica κατέχει μερίδιο 10,18%. Υπάρχει σημαντική διακύμανση μεταξύ των μεριδίων της αγοράς στις κλινικές. Η πρώτη επιχείρηση κατέχει το 21,81%, ενώ οι επόμενες 10 το 51% των μεριδίων της αγοράς. Ο υποκλάδος των γενικών κλινικών καταλαμβάνει το 61,05% των πωλήσεων των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας και διαχρονικά παρουσιάζει άνοδο.

Οι πωλήσεις των κλινικών παρουσιάζουν διαχρονικά αύξηση και το 2008 ανήλθαν στα 1,277 εκατ. ευρώ έναντι 1,170 εκατ. το 2007 (ρυθμός ανάπτυξης 4,73%[23]). Είναι χαρακτηριστικό ότι η αγορά των κλινικών εμφανίζει μέσο ετήσιο ρυθμό μεγέθυνσης που ανέρχεται στο 17,90% κατά την περίοδο 1999-2008. Το Ιατρικό Αθηνών καταγράφει τις υψηλότερες πωλήσεις στον υποκλάδο της τάξης των 278 εκατ. ευρώ το 2008 και με σημαντική διαφορά από τις υπόλοιπες εταιρείες.

Σε ό,τι αφορά τα καθαρά κέρδη των κλινικών, αυτά ανήλθαν στα 13 εκατ. ευρώ το 2008 έναντι 100 εκατ. ευρώ το 2007 (μείωση 86,67%). Τα υψηλότερα κέρδη καταγράφει η εταιρεία Περσεύς, τα οποία ανέρχονται στα 11 εκατ. ευρώ.

Ο μέσος ετήσιος δείκτης συγκέντρωσης CR_4, CR_8 και Herfindahl για την περίοδο 1999-2008 βρέθηκε να ισούται με 0,54, 0,70 και 0,11 αντίστοιχα, αντικατοπτρίζοντας την ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς των γενικών και νευροψυχιατρικών κλινικών.[24] Όλοι οι δείκτες εμφανίζουν μια καθοδική τάση

---

[20] Για τον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

[21] Για τον ορισμό βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

[22] Για τον ορισμό βλέπε Εισαγωγή (ενότητα 1.3).

[23] Ο ρυθμός μεταβολής προκύπτει από τον αποπληθωρισμό των πωλήσεων με βάση τον δείκτη τιμών καταναλωτή για τον κλάδο της υγείας.

[24] Ο υψηλός δείκτης συσχέτισης που παρουσιάζουν όλοι οι παραπάνω δείκτες (κυμαίνεται από 0,78 έως 0,94) δείχνει ότι όλοι οι δείκτες εκφράζουν παρόμοια αποτελέσματα.

για το χρονικό διάστημα υπό εξέταση. Πιο συγκεκριμένα, ο δείκτης συγκέντρωσης CR_4 μειώθηκε από 0,61 το 1999 σε 0,49 το 2008, ο CR_8 από 0,72 σε 0,66 αντίστοιχα, και ο δείκτης Herfindahl από 0,13 σε 0,08 αντίστοιχα. Αυτό μπορεί να οφείλεται στον ρυθμό μεγέθυνσης της αγοράς, στην άσκηση τιμολογιακής πολιτικής ή στο αρχικό επίπεδο συγκέντρωσης (Ουσταπασίδης και Κατσουλάκος, 1999). Πιο αναλυτικά, *πρώτον*, ο ρυθμός μεγέθυνσης της αγοράς συνδέεται αρνητικά με τη μεταβολή της συγκέντρωσης. Αγορές με ταχύ ρυθμό μεγέθυνσης αναμένεται να έχουν μείωση του επιπέδου συγκέντρωσης. Η αγορά των γενικών και νευροψυχιατρικών κλινικών καταγράφει υψηλό μέσο ετήσιο ρυθμό μεγέθυνσης των πωλήσεων της τάξης του 14,21% για την περίοδο 1999-2008. *Δεύτερον*, οι επιχειρήσεις με μεγάλη μονοπωλιακή δύναμη, ίσως εφαρμόζουν τιμολογιακή πολιτική που περιλαμβάνει υψηλές τιμές με αποτέλεσμα αυτό να ενθαρρύνει την επέκταση του μεριδίου των μικρών ανταγωνιστών. Αυτό φυσικά οδηγεί σε μείωση της συγκέντρωσης. *Τρίτον*, οι δείκτες συγκέντρωσης CR_4 και CR_8 για το 1999 είναι μεγαλύτεροι του 60% και επομένως μπορεί να θεωρηθούν υψηλής συγκέντρωσης. Σύμφωνα με μελέτες, εκτιμάται ότι το αρχικό επίπεδο συγκέντρωσης σε μια αγορά είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει τη μεταβολή της συγκέντρωσης. Βρέθηκε ότι όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο συγκέντρωσης στην έναρξη μιας χρονικής περιόδου, τόσο πιο πιθανό είναι να έχουμε μείωση της συγκέντρωσης στη συνέχεια. Αντίθετα, όσο χαμηλότερο είναι το αρχικό επίπεδο, τόσο πιθανότερη είναι μια μελλοντική αύξηση της συγκέντρωσης στη συγκεκριμένη αγορά. Αυτό οφείλεται στο ότι όσο η αγορά αποκτά μεγαλύτερη συγκέντρωση, τόσο δυσκολότερο είναι για μια μεγάλη επιχείρηση να αποκτήσει ένα επιπλέον μερίδιο στην αγορά σε βάρος των άλλων.

Μαιευτικές-γυναικολογικές κλινικές

Μεταξύ των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών, όπως φαίνεται στον Πίνακα 24.13, η Ιασώ Α.Ε. κατέχει την πρώτη θέση για το 2008 με μερίδιο 44,51%. Ακολουθούν η Μητέρα Α.Ε. και η Λητώ Α.Ε. με μερίδια 35,66% και 9,90%, αντίστοιχα. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι δύο πρώτες επιχειρήσεις κατέχουν το 80,17% των μεριδίων της αγοράς. Ο υποκλάδος των ιδιωτικών μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών καταλαμβάνει το 11,72% των πωλήσεων του κλάδου υγείας.

Οι πωλήσεις των μαιευτικών κλινικών παρουσιάζουν διαχρονική άνοδο και το 2008 ανήλθαν στα 238 εκατ. ευρώ έναντι 212 εκατ. ευρώ το 2007 (ρυθμός μεγέθυνσης 8,23%). Οι Ιασώ ΑΕ και Μητέρα ΑΕ καταγράφουν τις υψηλότερες πωλήσεις του υποκλάδου για το 2008, οι οποίες ανέρχονται στα 109 και 87 εκατ. ευρώ αντίστοιχα, ενώ ακολουθούν οι υπόλοιπες κλινικές με αισθητά χαμηλότερα ποσά πωλήσεων.

Σε ό,τι αφορά τα καθαρά κέρδη της αγοράς των μαιευτικών κλινικών, αυτά ανήλθαν στα 69 εκατ. ευρώ το 2008 έναντι 68 εκατ. ευρώ το 2007, από τα οποία τα 61 εκατ. ευρώ αφορούν τις 2 πρώτες επιχειρήσεις του υποκλάδου.

Η αγορά των μαιευτικών κλινικών είναι η πιο συγκεντρωμένη συγκριτικά με τις γενικές κλινικές και τα διαγνωστικά κέντρα, με τις 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις να κατέχουν το 97% το 2008. Ειδικότερα, ο μέσος ετήσιος δείκτης συγκέντρωσης CR_4 και Herfindahl για την περίοδο 1999-2008 βρέθηκε να ισούται με 0,98 και 0,38, αντίστοιχα (συντελεστής συσχέτισης 0,98). Ο δείκτης συγκέντρωσης CR_4 είναι πολύ κοντά στη μονάδα αντικατοπτρίζοντας τη διπωλική δομή της συγκεκριμένης αγοράς. Και οι δύο δείκτες, όπως και στην περίπτωση των γενικών κλινικών, παρουσιάζουν καθοδική τάση. Ο δείκτης συγκέντρωσης CR_4 μειώθηκε κατά την περίοδο 1999-2008 από 0,99 σε 0,96, ενώ ο δείκτης Herfindahl από 0,41 σε 0,34, αντίστοιχα.

Διαγνωστικά κέντρα

Στον υποκλάδο των διαγνωστικών κέντρων, η Βιοϊατρική ΑΕ κατατάσσεται στην πρώτη θέση με μερίδιο αγοράς 18,87% το 2008. Ακολουθεί ο τομέας των διαγνωστικών κέντρων της Euromedica με μερίδιο 6,45% και η Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία με μερίδιο 5,47%, όπως παρατίθεται στον Πίνακα 24.14. Η αγορά των διαγνωστικών κέντρων καταλαμβάνει το 21,82% των πωλήσεων του κλάδου υγείας.

Οι πωλήσεις των διαγνωστικών κέντρων παρουσιάζουν διαχρονική άνοδο με μέσο ετήσιο ρυθμό μεγέθυνσης 15,11%. Πιο συγκεκριμένα, οι πωλήσεις του υποκλάδου για το 2008 ανήλθαν στα 456 εκατ. ευρώ έναντι 433 εκατ. ευρώ το 2007. Η Βιοϊατρική καταγράφει τις υψηλότερες πωλήσεις για το 2008 (86 εκατ. ευρώ) και ακολουθούν με σημαντική διαφορά η Euromedica και η Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία (29 και 25 εκατ., αντίστοιχα).

Σε ό,τι αφορά τα καθαρά κέρδη της αγοράς των διαγνωστικών κέντρων, αυτά ανήλθαν στα 65 εκατ. ευρώ έναντι 79 εκατ. ευρώ το 2007, από τα οποία πάνω από το 1/3 αφορά την πρώτη επιχείρηση του κλάδου.

Ο υποκλάδος των διαγνωστικών κέντρων παρουσιάζει τη μικρότερη συγκέντρωση συγκριτικά με τις γενικές και μαιευτικές κλινικές. Αυτό οφείλεται στον μεγάλο αριθμό μονάδων που λειτουργούν σε όλη τη χώρα, οι περισσότερες από τις οποίες αποτελούν επιχειρήσεις μικρού μεγέθους. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι, από τις 265 επιχειρήσεις του δείγματος μας, μόνο οι 15 έχουν μερίδιο αγοράς πάνω από 1% και κατέχουν το 46,98% του μεριδίου αγοράς. Ο μέσος ετήσιος δείκτης συγκέντρωσης CR_4, CR_8 και Herfindahl για την περίοδο 1999-2008 βρέθηκε να ισούται με 0,33, 0,39 και 0,04, αντίστοιχα (συντελεστής συσχέτισης 0,94 έως 0,98). Και οι τρεις δείκτες εμφανίζουν σταδιακή μείωση από το 2002 και μετά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.12

Μέγεθος αγοράς και δείκτες συγκέντρωσης των γενικών και νευροψυχιατρικών κλινικών, 1999-2008

Α/Α	Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Μερίδιο αγοράς (σε %)										
1.1	ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ	26,56	25,51	28,82	29,22	27,68	27,34	26,30	26,22	23,31	21,81
1.2	ΥΓΕΙΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	21,30	20,99	17,17	14,53	11,73	9,20	10,57	9,85	9,20	10,39
1.3	EUROMEDICA Α.Ε.	1,61	1,26	5,14	4,83	7,04	7,25	6,69	6,47	10,47	10,18
1.4	ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ		0,01	1,62	5,83	7,84	8,37	8,34	7,55	7,20	7,20
1.5	ΙΑΣΩ GENERAL ΑΕ	3,23	2,54	2,05	0,18	1,52	3,57	5,05	5,49	5,51	5,53
1.6	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	5,64	7,34	6,83	6,68	6,10	5,96	5,60	5,57	4,80	4,70
1.7	ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΑΕ	8,05	6,67	5,13	6,18	5,65	5,46	5,18	4,96	4,54	4,65
1.8	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ		0,82	3,14	3,65	3,69	3,44	3,05	2,74	2,56	2,41
1.9	ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						0,63	0,56	1,04	1,44	2,25
1.10	ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	1,11	1,10	0,81	0,67	0,81	0,76	0,66	1,10	1,85	1,85
	Σύνολο υποκλάδου	59,81	56,76	58,67	57,14	57,78	57,24	58,25	59,32	60,65	61,05
	Σύνολο κλάδου	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Πωλήσεις (σε χιλιάδες ευρώ)										
2.1	ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ	76.058	85.886	125.138	148.586	162.354	182.014	207.684	249.81	272.825	278.476
2.2	ΥΓΕΙΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	60.992	70.663	74.538	73.870	68.802	61.261	83.453	93.639	107.678	132.708
2.3	EUROMEDICA Α.Ε.	4.617	4.229	22.304	24.576	41.286	48.291	52.849	61.465	122.586	129.962
2.4	ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ		40	7.023	29.646	45.990	55.714	65.848	71.759	84.313	91.957
2.5	ΙΑΣΩ GENERAL ΑΕ	9.262	8.556	8.900	916	8.910	23.734	39.849	52.173	64.454	70.623
2.6	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	16.147	24.705	29.648	33.982	35.807	39.671	44.233	52.974	56.234	59.988
2.7	ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΑΕ	23.069	22.448	22.295	31.414	33.138	36.377	40.940	47.128	53.194	59.387
2.8	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ		2.754	13.624	18.541	21.632	22.906	24.087	26.013	29.956	30.789
2.9	ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ						4.223	4.412	9.924	16.859	28.753
2.10	ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ	3.168	3.700	3.534	3.387	4.736	5.038	5.204	10.474	21.641	23.595
	Σύνολο υποκλάδου	286.405	336.632	434.222	508.514	586.599	665.662	789.821	950.675	1.170.564	1.276.812
	Σύνολο κλάδου	478.837	593.112	740.070	889.903	1.015.294	1.162.911	1.355.934	1.602.676	1.929.974	2.091.299

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.12 (συνέχεια)

	Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
3	Καθαρά Κέρδη (σε χιλιάδες ευρώ)										
3.1	ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ			31.920	14.702	7.459	3.351	1.676	3.634	22.308	26.750	27.349	5.476
3.2	ΥΓΕΙΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ			6.108	7.020	9.202	5.511	1.350	-3.146	-3.021	2.512	17.649	9.978
3.3	EUROMEDICA A.E.			4.865	1.020	1.466	2.090	533	4.863	2.448	5.545	24.940	-32.835
3.4	ΠΕΡΣΕΥΣ ΑΕ				-11	-2.510	-1.958	1.742	5.009	7.704	8.061	9.382	11.101
3.5	ΙΑΣΩ GENERAL ΑΕ			372	732	-395	-1.467	-18.047	-17.455	-14.230	-2.644	2.589	9.764
3.6	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ			-10.791	-5.929	-2.201	951	4.520	5.365	8.271	9.560	9.251	3.472
3.7	ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΑΕ			1.330	1.209	109	209	175	319	482	1.781	1.094	-1.990
3.8	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ			-159	-2.326	-770	916	1.041	1.390	1.659	3.509	3.147	1.288
3.9	ΕΥΡΩΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΑΕ								-16	-307	-1.299	-1.181	29
3.10	ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ			79	90	-199	-393	-200	-590	-719	-146	1.082	848
	Σύνολο υποκλάδου			39.440	22.577	14.989	8.831	-6.569	-1.258	26.641	61.067	100.092	13.338
	Σύνολο κλάδου			68.276	61.642	56.639	55.528	40.152	62.286	113.590	171.412	234.736	138.775
4	Δείκτης Συγκέντρωσης CR4			0,6154	0,6051	0,5795	0,5661	0,5428	0,5217	0,5189	0,5008	0,5018	0,4958
5	Δείκτης Συγκέντρωσης CR8			0,7267	0,7143	0,7062	0,7269	0,7148	0,7060	0,7077	0,6884	0,6759	0,6688
6	Δείκτης Herfindahl			0,1316	0,1248	0,1272	0,1244	0,1123	0,1069	0,1033	0,1003	0,0899	0,0852

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Πίνακας 24.13

Μέγεθος αγοράς και δείκτες συγκέντρωσης των μαιευτικών-γυναικολογικών κλινικών, 1999-2008

Α/Α	Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1					Μερίδιο αγοράς (σε %)						
1.1	ΙΑΣΩ ΑΕ	49,62	49,27	48,71	51,69	49,31	48,77	44,52	45,24	46,15	44,51
1.2	ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ	39,90	39,86	39,32	37,09	37,94	37,85	36,02	35,07	35,09	35,66
1.3	ΛΗΤΩ ΑΕ	9,52	9,75	10,50	9,63	10,94	11,25	10,72	10,13	9,01	9,90
1.4	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ						0,27	5,20	6,09	6,39	6,82
1.5	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ							1,59	1,81	1,98	1,96
	Σύνολο υποκλάδου	18,68	17,85	15,28	14,79	13,67	13,02	12,70	12,24	11,34	11,72
	Σύνολο κλάδου	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2					Πωλήσεις (σε χιλιάδες ευρώ)						
2.1	ΙΑΣΩ ΑΕ	44.388	52.165	55.067	68.013	68.421	73.854	76.681	88.745	101.022	109.052
2.2	ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ	35.694	42.200	44.449	48.807	52.643	57.311	62.047	68.794	76.821	87.377
2.3	ΛΗΤΩ ΑΕ	8.519	10.326	11.871	12.670	15.173	17.032	18.471	19.871	19.727	24.246
2.4	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ						416	8.957	11.950	13.988	16.717
2.5	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ							2.737	3.555	4.342	4.805
	Σύνολο υποκλάδου	88.819	104.908	111.601	129.703	136.449	148.824	166.367	189.571	211.768	237.603
	Σύνολο κλάδου	478.837	593.112	740.070	889.903	1.015.294	1.162.911	1.355.934	1.602.676	1.929.974	2.091.299
3					Καθαρά κέρδη (σε χιλιάδες ευρώ)						
3.1	ΙΑΣΩ ΑΕ	6.080	12.171	12.598	14.474	12.399	29.304	27.001	36.803	42.645	40.735
3.2	ΜΗΤΕΡΑ ΑΕ	2.252	3.865	5.505	7.145	9.753	9.992	11.558	21.059	20.721	20.735
3.3	ΛΗΤΩ ΑΕ	749	1.312	1.611	2.094	2.156	2.158	2.509	3.487	2.274	3.670
3.4	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΕ		298	66	13	3	-543	-773	711	1.708	3.388
3.5	ΓΕΝΕΣΙΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΕ							126	514	913	998
	Σύνολο υποκλάδου	9.108	17.722	19.862	23.740	24.421	41.099	40.325	62.656	67.865	68.662
	Σύνολο κλάδου	68.276	61.642	56.639	55.528	40.152	62.286	113.590	171.412	234.736	138.775
	Δείκτης Συγκέντρωσης										
4	CR4	0,9976	0,9954	0,9913	0,9898	0,9880	0,9854	0,9647	0,9652	0,9664	0,9689
5	Δείκτης Herfindahl	0,4146	0,4111	0,4029	0,4141	0,3992	0,3939	0,3425	0,3420	0,3487	0,3402

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24.14

Μέγεθος αγοράς και δείκτες συγκέντρωσης των διαγνωστικών κέντρων, 1999-2008

Μεταβλητή	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Μερίδιο αγοράς (σε %)					
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ ΑΕ	0,48	22,04	18,00	19,09	18,65	19,91	19,47	18,45	17,24	18,87
EUROMEDICA Α.Ε.	Μ.Δ.	0,69	9,70	9,94	8,43	7,80	7,13	6,34	6,94	6,45
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	8,42	6,70	5,94	5,18	4,07	3,97	3,98	4,23	4,78	5,47
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	4,53	3,45	3,08	2,87	2,81	2,70	2,46	2,20	2,07	2,10
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΛΕΤΗΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΥΠΟΓΟΝΙΜΟΤΗΤΑΣ	3,02	2,03	1,79	1,53	1,35	1,30	1,32	0,99		1,74
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ ΙΑΕ	2,69	2,88	2,69	2,89	2,62	2,25	1,97	1,88	1,83	1,70
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	2,38	2,04	1,84	1,83	1,85	1,61	1,52	1,41	1,27	1,40
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ ΑΕ			0,25	0,32	0,31	0,35	0,34	0,42	0,81	1,29
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	2,99	2,26	1,96	1,89	1,70	1,55	1,36	1,24	1,17	1,25
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ. ΕΠΕ	1,40	1,24	1,40	1,71	1,60	1,47	1,40	1,23	1,09	1,12
Σύνολο υποκλάδου	21,01	24,78	25,49	23,67	23,65	23,79	22,93	22,48	22,45	21,82
Σύνολο κλάδου	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
					Πωλήσεις (σε χιλιάδες ευρώ)					
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ ΑΕ	479	32.398	33.964	40.211	44.779	55.089	60.540	66.488	74.688	86.120
EUROMEDICA Α.Ε.	Μ.Δ.	1.007	18.308	20.935	20.243	21.587	22.161	22.836	30.054	29.441
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	8.469	9.846	11.206	10.907	9.783	10.981	12.373	15.250	20.723	24.955
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	4.558	5.074	5.806	6.036	6.753	7.475	7.641	7.932	8.952	9.602
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΛΕΤΗΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΥΠΟΓΟΝΙΜΟΤΗΤΑΣ	3.040	2.990	3.369	3.216	3.233	3.596	4.116	3.568		7.953
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ ΙΑΕ	2.702	4.232	5.073	6.084	6.292	6.213	6.119	6.770	7.935	7.746
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	2.398	3.004	3.464	3.854	4.450	4.458	4.734	5.097	5.518	6.400
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ ΑΕ			476	675	738	979	1.071	1.501	3.506	5.884
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	3.005	3.317	3.704	3.983	4.076	4.275	4.214	4.471	5.086	5.705
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ. ΕΠΕ	1.413	1.818	2.650	3.598	3.844	4.063	4.357	4.426	4.703	5.115
Σύνολο υποκλάδου	100.584	146.992	188.659	210.640	240.154	276.690	310.939	360.277	433.306	456.325
Σύνολο κλάδου	478.837	593.112	740.070	889.903	1.015.294	1.162.911	1.355.934	1.602.676	1.929.974	2.091.299

	Καθαρά κέρδη (σε χιλιάδες ευρώ)									
ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ ΑΕ	1	6.545	5.342	10.096	9.379	15.534	28.527	26.338	31.988	25.051
EUROMEDICA Α.Ε.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ	9.017	2.755	1.415	1.106	6	1.085	2.049	2.206	3.461	6.740
ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ	84	268	391	350	149	149	247	209	518	653
ΕΜΒΡΥΟΓΕΝΕΣΗ ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΛΕΤΗΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΥΠΟΓΟΝΙΜΟΤΗΤΑΣ	661	603	1.367	1.195	920	1.029	1.013	730		1.442
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ ΙΑΕ	380	346	573	473	301	-768	1.339	608	2.082	1.359
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	161	98	131	137	263	265	161	173	15	508
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ ΑΕ		-747	-276	-292	3	15	-231	550	295	
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι ΑΕ	-24	141	151	163	170	314	137	164	106	89
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ. ΕΠΕ	597	547	831	1.361	1.109	1.060	1.354	1.360	1.436	1.562
Σύνολο υποκλάδου	19.793	20.749	21.350	27.037	22.929	37.304	57.474	62.149	79.027	65.238
Σύνολο κλάδου	68.276	61.642	56.639	55.528	40.152	62.286	113.590	171.412	234.736	138.775
Δείκτης Συγκέντρωσης CR4	0,1896	0,3507	0,3672	0,3710	0,3396	0,3438	0,3313	0,3177	0,3201	0,3290
Δείκτης Συγκέντρωσης CR8	0,2938	0,4341	0,4500	0,4539	0,4194	0,4159	0,4087	0,3952	0,3956	0,3927
Δείκτης Herfindahl	0,0210	0,0614	0,0523	0,0557	0,0501	0,0532	0,0504	0,0456	0,0424	0,0473

Μ.Δ. : μη διαθέσιμα στοιχεία

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί, ICAP. Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

24.8. Οι υπηρεσίες υγείας στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Την τελευταία δεκαετία, οι δαπάνες υγείας αυξήθηκαν ταχύτερα από το ΑΕΠ σε όλες τις χώρες του ΟΟΣΑ, εκτός από την Ουγγαρία και την Τσεχία. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι χώρες του ΟΟΣΑ να κατανείμουν το 8,9% του ΑΕΠ σε δαπάνες υγείας. Προβλέπεται ότι το μερίδιο δαπανών υγείας ως προς το ΑΕΠ θα συνεχίσει να αυξάνεται, ακολουθώντας τη συρρίκνωση, η οποία παρατηρήθηκε σε μερικές χώρες το 2008 και επεκτάθηκε το 2009 (OECD, 2009a).

Σε ό,τι αφορά τον ιδιωτικό τομέα υγείας στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης παρατηρείται η σταδιακή μεταβίβαση των ιδιωτικών θεραπευτηρίων από τις ομάδες ιατρών σε χρηματοοικονομικούς ομίλους ή ασφαλιστικούς οργανισμούς, οι οποίοι εφαρμόζουν σύγχρονες μεθόδους προώθησης πωλήσεων και αρχές ποιοτικής αναβάθμισης της παρεχόμενης περίθαλψης (ICAP, 2009). Σε ορισμένες χώρες (π.χ. Βέλγιο, Ιταλία, Γερμανία) προωθείται η άσκηση πολιτικής για τη μείωση στον αριθμό των διαθέσιμων κλινών και η αύξηση των εισαγωγών βραχείας νοσηλείας, ως ανάχωμα στην αύξηση των δαπανών υγείας. Σε χώρες όπως η Γερμανία και η Ολλανδία, πολίτες που το εισόδημά τους υπερβαίνει ένα καθορισμένο ανώτατο όριο δεν καλύπτονται από τα προγράμματα κοινωνικής ασφάλισης, με αποτέλεσμα να απευθύνονται σε ιδιωτικούς φορείς ασφάλισης, οι οποίοι αποτελούν όχι μόνο σημαντικούς πελάτες των ιδιωτικών θεραπευτηρίων αλλά επενδύουν σε αυτά.

24.9. Συμπεράσματα και προοπτικές του κλάδου

Στον κλάδο της υγείας, ο ανταγωνισμός μεταξύ του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα αλλά και μεταξύ των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα είναι έντονος. Μετά από μια περίοδο σημαντικών επιχειρηματικών εξελίξεων και ανακατατάξεων, που χαρακτηρίζεται από επενδύσεις, εξαγορές, συγχωνεύσεις αλλά και συμφωνίες στρατηγικής συνεργασίας, οι μεγάλοι επιχειρηματικοί όμιλοι έχουν εδραιώσει την παρουσία τους στην αγορά και απολαμβάνουν συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των υπηρεσιών υγείας του δημόσιου τομέα αλλά και των μικρότερων ιδιωτικών επιχειρήσεων του κλάδου. Οι όμιλοι παρέχουν ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών υγείας στηρίζοντας τη στρατηγική τους σε τέσσερις άξονες: α. στην τεχνολογική και επιστημονική εξέλιξη, β. στην παροχή πλήρους φάσματος υπηρεσιών υγείας που βασίζεται σε υψηλό επίπεδο ποιότητας και μικρούς χρόνους αναμονής, γ. στη δυνατότητα πρόσβασης στις ιατρικές υπηρεσίες, ανεξαρτήτως γεωγραφικής θέσης και δ. στην επέκτασή τους σε νέες αγορές του εξωτερικού.

Η συγκέντρωση του κλάδου είναι υψηλή, ο δε ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων είναι ιδιαίτερα έντονος. Η επιλογή ενός θεραπευτηρίου (πρωτοβάθμιας ή δευτεροβάθμιας περίθαλψης) από τον ασθενή-καταναλωτή είναι στενά συσχετιζόμενη με τη «φήμη», την υποδομή, την ποιότητα και την ταχύτητα

των παρεχόμενων υπηρεσιών, τη συνεργασία με τους ασφαλιστικούς φορείς, την ευελιξία της τιμολογιακής πολιτικής και την προσβασιμότητά του.

Η ανεπάρκεια του δημόσιου τομέα, συνδυαστικά με τα χρόνια διαρθρωτικά προβλήματα του ΕΣΥ που εντοπίζονται κυρίως σε ελλείψεις στις υποδομές, στην τεχνολογική υποστήριξη και στους επαγγελματίες υγείας, αποτελεί ένα ιδιαίτερα ισχυρό σημείο για τον ιδιωτικό κλάδο υγείας. Επιπρόσθετα, η άνοδος του βιοτικού επιπέδου, η σταδιακή γήρανση του πληθυσμού, η εμφάνιση νέων ασθενειών, η αλλαγή των καταναλωτικών προτύπων, η αύξηση συμμετοχής των ατόμων στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες αλλά και η εξέλιξη της ιατρικής επιστήμης και της τεχνολογίας συντελούν στη σταδιακή αύξηση της ζήτησης των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας.

Οι μεγάλοι όμιλοι του κλάδου, ως μέλη διεθνών οργανισμών, διατηρούν συνεργασίες με μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα του εξωτερικού, εξασφαλίζοντας τη μεταφορά τεχνογνωσίας αλλά και τη συμμετοχή τους σε ερευνητικά προγράμματα. Επιπρόσθετα, η υψηλή κερδοφορία των μεγάλων ομίλων την τελευταία δεκαετία και η άντληση κεφαλαίων μέσω του ελληνικού χρηματιστηρίου συνέβαλαν σημαντικά στην υλοποίηση των μεγάλων επενδυτικών σχεδίων τους.

Η ίδρυση, όμως, ενός ιδιωτικού θεραπευτηρίου ή ενός διαγνωστικού κέντρου απαιτεί σημαντικές επενδύσεις, καθιστώντας την είσοδο μιας νέας επιχείρησης στον κλάδο αρκετά δύσκολη. Σημαντικό μέρος της επένδυσης αφορά όχι μόνο την υψηλή τεχνολογία και το εξειδικευμένο προσωπικό αλλά και το κόστος της κατάλληλης γης στην κατάλληλη τοποθεσία. Ταυτόχρονα, το ισχύον θεσμικό πλαίσιο θέτει εμπόδια στη δημιουργία νέων εταιρειών μέσω των αυστηρών προϋποθέσεων εγκαθίδρυσης νέων θεραπευτηρίων. Επιπλέον, η εδραίωση της «φήμης» ενός ιδιωτικού θεραπευτηρίου, η οποία είναι μακροχρόνια διαδικασία, καθιστά δύσκολη την είσοδο νέων ανταγωνιστών.

Οι υπηρεσίες παροχής υγείας μεταξύ του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα θεωρούνται υποκατάστατες. Στα πλαίσια της άσκησης πολιτικής υγείας εντάσσονται η βελτίωση και η αναβάθμιση των υποδομών της δημόσιας υγείας με την επέκταση και κατασκευή νέων νοσοκομείων, την επέκταση της λειτουργίας των Αστικών Κέντρων Υγείας σε διάφορες περιοχές της χώρας, με στόχο την αποσυμφόρηση των νοσοκομείων, και την κατασκευή νέων νοσηλευτικών μονάδων μέσω της μεθόδου σύμπραξης δημοσίου και ιδιωτικού τομέα (ΣΔΙΤ).

Μελέτες εκτιμούν ότι η αγορά των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας θα συνεχίσει την ανοδική της πορεία σύμφωνα με τις ισχύουσες συνθήκες και τάσεις. Σύμφωνα με μελέτη της ΕΤΕ (2009), ο κύκλος εργασιών του κλάδου υγείας εκτιμάται ότι θα αυξηθεί με μέσο ετήσιο ρυθμό 3,5% στην περίοδο 2009-2010 και 8,5% έως το 2012. Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών των γενικών και νευροψυχιατρικών κλινικών αναμένεται να αυξηθεί κατά 4% την περίοδο 2009-2010 και θα ακολουθήσει εντονότερη ανάκαμψη τη διετία 2011-2012. Ο κύκλος εργασιών των

μαιευτικών κλινικών εκτιμάται ότι θα αυξηθεί κατά 2,5% τη διετία 2009-2010 και 5,5% την περίοδο 2011-2012. Η ηπιότερη αύξηση των εσόδων των μαιευτηρίων οφείλεται στον κορεσμό της αγοράς των μαιευτηρίων και στη χαμηλή γονιμότητα στη χώρας μας. Σε ό,τι αφορά το περιθώριο καθαρού κέρδους των γενικών κλινικών αναμένεται να διευρυνθεί από 0,98% το 2008 σε 1,62% το 2009 και 3,11% το 2012, λόγω του περιορισμού των χρηματοοικονομικών εξόδων και των χαμηλών επιτοκίων (ΕΤΕ, 2009). Η σταδιακή αύξηση στην κερδοφορία και στην πληρότητα των κλινικών αναμένεται να οδηγήσει και σε υψηλότερη απόδοση ιδίων κεφαλαίων. Σε ό,τι αφορά τα μαιευτήρια, η αναμενόμενη είσοδος δύο νέων μαιευτικών μονάδων μεταξύ των ετών 2010-2011, αναμένεται να εντείνει τον ανταγωνισμό, συγκρατώντας το περιθώριο καθαρού κέρδους κάτω από το 8% το 2012. Η επιβράδυνση της κερδοφορίας και η αναμενόμενη μείωση στην πληρότητα του υποκλάδου αναμένεται να οδηγήσει και σε μειωμένη απόδοση των ιδίων κεφαλαίων.

Οι μακροπρόθεσμες προοπτικές του ιδιωτικού κλάδου υγείας κρίνονται θετικές λόγω της επεκτατικής πολιτικής των μεγάλων ομίλων του κλάδου. Πιο συγκεκριμένα, το επενδυτικό ενδιαφέρον των μεγάλων ομίλων επικεντρώνεται στις αγορές του εξωτερικού και ιδιαίτερα στις χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης και Τουρκίας. Οι χώρες αυτές έχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης του κλάδου των ιδιωτικών κλινικών καθώς τα επόμενα χρόνια αναμένεται: α. σημαντική αύξηση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, β. αύξηση των δαπανών υγείας ως ποσοστό του ΑΕΠ και γ. αύξηση των κλινών ως ποσοστό του πληθυσμού, καθώς στις περισσότερες περιπτώσεις οι υπάρχουσες κλίνες δεν καλύπτουν τις ανάγκες των πολιτών, ενώ οι ιδιωτικές κλίνες καταλαμβάνουν μικρό ποσοστό.

Δυνητική αγορά αποτελούν και οι τουρίστες υγείας, οι οποίοι αναζητούν νοσοκομειακές υπηρεσίες εκτός της χώρας τους. Στην Ε.Ε. το 10% των ασθενών αναζητούν νοσηλευτικά ιδρύματα σε άλλες χώρες, ενώ τα ποσά που δαπανώνται πλησιάζουν τα 12 δις ευρώ ετησίως (ΕΤΕ, 2009). Οι ιδιωτικές κλινικές της χώρας μας έχουν τη δυνατότητα να προσελκύσουν ασθενείς άλλων χωρών, οι οποίοι επιζητούν προσιτές τιμές σε συνδυασμό με ποιοτικές υπηρεσίες και κορυφαίους ιατρούς. Ο τομέας της εξωσωματικής γονιμοποίησης, στον οποίο έχουν γίνει σημαντικές επενδύσεις στη χώρα μας, αποτελεί μια δυνητική αγορά με περιθώρια προσέλκυσης ζήτησης από χώρες του εξωτερικού. Για παράδειγμα, πολίτες από μεγάλες ευρωπαϊκές χώρες όπως η Ιταλία, η Γερμανία και η Γαλλία απευθύνονται σε κέντρα γονιμότητας του εξωτερικού, κυρίως λόγω νομικών περιορισμών στο κράτος τους.

Σύμφωνα με στοιχεία ασφαλιστικών εταιρειών, το 20% των Ελλήνων που απευθύνονται σε νοσοκομεία του εξωτερικού αφορούν νοσηλείες αποκατάστασης και άλλο ένα 20% ογκολογικά περιστατικά (ΕΤΕ, 2009). Επομένως, η δημιουργία εξειδικευμένων νοσοκομείων ή τμημάτων όπως η κατ' οίκον νοσηλεία, η τηλεϊατρική, η ρομποτική χειρουργική, τα κέντρα αποκατάστασης, οι ξενώνες

νοσηλείας, οι γηριατρικές κλινικές, οι τράπεζες βλαστοκυττάρων, οι ογκολογικές κλινικές, τα κέντρα πλαστικής χειρουργικής, τα κέντρα υποβοηθούμενης αναπαραγωγής καθώς και τα κέντρα φυσικής υγιεινής και ευεξίας θα μπορούσαν να απορροφήσουν τη ζήτηση αυτών των υπηρεσιών υγείας. Ενδεικτικά αναφέρουμε τη δημιουργία του κέντρου αποκατάστασης «Φιλοκτήτης», το ογκολογικό νοσοκομείο «Ερασίνειο» και την αναμενόμενη λειτουργία του κέντρου αποκατάστασης της Euromedica.

Η σύναψη συμβάσεων των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας με όλο και μεγαλύτερο αριθμό ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών και δημόσια ασφαλιστικά ταμεία οδηγεί στη διεύρυνση του πελατολογίου του κλάδου μέσω της κάλυψης μεγαλύτερου αριθμού ασθενών. Επιπρόσθετα, η υιοθέτηση προγραμμάτων πληρωμής μέσω άτοκων δόσεων στον τομέα της ιδιωτικής υγείας μπορεί να αυξήσει το εύρος των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας ακόμη περισσότερο.

Από την άλλη πλευρά, όμως, ελλοχεύουν κίνδυνοι, οι οποίοι μπορεί να επηρεάσουν αρνητικά την ανάπτυξη των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας. Ο θεσμός συμπράξεων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα, μέσω του οποίου θα κατασκευασθούν νέες σύγχρονες δημόσιες μονάδες υγείας, ανταγωνιστικές των ιδιωτικών μονάδων, μπορεί να θεωρηθεί ως απειλή για τον ιδιωτικό κλάδο. Ενδεικτικά αναφέρουμε την κατασκευή παιδιατρικού και ογκολογικού κέντρου στη Θεσσαλονίκη και γενικού νοσοκομείου στην Πρέβεζα.

Η ενδεχόμενη είσοδος ασφαλιστικών εταιρειών στον κλάδο πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης μπορεί να αποτελέσει απειλή για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις, εφόσον αυτή μπορεί να οδηγήσει σε καθετοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και περαιτέρω όξυνση του ανταγωνισμού. Επιπρόσθετα, η είσοδος των ασφαλιστικών οργανισμών μπορεί να δημιουργήσει πιέσεις στην τιμολογιακή πολιτική των κλινικών, λόγω της αυξημένης διαπραγματευτικής ικανότητας ως προς τους προμηθευτές των υπηρεσιών υγείας. Συγκεκριμένα, η αντίδραση των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών για τα υψηλά νοσήλια και τις αμοιβές των ιατρών εκτιμάται ότι θα οδηγήσει σε μείωση των τιμολογίων των ιδιωτικών κλινικών και άρα σε μείωση του περιθωρίου κέρδους. Η ολιγοπωλιακή δομή του κλάδου και επομένως τα υψηλά περιθώρια κέρδους μπορεί να κινδυνεύσουν από την πιθανή είσοδο νέων παικτών στον κλάδο.

Η ραγδαία και συνεχής εξέλιξη της τεχνολογίας, αναγκάζει τις μονάδες ιδιωτικής υγείας να επενδύουν μεγάλα ποσά στην αναβάθμιση του εξοπλισμού τους προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Τα ελλείμματα των δημόσιων ασφαλιστικών οργανισμών ενδέχεται να δημιουργήσουν οικονομικές πιέσεις, κυρίως στις μικρές κλινικές, σε ό,τι αφορά την κάλυψη και την τιμολόγηση των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας.

Τέλος, οι μικρές ιδιωτικές επιχειρήσεις απειλούνται από την τάση συγκεντρωτισμού του κλάδου, εφόσον εξαιτίας των μικρών προοπτικών ανάπτυξής τους αποτελούν στόχο εξαγορών και συγχωνεύσεων από τους μεγάλους ομίλους.

Βιβλιογραφία

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (2009), *Ιδιωτικά νοσοκομεία: Ένας δυναμικός κλάδος με σημαντικές προοπτικές εξωστρέφειας*, Αθήνα.

Ελληνική Στατιστική Αρχή (2004/2005), *Οικογενειακοί Προϋπολογισμοί*, Αθήνα.

Ελληνική Στατιστική Αρχή (διάφορα έτη), *Στατιστική Κοινωνικής Πρόνοιας και Υγιεινής*, Αθήνα.

Ζηλίδης Χ. (2005), *Αρχές και Εφαρμογές Πολιτικής Υγείας: Η Μεταρρύθμιση 2000-4*, Εκδόσεις Mediforce Services s.a., Αθήνα.

Θεοδώρου Μ., Σαρρής Μ., και Σ. Σούλης (2001), *Συστήματα Υγείας*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

ICAP (2009), *Ιδιωτικές Υπηρεσίες Υγείας*, Αθήνα.

ICAP (2009α), *Η Ελλάδα σε Αριθμούς*, Αθήνα.

ΚΕΡΔΟΣ (2010), «Πολιτική Υγείας: Restart ή Delete», Ένθετο Υγεία, Ιούλιος 2010, σελ. 18-19, Αθήνα.

Ουσταπασίδης Κ. και Ι. Κατσουλάκος (1999), *Εφαρμοσμένη Βιομηχανική Οικονομική και Πολιτική*, Εκδόσεις Ζυγός, Θεσσαλονίκη.

Σακκάς Γ. (2010), «Δύσκολη χρονιά το 2010 και στο χώρο της περίθαλψης», *Ναυτεμπορική* 13/5/2010, σελ. 20, Αθήνα.

Σουλιώτης Κ. (2000), *Ο Ρόλος του Ιδιωτικού Τομέα στο Ελληνικό Σύστημα Υγείας*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης (2010), *Αναβάθμιση του Εθνικού Συστήματος Υγείας*, http://www.yyka.gov.gr/ministry/grafeio-typoy/deltia-typoy, Αθήνα.

Boutsioli O. (2007), «Concentration in the Greek Private Hospital Sector: A Descriptive Analysis», *Health Policy*, vol. 82, pp. 212-225.

Dranove D. and M. Satterthwaite (2000), «The Industrial Organization of Health Care Markets», στο Gulyer and Newhouse (eds.) *Handbook of Health Economics*, volume 1, chapter 20, pp. 1093-1139.

European Commission (2010), «Το Πρόγραμμα Οικονομικής Προσαρμογής για την Ελλάδα», European Economy, Occasional Paper 61, Economic and Financial Affairs.

Gaynor M. and W. Vogt (2000), «Antitrust and Competition in Health Care Markets», στο Gulyer and Newhouse (eds.) *Handbook of Health Economics*, volume 1, chapter 27, pp. 1405-1487.

OECD (2009), *Health Data Statistics*, OECD Publications.

OECD (2009a), *Health at a Glance 2009*, OECD Publications.

Rothschild M. and J. E. Stiglitz (1976) «Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 90(4), pp. 630-49.

Tountas Y., R. Karmaki, E. Pavi, K. Souliotis (2005), «The Unexpected Growth of the Private Health Sector in Greece», *Health Policy*, vol. 74, pp. 167-180.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 25

ΕΛΕΓΚΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Κυριακή Αθανασούλη [*]

Σύνοψη

Για την τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας και την αντιμετώπιση της παγκόσμιας κρίσης, τα κράτη μέλη της ΕΕ προωθούν μια σειρά από μέτρα για την απελευθέρωση των υπηρεσιών, με την εφαρμογή της κοινοτικής οδηγίας 2006/123/ΕΚ. Σύμφωνα με τη σχετική οδηγία, η Ελλάδα έχει την υποχρέωση να εναρμονιστεί πλήρως με την κοινοτική νομοθεσία περί ελεύθερου ανταγωνισμού. Βασικός στόχος της ΕΕ είναι να λειτουργεί χωρίς περιορισμούς ο ανταγωνισμός και οι πολίτες της ΕΕ να έχουν τα ίδια δικαιώματα εντός των συνόρων της.

Οι ρυθμίσεις στον τομέα των 'επαγγελματικών υπηρεσιών', που αναφέρονται πιο συγκεκριμένα στα ελεύθερα επιστημονικά επαγγέλματα, ήταν και παραμένουν ένα σύνηθες φαινόμενο. Σε περίπτωση ασυμμετρίας πληροφόρησης μεταξύ πωλητή και αγοραστή ή ύπαρξης 'εξωτερικοτήτων' ή χαρακτηριστικών που έχουν τα δημόσια αγαθά, οι ρυθμίσεις στην αγορά των υπηρεσιών υποστηρίζεται ότι διασφαλίζουν την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών και προστατεύουν τον καταναλωτή. Όμως από την άλλη, μια πολύ ρυθμισμένη αγορά στρεβλώνει τη λειτουργία του ανταγωνισμού και έχει ως συνέπεια τη δημιουργία ισχυρών ολιγοπωλίων που ανεβάζουν το κόστος ζωής. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα των υπηρεσιών των αποκαλούμενων 'κλειστών' επαγγελμάτων που εμποδίζουν την ομαλή λειτουργία της αγοράς, περιορίζουν την προσφορά, διατηρώντας τις τιμές των αντίστοιχων υπηρεσιών σε αδικαιολόγητα υψηλά επίπεδα δημιουργώντας δυσλειτουργίες στην οικονομική δραστηριότητα. Πολλές έρευνες σε ελληνικό (ΚΕΠΕ και ΙΟΒΕ) και διεθνές επίπεδο έδειξαν ότι υπερβολικός βαθμός ρυθμίσεων των ελεύθερων επιστημονικών επαγγελμάτων έχει αρνητικές επιπτώσεις για τον καταναλωτή σε όρους ποιότητας και τιμής. Αντίθετα, σε χώρες όπου ο βαθμός των ρυθμίσεων είναι πιο χαμηλός, καταγράφονται καλύτερες επιδόσεις στην οικονομική δραστηριότητα συμβάλλοντας θετικά στην αύξηση του ΑΕΠ. Η απελευθέρωση των κλειστών

[*] Επιθυμώ να ευχαριστήσω την κα. Ρ. Καραγιάννη και τον κ. Κ. Κανελλόπουλο για τα σχόλιά τους και τις παρατηρήσεις τους.

επαγγελμάτων θα οδηγούσε σε τόνωση της εγχώριας ζήτησης, αύξηση επενδύσεων και εξαγωγών και ενίσχυση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών, λόγω της μείωσης των τιμών. Το ΙΟΒΕ εκτιμά ότι το ΑΕΠ της χώρας μπορεί να αυξηθεί κατά 13,2 ποσοστιαίες μονάδες, με την απελευθέρωση των αγορών αγαθών και υπηρεσιών.

Η ΕΕ αναγνωρίζει ότι μέρος αυτών των κανόνων είναι δικαιολογημένο, αλλά εκτιμάται ότι για ορισμένες περιπτώσεις είναι υπερβολικοί και ξεπερασμένοι. Η ΕΕ καλεί λοιπόν τα κράτη-μέλη, σε συνεργασία με τους εθνικούς αρμόδιους φορείς για τον ανταγωνισμό, να καταβάλλουν προσπάθεια ώστε να περιοριστούν οι κανόνες που δεν είναι χρήσιμοι και προχωρά στηρίζοντας την εφαρμογή συνοδευτικών μηχανισμών που προωθούν τον ανταγωνισμό. Ξεκινά λοιπόν ένας νέος κύκλος ανοίγματος κλειστών επαγγελμάτων. Οι σχετικές νομοθετικές ρυθμίσεις βρίσκονται σε στάδιο επεξεργασίας και εξέλιξης στην Ελλάδα, με την εφαρμογή μιας σειράς από μέτρα που είναι αντικειμενικά χρήσιμα και έχουν ένα κοινό όφελος. Η απελευθέρωση του συνόλου των κλειστών επαγγελμάτων θα προωθηθεί με Προεδρικά Διατάγματα. Το νομοσχέδιο που θα ψηφιστεί στη Βουλή προσδιορίζει τις ημερομηνίες εντός των οποίων τα αρμόδια υπουργεία θα πρέπει να εκδώσουν τα Προεδρικά Διατάγματα.

Το παρόν κεφάλαιο μελετά τον ανταγωνισμό στις επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες, σύμφωνα με την κωδικοποίηση της NACE REV. 2 EUROSTAT. Πολλές από τις παραπάνω επαγγελματικές υπηρεσίες ανήκουν στα αποκαλούμενα «κλειστά επαγγέλματα». Όμως λόγω έλλειψης στοιχείων, η εργασία επικεντρώνεται στην ανάλυση των υποκλάδων λογιστικών και φοροτεχνικών υπηρεσιών (auditing-'6920') καθώς και παροχή συμβουλών διαχείρισης (consulting & management-'7022').

Ανταγωνισμός φαίνεται να υπάρχει στον υποκλάδο '7022', ο οποίος γίνεται εντονότερος τα τελευταία χρόνια. Ο υποκλάδος '7022' χαρακτηρίζεται από χαμηλό βαθμό συγκέντρωσης, αφού οι 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν το 2008 το 32,4% (CR4), οι 8 μεγαλύτερες το 38,8% (CR8). Για τον υποκλάδο '6920' η αγορά παίρνει πιο ολιγοπωλιακή μορφή. Το 1999, οι 4 εταιρείες leaders του υποκλάδου '6920'-Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχής φορολογικών συμβουλών συγκέντρωναν το 74,3% του μεριδίου της αγοράς, ενώ το 2008 περιορίστηκαν στο 50,5%. Με την ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών, λίγες ζημιογόνες επιχειρήσεις εντοπίστηκαν στον υποκλάδο '7022'. Στον υποκλάδο '6920' σταθερή ήταν η άνοδος των πωλήσεων και οι 15 πρώτες επιχειρήσεις που παρουσιάζονται, σύμφωνα με τις επιδόσεις του κύκλου εργασιών τους, δεν κατέγραψαν ζημίες. Δεν εντοπίστηκαν επίσης επιχειρήσεις με ιδιαίτερα προβλήματα ρευστότητας και δανειακής πίεσης, εκτός από τις περιπτώσεις των ζημιογόνων επιχειρήσεων του υποκλάδου '7022'. Η κεφαλαιακή διάρθρωση των επιχειρήσεων αυτών είναι σχετικά καλή μέχρι και το 2008.

Ένα από τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που παρέχουν επαγγελματικές συμβουλευτικές υπηρεσίες είναι ότι είναι εντάσεως ανθρώπινου κεφαλαίου, επιχειρήσεις, δηλαδή, που απασχολούν ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό. Το ανθρώπινο κεφάλαιο είναι βασικός συντελεστής για την παραγωγή τους. Επιπρόσθετα, οι ελεγκτικές επιχειρήσεις και πολλές από τις επιχειρήσεις που σχετίζονται με την παροχή επιχειρησιακών συμβουλών (consulting και management), με την παγκοσμιοποίηση, έγιναν μέλη διεθνών δικτύων επιχειρησιακών συμμαχιών και ακολουθούν την πορεία των συγχωνεύσεων που πραγματοποίησαν τα διεθνή μεγάλα δίκτυα. Ακόμα, οι συνθήκες ύφεσης διεύρυναν την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών προς το δημόσιο τομέα. Το δημόσιο χρέος και τα προβλήματα της φοροδιαφυγής αύξησαν την προσφυγή προς αυτούς τους ελεγκτικούς οίκους.

25.1. Εισαγωγή

Η Στρατηγική της Λισαβόνας το 2000 προβάλλει ένα πρόγραμμα οικονομικών μεταρρυθμίσεων με στόχο τη δημιουργία μιας δυναμικής και ανταγωνιστικής ΕΕ βασισμένης στην κοινωνία της γνώσης για το 2010. Ο τομέας των υπηρεσιών είναι από τους σημαντικότερους της οικονομίας και αντιστοιχεί στο 70% του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος και των θέσεων εργασίας στα περισσότερα κράτη-μέλη. Στην Ελλάδα, το 2008, οι υπηρεσίες που καλύπτει το νομοσχέδιο, συμβάλλουν στο 60,4% της προστιθέμενης αξίας της οικονομίας και στο 58% της απασχόλησης (ΕΣΥΕ και Εισηγητική Έκθεση στο Σχέδιο Νόμου «Προσαρμογή της Ελληνικής Νομοθεσίας στην Οδηγία 2006/123 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου Σχετικά με τις υπηρεσίες στην εσωτερική αγορά και άλλες διατάξεις»).

Τα *ελεύθερα-επιστημονικά επαγγέλματα*, μέσω των '*επαγγελματικών υπηρεσιών'*[1] *που προσφέρουν*, ασκούν σημαντικό ρόλο στη λειτουργία των ευρωπαϊκών οικονομιών, αφού η συμμετοχή τους στην οικονομική δραστηριότητα είναι καθοριστική. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση των νομικών, συμβολαιογράφων, μηχανικών, αρχιτεκτόνων, ορκωτών-λογιστών και φαρμακοποιών. Τίθεται λοιπόν θέμα διασφάλισης της ποιότητας αυτών των υπηρεσιών, διότι επηρεάζουν την οικονομική ζωή και προσφέρουν άμεσα υπηρεσίες στον καταναλωτή. Δεδομένων των χαρακτηριστικών που παρουσιάζει η παροχή των επαγγελματικών υπηρεσιών, ορισμένες ρυθμίσεις κρίνονταν απαραίτητες. Αυτό οδήγησε στη ρύθμιση επαγγελμάτων ή και σε κλειστά επαγγέλματα, που υπερασπίζονται κυρίως οι επιστημονικοί τους Σύλλογοι. Είναι σαφές πως, σε περίπτωση ασυμμετρίας στην πληροφόρηση μεταξύ πωλητή και αγοραστή, δημιουργίας εξωτερικοτήτων και ύπαρξης χαρακτηριστικών των δημοσίων αγαθών, οι «οπαδοί-υποστηρικτές» των

[1] 'επαγγελματικές υπηρεσίες' ή 'professional services' είναι ο όρος που δίνεται για τις υπηρεσίες που παρέχουν μόνο τα ελεύθερα επιστημονικά επαγγέλματα (OECD, 1999 και 2002).

ρυθμίσεων υποστηρίζουν ότι αυτοί οι «κανόνες» διασφαλίζουν την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών και προστατεύουν τον καταναλωτή. Από την άλλη πλευρά όμως, μια υπερβολικά ρυθμισμένη αγορά περιορίζει τον ανταγωνισμό, οδηγεί στη διαμόρφωση των 'καρτέλ' και προκαλεί δυσλειτουργίες στον καθορισμό των τιμών.

Επιπρόσθετα, ο κλάδος των επαγγελματικών υπηρεσιών συνδέεται με την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και την καινοτομία. Παραδοσιακά, οι επαγγελματικές υπηρεσίες είχαν εθνικό χαρακτήρα, δεδομένου ότι περιορίζονταν σε εθνικό επίπεδο και εξελίσσονταν στο πλαίσιο της οικονομίας μιας χώρας. Έτσι, όλες οι ρυθμίσεις είχαν διαμορφωθεί για ένα ή μέσα σε ένα συγκεκριμένο εθνικό πλαίσιο (OECD, 1999, 2002, 2006). Όμως, η διεθνοποίηση και η παγκοσμιοποίηση των οικονομιών εντατικοποίησε την αύξηση της ζήτησης υπηρεσιών από τις επιχειρήσεις σε ένα ευρύτερο πλαίσιο. Το γεγονός να παραμένουν οι επαγγελματικές υπηρεσίες «κλειστές» αποτελεί όλο και περισσότερο ένα εμπόδιο στη λειτουργία της οικονομικής δραστηριότητας. Έτσι, η απελευθέρωση των υπηρεσιών αποτελεί ένα μείζον θέμα για τη δράση των εθνικών κρατικών αρχών και των διεθνών εμπορικών διαπραγματεύσεων.

Η ΕΕ αναγνωρίζει ότι μέρος αυτών των ρυθμίσεων είναι δικαιολογημένο, αλλά εκτιμά ότι για ορισμένες περιπτώσεις είναι υπερβολικές και ξεπερασμένες. Επομένως, η εφαρμογή μηχανισμών που προωθούν τον ανταγωνισμό θα είχε καλύτερα αποτελέσματα. Άρα οι κανόνες πρέπει να είναι αντικειμενικά χρήσιμοι για να ανταποκριθούν και να έχουν ένα κοινό όφελος. Έρευνες υποστηρίζουν πως χώρες όπου ο βαθμός των ρυθμίσεων είναι πιο χαμηλός, καταγράφουν καλύτερες επιδόσεις στη συνολική προστιθέμενη αξία.

Η ΕΕ καλεί λοιπόν τα κράτη-μέλη, σε συνεργασία με τους εθνικούς αρμόδιους φορείς για τον ανταγωνισμό, να καταβάλλουν προσπάθεια ώστε να περιοριστούν οι κανόνες που δεν είναι χρήσιμοι. Οι κανόνες πρέπει να προστατεύουν τον αγοραστή και τον πωλητή ταυτοχρόνως. Μέσα σε ένα πλαίσιο παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, η ΕΕ προχωρά στηρίζοντας την εφαρμογή συνοδευτικών μηχανισμών που προωθούν τον ανταγωνισμό και που αυξάνουν τη διαφάνεια για τη στήριξη των δικαιωμάτων.

Για το σκοπό αυτό, σε πρώτη φάση, εξετάζονται οι συνέπειες που θα έχει ένας περιορισμός των ρυθμίσεων στην αγορά των επαγγελματικών υπηρεσιών, διευκρινίζοντας το θεωρητικό και το θεσμικό πλαίσιο. Σε δεύτερη φάση, γίνεται μια εκτενέστερη ανάλυση σχετικά με το βαθμό του ανταγωνισμού που επικρατεί σε δύο υποκλάδους των επαγγελματικών, επιστημονικών και τεχνικών δραστηριοτήτων. Λόγω έλλειψης στοιχείων, η εργασία επικεντρώνεται σε δύο υποκλάδους. Ένας υποκλάδος σχετίζεται με τις λογιστικές και ελεγκτικές υπηρεσίες (*auditing*) και ο άλλος με την παροχή επιχειρηματικών, χρηματοοικονομικών συμβουλών και το *management*.

25.2. Άρση των ρυθμίσεων στην αγορά των επαγγελματικών υπηρεσιών και τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας

25.2.1. Η έννοια της 'υπηρεσίας' και των «φραγμών» στην αγορά των αγαθών και υπηρεσιών

Η έννοια της *υπηρεσίας*, σύμφωνα με την οδηγία 2006/123 της ΕΕ για την εσωτερική αγορά της, ορίζεται με ευρύ τρόπο και περιλαμβάνει κάθε '*δραστηριότητα μη μισθωτή, δηλαδή ασκούμενη από αυτοαπασχολούμενους ή επιχειρήσεις, που παρέχεται έναντι αμοιβής*' (το άρθρο 57 της Συνθήκης της Λισαβόνας).

Τα *ελεύθερα επιστημονικά επαγγέλματα* παρέχουν μια σειρά υπηρεσιών μέσω των συμβουλών που προσφέρουν. Οι συμβουλευτικές υπηρεσίες διακρίνονται ως εξής:

- νομικές υπηρεσίες (συμβουλές)
- ελεγκτικολογιστικές υπηρεσίες (λογιστές, επιχειρησιακές συμβουλές σχετικές με φοροτεχνικά ζητήματα)
- τεχνικές υπηρεσίες (αρχιτέκτονες, μηχανικοί - σύμβουλοι)
- υπηρεσίες στον τομέα της υγείας και των φαρμάκων.

Τα προσφερόμενα «προϊόντα» του κλάδου των επαγγελματικών υπηρεσιών είναι πολύπλοκα και περιλαμβάνουν πολλές διαστάσεις. Η διοίκηση προγραμμάτων, η μηχανολογία, οι δραστηριότητες συντήρησης, οι χρηματοοικονομικές, ασφαλιστικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες είναι υπηρεσίες που χρησιμοποιούν μέσα υψηλής τεχνολογίας, όπως υλικά και πληροφοριακά λογισμικά[2]. Οι επαγγελματικές υπηρεσίες παίζουν καθοριστικό και αυξανόμενο ρόλο για την παροχή άλλων υπηρεσιών, χρηματοοικονομικές, κατασκευαστικές ή στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, κυρίως στο πλαίσιο ανάπτυξης αγορών και παράδοσης εμπορευμάτων.

Στη βιβλιογραφία υπάρχει διαχωρισμός ανάμεσα σε ποσοτικούς και ποιοτικούς φραγμούς στην αγορά των αγαθών και υπηρεσιών, οι οποίοι στοχεύουν στη διασφάλιση της ποιότητας των υπηρεσιών (ΚΕΠΕ 2001, 2005).

Οι ποιοτικοί περιορισμοί εισόδου στο επάγγελμα υπάρχουν σε συνδυασμό με τα αποκλειστικά δικαιώματα. Μόνο όσοι έχουν την κατάλληλη εκπαίδευση, εμπειρία και δεξιότητα μπορούν να εκπληρώσουν ορισμένα καθήκοντα. Η ελάχιστη διάρκεια των σπουδών, οι εξετάσεις για την είσοδο στο επάγγελμα και η ελάχιστη επαγγελματική εμπειρία εντάσσονται σε αυτή την κατηγορία.

Οι ποσοτικοί περιορισμοί εισόδου στο επάγγελμα είναι αυτοί που συνοδεύονται και από αποκλειστικά δικαιώματα για όσους παρέχουν αυτές τις

[2] *The International Encyclopaedia of Human Geography* (2008).

υπηρεσίες αλλά περιορίζουν και τον αριθμό των ασκούντων στο επάγγελμα. Τα επαγγέλματα λ.χ. του φαρμακοποιού και συμβολαιογράφου υπόκεινται σε ποσοτικούς περιορισμούς (αριθμός αδειών) που έχουν να κάνουν με δημογραφικά και γεωγραφικά κριτήρια.

25.2.2. Περιορισμός των «ρυθμίσεων» και προώθηση του ανταγωνισμού για τη βελτίωση των οικονομικών επιδόσεων – Θεωρητικό πλαίσιο

Υποστηρίζεται ότι υπάρχει σχέση ανάμεσα στη μορφή αγοράς (ανταγωνιστική ή ολιγοπωλιακή αγορά για παράδειγμα) και τις επιδόσεις στην οικονομία. Οπότε μέτρα για την οικονομική ανάκαμψη βρίσκονται στο πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργεί μια αγορά. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχει μια άμεση σχέση ανάμεσα στη διάρθρωση της αγοράς (αριθμό συμμετεχόντων, μερίδια αγοράς, επίπεδο/βαθμό ανταγωνισμού), τη συμπεριφορά των οικονομικών μονάδων (ανταγωνιστικότητα των τιμών, ισορροπία τιμή-ποιότητα) και την οικονομική επίδοση. Σύμφωνα με την παραδοσιακή προσέγγιση της οικονομίας, σε μια «τέλεια» αγορά, δεν χρειάζεται να υπάρχουν ρυθμίσεις για να μπορέσουν οι δύο πλευρές της αγοράς (καταναλωτής και παραγωγός) να μεγιστοποιήσουν την ευημερία τους. Η ευημερία του καταναλωτή δεν μπορεί να μεταβληθεί δίχως να μεταβληθεί η ευημερία του παραγωγού. Από την άλλη πλευρά ένας υψηλός βαθμός συγκέντρωσης των επιχειρήσεων ευνοεί τη συμπαιγνία (collusion), προκαλεί δυσλειτουργίες στην ανταγωνιστικότητα της προσφοράς αγαθών και υπηρεσιών και δημιουργεί μη δικαιολογημένα κέρδη ολιγοπωλιακού χαρακτήρα. Παραδείγματα τέτοιων αγορών θεωρούνται οι αγορές του *auditing* ισχυρών εταιρειών στις περισσότερες βιομηχανικές οικονομίες (Beattie & Fearnley, 1994 και Beattie et al., 2003). Μια πρώτη προσέγγιση υποστηρίζει πως, αν ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης οδηγήσει σε θέσεις ισχυρών αγορών, όπου επικρατούν οιωνεί μονοπώλια ή και κλειστά ολιγοπώλια, τότε η αμοιβή των *auditors* για παράδειγμα θα είναι υψηλότερη από την αμοιβή προσδιορισμένη σε μια ανταγωνιστική αγορά.

Αντίθετα, μια εναλλακτική προσέγγιση υποστηρίζει πως ένας αυξημένος βαθμός συγκέντρωσης δεν έχει μόνο αρνητικές επιδράσεις, αλλά σχετίζεται και με τις ικανότητες βελτίωσης της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί ο χώρος των υπηρεσιών του *auditing*. Οι θετικοί παράγοντες έχουν να κάνουν με τις οικονομίες κλίμακας που επιφέρουν τέτοιες μορφές αγοράς και λιγότερα έξοδα επιμόρφωσης του προσωπικού (τεχνογνωσία που αφορά τον κλάδο και ειδικό ανθρώπινο κεφάλαιο). Σε περίπτωση που τα κέρδη από την αποτελεσματικότερη λειτουργία και την αύξηση των επιδόσεων των επιχειρήσεων με τη μείωση του κόστους παραγωγής μεταπηδήσουν, έστω και εν μέρει, στον καταναλωτή, τότε μια αύξηση του βαθμού συγκέντρωσης των επιχειρήσεων που παρέχουν συμβουλές *auditing* για παράδειγμα, είναι θετική. Οι οικονομικές προσεγγίσεις υπέρ των ρυθμίσεων στην αγορά εξετάζουν τους λόγους για τους

οποίους μια απόκλιση από μια τέλεια αγορά μπορεί να βελτιώσει την ευημερία του καταναλωτή και του παραγωγού. Πολλοί λόγοι μπορούν να εξηγήσουν γιατί οι υπηρεσίες των ελεύθερων επαγγελμάτων δεν στηρίζονται στη λειτουργία μιας άριστης αγοράς. Οι λόγοι αυτοί βασίζονται στις δυσλειτουργίες της αγοράς, όπως είναι οι ασυμμετρίες στην πληροφόρηση, ο δημόσιος χαρακτήρας των προσφερόμενων υπηρεσιών και οι εξωτερικότητες που προκαλούν.

Δυσλειτουργίες της αγοράς μπορεί να οφείλονται στις ***ασυμμετρίες στην πληροφόρηση***. Ειδικότερα, είναι πολλές φορές δύσκολο να ελεγχθεί η ποιότητα των υπηρεσιών πριν ή και ακόμα μετά την αγορά τους. Αναφερόμαστε στα αποκαλούμενα αγαθά «της εμπειρίας» ή αγαθά «της εμπιστοσύνης», των οποίων η ποιότητα δεν παρατηρείται αρχικά από τον καταναλωτή-χρήστη. Ο χρήστης-καταναλωτής ή αγοραστής-πελάτης, λόγω άγνοιας ή έλλειψης πληροφόρησης, δεν είναι σε θέση να αξιολογήσει την ποιότητα της προσφερόμενης υπηρεσίας ή και να εκτιμήσει τις υπηρεσίες που χρειάζεται. Είναι ειδικευμένες γνώσεις υψηλού επιπέδου που δεν κατέχει απαραίτητα ο αγοραστής-καταναλωτής. Υπηρεσίες θεωρούνται οι ιατρικές, νομικές, τεχνικές-κατασκευαστικές ή και τεχνικό-οικονομικές συμβουλές, για τις οποίες απαιτείται ένα υψηλό επίπεδο γνώσεων (Commission Européenne, 2004a). Αυτές οι *ασυμμετρίες πληροφόρησης* μεταξύ πωλητή, ή του ατόμου που παρέχει τις υπηρεσίες του, και αγοραστή-πελάτη ή καταναλωτή μπορούν να οδηγήσουν σε μια ατελή αγορά, η οποία μπορεί να βελτιωθεί μέσω παρεμβατικών ρυθμίσεων. Η κρατική παρέμβαση μπορεί να διορθώσει την αγορά, διασφαλίζοντας με αυτόν τον τρόπο την ποιότητα των υπηρεσιών καθώς και το δημόσιο συμφέρον. Οι παρεμβατικές ρυθμίσεις κατοχυρώνουν την ποιότητα και τον αποτελεσματικό έλεγχο αναφορικά με το επάγγελμα καθορίζοντας προδιαγραφές (*standards*) για την εκπαίδευση και κατάρτιση καθώς και για την ειδίκευση.

Δυσλειτουργίες της αγοράς μπορεί να οφείλονται στο ***«δημόσιο» χαρακτήρα των επαγγελματικών υπηρεσιών***. Ορισμένες επαγγελματικές υπηρεσίες περιέχουν χαρακτηριστικά «δημοσίων αγαθών και υπηρεσιών». Αποτελούν αγαθά και υπηρεσίες που όλοι μπορούν να χρησιμοποιήσουν, από τη στιγμή που έχουν κοινοποιηθεί σε κάποιον τρίτο. Είναι σαφές ότι από τη στιγμή που έχει δοθεί μια συμβουλή σε κάποιο άτομο, μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από κάποιον άλλον δωρεάν. Επομένως, η παροχή τους είναι χρήσιμη και για το σύνολο της κοινωνίας. Εξαίρεση αποτελεί η περίπτωση πολύ εξειδικευμένων συμβουλών, για τις οποίες οι χρήστες είναι περιορισμένοι και κατά συνέπεια δεν γενικεύεται η χρησιμοποίησή τους. Για παράδειγμα αναφέρουμε τη δικαιοσύνη και την ποιότητα της αστικής περιβαλλοντικής ανάπτυξης.

Δυσλειτουργίες της αγοράς μπορεί να οφείλονται στην ύπαρξη ***«εξωτερικοτήτων»***. Η ρύθμιση μπορεί να είναι δικαιολογημένη σε αυτή την περίπτωση από τη στιγμή που η διάθεση των επαγγελματικών υπηρεσιών έχει

κάποια επίπτωση ή επίδραση σε τρίτους. Αν οι επιπτώσεις σε τρίτους δεν λαμβάνονται υπόψη από τον πωλητή ή τον αγοραστή, αυτό μπορεί να προκαλέσει δυσλειτουργίες στην αγορά. Δηλαδή, μια λανθασμένη συμβουλή με ανακρίβειες μπορεί να οδηγήσει σε λάθος αποφάσεις. Μέτριες υπηρεσίες auditing σε μια επιχείρηση μπορούν να βλάψουν την ίδια την επιχείρηση, αλλά και τους επενδυτές της, τις τράπεζες που συνεργάστηκαν μαζί και γενικότερα όλη την κοινωνία (OECD, 2009). Ακόμα, ένα κτίριο με επισφαλή κατασκευή μπορεί να βάλει σε κίνδυνο τη δημόσια ασφάλεια. Τέλος, μια ασθένεια αθεράπευτη μπορεί να καταλήξει σε επιδημία με αρνητικές επιπτώσεις για το σύνολο του πληθυσμού.

Σύμφωνα, όμως με εναλλακτική αντίληψη υποστηρίζεται πως οι υπερβολικές ρυθμίσεις αυξάνουν την ευημερία του παραγωγού και όχι του καταναλωτή. Με τις ρυθμίσεις διαμορφώνονται καρτέλ στην αγορά, τα οποία αυξάνουν το κέρδος των επιχειρήσεων μειώνοντας την παραγωγή. Ειδικότερα, οι ρυθμίσεις μπορεί να λειτουργήσουν και ως φραγμούς στην ελεύθερη είσοδο άλλων επιχειρήσεων στην αγορά. Αναμφισβήτητα, οι φραγμοί είναι χρήσιμοι για τη λειτουργία του καρτέλ. Οι αναφερόμενοι φραγμοί ή περιορισμοί μπορούν με τη σειρά τους να μειώσουν τον ανταγωνισμό και να προκαλέσουν αύξηση των τιμών. Δημιουργούνται lobby με φορείς των οποίων οι εκπρόσωποι προστατεύουν τα συμφέροντα του κλάδου τους, λειτουργώντας έτσι σε βάρος του δημοσίου συμφέροντος.

Συμπερασματικά, μερικοί κανόνες είναι χρήσιμοι, στο συγκεκριμένο πλαίσιο κάθε επαγγέλματος και αφορούν την οργάνωση, τις ειδικότητες και τις ικανότητες των μελών ενός επαγγέλματος, το επαγγελματικό ήθος, τον έλεγχο, την υπευθυνότητα, τη μεροληψία, τη διαμάχη συμφερόντων, την ψευδή ενημέρωση μέσω της διαφήμισης προκειμένου να διασφαλίζει στον τελικό καταναλωτή την κατάλληλη εγγύηση χωρίς να εμποδίζει τον ανταγωνισμό.

25.2.3. Αποτελέσματα ερευνών και παραδείγματα 'καλών πρακτικών'

Θεωρητικές και εμπειρικές μελέτες [Blanchard and Giavazzi (2003), OECD (2010)] καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι η εφαρμογή διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων στις αγορές εργασίας και προϊόντων θα ενισχύσουν μεσοπρόθεσμα το επίπεδο του προϊόντος, των επενδύσεων, της απασχόλησης και της εθνικής ευημερίας. Η έρευνα των Paterson *et al*. (2003) έδειξε ότι περιορισμένος βαθμός ρυθμίσεων των ελεύθερων επιστημονικών επαγγελμάτων οδηγεί σε αύξηση του ΑΕΠ των χωρών. Διαπιστώθηκε ότι χώρες όπου ο βαθμός των ρυθμίσεων είναι πιο χαμηλός, καταγράφουν καλύτερες επιδόσεις στη συνολική προστιθέμενη αξία. Αντίστοιχα, πολλές έρευνες κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι υπερβολικός βαθμός ρυθμίσεων έχει αρνητικές επιπτώσεις για τον καταναλωτή σε όρους ποιότητας και τιμής OECD (2002). Οι Cahuc et Kramarz (2004) υποστηρίζουν πως υπάρχει κάποιο περιθώριο ώστε να μειωθεί ο περιοριστικός χαρακτήρας των ρυθμίσεων στις επαγγελματικές υπηρεσίες. Ο ανταγωνισμός θα ενισχυθεί επιτρέποντας και σε

άλλους οργανισμούς την άσκηση ορισμένων δραστηριοτήτων δημοσίων λειτουργών.

Στην Ελλάδα, μελέτες του ΚΕΠΕ και του ΙΟΒΕ έδειξαν πως με την κατάργηση των περιορισμών στην άσκηση επαγγελματικών δραστηριοτήτων, αναμένεται τόνωση του ρυθμού ανάπτυξης, αύξηση της απασχόλησης των νέων επαγγελματιών, αύξηση του τζίρου των επιχειρήσεων, μείωση των τιμών και κατά συνέπεια τόνωση της ανάπτυξης. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα αποτελέσματα μελέτης του ΚΕΠΕ (2001), η απελευθέρωση 13 κλάδων στον τομέα των υπηρεσιών, πριμοδοτεί το ΑΕΠ κατά 1,5 ποσοστιαία μονάδα, αυξάνει άμεσα τους μισθούς κατά 0,4%, ενισχύει το επίπεδο ευημερίας κατά 0,3%, ενώ μεσοπρόθεσμα μπορεί να μειώσει το κόστος των υπηρεσιών έως 10,5%. Πιο πρόσφατα, σε μελέτη του ΙΟΒΕ (2010 και '*Η Καθημερινή*'-1/8/2010) εκτιμάται ότι οι μεταρρυθμίσεις και η απελευθέρωση των κλειστών επαγγελμάτων θα έχουν θετικές επιπτώσεις στην ελληνική οικονομία. Στο υπόδειγμα του ΙΟΒΕ εξετάζονται οι επιπτώσεις στο προϊόν, στην απασχόληση, στις τιμές κλπ, αν εφαρμοστεί ένα πρόγραμμα διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων και η αγορά των υπηρεσιών γίνει τόσο ευέλικτη όσο οι αντίστοιχες αγορές της Ευρωζώνης. Τα αποτελέσματα αναδεικνύουν τις θετικές μακροπρόθεσμες επιρροές στα βασικά μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας μας. Συγκεκριμένα τονίζεται ότι το επίπεδο του ανταγωνισμού της χώρας μας θα φτάσει στο μέσο όρο των κρατών-μελών της Ευρωζώνης και πιο μακροπρόθεσμα το ΑΕΠ θα αυξηθεί κατά 13,2%, η ιδιωτική κατανάλωση κατά 15,5%, οι ιδιωτικές επενδύσεις κατά 11,3%, ο πραγματικός μισθός κατά 10,8%, η απασχόληση κατά 0,6%, ενώ το δημοσιονομικό έλλειμμα θα μειωθεί κατά 0,1% του ΑΕΠ.

Στη συνέχεια καταγράφονται μια σειρά από μέτρα που προωθούν τον περιορισμό των ρυθμίσεων στον κλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών καθώς και οι χώρες όπου εφαρμόστηκαν και αποτελούν παραδείγματα 'καλών πρακτικών'.

Η ΕΕ προωθεί τον περιορισμό των ρυθμίσεων στον κλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών για την αποτελεσματική λειτουργία του ανταγωνισμού. Έκθεση του ΟΟΣΑ (OECD, 2005) εστιάζεται στην αναγκαιότητα αλλαγών των ρυθμίσεων που διέπουν τη λειτουργία της αγοράς και εμποδίζουν τον ανταγωνισμό, ιδιαίτερα στον κλάδο των υπηρεσιών, συμπεριλαμβάνοντας τις επαγγελματικές υπηρεσίες. Η Αυστραλία, οι ΗΠΑ και οι Κάτω-Χώρες αποτελούν παραδείγματα κρατών όπου ο περιορισμός των ρυθμίσεων οδήγησε σε μείωση των τιμών χωρίς να βλάψει την ποιότητα των υπηρεσιών. Τα μέτρα που έχουν ληφθεί, σχετίζονται κυρίως με τις διακρίσεις για την πρόσβαση στα επαγγέλματα (φραγμοί εισόδου στο επάγγελμα), με τις τιμές που επιβάλλουν ή προτείνουν οι επαγγελματικές οργανώσεις και με τους περιορισμούς στη διαφήμιση.

- **Φραγμοί εισόδου στο επάγγελμα**

Στη Γαλλία, για παράδειγμα, υπάρχουν περιορισμοί στην πρόσβαση ορισμένων επαγγελμάτων, όπου οι απαιτήσεις όσον αφορά την εκπαίδευση είναι συγκριτικά πολύ υψηλές σε σχέση με άλλες χώρες, όπως είναι για τα επαγγέλματα των ορκωτών λογιστών, των δικηγόρων, των συμβολαιογράφων και των αρχιτεκτόνων. Οι απαιτήσεις για εκπαίδευση είναι υπερβολικά περιοριστικές για τα 3 πρώτα επαγγέλματα, σε πολλές χώρες του ΟΟΣΑ καθώς και στην Ελλάδα [Paterson *et al.* (2003), OCDE (2006)]. Επιπρόσθετα, οι δικηγόροι και οι συμβολαιογράφοι υποβάλλονται σε έναν αυστηρό δεοντολογικό κώδικα (OCDE, 2006). Οι συγκεκριμένοι περιορισμοί συρρικνώνουν την προσφορά υπηρεσιών αυτών των επαγγελμάτων, η οποία είναι χαμηλή σε σχέση με το σύνολο του πληθυσμού. Αυτή η παρατήρηση επιβεβαιώνεται με την αύξηση του αριθμού των δικηγόρων στη δεκαετία του ’90, μετά την αμοιβαία αναγνώριση των ειδικοτήτων στις χώρες της ΕΕ (Gromek-Broc, 2002).

- **Τιμές επαγγελματικών υπηρεσιών**

Στις περισσότερες χώρες της ΕΕ, οι αμοιβές των εμπειρογνωμόνων καθορίζονται ελεύθερα μεταξύ αγοραστή-χρήστη και πωλητή. Όμως σε ορισμένες περιπτώσεις εξακολουθεί να επιβάλλεται τιμή είτε με τη μορφή κατώτερου ή και ανώτερου ορίου (Commission Européenne, 2004a) και δημιουργείται πρόβλημα δεδομένου ότι οι τιμές αυτές μπορεί να είναι υψηλότερες από τις τιμές υπό συνθήκες ανταγωνισμού. Όμως οι Συλλογικές οργανώσεις υποστηρίζουν πως οι τιμές που επιβάλλονται διασφαλίζουν την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών. Η άποψή τους δεν θεωρείται ικανοποιητική, ενώ χρειάζεται καλύτερη ενημέρωση προς τους καταναλωτές από τους επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών. Σε αυτή την περίπτωση, παραδείγματα «καλών πρακτικών» αποτελούν το Ην. Βασίλειο για τις τεχνικές υπηρεσίες των αρχιτεκτόνων και η Γαλλία για τις νομικές υπηρεσίες, όπου έγινε άρση των επιβαλλόμενων τιμών. Οι εμπειρίες των χωρών αυτών έδειξαν πως ο έλεγχος των τιμών δεν αποτελεί ένα βασικό εργαλείο των ρυθμίσεων. Το 2003, η ΕΕ κατήγγειλε την ελάχιστη αμοιβή που επιβαλλόταν από τον Σύλλογο των αρχιτεκτόνων στο Βέλγιο και απείλησε με την εφαρμογή προστίμου.

Οι προτεινόμενες τιμές επίσης δεν βοηθούν τον καταναλωτή στον καθορισμό της καταλληλότερης τιμής. Οι Σύλλογοι των καταναλωτών μπορούν να προσφέρουν καλύτερη ενημέρωση και να συμβάλλουν στη μείωση του κόστους συναλλαγής. Η Φινλανδία, στο τέλος της δεκαετίας του ’80 κατάργησε τις προτεινόμενες τιμές για τις νομικές και αρχιτεκτονικές υπηρεσίες. Στο τέλος της δεκαετίας του ’90 έγινε άρση των προτεινόμενων τιμών για τις νομικές υπηρεσίες στις Κάτω-Χώρες, για τις αρχιτεκτονικές υπηρεσίες στη Γαλλία, καθώς και στο Ην. Βασίλειο για τις

αρχιτεκτονικές υπηρεσίες και τις υπηρεσίες των επιχειρήσεων στον κατασκευαστικό τομέα (Commission Européenne, 2004b).

- **Διαφήμιση επαγγελματικών υπηρεσιών**

Έχει διαπιστωθεί πως η διαφήμιση απαγορεύεται, σε ορισμένες περιπτώσεις. Όμως, ένας από τους βασικούς κανόνες λειτουργίας του ανταγωνισμού είναι η πληροφόρηση ή ενημέρωση. Η διαφήμιση μπορεί να συμβάλλει θετικά στην προώθηση του ανταγωνισμού από τη στιγμή που διαχέεται η πληροφορία και γίνεται σχετική ενημέρωση στον καταναλωτή. Οι περιορισμοί στη διαφήμιση αυξάνουν το κόστος για τη συλλογή πληροφοριών που χρειάζεται ο καταναλωτής, ώστε να καταλήξει στον καλύτερο συνδυασμό τιμής-ποιότητας που ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Επίσης, η συγκριτική διαφήμιση αποτελεί ένα βασικό εργαλείο του ανταγωνισμού. Βέβαια, υπάρχει και η ψευδής διαφήμιση που μπορεί να είναι επικίνδυνη για τον καταναλωτή, ο οποίος είναι πιθανόν να πέσει θύμα λανθασμένης καθοδήγησης. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα επαγγέλματα υπόκεινται στο γενικό νόμο που προστατεύει από τη απατηλή και ψευδή διαφήμιση.

Έρευνες καταγράφουν τις αρνητικές επιπτώσεις που έχουν οι περιορισμοί αναφορικά με τη διαφήμιση. Μπορούν να αυξήσουν τις αμοιβές των προσφερόμενων υπηρεσιών, χωρίς αυτό να βελτιώσει την ποιότητα. Κατά τη δεκαετία του ’70, πολλές χώρες μείωσαν τους περιορισμούς σε όρους διαφήμισης. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του Ην. Βασιλείου για τα επαγγέλματα των νομικών και των λογιστών. Ακολουθεί μετά η Δανία, όπου κατά τη δεκαετία του ’90 έγινε άρση των περιορισμών της διαφήμισης για τα επαγγέλματα των νομικών, δικηγόρων και αρχιτεκτόνων. Τέλος και στη Γερμανία, οι όροι που αφορούν τη διαφήμιση περιορίστηκαν (Commission Européenne, 2004). Σε πολλά κράτη-μέλη, οι τεχνικολογιστικές υπηρεσίες μπορούν να προσφέρονται χωρίς να δέχονται περιορισμούς σε όρους διαφήμισης.

Συνοπτικά, δεν τίθεται θέμα καθολικής άρσης των ρυθμίσεων στις επαγγελματικές υπηρεσίες, διότι διασφαλίζουν τη φερεγγυότητα και την ποιότητα των υπηρεσιών αυτών. Εκείνο που είναι αντικείμενο έντονης συζήτησης είναι κατά πόσο μπορούν να ληφθούν ορισμένα μέτρα για την τόνωση των αγορών.

25.3. Θεσμικό πλαίσιο και προσαρμογή της Ελλάδας στην Οδηγία 2006/123 - Πρόσφατες εξελίξεις

Το κείμενο των συστάσεων του Συμβουλίου υπουργών οικονομίας (ECOFIN) ζητά να ληφθούν μέτρα έως τα τέλη του 2010 για την ενίσχυση του ανταγωνισμού στους εξής τομείς: επαγγελματικές υπηρεσίες (οδηγοί ταξί, δικηγόροι, μηχανικοί, συμβολαιογράφοι) και οδικές μεταφορές φορτίου. Η άρση των εμποδίων που υπάρχουν για την ένταξη στα συγκεκριμένα επαγγέλματα θα έχει θετικές επιπτώσεις στην οικονομική δραστηριότητα, θα τονώσει δηλαδή την ανάπτυξη. Με μια σειρά

από μέτρα θα υλοποιηθεί η προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στις διατάξεις της Οδηγίας 2006/123/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 12ης Δεκεμβρίου 2006, σχετικά με τις «υπηρεσίες στην εσωτερική αγορά» και άλλες διατάξεις (Νόμος υπ'αριθ. 3844/ 3 Μαΐου 2010).

Για την ενδυνάμωση του ανταγωνισμού η νέα νομοθεσία θα πρέπει να διευκολύνει την ίδρυση υπηρεσιών, μειώνοντας τις απαιτήσεις (βλ. άρθρο 15 και 25 της Οδηγίας) και ειδικά απαιτήσεις σχετιζόμενες με ποσοτικούς και γεωγραφικούς περιορισμούς, νομικές απαιτήσεις, κατώτερες ή ανώτερες αμοιβές. Θα πρέπει επίσης να διευκολυνθεί η παροχή διασυνοριακών υπηρεσιών (βλ. άρθρο 16 της Οδηγίας για τις υπηρεσίες) και να διασφαλίζεται νομική βεβαιότητα για τους παρόχους υπηρεσιών, καθορίζοντας ποιες προϋποθέσεις αφορούν ή όχι διασυνοριακές υπηρεσίες. Η κυβέρνηση θα προτείνει νομοθεσία για την άρση των περιορισμών σε κλειστά επαγγέλματα συμπεριλαμβανομένων ('*Η Καθημερινή*' - 1/8/2010 - «Ποια επαγγέλματα θα απελευθερωθούν»):

- του νομικού επαγγέλματος, αναφορικά με την ελάχιστη αμοιβή, την απαγόρευση διαφήμισης, τους γεωγραφικούς περιορισμούς σχετικά με το πού μπορούν οι δικηγόροι να δράσουν στην Ελλάδα.

- του φαρμακευτικού επαγγέλματος, σχετικά με τον περιορισμό του αριθμού των φαρμακείων και το ελάχιστο περιθώριο κέρδους.

- του συμβολαιογραφικού επαγγέλματος, σχετικά με την ελάχιστη αμοιβή, τον περιορισμό στον αριθμό των συμβολαιογράφων, γεωγραφικούς περιορισμούς με το πού μπορούν να δράσουν και την απαγόρευση διαφήμισης.

- των ορκωτών λογιστών, μηχανικών και αρχιτεκτόνων, σχετικά με την ελάχιστη αμοιβή.

Σημειώνεται ότι αναφορικά με τους ορκωτούς ελεγκτές[3] στην Ελλάδα, απαραίτητη θεωρείται η απόκτηση πτυχίου πανεπιστημιακού επιπέδου για την άσκηση του επαγγέλματος καθώς και η εγγραφή στο Οικονομικό Επιμελητήριο. Δεν επιβάλλονται φραγμοί για την είσοδο στο πανεπιστήμιο, δεν υπάρχει δηλαδή *numerus clauses*. Επιβάλλεται, όμως κατώτερο όριο τιμών-αμοιβών στην παροχή των επαγγελματικών υπηρεσιών-συμβουλών των ορκωτών λογιστών, ενώ η διαφήμιση επιτρέπεται χωρίς κανένα περιορισμό.

Η κυβέρνηση θα υιοθετήσει τη νομοθεσία και θα πάρει τα απαραίτητα μέτρα ώστε να ολοκληρώσει την πλήρη μεταφορά στο εθνικό δίκαιο των κανόνων της ΕΕ σχετικά με την αναγνώριση των επαγγελματικών προσόντων, συμπεριλαμβανομένης της Οδηγίας για τα Επαγγελματικά Προσόντα (Οδηγία 2005/36/ΕΕ) και τη συμμόρφωση με τις αποφάσεις του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

[3] Των οποίων οι υπηρεσίες θα εξεταστούν αναλυτικότερα στη συνέχεια του κεφαλαίου.

Στις 16 Φεβρουαρίου 2011, μια μέρα πριν από την ψήφιση του νόμου, το Υπουργείο Οικονομικών κατέθεσε στη Βουλή την ΄Έκθεση Αξιολόγησης Συνεπειών Ρυθμίσεων' του νομοσχεδίου για τα κλειστά επαγγέλματα. Επιδιώκεται η άρση των αδικαιολόγητων περιορισμών στην πρόσβαση και στην άσκηση των επαγγελμάτων. Ειδική μνεία γίνεται μόνο για τις πέντε κατηγορίες επαγγελμάτων που ρυθμίζονται με ξεχωριστά άρθρα και αναφέρονται στο νομοσχέδιο. Ονοματίζει μόνο τα επαγγέλματα των δικηγόρων, συμβολαιογράφων, μηχανικών, αρχιτεκτόνων και ορκωτών ελεγκτών. Σύμφωνα με την συγκεκριμένη ρύθμιση, εντός 4 μηνών από την ψήφιση του νομοσχεδίου θα έχουν εκδοθεί όλα τα προεδρικά διατάγματα που θα αίρουν τους κατά περίπτωση περιορισμούς.

25.4. Ανταγωνισμός και χρηματοοικονομικά μεγέθη

Στη συνέχεια εξετάζονται οι παράγοντες που προσδιορίζουν τη φύση και την ένταση του ανταγωνισμού σε δύο **υποκλάδους των επαγγελματικών υπηρεσιών**, οι οποίοι εντάσσονται γενικότερα στον κλάδο Μ-Επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες, της *NACE REV 2 EUROSTAT*. Οι δραστηριότητες απαιτούν υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης και παρέχουν στο χρήστη γνώσεις και ειδικευμένες δεξιότητες. Συγκεκριμένα, οι δύο υποκλάδοι είναι:

- ο υποκλάδος **Μ-'6920'**: *Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχή φορολογικών συμβουλών (auditing),* και

- ο υποκλάδος **Μ-'7022'**: *Δραστηριότητες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης (consulting & management).*

Σημαντικό ρόλο παίζουν επίσης οι **χρηματοοικονομικοί δείκτες** και αναδεικνύουν την επιχειρηματική δραστηριότητα του κλάδου. Δείχνουν πόσο αποδοτικά λειτουργεί μια επιχείρηση. Είναι λογιστικά δεδομένα που προκύπτουν από τον ισολογισμό, τους λογαριασμούς εκμετάλλευσης ή το λογαριασμό κερδών και ζημιών. Με τους συγκεκριμένους δείκτες γίνεται μια προσπάθεια αξιολόγησης των επιδόσεων των εταιρειών σε διαφόρους τομείς, όπως η κερδοφορία, η αποδοτικότητα, η δανειοληπτική ικανότητα, η ρευστότητα, κλπ.

Για την εξέταση των αναφερόμενων οικονομικών μεγεθών χρησιμοποιούνται στοιχεία από την επεξεργασία στοιχείων ισολογισμών των επιχειρήσεων με δευτερογενή πηγή την ICAP (βλ. Πίνακες 25.2 και 25.3 που ακολουθούν για μια σύντομη περιγραφή των στοιχείων). Υπάρχουν όμως και πολλές ιδιωτικές εταιρείες που δεν περιλαμβάνονται στη συγκεκριμένη πηγή.

25.4.1. Οριοθέτηση των υποκλάδων Μ-'6920' και Μ-'7022'

Ο υποκλάδος **Μ-'6920':** *Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχή φορολογικών συμβουλών (auditing),* περιλαμβάνει:

- την καταγραφή εμπορικών πράξεων για τις επιχειρήσεις ή άλλους φορείς

- τον έλεγχο χρηματοοικονομικών λογαριασμών
- την εξέταση των λογαριασμών και την πιστοποίηση της ακρίβειας τους
- τη διαμόρφωση φορολογικών δηλώσεων για τους ιδιώτες και τις επιχειρήσεις
- τις συμβουλευτικές δραστηριότητες και την εκπροσώπηση (εκτός από τις νομικές εκπροσωπήσεις), για λογαριασμό των πελατών, μπροστά στη φορολογική διοίκηση

Ο υποκλάδος **Μ-'6920' δεν** περιλαμβάνει:

- τις δραστηριότητες επεξεργασίας και πινακοποίησης δεδομένων (Επεξεργασία δεδομένων, καταχώριση και συναφείς δραστηριότητες: '6311')
- διοικητικές συμβουλές αναφορικά με συστήματα λογιστικά και διαδικασίες ελέγχου προϋπολογισμού (βλ. '7022')
- τις δραστηριότητες σχετικές με την είσπραξη-κάλυψη τιμολογίων (Δραστηριότητες γραφείων είσπραξης και γραφείων οικονομικών και εμπορικών πληροφοριών: '8291').

Ο υποκλάδος **Μ-'7022'***: Δραστηριότητες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης (consulting & management)* περιλαμβάνει τις συμβουλές και την επιχειρησιακή στήριξη προς τις επιχειρήσεις και τους άλλους οργανισμούς σε θέματα διοίκησης, όπως είναι ο στρατηγικός και οργανωτικός προγραμματισμός των επιχειρήσεων, η επαναδιαμόρφωση των διαδικασιών, η παρακολούθηση της πραγματοποίησης των αλλαγών, η μείωση του κόστους και άλλα οικονομικά ζητήματα, οι στόχοι και οι πολιτικές *marketing*, η πολιτική διοίκησης των ανθρωπίνων πόρων, η στρατηγική των αποδοχών και των συντάξεων, η πρόβλεψη της παραγωγής και ο προγραμματισμός του σχετικού ελέγχου. Αυτές οι υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις μπορούν να συμπεριλάβουν τις συμβουλές και την επιχειρησιακή στήριξη προς τις δημόσιες επιχειρήσεις και υπηρεσίες στους εξής τομείς:

- την επινόηση λογιστικών μεθόδων ή διαδικασιών, προγραμμάτων υπολογισμού των δαπανών, διαδικασιών ελέγχων προϋπολογισμών.
- τη συμβουλή και τη στήριξη προς τις δημόσιες επιχειρήσεις και υπηρεσίες σε θέματα προγραμματισμού, οργάνωσης, αναζήτησης απόδοσης, ελέγχου, πληροφόρησης σε θέματα διοίκησης, κλπ.

Ο υποκλάδος **Μ-'7022' δεν** περιλαμβάνει:

- την επινόηση πληροφοριακού υλικού για λογιστικά συστήματα (Δραστηριότητες προγραμματισμού ηλεκτρονικών συστημάτων: '6201')
- τις συμβουλές και νομικές εκπροσωπήσεις (Νομικές δραστηριότητες: '6910')
- τις λογιστικές δραστηριότητες (Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχή φορολογικών συμβουλών: '6920')

- τις συμβουλευτικές δραστηριότητες αρχιτεκτόνων και μηχανικών (Δραστηριότητες αρχιτεκτόνων: ‘7111’ και Δραστηριότητες μηχανικών και συναφείς δραστηριότητες παροχής τεχνικών συμβουλών: ‘7112’).
- τις συμβουλευτικές δραστηριότητες που αφορούν τον τομέα του περιβάλλοντος, της γεωπονίας, της ασφάλειας και άλλους παρεμφερείς τομείς (Άλλες επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες: ‘7490’)
- τις συμβουλευτικές δραστηριότητες που αφορούν θέματα αναζήτησης και τοποθέτησης στελεχών (Δραστηριότητες γραφείων ευρέσεως εργασίας: ‘7810’)
- τις συμβουλευτικές δραστηριότητες που αφορούν την εκπαίδευση (Εκπαιδευτικές υποστηρικτικές δραστηριότητες: ‘8560’).

Για την ανάλυση του ανταγωνισμού στους Πίνακες 25.1 και 25.2 που ακολουθούν παρουσιάζονται διαχρονικά ο αριθμός καθώς και τα μεγέθη των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούνται. Υπάρχουν και άλλες επιχειρήσεις που δεν περιλαμβάνονται στη βάση δεδομένων, κάτι που αποτελεί ένα περιορισμό στην ανάλυση των οικονομικών μεγεθών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.1

Αριθμός και μέγεθος επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-‘6920’

Μεταβλητή	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*
Αριθμός επιχειρήσεων	26	36	42	51	58	67	81	86	88	78
Μέγεθος επιχειρήσεων*										
0-10 εργαζόμενοι	8	10	9	12	14	16	18	20	22	15
11-49 εργαζόμενοι	9	9	11	12	14	16	18	16	16	15
50-250 εργαζόμενοι	5	5	4	5	6	6	6	7	8	7
250+ εργαζόμενοι	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2

*Αναφέρεται στον αριθμό των εργαζομένων (για όσες επιχειρήσεις απάντησαν σε αυτό το ερώτημα).
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.2

Αριθμός και μέγεθος επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-‘7022’

Μεταβλητή	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*
Αριθμός επιχειρήσεων	240	267	319	352	407	453	495	509	541	503
Μέγεθος επιχειρήσεων										
0-10 εργαζόμενοι	112	117	131	139	151	170	189	188	194	174
11-49 εργαζόμενοι	65	71	77	80	87	96	99	105	112	103
50-250 εργαζόμενοι	18	21	23	24	23	22	26	24	22	21
250+ εργαζόμενοι	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

25.4.2. Βαθμός συγκέντρωσης στην αγορά των επαγγελματικών υπηρεσιών για τους υποκλάδους Μ-‘6920’ και Μ-‘7022’

Ο βαθμός συγκέντρωσης της εγχώριας αγοράς εξετάζεται με σκοπό να προσδιοριστεί η ανταγωνιστική ένταση στον κλάδο. Για τον προσδιορισμό του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς χρησιμοποιείται ο δείκτης του Λόγου Συγκέντρωσης (Concentration Ratio: CR)[4]. Στην παρούσα ανάλυση υπολογίζονται οι δείκτες συγκέντρωσης της αγοράς CR4 και CR8 καθώς και ο δείκτης Hirschmann-Hinferdahl (HHI). Ο δείκτης HHI[5] έχει το πλεονέκτημα να περιλαμβάνει τα ποσοστά όλων των επιχειρήσεων που λειτουργούν στο συγκεκριμένο κλάδο και βασίζεται στον υπολογισμό του αθροίσματος των τετραγώνων των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων.

Ο υποκλάδος ‘6920’-Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχή φορολογικών συμβουλών χαρακτηρίζεται από μέτριο βαθμό συγκέντρωσης, αφού οι 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν, το 2008, μόλις το 50,5%, οι 8 μεγαλύτερες το 75,2% (Πίνακας 25.3). Επικρατεί μια ολιγοπωλιακή μορφή αγοράς. Αξίζει όμως να σημειωθεί πως ο δείκτης συγκέντρωσης CR_4 ακολουθεί μια καθοδική πορεία με την πάροδο του χρόνου και από 74,3% που ήταν το 1999 περιορίζεται στο 50,5% το 2008, δηλώνοντας έτσι μια τάση διαμόρφωσης μιας πιο ανταγωνιστικής αγοράς. Αυτή η τάση επιβεβαιώνεται και με το δείκτη Hirschmann-Hinferdahl. Ο δείκτης Hirschmann-Hinferdahl (HHI) μειώνεται από το 1999 έως το 2008 (Η = 0,165 το 1999 και 0,089 το 2008). Διακρίνονται δύο περίοδοι: 1999-2004, όπου ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς είναι σχετικά μέτριος (μεταξύ 0, 165 και 0,109) και 2005-2008, όπου ο βαθμός συγκέντρωσης είναι σχετικά χαμηλός (0,094 – 0,089).

Σε αντίθεση με τον υποκλάδο ‘6920’, η αγορά λειτουργεί με πιο ανταγωνιστικό τρόπο στον υποκλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘7022’-Δραστηριότητες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης (συμβουλευτικές υπηρεσίες-management). Ο υποκλάδος ‘7022’ χαρακτηρίζεται από χαμηλό βαθμό συγκέντρωσης, αφού οι 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν, το 2008, το 32,4% (*CR4*), οι 8 μεγαλύτερες το 38,8% (*CR8*) (Πίνακας 25.3). Επικρατεί επομένως μονοπωλιακός ανταγωνισμός με κάποια ολιγοπωλιακή τάση. Ίδια τάση επικράτησε κατά τη διάρκεια της δεκαετίας, 1999-2008. Ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς ήταν

[4] Ο δείκτης Συγκέντρωσης της αγοράς υπολογίζεται από το άθροισμα των μεριδίων αγοράς που κατέχουν οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου (οι τέσσερις (CR4) ή οι οκτώ (CR8) πρώτες για παράδειγμα). Τιμές του δείκτη μεταξύ 0 και 50% δείχνουν χαμηλή συγκέντρωση, μεταξύ 50 και 80% δείχνουν μέτρια συγκέντρωση ενώ μεταξύ 80 και 100% υψηλή συγκέντρωση.

[5] Τιμές του δείκτη κάτω από 0,01 δείχνουν υψηλό ανταγωνισμό, κάτω από 0,1 δείχνουν μη συγκέντρωση, μεταξύ 0,1 και 0,18 δείχνουν μέτρια συγκέντρωση και πάνω από 0,18 υψηλή συγκέντρωση.

σχετικά χαμηλός και κυμαινόταν μεταξύ 16 και 20%, από το 2000 μέχρι το 2006. Ο δείκτης Hirschmann-Hinferdahl (*HHI*) είναι εξίσου χαμηλός (Η = 0,053 το 2008 και 0,030 το 1999) δηλώνοντας ανταγωνισμό στον υποκλάδο των συμβουλευτικών υπηρεσιών και του management (‘7022’).

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.3

Δείκτες συγκέντρωσης στους κλάδους των επαγγελματικών υπηρεσιών, 1999-2008

Κλάδος	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*
	Δείκτης Συγκέντρωσης CR4									
6920	74,3	68,5	64,6	59,2	56,1	55,1	52,6	50,3	48,8	50,5
7022	25,6	16,6	17,7	20,6	22,2	18,9	17,7	17,0	31,6	32,4
	Δείκτης Συγκέντρωσης CR8									
6920	92,1	90,8	85,9	82,4	80,1	77,8	76,1	75,5	75,1	75,2
7022	36,9	27,8	29,5	33,3	32,4	28,3	25,5	24,8	38,8	38,8
	Δείκτης Herfindahl									
6920	0,165	0,157	0,140	0,116	0,113	0,109	0,094	0,089	0,085	0,089
7022	0,030	0,020	0,021	0,021	0,020	0,016	0,014	0,013	0,049	0,053

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

25.4.3. Μερίδιο αγοράς και κύκλος εργασιών επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-‘6920’

Λόγω του μέτριου βαθμού συγκέντρωσης και της ολιγοπωλιακής μορφής αγοράς, οι 5 πρώτες επιχειρήσεις παραμένουν σταθερά στις πρώτες θέσεις με τα υψηλότερα μερίδια αγοράς. Τα μερίδια της αγοράς που συγκεντρώνουν είναι αρκετά υψηλά.

Η ανάλυση των μεριδίων αγοράς των μεγαλύτερων εταιριών του υποκλάδου ‘6920’ δείχνει ότι, το 2008, οι εταιρείες επαγγελματικών υπηρεσιών SOL ASSOCIATED CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (19,2%), PRICEWATERHOUSECOOPERS (11,3%), PRICEWATERHOUSECOOPERS BUSINESS SOLUTIONS S.A. (11,0%), DELOITTE HADJIPAVLOU SOFIANOS & CAMBANIS S.A. (9,0%), ERNST & YOUNG (HELLAS) CERTIFIED AUDITORS ACCOUNTANTS S.A. (8,0%) κατέχουν διαχρονικά τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς, σε όρους κύκλου εργασιών (Πίνακας 25.4). Υπάρχουν επιχειρήσεις που ήταν πρώτες την περασμένη δεκαετία, σύμφωνα με τον κύκλο εργασιών, αλλά όμως δεν κατάφεραν να διατηρήσουν αυτή τη θέση. Γι’ αυτόν το λόγο και παρουσιάζονται οι 15 πρώτες επιχειρήσεις.

Γενικότερα, παρατηρείται σταθερή αύξηση των πωλήσεων στον υποκλάδο ‘6920’ και οι 15 πρώτες επιχειρήσεις που παρουσιάζονται σύμφωνα με τις επιδόσεις του κύκλου εργασιών τους, δεν κατέγραψαν ζημίες (Πίνακας 25.4)

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.4

Πωλήσεις και καθαρά κέρδη επιχειρήσεων στις εκλεκτικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες ‘6920’

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος ‘6920’	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Μερίδιο αγοράς (%)					
Sol associated cert public account	*27,6*	*30,1*	*29,0*	*24,0*	*24,9*	*24,9*	*21,1*	*19,6*	*18,3*	*19,2*
Pricewaterhousecoopers	*21,2*	*15,2*	*12,7*	*10,2*	*9,3*	*9,3*	*9,5*	*11,0*	*10,8*	*11,3*
Pricewaterhousecoopers busi. sol			*11,9*	*11,3*	*12,6*	*12,3*	*12,1*	*11,2*	*11,0*	*11,0*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis	8,6	*10,9*	*11,0*	8,6	*9,3*	7,6	7,2	8,3	7,8	*9,0*
Ernst & Young (Hellas)	*11,8*	*12,4*		*13,6*	9,1	*8,5*	*9,9*	*8,4*	*8,7*	8,0
Kpmg Certified Auditors	*13,7*	9,2	7,9	6,0	5,5	5,6	5,6	6,1	6,9	7,4
Bdo Protypos Hellenic Auditing	3,0	4,7	4,9	4,7	4,9	5,1	5,7	5,9	6,4	7,1
Grant Thornton s.a.	4,1	6,5	5,1	4,0	4,5	4,4	4,9	5,0	5,2	0,0
Ibm Bto Hellas s.a.			3,4	3,2	2,7	3,1	2,9	2,9	2,4	2,3
Pkf Euroauditing s.a.	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	1,0	1,4	1,7	2,0
Baker Tilly Hellas a.e.						1,2	1,4	1,6	1,9	2,0
Accounting Solutions s.a.			0,6	0,9	1,7	1,5	0,7	1,5	1,4	1,5
Moore Stephens Chart. Accountants sa	1,9	1,9	2,0	1,6	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,6
Ernst & Young Services	2,1	1,2	1,3	1,4	1,3		1,5	0,8	0,8	0,8
Oikonomiki-Achaia Pack	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
Σύνολο υποκλάδου ‘6920’	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
					Πωλήσεις (χιλ €)					
Sol associated cert public account	*24.606*	*32.034*	*35.422*	*38.424*	*42.000*	*42.593*	*41.249*	*43.134*	*44.923*	*48.570*
Pricewaterhousecoopers	*18.929*	*16.109*	*15.554*	*16.375*	*15.750*	*16.011*	*18.527*	*24.232*	*26.500*	*28.457*
Pricewaterhousecoopers busi. sol			*14.515*	*18.146*	*21.300*	*21.108*	*23.622*	*24.695*	*27.029*	*27.673*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis	7.667	*11.561*	*13.388*	13.738	*15.712*	13.093	14.051	18.162	19.228	*22.839*
Ernst & Young (Hellas)	*10.522*	*13.170*		*21.803*	15.404	*14.610*	*19.283*	*18.562*	*21.331*	20.097
Kpmg Certified Auditors	*12.236*	9.798	9.638	9.584	9.241	9.610	10.961	13.383	16.814	18.684
Bdo Protypos Hellenic Auditing	2.688	5.035	6.013	7.496	8.209	8.802	11.134	13.030	15.757	17.826
Grant Thornton s.a.	3.692	6.891	6.178	6.366	7.655	7.452	9.652	11.093	12.664	
Ibm Bto Hellas s.a.			4.171	5.193	4.607	5.286	5.701	6.331	5.885	5.912
Pkf Euroauditing s.a.	677	793	983	1.315	1.152	1.158	1.928	3.094	4.126	5.087
Baker Tilly Hellas a.e.						2.058	2.710	3.414	4.656	5.082
Accounting Solutions s.a.			770	1.447	2.800	2.582	1.346	3.249	3.541	3.872
Moore Stephens Chart. Accountants sa	1.670	1.979	2.450	2.540	2.348	2.429	2.955	3.189	3.556	3.957
Ernst & Young Services	1.840	1.283	1.628	2.185	2.272		3.006	1.735	1.900	2.031
Oikonomiki-Achaia Pack	687	711	707	784	720	1.083	1.099	1.205	1.506	1.502
Σύνολο υποκλάδου ‘6920’	89.203	106.312	122.120	160.057	168.915	171.291	195.126	220.132	245.401	252.658

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.4 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος ‘6920’	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Καθαρά κέρδη (χιλ €)					
Sol associated cert public account	*811*	*1.207*	*1.707*	*1.768*	*1.501*	*180*	*153*	*172*	*318*	*1.390*
Pricewaterhousecoopers	*577*	*370*	*-96*	*337*	*157*	*350*	*1.470*	*1.969*	*2.950*	*2.875*
Pricewaterhousecoopers busi. sol	-16		*1.183*	*1.071*	*722*	*1.642*	*1.477*	*2.633*	*3.297*	*2.201*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis	151	*440*	*660*	705	*830*	885	928	1.393	1.448	*1.662*
Ernst & Young (Hellas)	*99*	*228*		*911*	90	*153*	*1.772*	*1.305*	*4.182*	1.128
Kpmg Certified Auditors	*2.253*	1.337	1.897	1.707	541	1.437	1.870	2.914	4.567	6.165
Bdo Protypos Hellenic Auditing	139	262	390	534	532	63	447	615	1.136	1.073
Grant Thornton s.a.	154	228	220	179	179	204	285	221	847	
Ibm Bto Hellas s.a.			-696	580	106	300	329	-189	180	203
Pkf Euroauditing s.a.	44	54	66	87	44	66	20	329	966	1.006
Baker Tilly Hellas a.e.						478	548	763	1.315	1.205
Accounting Solutions s.a.			25	143	351	283	199	411	540	470
Moore Stephens Chart. Accountants sa	44	61	148	69	27	1	73	91	135	123
Ernst & Young Services	419	200	384	341	135		-45	176	159	204
Oikonomiki-Achaia Pack	21	1	9	18	3	21	23	23	39	37
Σύνολο υποκλάδου ‘6920’	5.499	5.227	6.560	9.981	7.456	8.161	12.115	16.883	26.645	24.043

Σημείωση: Με πλάγια καταγράφονται στα στοιχεία των 4 ή 8 πρώτων επιχειρήσεων σύμφωνα με τον κύκλο εργασιών, σε όλους τους πίνακες.
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

25.4.4. Χαρακτηριστικά σημαντικότερων επιχειρήσεων του υποκλάδου Μ-'6920'

➢ *Χαρακτηριστικά της προσφοράς υπηρεσιών του auditing*

Γενικότερα και σε διεθνές επίπεδο, ο **κλάδος του *auditing*** είναι ένας κλάδος όπου επικρατεί **υψηλός βαθμός συγκέντρωσης** (OECD, 2009). Παρατηρήθηκε **αναδιάρθρωση των επαγγελμάτων του *auditing***, που υλοποιήθηκε σε **δύο φάσεις**.

Στην **πρώτη φάση**, εταιρείες του κλάδου έγιναν **μέλη διεθνών δικτύων επιχειρησιακών συμμαχιών.**

Για παράδειγμα η εταιρεία SOL ASSOCIATED CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS S.A. ιδρύθηκε το 1993 από την πλειοψηφία των μελών του Σώματος των Ορκωτών Λογιστών («ΣΟΛ»), με σκοπό τη συνέχιση και την επέκταση της δραστηριότητας που είχε από το 1956 το Σώμα των Ορκωτών Λογιστών, ως αποκλειστικός φορέας του αναγνωρισμένου ελεγκτικολογιστικού επαγγέλματος (Ν. 3329/55 ισχύς μέχρι τις 30/4/93). Η εταιρεία SOL ASSOCIATED CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS S.A. είναι πλήρες μέλος του δικτύου της επιχειρησιακής συμμαχίας CROWE HORWATH INTERNATIONAL, που εδρεύει στην Νέα Υόρκη των ΗΠΑ. Η CROWE HORWATH INTERNATIONAL είναι ένα ηγετικό δίκτυο αυτόνομων και ανεξάρτητων λογιστικών και συμβουλευτικών εταιρειών, οι οποίες δραστηριοποιούνται στο χώρο της ελεγκτικής και λογιστικής, των συμβουλευτικών υπηρεσιών (διεθνή φορολογία, εκτιμήσεις, διαχείριση κινδύνου κλπ.) και στον τομέα των ξενοδοχείων, του τουρισμού και της διασκέδασης. Η CROWE HORWATH INTERNATIONAL κατατάσσεται μεταξύ των πρώτων δέκα παγκοσμίων δικτύων λογιστικής. Μέλη της είναι 140 αυτόνομες και ανεξάρτητες εταιρείες λογιστικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών, ενώ 560 γραφεία και 26.250 επαγγελματίες δραστηριοποιούνται σε περισσότερες από 100 χώρες στον κόσμο. Λογιστικές, ελεγκτικές, συμβουλευτικές κλπ. υπηρεσίες παρέχονται από τις εταιρείες του δικτύου. Η CROWE HORWATH διευκολύνει τα μέλη της στο πλαίσιο αυτών των δραστηριοτήτων τους, παρέχοντάς τους ερευνητικό, εκπαιδευτικό και κάθε άλλο συναφές υλικό μέσω επιμορφωτικών και επιχειρησιακών διεθνών συναντήσεων. Επιπλέον, μπορεί να συστήσει ανάθεση εργασιών μεταξύ των μελών της. Αντίστοιχα, τα μέλη καταβάλλουν δικαιώματα στην CROWE HORWATH που αντιπροσωπεύουν ποσοστό επί του κύκλου εργασιών (Έκθεση Διαφάνειας Σ.Ο.Λ. α.ε., 2010). Σήμερα η «ΣΟΛ α.ε.», που έχει το υψηλότερο μερίδιο αγοράς, είναι η μεγαλύτερη εταιρεία ορκωτών ελεγκτών λογιστών στην Ελλάδα και από τις μεγαλύτερες εταιρείες ορκωτών ελεγκτών λογιστών της Ευρώπης. Δραστηριοποιείται στον τομέα του ελέγχου και της οργάνωσης λογιστηρίων και πληροφοριακών συστημάτων. Παρέχει τις υπηρεσίες της σε επιχειρήσεις του ιδιωτικού και του δημοσίου τομέα. Διαθέτει το μεγαλύτερο

δίκτυο καταστημάτων, γραφείων και συνεργασιών στην Ελλάδα και έχει επεκταθεί και στο εξωτερικό, ιδιαίτερα στις βαλκανικές χώρες.

Παρόμοιο ‘προφίλ’ έχει και η εταιρεία PRICEWATERHOUSECOOPERS S.A. (μερίδιο αγοράς: 11,0%, το 2008), η οποία δραστηριοποιείται με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας και είναι μέλος του δικτύου των εταιρειών μελών της PRICEWATERHOUSECOOPERS INTERNATIONAL LIMITED (PwCIL). Η PricewaterhouseCoopers στην Ελλάδα είναι κορυφαία στον τομέα των επιχειρηματικών υπηρεσιών. Αποτελείται από 3 εταιρείες με γραφεία σε Αθήνα, Πειραιά και Θεσσαλονίκη και πάνω από 800 εργαζόμενους. Το παγκόσμιο δίκτυο εταιρειών PricewaterhouseCoopers παρέχει ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε 151 χώρες, απασχολώντας άνω των 163.000 ατόμων παγκοσμίως. Στο δίκτυο της PwCIL περιλαμβάνονται και οι εταιρείες PricewaterhouseCoopers Business Solutions A.E. και PricewaterhouseCoopers Business Advisors A.E. που εδρεύουν στην Ελλάδα. Οι εταιρείες αυτές εξειδικεύονται στην παροχή συμβουλευτικών και φορολογικών υπηρεσιών, σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς. Στόχος είναι η ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης και η συνεχής βελτίωση της αξίας των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της. Οι εταιρείες-μέλη του δικτύου λειτουργούν σε τοπικό επίπεδο σε πολλές χώρες του κόσμου. Οι εταιρείες-μέλη ανήκουν σε φυσικά πρόσωπα που είναι εγκατεστημένα στη χώρα. Κάθε εταιρεία-μέλος αποκτά το δικαίωμα χρήσης της επωνυμίας PricewaterhouseCoopers και συμφωνεί με την εφαρμογή και συμμόρφωσή της με τα ποιοτικά πρότυπα και απαιτήσεις που καθιερώνονται για τις εταιρείες μέλη. Αποκτά πρόσβαση σε κοινούς πόρους, μεθοδολογίες, τεχνογνωσία και εμπειρία. Οι υποχρεώσεις των εταιρειών-μελών συμπεριλαμβάνουν συμμόρφωση με τις μεθοδολογίες και πολιτικές του δικτύου οι οποίες εγκρίνονται από το Διοικητικό Συμβούλιο της PwCIL. Επίσης, παρέχουν τις κατάλληλες πληροφορίες στην PwCIL, έτσι ώστε αυτή να παρακολουθεί τη συμμόρφωση με τις μεθοδολογίες και πολιτικές του δικτύου. Οι εταιρείες-μέλη του παγκόσμιου δικτύου της PwC υποχρεούνται να τηρήσουν τα πρότυπα διασφάλισης ποιότητας και διαχείρισης κινδύνου που τίθενται από την PwCIL. Οι κανόνες του δικτύου για τη διασφάλιση ποιότητας και ποιοτικού ελέγχου καθορίζονται από διάφορες πολιτικές (Έκθεση Διαφάνειας PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2009). Για τη διασφάλιση της ποιότητας τηρούνται ορισμένα πρότυπα. Η ηγεσία δεσμεύεται για τη λήψη όλων των μέτρων που απαιτούνται ώστε να υπάρχει διασφάλιση ποιότητας και αντικειμενικότητας. Στο πλαίσιο αυτό τηρούνται οι κανόνες δεοντολογίας. Η Επιτροπή Λογιστικής Τυποποίησης και Ελέγχων (‘ΕΛΤΕ’) έχει (άρθρο 39 Ν. 3693/2008) την αρμοδιότητα διεξαγωγής ποιοτικής αξιολόγησης-ποιοτικού ελέγχου των ελεγκτικών υπηρεσιών της εταιρείας.

Η DELOITTE HADJIPAVLOU SOFIANOS & CAMBANIS S.A. (μερίδιο αγοράς : 9,0%, το 2008) στην Ελλάδα προσφέρει και αυτή στους πελάτες ένα ευρύ

φάσμα ελεγκτικών, φορολογικών και χρηματοοικονομικών συμβουλευτικών υπηρεσιών καθώς και διαχείριση του κινδύνου. Συνδυάζεται η διορατικότητα και η καινοτομία από πολλές ειδικότητες με την επιχειρησιακή γνώση και εμπειρία στον κλάδο. Η DELOITTE HADJIPAVLOU SOFIANOS & CAMBANIS S.A. είναι μέλος της Deloitte Touche Tohmatsu (DTT). Κάθε εταιρεία-μέλος παρέχει υπηρεσίες σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή και υπόκειται στους νόμους και τους επαγγελματικούς κανονισμούς της συγκεκριμένης χώρας ή των χωρών στις οποίες δραστηριοποιείται. Η DTT βοηθά το συντονισμό των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων μελών, αλλά δεν παρέχει η ίδια υπηρεσίες στους πελάτες. Η DTT και οι εταιρείες-μέλη είναι ξεχωριστές διακριτές οντότητες. Η κάθε εταιρεία-μέλος είναι υπεύθυνη για τις δικές της πράξεις. Κάθε εταιρεία-μέλος είναι δομημένη σύμφωνα με τους εθνικούς νόμους και κανονισμούς και άλλους παράγοντες και μπορεί να εξασφαλίσει την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών στο έδαφός τους, μέσω θυγατρικών και άλλων οντοτήτων. Η Deloitte έχει συμμαχίες και με πολλές άλλες εταιρείες (όπως με την IBM, Informatica, SAS Institut) για τη βελτίωση της θέσης της στην αγορά και για να παραδώσει αποτελεσματικές υπηρεσίες και λύσεις στους πελάτες της. Συνεργάζεται με την IBM για να δημιουργήσουν κοινές προσφορές υπηρεσιών.

Στη **δεύτερη φάση**, παρατηρήθηκαν συγχωνεύσεις στα διεθνή μεγάλα δίκτυα. Οι μεγαλύτερες 8 («*Big eight*») αγγλο-σαξονικές εταιρείες του *auditing* περιορίστηκαν σε 6 («*Big six*») από το 1987 έως το 1989 (Bertin, 2001). Μετά από αυτές τις συγχωνεύσεις, στον κλάδο του *auditing* στην Ελλάδα, κυριάρχησαν οι **6 μεγαλύτερες ηγετικές εταιρείες** σε παγκόσμιο επίπεδο, μεταξύ των οποίων είναι η ARTHUR ANDERSEN, COOPERS AND LYBRAND, ERNST AND YOUNG, KPMG, DELOITTE TOUCHE, PRICE WATERHOUSE. Το 1998, οι "**6 μεγάλοι**" έγιναν οι "**5 μεγάλοι**" με την εξαγορά της COOPERS & LYBRAND από την PRICE WATERHOUSE και το 2002 έγιναν οι "**4 μεγάλοι**" («***Big Four*»**) με την εξαγορά της εταιρείας ARTHUR ANDERSEN από την εταιρεία ERNST AND YOUNG (OFCE, 2007). Μέχρι το 2010, παραμένουν οι επικρατέστερες εταιρείες στην Ελλάδα που εμφανίζουν τα υψηλότερα μερίδια αγοράς. Οι συμβουλευτικές δραστηριότητες στον τομέα του *auditing* αναπτύχθηκαν ραγδαία και διαμορφώνουν πολυεθνικές επαγγελματικές ομάδες.

Οι **«***Big Four***»** παρέχουν ελέγχους (*audits)* καλύτερης ποιότητας, για τους τρεις εξής λόγους:

- έχουν διευρυμένες αρμοδιότητες (λογική των δικτύων, πολιτικές εκπαίδευσης, τεχνοκρατική γνώση και εμπειρία των ορκωτών ελεγκτών λογιστών, κλπ.), κάτι που είναι απαραίτητο για την αύξηση της ανταγωνιστικότητας και την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Είναι πιο αρμόδιες για τον εντοπισμό λογιστικών προβλημάτων στους πολυσύνθετους οργανισμούς.

- η διαφοροποιημένη πελατεία τους περιορίζει τις τυχόν πιέσεις.
- υπάρχει και μια λογική τήρησης της «καλής επωνυμίας-φήμης» των «*Big Four*» που είναι συνώνυμη με υψηλότερες μελλοντικές αποδοχές.

Έτσι, οι αναφερόμενες εταιρείες διαμορφώνουν ένα αποτελεσματικό μηχανισμό λογιστικής πειθαρχίας και ελέγχου. Ειδικότερα, τα χαρακτηριστικά που διακρίνουν τις επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες *auditing*, έχουν να κάνουν με τα κριτήρια παροχής υπηρεσιών ποιότητας, όπως είναι η επωνυμία τους (φίρμα ή κύρος -'*reputation'*) και το μέγεθος της επιχείρησης. Τα επώνυμα γραφεία έχουν κέρδη που οφείλονται στην επωνυμία τους και που κινδυνεύουν να χάσουν αν μειωθεί η ποιότητα των υπηρεσιών τους. Επίσης, στις μεγάλες επιχειρήσεις υπάρχει δυνατότητα ελέγχου των *auditors* και περιορίζονται οι πελατειακές συμπεριφορές και ο κίνδυνος δημιουργίας λαθών. Επομένως, η προσφορά προς τις επιχειρήσεις καλής ποιότητας *auditing* αποτελεί ένα παράγοντα μείωσης του προβλήματος που παρουσιάζει η ασυμμετρία πληροφόρησης *ex ante* των συναλλαγών[6].

Η μελέτη των Francis, Khurana και Pereira (2003) έδειξε ότι οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε χώρες που παρέχουν μεγάλη προστασία στους μετόχους-επενδυτές τους έχουν τάση να απευθύνονται συστηματικά στους «*Big Four*», όπως αναδεικνύουν τα υψηλά μερίδια αγοράς που έχουν. Αυτό το συμπέρασμα επιβεβαιώνει την ιδέα συμπληρωματικότητας των μηχανισμών ελέγχου: από τη μια ένα νόμιμο σύστημα προστασίας των μετόχων και από την άλλη πλευρά η προσφυγή προς τους *auditors* υψηλής ποιότητας. Άρα η μελέτη αυτή αποδίδει ένα συμπληρωματικό χαρακτήρα στο ρόλο των «*Big Four*». Αντίθετα, οι Choi & Wong (2007) αποδίδουν ένα υποκατάστατο χαρακτήρα στο ρόλο των «*Big Four*», οι οποίοι καλούνται να παίξουν ένα κεντρικό ρόλο σε περιβάλλον όπου οι επενδυτές είναι ελάχιστα προστατευμένοι. Η μελέτη τους, σε επιχειρήσεις 39 χωρών, επιβεβαιώνει αυτή την υπόθεση εργασίας. Με άλλα λόγια, στις περιπτώσεις όπου έχουν εκδοθεί πολλά χρέη, οι επιχειρήσεις απευθύνονται συστηματικά στους «*Big Four*», σε περιβάλλον με λιγότερο αναπτυγμένη νόμιμη προστασία των επενδυτών. Ιδίως όταν υπάρχουν συγκρούσεις-ρίξεις ανάμεσα σε βασικό μέτοχο και τους άλλους μικρούς μετόχους.

➢ *Ελεγκτικές εταιρείες και δημόσιος τομέας*

Η αύξηση του δημοσίου χρέους καθώς και ο χειρισμός έντονων και σύνθετων προβλημάτων που υπάρχουν οδήγησαν σε αναζήτηση επώνυμων *auditors* από το ελληνικό Δημόσιο το 2007 και μετά. Τέσσερις μεγάλες διεθνείς εταιρείες *auditing*, η Deloitte & Touche, η Ernst & Young, η KPMG και η Pricewaterhouse Coopers θα βοηθήσουν την ελληνική κυβέρνηση στο πλαίσιο της πραγματοποίησης των φορολογικών μεταρρυθμίσεων στο δημόσιο τομέα με ειδικές εμπειρογνωμοσύνες υπουργείων και δημοσίων φορέων. Ειδικότερα, η συμμετοχή τους θα είναι

[6] πρόβλημα σχετικό με 'adverse selection' (Akerlof, 1970, OECD, 2009).

εντονότερη εκεί που παρουσιάζονται αυξημένες δαπάνες, ασυνέπειες καθώς και προβλήματα φοροδιαφυγής. Η Deloitte είναι μια από τις εταιρείες παροχής υπηρεσιών στο δημόσιο τομέα, βάσει της έρευνας της Kennedy Consulting Research[7] (Δελτίο Τύπου, 3 Φεβρουαρίου 2010 http://www/ePR.gr). Το 2008, τα συνολικά έσοδα της Deloitte από την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών στο δημόσιο τομέα ανήλθαν στα $1,5 δις και αυξήθηκαν κατά 27% σε σχέση με το 2007. Η εταιρεία διακρίνεται για την πελατοκεντρική προσέγγισή της, το εκτενές δίκτυο των εταιρειών-μελών και το εύρος των υπηρεσιών που παρέχει. Ένας από τους στόχους της Deloitte είναι να βοηθήσει το Κράτος να αντιμετωπίσει τα προβλήματα της κρίσης, κάνοντας αποτελεσματική και παραγωγική τη λειτουργία του, μειώνοντας το κόστος και βελτιώνοντας την εξυπηρέτηση του πολίτη.

25.4.5. Μερίδιο αγοράς και κύκλος εργασιών επιχειρήσεων στον υποκλάδο Μ-'7022'

Λόγω του ανταγωνισμού που επικρατεί στον υποκλάδο '7022'- Δραστηριότητες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης, το 2008, οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες, με βάση τον κύκλο εργασιών, συγκεντρώνουν το 32,4% των μεριδίων αγοράς. Το μερίδιο αγοράς που συγκεντρώνουν οι 4 μεγαλύτερες έχει αυξηθεί σε σχέση με το 1999 (25,6%). Καταγράφονται επίσης σημαντικές αλλαγές διαχρονικά στα μερίδια αγοράς. Γι' αυτόν το λόγο και παρουσιάζονται οι 20 πρώτες επιχειρήσεις. Η σειρά των πρώτων επιχειρήσεων δεν παραμένει ίδια με τα χρόνια. Γενικότερα, ο κύκλος εργασιών (πωλήσεις) στον υποκλάδο '7022' διευρύνθηκε.

Η εξέταση των μεριδίων αγοράς των μεγαλύτερων εταιρειών του υποκλάδου '7022' δείχνει ότι, το 2008, οι εταιρείες E.DI.S.Y. S.A. (21,3%), SERVICE 800 - TELEPERFORMANCE S.A. (5,0%), OTEPLUS S.A. (3,2%), ACCENTURE S.A. (2,9%), MCKINSEY BUSINESS CONSULTANTS SOLE PARTNER CO. LTD (2007: 4,0%), κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, σε όρους κύκλου εργασιών (Πίνακας 25.5). Όπως και για τον υποκλάδο '6920', στον υποκλάδο '7022', υπάρχουν επιχειρήσεις που ήταν πρώτες την περασμένη δεκαετία, σύμφωνα με τον κύκλο εργασιών, αλλά δεν κατάφεραν να διατηρήσουν αυτή τη θέση. Γι' αυτόν το λόγο και παρουσιάζονται οι 20 πρώτες επιχειρήσεις.

Στον υποκλάδο '7022', οι περισσότερες δυναμικές επιχειρήσεις παρουσιάζουν κέρδη, πλην της E.DI.S.Y. S.A. για την οποία υπάρχουν στοιχεία μόνο για τα δύο τελευταία έτη και της MCDONALD'S HELLAS SOLE SHAREHOLDER CO. LTD (4^{η} με 5^{η} θέση στην περίοδο 1999-2008), η οποία παρόλο που διαθέτει σχετικά υψηλά μερίδια αγοράς είναι μια συστηματικά ζημιογόνα επιχείρηση καθ' όλη τη διάρκεια της δεκαετίας (Πίνακας 25.5).

[7] μεγαλύτερη εταιρεία ερευνών στον τομέα της παροχής υπηρεσιών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.5

Πωλήσεις και καθαρά κέρδη επιχειρήσεων στις εκλεκτικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες ‘7022’

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος ‘7022’	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Μερίδιο αγοράς (σε %)									
E.di.s.y. s.a.									*20,2*	*21,2*
Service 800-Teleperformance	1,5	1,9	2,3	3,3	*5,6*	*6,3*	*6,4*	*6,1*	*4,3*	*5,0*
Mckinsey Business Consultants		2,7	3,3	3,2	2,0	2,3	*3,1*	*4,2*	*4,0*	
Oteplus	1,0	1,5	1,7	1,5	1,4	1,8	1,9	*3,0*	2,6	*3,2*
Accenture s.a.	2,8	*8,1*	*5,9*	*5,0*	*4,5*	2,6	1,5	1,9	*3,2*	*2,9*
Planet s.a.	3,4	3,3	3,0	*3,4*	2,8	2,2	1,8	1,8		1,9
Mcdonald's Hellas Sole Shareholder	*4,8*	*4,0*	2,6	3,1	2,8	*3,1*	1,9	2,0	1,6	1,7
Hellenic Agency for Local Devt-Gv	*12,9*	3,1	*8,0*	*8,5*	*8,4*	*6,2*	*5,7*	*3,7*	1,4	1,4
Media Saturn Administration								1,6	0,8	1,4
Kpmg Advisors s.a.			*4,4*	2,0	1,4	1,1	1,2	1,3	1,1	1,4
Coca-Cola Hellas	1,6	*3,7*	3,0	*3,8*	*3,8*	*3,3*	*2,5*	2,1	1,6	1,3
Randstad Hellas	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,6	1,8	1,5	0,6	0,8
International Sports Managt Group						1,3	1,7	1,2	0,7	0,7
Civitas Communications	0,3	1,0	1,0	1,3	0,7	1,7	0,8	0,8	1,0	0,6
Kantor Managt Consultants s.a.	2,9	2,1	1,8	1,6	1,6		1,3	1,2	0,8	0,5
Care Direct s.a.	0,9			1,7	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6
Ppg Chromata-Ypiressies	*3,8*	*4,5*	*3,8*	3,0	2,7	2,4	2,2	1,8	1,4	0,3
Accenture Bpm s.a.	*4,0*	1,9	0,3			0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Canellopoulos-Adamantiades	1,6	1,6	1,1	1,5	1,5					
Pallas Dynamic	2,1	0,3								
Σύνολο υποκλ. ‘7022’	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος ‘7022’	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Πωλήσεις (χιλ €)									
E.di.s.y. s.a.									*243.122*	*259.282*
Service 800-Teleperformance	3.892	6.469	10.436	17.135	*32.328*	*41.174*	*47.642*	*50.450*	*51.427*	*61.360*
Mckinsey Business Consultants		8.925	15.138	16.670	11.482	14.813	*22.730*	*34.934*	*47.999*	
Oteplus	2.727	5.166	7.822	7.515	8.290	11.710	13.920	*24.833*	31.472	*39.500*
Accenture s.a.	7.391	*27.205*	*27.049*	*25.615*	*25.812*	16.695	10.836	15.410	*38.037*	*35.117*
Planet s.a.	8.833	11.214	13.738	*17.410*	16.331	14.529	13.158	15.159		23.053
Mcdonald's Hellas Sole Shareholder	*12.615*	*13.379*	12.153	16.066	16.115	*19.945*	13.965	16.820	18.770	20.461
Hellenic Agency for Local Devt-Gv	*33.747*	10.378	*37.049*	*43.493*	*48.586*	*40.847*	*42.489*	*31.169*	16.828	17.650
Media Saturn Administration								13.645	9.536	17.047
Kpmg Advisors s.a.			*20.478*	10.370	8.088	7.372	9.047	11.022	13.692	16.500
Coca-Cola Hellas	4.197	*12.372*	13.717	*19.328*	*22.081*	*21.430*	*18.907*	17.261	19.659	15.730
Randstad Hellas	813	895	952	1.022	1.271	4.127	13.568	12.529	7.291	9.288
International Sports Managt Group						8.701	12.465	9.881	9.019	8.727
Civitas Communications	732	3.302	4.603	6.570	4.088	10.819	6.122	6.956	11.523	7.432
Kantor Managt Consultants s.a.	7.648	7.180	8.486	8.353	9.044		9.579	10.368	9.071	6.437
Care Direct s.a.	2.452			8.578	5.434	5.474	5.890	5.905	7.529	7.535
Ppg Chromata-Ypiressies	*10.072*	*14.947*	*17.422*	15.468	15.424	15.380	16.425	14.752	16.989	3.322
Accenture Bpm s.a.	*10.576*	6.438	1.463		192	894	624	1.622	1.754	1.829
Canellopoulos-Adamantiades	4.149	5.354	5.121	7.786	8.966		69	75	158	67
Pallas Dynamic	5.625	915								
Σύνολο υποκλ. ‘7022’	261.707	335.426	461.166	513.541	579.926	653.678	742.532	832.061	1.205.931	1.220.989

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.5 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος '7022'	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Καθαρά κέρδη (χιλ €)									
E.di.s.y. s.a.								740	*-194.215*	*-176.570*
Service 800-Teleperformance	138	303	836	1.069	*2.077*	*2.074*	*1.605*	*1.045*	*1.441*	*1.237*
Mckinsey Business Consultants		807	2.644	2.091	326	1.947	*4.582*	*3.740*	*8.490*	
Oteplus s.a.	172	312	463	204	-430	-1.335	820	*1.772*	2.256	*3.521*
Accenture s.a.	344	*1.182*	*648*	*316*	*1.039*	275	939	50	*176*	*1.189*
Planet s.a.	714	786	461	*235*	214	492	235	354		-11
Mcdonald's Hellas Sole Shareholder	*-6.214*	*-8.791*	-14.399	-11.798	-15.925	*-14.817*	-13.991	-10.363	-9.948	-10.898
Hellenic Agency for Local Devt-Gv	*1.321*	473	*575*	*436*	*579*	*173*	*273*	*352*	117	58
Media Saturn Administration								-530	109	344
Kpmg Advisors s.a.			*4.361*	1.321	11	357	1.021	2.490	3.192	5.083
Coca-Cola Hellas	179	*292*	422	*522*	*1.145*	*1.009*	*946*	990	873	1.277
Randstad Hellas	13	16	-102	-64	-114	154	44	136	90	123
International Sports Managt Group						25	24	139	287	354
Civitas Communications	2	34	56	64	9	255	169	284	474	177
Kantor Managt Consultants s.a.	531	637	705	836	1.104		223	423	639	369
Care Direct s.a.	419			80	179	205	282	99	88	117
Ppg Chromata-Ypiressies	*-323*	*570*	*236*	-1.062	-1.773	-606	-255	-509	-305	145
Accenture Bpm s.a.	*345*	133	335	7	39	287	26	168	145	163
Canellopoulos-Adamantiades	352	587	734	1.104	1.139		2.099	836	890	956
Pallas Dynamic	1.398	-1.965	-1.578	-1.340	-2.393	-110	-1.350	-400	-475	-1.211
Σύνολο υποκλ. '7022'	9.346	3.945	7.753	5.394	1.972	6.881	22.457	37.935	-139.912	-145.767

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ

25.4.6. Χαρακτηριστικά σημαντικότερων επιχειρήσεων του υποκλάδου Μ-‘7022’

Οι δραστηριότητες παροχής επιχειρησιακών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης (consulting-management) καταλαμβάνουν σημαντικό μερίδιο αγοράς (21,2%, σχεδόν το ένα τέταρτο) για την εταιρεία ΕΔΙΣΥ Α.Ε. Ο Εθνικός Διαχειριστής Σιδηροδρομικής Υποδομής (ΕΔΙΣΥ Α.Ε.) είναι θυγατρική εταιρεία του Ο.Σ.Ε. (Οργανισμός Σιδηροδρόμων Ελλάδος) η οποία αποτελεί την εθνική εταιρεία τραίνων και σιδηροδρομικής υποδομής της Ελλάδας και ιδρύθηκε το 1971 (Ν.Δ. 674/1970). Η εταιρεία ΕΔΙΣΥ έχει αναλάβει τη διαχείριση και εκμετάλλευση της σιδηροδρομικής υποδομής της Ελλάδας. Ασχολείται με τη συντήρησή της και εισπράττει τα τέλη εκμετάλλευσης από τις σιδηροδρομικές εταιρείες που τη χρησιμοποιούν. Μαζί με την εταιρεία ΕΔΙΣΥ Α.Ε., ο Ο.Σ.Ε. έχει άλλες δύο θυγατρικές εταιρείες, την ΕΡΓΟΣΕ Α.Ε. και την ΓΑΙΑ ΟΣΕ Α.Ε. Η ΕΡΓΟΣΕ Α.Ε. αναλαμβάνει τις μελέτες των έργων του Ο.Σ.Ε. και την προμήθεια των υλικών για την υλοποίηση των έργων αυτών. Η ΓΑΙΑ ΟΣΕ Α.Ε. έχει αναλάβει τη διαχείριση της ακίνητης περιουσίας του οργανισμού. Η εταιρεία ΕΔΙΣΥ είναι ζημιογόνα (τα καθαρά κέρδη ήταν αρνητικά το 2008 και το 2007), γεγονός που οφείλεται στα σημαντικά οικονομικά ελλείμματα και τις ζημίες του Ο.Σ.Ε.

Τα μερίδια αγοράς περιορίζονται σημαντικά για τις άλλες εταιρείες του υποκλάδου ‘7022’ και δεν ξεπερνούν το 5 με 6%.

Η OTEPLUS S.A. ανήκει στην COSMOTE και άρχισε να ξεχωρίζει από το 2006 και μετά, λόγω των εξελίξεων στο χώρο των τηλεπικοινωνιών. Από την ίδρυσή της το 1987, η OTEPLUS S.A έχει καθιερωθεί και διακριθεί στην ελληνική αγορά συμβούλων για την εξειδικευμένη τεχνογνωσία στον τομέα των νέων τεχνολογιών πληροφοριών, επικοινωνίας και management-consulting. Παρέχει ένα ευρύ φάσμα τεχνικών και επιχειρηματικών λύσεων. Έχει πραγματοποιήσει πάνω από 300 έργα σε θέματα που αφορούν την οικονομική, περιφερειακή και τεχνολογική ανάπτυξη, παρέχοντας συμβουλευτικές υπηρεσίες για την υποστήριξη οργανισμών του δημοσίου και του ιδιωτικού τομέα, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, σε περισσότερες από 10 χώρες. Επιπρόσθετα, έχει δραστηριοποιηθεί στα Βαλκάνια, παρέχοντας υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ιδιαιτερότητες και στις ανάγκες των περιοχών αυτών. Ακόμα, η OTEPLUS S.A συμμετείχε στο θεσμό European Foundation for Quality Management για την απόκτηση της διάκρισης “Committed to Excellence” και αξιολογήθηκε θετικά για το σχεδιασμό, την υλοποίηση και την παρακολούθηση της υλοποίησης τριών Σχεδίων Δράσης. Σύμφωνα με την «Ετήσια Έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου 2009» της OTEplus, το 2009, η εταιρεία παρουσίασε θετικά αποτελέσματα με κέρδη προ φόρων της τάξεως των 2,22 χιλ ευρώ. Τα έσοδα ανήλθαν σε 36.455,49 χιλ ευρώ, καταγράφοντας μείωση 7,7% σε σχέση με το 2008. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στην ανάληψη μικρότερης κλίμακας συμβουλευτικών έργων του δημοσίου

τομέα, καθώς και έργων τεχνικής και συμβουλευτικής υποστήριξης από τον Όμιλο ΟΤΕ. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 45% των εσόδων προήλθαν από έργα σχετικά με την παροχή τεχνολογικών και τεχνικών υπηρεσιών. Παράλληλα, η OTEplus παρέχει ένα ευρύ φάσμα επιχειρηματικών λύσεων σε θέματα στρατηγικής, επιχειρησιακής, οργανωτικής και λειτουργικής ανάπτυξης σε οργανισμούς του δημοσίου και του ιδιωτικού τομέα. Σε αυτό το πλαίσιο, περίπου το 55% των εσόδων της εταιρείας προήλθε από έργα παροχής επιχειρηματικών συμβουλευτικών υπηρεσιών.

Διαχρονικά τα υψηλότερα μερίδια αγοράς δεν παρέμειναν στις ίδιες εταιρείες. Δεν παρατηρείται σταθερότητα στην εξέλιξη του δείκτη, εκτός από τρεις ηγετικές εταιρείες: την SERVICE 800-TELEPERFORMANCE S.A., την ACCENTURE S.A. και την MCKINSEY BUSINESS CONSULTANTS SOLE PARTNER CO. LTD.

Η TELEPERFORMANCE S.A. είναι μια πολυεθνική εταιρεία που ιδρύθηκε το 1978. Το 2008 αναγνωρίστηκε ως ένας παγκόσμιος ηγέτης (‘*leader’*) στην παροχή υπηρεσιών κέντρων επικοινωνίας (the world largest teleservices provider). Είναι μια ηγετική επιχείρηση στην παροχή υπηρεσιών telemarketing (και λύσεις CRM). Το 2009 είχε εισόδημα € 1.848 δις. Απασχολεί πάνω από 85.000 εργαζόμενους και έχει 270 κέντρα επικοινωνίας σε 50 χώρες, ενώ υλοποιεί επίσης προγράμματα σε πάνω από 66 γλώσσες (www.teleperformance.com). Η εταιρεία ACCENTURE S.A. είναι μια εξειδικευμένη εταιρεία σύμβουλος διεθνούς management, παροχής υπηρεσιών τεχνολογίας και ανάθεσης έργων (outsourcing) και διαθέτει μια διεθνή εκτελεστική ομάδα εμπειρογνωμόνων (executive leadership team). Η MCKINSEY BUSINESS CONSULTANTS SOLE PARTNER CO. LTD. είναι ηγετική εταιρεία στην παροχή χρηματοοικονομικών συμβουλών και management (global leader in strategic consulting) προς τις παραδοσιακές και μη παραδοσιακές χρηματοοικονομικές επιχειρήσεις, τις τράπεζες, τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους διάφορους χρηματοοικονομικούς φορείς. Παρέχονται πάνω από 800 χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από υψηλά καταρτισμένους εμπειρογνώμονες σε περίπου 50 χώρες του κόσμου.

Από το 2003 και μετά, η SERVICE 800-TELEPERFORMANCE S.A[8]. στην Ελλάδα παραμένει, με βάση τον κύκλο εργασιών (Πίνακας 25.5), στις πρώτες θέσεις, μαζί με την ACCENTURE S.A., αν εξαιρεθεί η περίοδος 2004-2006. Είναι και οι δύο από τις πιο κερδοφόρες εταιρείες στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών.

[8] Ηγετική επιχείρηση στην παροχή υπηρεσιών telemarketing και λύσεις CRM.

25.5. Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Οι *δείκτες αποδοτικότητας ενεργητικού* και *απόδοσης ιδίων κεφαλαίων* του υποκλάδου των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘6920’ μειώνονται σταθερά από το 1999 έως το 2003-2004, στη συνέχεια αυξάνονται μέχρι το 2007 και μειώνονται το 2008 (Πίνακας 25.6). Από 13,1% που ήταν το 1999, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού του υποκλάδου αυξήθηκε συστηματικά μέχρι το 2007 (19,6%) και διαμορφώθηκε στο 16,4% το 2008, επηρεασμένος από τη μείωση των καθαρών κερδών που συντελέστηκε το 2008. Για όλες τις επιχειρήσεις μια ανοδική πορεία καταγράφεται μέχρι το 2007 και μια μικρή πτώση το 2008. Ο αναφερόμενος δείκτης είναι ιδιαίτερα σημαντικός για την εταιρεία KPMG CERTIFIED AUDITORS S.A. (1999: 31,7% και 2008: 89,4%).

Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων από 82,1% που ήταν το 1999 διαμορφώθηκε στο 74,8% το 2008. Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων έχει πολύ υψηλές τιμές για ορισμένες εταιρείες. Ίσως δεν έχει νόημα στις υπηρεσίες διότι είναι εταιρείες εντάσεως ανθρώπινου κεφαλαίου-εργασίας και όχι κεφαλαίου, όπως ο κλάδος των κατασκευών και άλλων προϊόντων.

Οι δείκτες αποδοτικότητας ενεργητικού και απόδοσης ιδίων κεφαλαίων του υποκλάδου των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘7022’ μειώνονται σταθερά από το 1999 έως το 2003 και μετά την αυξητική πορεία που παρατηρείται το 2004 έως το 2006, οι δείκτες μειώνονται το 2007 και 2008 (Πίνακας 25.7). Οι αυξομειώσεις αυτές οφείλονται στην πορεία των καθαρών κερδών και οφείλονται στα μειωμένα κέρδη των επιχειρήσεων.

Από 1,6% που ήταν το 1999, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού διαμορφώθηκε στο -6,6% το 2008, επηρεασμένος από τη μείωση των καθαρών κερδών που συντελέστηκε εκείνη την περίοδο. Ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού είναι αρνητικός για τις ζημιογόνες επιχειρήσεις, που σημείωσαν αρνητικά καθαρά κέρδη. Στην περίπτωση αυτή είναι η εταιρεία E.DI.S.Y S.A. (2008: -40,6% και 2007: -74,0%), MCDONALD’S HELLAS SOLE SHAREHOLDER CO. LTD (2008: -86,1%, 1999: -41,4%) και PALLAS DYNAMIC S.A. (2008: -14,3%). Αντίθετα, για τις ‘ηγετικές’ εταιρείες, η απόδοση ενεργητικού είναι θετική. Για παράδειγμα για την SERVICE 800-TELEPERFORMANCE S.A., ο δείκτης αυτός ήταν 6,8% το 1999 και περιορίστηκε στο 4,3% το 2008, για την ACCENTURE S.A. κυμάνθηκε από 9,2% το 1999 σε 9,5% το 2008 και για την εταιρεία MCKINSEY BUSINESS CONSULTANTS SOLE PARTNER CO. LTD από 11,7% το 2000 σε 18,0% το 2008.

Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων από 2,3% που ήταν το 1999 διαμορφώθηκε στο -33,1% το 2008.

Οι *δείκτες ρευστότητας* εκφράζουν τη δυνατότητα μιας επιχείρησης να ικανοποιήσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της πληρωμών και παρέχει μια εικόνα για την ασφάλεια που απολαμβάνουν οι βραχυχρόνιοι πιστωτές της.

Συνολικά ο υποκλάδος των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘6920’ δεν παρουσιάζει πρόβλημα ρευστότητας (Πίνακας 25.6). Οι δείκτες παίρνουν τις τιμές μεταξύ 1,1 και 1,2. Οι τιμές του δείκτη είναι μεγαλύτερες της μονάδας και δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις μπορούν να καλύψουν με άνεση τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις τους[9]. Οι δείκτες ρευστότητας ακολουθούν μια σταθερή πορεία από το 1999 (1,1: καλός δείκτης) έως το 2008 (1,2: καλός δείκτης) με μικρές αυξομειώσεις. Συνολικά ενθαρρυντική παραμένει η εικόνα της ρευστότητας του υποκλάδου ‘6920’. Το 2008, δεν εντοπίζεται κάποια επιχείρηση με ιδιαίτερα προβλήματα αφερεγγυότητας στο σύνολο των 15 επιχειρήσεων που παρουσιάζονται.

Συνολικά, ο υποκλάδος των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘7022’ δεν παρουσιάζει πρόβλημα ρευστότητας και οι δείκτες ρευστότητας κυμαίνονται μεταξύ 1,3 και 2,2 (Πίνακας 25.7). Ο δείκτης ρευστότητας ακολουθεί μια ανοδική πορεία από το 1999 (1,6: καλός δείκτης) έως το 2004 (2,0: πολύ καλός δείκτης) και μειώνεται στη συνέχεια έως το 2008 (1,5). Συνολικά ενθαρρυντική παραμένει η εικόνα της ρευστότητας του υποκλάδου ‘7022’. Οι περισσότερες εταιρείες του υποκλάδου ‘7022’ παρουσιάζουν ικανοποιητικούς ως πολύ καλούς δείκτες ρευστότητας, πλην των επιχειρήσεων MEDIA SATURN ADMINISTRATION S.A. (0,6), SERVICE 800 - TELEPERFORMANCE S.A. (0,7), CARE DIRECT S.A. (0,8), CIVITAS COMMUNICATIONS S.A. (0,8), για τις οποίες οι δείκτες είναι χαμηλοί (<1) και προβάλλουν προβλήματα αφερεγγυότητας των επιχειρήσεων.

Οι *δείκτες χρέους* αναφέρονται στο *δείκτη δανειακής πίεσης* και *δανειακής επιβάρυνσης*[10]. Οι *δείκτες δανειακής πίεσης* και *δανειακής επιβάρυνσης*, για τον υποκλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘6920’, την περίοδο 1999-2008, παρουσιάζουν συνεχή μείωση (Πίνακας 25.6). Από 0,84 φορές και 5,2 αντίστοιχα για τον κάθε δείκτη, που ήταν το 1999, διαμορφώθηκαν σε 0,78 φορές και 3,6 το 2008. Καθοδική παραμένει η τάση για τις περισσότερες επιχειρήσεις του υποκλάδου ‘6920’. Επομένως, μπορούμε να συμπεράνουμε από τα στοιχεία ότι παρουσιάζεται

[9] Όμως όταν οι τιμές του δείκτη είναι πάνω από 3, δηλώνεται ύπαρξη υπερβολικής ρευστότητας, κάτι που σημαίνει ότι πιθανόν η επιχείρηση να μην χρησιμοποιεί αποδοτικά τα κεφάλαιά της. Αντίθετα, τιμές του δείκτη μικρότερες της μονάδας εκφράζουν προβλήματα αφερεγγυότητας της επιχείρησης διότι η επιχείρηση δεν μπορεί να ανταποκριθεί πλήρως στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

[10] Ο δείκτης δανειακής πίεσης εκφράζει το μέρος των περιουσιακών στοιχείων που έχει χρηματοδοτηθεί με ξένα κεφάλαια. Όσο μειώνεται ο δείκτης αυτός, τόσο γίνεται καλύτερος. Με τον δείκτη δανειακής επιβάρυνσης συγκρίνονται τα ξένα κεφάλαια με τα ίδια κεφάλαια για να διαπιστωθεί πόσο υπερέχουν τα ξένα κεφάλαια και να καθοριστεί το μέγεθος αυτονομίας της θέλησης της διοίκησης. Όσο μειώνεται ο δείκτης, τόσο γίνεται καλύτερος.

κάποια βελτίωση της κεφαλαιακής διάρθρωσης του υποκλάδου ‘6920’, δεδομένου ότι οι δείκτες μειώθηκαν.

Οι δείκτες δανειακής πίεσης και δανειακής επιβάρυνσης, για τον υποκλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘7022’, την περίοδο 1999-2008, παρουσιάζουν συνεχή αύξηση (Πίνακας 25.7). Από 0,3 φορές και 0,4 αντίστοιχα για τον κάθε δείκτη, που ήταν το 1999, διαμορφώθηκαν σε 0,8 φορές και 4,0 το 2008. Αυξητική παραμένει η τάση και για την πλειονότητα των επιχειρήσεων του υποκλάδου ‘7022’. Μπορούμε να συμπεράνουμε από τα στοιχεία ότι δεν παρουσιάζεται καμία βελτίωση της κεφαλαιακής διάρθρωσης του υποκλάδου ‘7022’. Αντιθέτως, παρατηρούνται σταδιακές επιβαρύνσεις που προκαλούνται κατά κύριο λόγο από τις αυξημένες υποχρεώσεις των επιχειρήσεων.

Ο *δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους* δείχνει καθαρά αν μια επιχείρηση έχει χρέη ή ζημίες. Την περίοδο 1999-2008, οι δείκτες καθαρού περιθωρίου κέρδους παρουσιάζουν ανοδική πορεία στον υποκλάδο των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘6920’ και διαμορφώνονται από 6,2% το 1999 στο 9,5% το 2008 (Πίνακας 25.6). Το 2008, ξεχώρισαν με υψηλό ποσοστό καθαρού περιθωρίου κέρδους τρεις εταιρείες: η KPMG CERTIFIED AUDITORS S.A. (33,0%), η BAKER TILLY HELLAS A.E. (23,7%) και η PKF EUROAUDITING S.A. (19,8%).

Την περίοδο 1999-2008, οι δείκτες καθαρού περιθωρίου κέρδους παρουσιάζουν καθοδική πορεία στον υποκλάδο ‘7022’ και διαμορφώνονται από 3,6% το 1999 στο -11,8% το 2008 (Πίνακας 25.7). Οι δείκτες έχουν αρνητικές τιμές για τις ζημιογόνες επιχειρήσεις, όπως είναι η E.DI.S.Y. S.A. (-68,1%) και η MCDONALD'S HELLAS SOLE SHAREHOLDER CO. LTD (-53,3%). Αντίθετα, η KPMG ADVISORS και η CANELLOPOULOS, N. - CHR. ADAMANTIADES S.A. είναι θετικές επιχειρήσεις που ξεχωρίζουν σημαντικά από τις υπόλοιπες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.6
Χρηματοοικονομικοί δείκτες κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου των επαγγελματικών υπηρεσιών ‘6920’, 1999-2008

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος ‘6920’	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Απόδοση ενεργητικού (%)									
Sol associated cert public account sa	*8,0*	*8,2*	*10,5*	*10,5*	*7,9*	*0,9*	*0,8*	*0,9*	*1,5*	*5,8*
Pricewaterhousecoopers	*7,4*	*5,7*	*-1,4*	*4,3*	*2,2*	*4,9*	*15,1*	*17,7*	*25,1*	*21,3*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.	-21,6		*13,4*	*8,9*	*5,4*	*11,0*	*12,2*	*21,5*	*25,4*	*15,1*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	6,3	*9,6*	*10,2*	11,4	*12,1*	12,4	11,7	14,1	14,8	*14,3*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*2,7*	*3,3*		*12,8*	1,0	*1,8*	*19,7*	*12,9*	*36,0*	11,4
Kpmg Certified Auditors	*31,7*	23,5	30,8	31,8	13,8	33,5	44,8	68,8	80,8	89,4
Bdo Protypos Hellenic Auditing	9,6	14,6	17,2	17,6	11,9	1,7	8,9	10,5	16,2	12,4
Grant Thornton s.a.	8,9	6,8	7,0	5,2	4,2	5,5	5,5	3,8	13,2	
Ibm Bto Hellas s.a.			-72,6	32,3	9,1	22,7	26,0	-24,5	15,4	15,9
Pkf Euroauditing s.a.	18,0	23,9	22,2	17,2	12,0	17,2	1,7	17,1	34,1	31,3
Baker Tilly Hellas a.e.						35,5	31,9	35,6	42,0	34,2
Accounting Solutions s.a.			3,3	15,4	17,6	16,8	8,1	18,9	20,7	17,7
Moore Stephens Chart. Accountants	7,8	11,7	20,0	8,3	2,6	0,1	6,1	8,3	9,4	8,1
Ernst & Young Services	37,7	30,0	36,7	30,7	11,7		-5,4	19,1	16,7	20,2
Oikonomiki-Achaia Pack	1,9	0,1	0,8	1,7	0,3	1,7	2,8	1,6	1,7	1,1
Σύνολο υποκλάδου ‘6920’	13,1	10,0	10,5	12,6	8,3	8,6	11,3	14,2	19,6	16,4
	Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (%)									
Sol associated cert public account sa	*53,0*	*53,6*	*58,6*	*40,1*	*26,3*	*3,1*	*2,7*	*3,0*	*5,6*	*23,4*
Pricewaterhousecoopers	*59,1*	*49,5*	*-18,6*	*59,9*	*22,0*	*34,3*	*160,8*	*206,6*	*311,8*	*327,8*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.	-22,2		*95,1*	*77,7*	*71,2*	*220,1*	*250,3*	*494,9*	*624,4*	*527,8*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	36,9	*52,4*	*72,5*	94,4	*96,7*	88,7	106,1	106,9	87,2	*114,8*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*41,4*	*52,7*		*107,8*	9,6	*16,2*	*158,2*	*251,4*	*117,9*	60,3
Kpmg Certified Auditors	*1435,0*	857,1	1208,3	212,6	336,0	898,1	1168,8	1809,9	2836,6	3853,1
Bdo Protypos Hellenic Auditing	113,9	106,9	147,7	156,6	154,2	15,8	104,7	172,8	373,7	353,0
Grant Thornton s.a.	51,2	71,7	60,8	48,0	46,9	52,0	72,7	58,3	134,7	
Ibm Bto Hellas s.a.			109,3	-1035,7	62,4	208,3	201,8	700,0	219,5	71,2
Pkf Euroauditing s.a.	61,1	73,0	80,5	108,8	52,4	75,9	5,5	74,8	182,3	174,4
Baker Tilly Hellas a.e.						543,2	637,2	561,0	966,9	83,6
Accounting Solutions s.a.			59,5	76,9	70,5	44,8	53,2	100,2	118,9	94,4
Moore Stephens Chart. Accountants	55,0	55,5	70,5	24,7	8,9	0,5	25,1	23,8	28,5	25,3
Ernst & Young Services	90,9	67,6	122,3	102,7	39,8		-18,8	52,1	47,0	163,2
Oikonomiki-Achaia Pack	5,1	0,2	2,2	4,3	0,6	3,9	4,0	4,1	7,1	1,3
Σύνολο υποκλάδου ‘6920’	82,1	62,1	68,8	67,3	42,9	42,8	60,0	77,5	94,9	74,8

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.6 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος '6920'	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Ρευστότητα									
Sol associated cert public account sa	*1,3*	*1,2*	*1,3*	*1,4*	*1,5*	*1,6*	*1,6*	*1,5*	*1,5*	*1,5*
Pricewaterhousecoopers	*1,0*	*1,1*	*1,0*	*1,0*	*1,1*	*1,2*	*1,1*	*1,1*	*1,1*	*1,1*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.	37,0		*1,0*	*1,0*	*1,0*	*1,0*	*1,1*	*1,1*	*1,1*	*1,0*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	1,0	*1,1*	*1,0*	1,3	*1,3*	1,3	1,2	1,2	1,2	*1,2*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*1,1*	*0,8*		*1,1*	1,0	*1,0*	*1,0*	*1,0*	*1,5*	1,6
Kpmg Certified Auditors	*0,9*	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Bdo Protypos Hellenic Auditing	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Grant Thornton s.a.	1,2	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	
Ibm Bto Hellas s.a.			0,8	1,3	1,2	1,0	1,0	0,9	1,2	1,4
Pkf Euroauditing s.a.	1,5	1,6	1,5	1,3	1,3	1,3	1,4	1,2	1,2	1,2
Baker Tilly Hellas a.e.						1,0	1,0	1,0	1,0	1,6
Accounting Solutions s.a.			0,8	1,0	1,2	1,7	1,3	1,5	1,5	1,7
Moore Stephens Chart. Accountants	1,4	1,2	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	1,5	1,5	1,4
Ernst & Young Services	1,7	1,8	1,4	1,4	1,3		1,4	1,5	1,5	1,1
Oikonomiki-Achaia Pack	1,3	1,2	1,2	1,2	1,6	0,8	1,0	0,4	0,3	1,2
Σύνολο υποκλάδου '6920'	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
	Δανειακή πίεση									
Sol associated cert public account sa	*0,8*	*0,8*	*0,8*	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*0,8*
Pricewaterhousecoopers s.a.	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.			*0,9*	*0,9*	*0,9*	*1,0*	*1,0*	*1,0*	*1,0*	*1,0*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	0,8	*0,8*	*0,9*	0,9	*0,9*	0,9	0,9	0,9	0,8	*0,9*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*0,9*	*0,9*		*0,9*	0,9	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,7*	0,8
Kpmg Certified Auditors s.a.	*1,0*	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Bdo Protypos Hellenic Auditing	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
Grant Thornton s.a.	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	
Ibm Bto Hellas s.a.			1,7	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8
Pkf Euroauditing s.a.	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8
Baker Tilly Hellas a.e.						0,9	0,9	0,9	1,0	0,6
Accounting Solutions			0,9	0,8	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Moore Stephens Chart. Accountants	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Ernst & Young Services	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7		0,7	0,6	0,6	0,9
Oikonomiki-Achaia Pack s.a.	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,6	0,3	0,6	0,8	0,2
Σύνολο υποκλάδου '6920'	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.6 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος '6920'	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Δανειακή επιβάρυνση									
Sol associated cert public account sa	*5,6*	*5,5*	*4,6*	*2,8*	*2,3*	*2,4*	*2,3*	*2,6*	*2,8*	*3,1*
Pricewaterhousecoopers s.a.	*7,0*	*7,7*	*12,0*	*13,1*	*9,1*	*5,9*	*9,7*	*10,7*	*11,4*	*14,4*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.			*6,1*	*7,8*	*12,1*	*19,1*	*19,6*	*22,1*	*23,6*	*34,0*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	4,8	*4,5*	*6,1*	7,2	*7,0*	6,2	8,0	6,6	4,9	*7,0*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*14,5*	*14,8*		*7,4*	9,0	*8,1*	*7,0*	*18,4*	*2,3*	4,3
Kpmg Certified Auditors s.a.	*44,2*	35,4	38,2	5,7	23,4	25,8	25,1	25,3	34,1	42,1
Bdo Protypos Hellenic Auditing	10,9	6,3	7,6	7,9	11,9	8,5	10,7	15,5	22,0	27,4
Grant Thornton s.a.	4,7	9,6	7,7	8,2	10,2	8,4	12,2	14,4	9,2	
Ibm Bto Hellas s.a.			-2,5	-33,1	5,8	8,2	6,7	-29,5	13,3	3,5
Pkf Euroauditing s.a.	2,4	2,1	2,6	5,3	3,4	3,4	2,3	3,4	4,3	4,6
Baker Tilly Hellas a.e.						14,3	19,0	14,7	22,0	1,4
Accounting Solutions s.a.			17,2	4,0	3,0	1,7	5,6	4,3	4,7	4,3
Moore Stephens Chart. Accountants	6,1	3,8	2,5	2,0	2,3	3,5	3,1	1,9	2,0	2,1
Ernst & Young Services s.a.	1,4	1,3	2,3	2,3	2,4		2,5	1,7	1,8	7,1
Oikonomiki-Achaia Pack s.a.	1,6	1,4	1,7	1,5	0,7	1,3	0,4	1,6	3,3	0,3
Σύνολο υποκλάδου '6920'	5,3	5,2	5,5	4,3	4,2	4,0	4,3	4,5	3,8	3,6
	Περιθώριο καθαρού κέρδους (%)									
Sol associated cert public account sa	*3,3*	*3,8*	*4,8*	*4,6*	*3,6*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,7*	*2,9*
Pricewaterhousecoopers s.a.	*3,0*	*2,3*	*-0,6*	*2,1*	*1,0*	*2,2*	*7,9*	*8,1*	*11,1*	*10,1*
Pricewaterhousecoopers business solutions s.a.			*8,2*	*5,9*	*3,4*	*7,8*	*6,3*	*10,7*	*12,2*	*8,0*
Deloitte Hadjipavlou Sofianos & Cambanis s.a.	2,0	*3,8*	*4,9*	5,1	*5,3*	6,8	6,6	*7,7*	7,5	*7,3*
Ernst & Young (Hellas) Certified Auditors Accountants s.a.	*0,9*	*1,7*		*4,2*	0,6	*1,0*	*9,2*	*7,0*	*19,6*	5,6
Kpmg Certified Auditors s.a.	*18,4*	13,6	19,7	17,8	5,9	15,0	17,1	21,8	27,2	33,0
Bdo Protypos Hellenic Auditing	5,2	5,2	6,5	7,1	6,5	0,7	4,0	4,7	7,2	6,0
Grant Thornton s.a.	4,2	3,3	3,6	2,8	2,3	2,7	3,0	2,0	6,7	
Ibm Bto Hellas s.a.			-16,7	11,2	2,3	5,7	5,8	-3,0	3,1	3,4
Pkf Euroauditing s.a.	6,5	6,8	6,7	6,6	3,8	5,7	1,0	10,6	23,4	19,8
Baker Tilly Hellas a.e.						23,2	20,2	22,3	28,2	23,7
Accounting Solutions s.a.			3,2	9,9	12,5	11,0	14,8	12,7	15,2	12,1
Moore Stephens Chart. Accountants	2,6	3,1	6,0	2,7	1,1	0,0	2,5	2,9	3,8	3,1
Ernst & Young Services s.a.	22,8	15,6	23,6	15,6	5,9	0,0	-1,5	10,1	8,4	10,0
Oikonomiki-Achaia Pack s.a.	3,1	0,1	1,3	2,3	0,4	1,9	2,1	1,9	2,6	2,5
Σύνολο υποκλάδου '6920'	6,2	4,9	5,4	6,2	4,4	4,8	6,2	7,7	10,9	9,5

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.7
Χρηματοοικονομικοί δείκτες κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου των επαγγελματικών υπηρεσιών '7022', 1999-2008

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Απόδοση ενεργητικού (%)									
E.di.s.y. s.a.								1,9	*-74,0*	*-40,6*
Service 800-Teleperformance	6,8	8,0	13,9	13,1	*13,4*	*11,2*	*7,2*	*5,3*	*5,4*	*4,3*
Mckinsey Business Cons.		11,7	17,7	14,7	3,2	11,8	*16,6*	*8,9*	*18,0*	
Oteplus s.a.	4,4	6,6	7,5	3,0	-5,1	-21,9	9,2	*13,3*	11,9	*15,0*
Accenture s.a.	9,2	*8,9*	*3,4*	*1,8*	*5,5*	1,9	10,7	0,8	*1,3*	*9,5*
Planet s.a.	9,1	6,2	3,0	*1,4*	1,3	3,6	1,6	2,0		-0,1
Mcdonald's Hellas	*-41,4*	*-38,8*	-48,2	-35,4	-53,3	*-49,9*	-77,7	-67,4	-71,3	-86,1
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*16,6*	3,1	*3,2*	*1,7*	*2,2*	*0,9*	*1,4*	*2,0*	0,8	0,3
Media Saturn Admin.								-8,2	4,7	7,5
Kpmg Advisors s.a.			*49,5*	42,2	0,4	12,5	25,4	47,8	58,0	87,7
Coca-Cola Hellas	3,3	*3,1*	5,0	*4,4*	*10,4*	*8,5*	*7,4*	7,4	5,8	9,1
Randstad Hellas	4,2	4,1	-24,7	-18,1	-26,0	8,1	0,9	3,1	2,2	2,8
International Sports Managt						0,5	0,3	1,8	2,9	3,7
Civitas Communications	0,5	1,8	2,6	1,6	0,3	8,1	3,8	5,9	7,9	1,7
Kantor Managt Consultants	10,8	9,7	9,7	11,3	13,7	0,0	1,4	2,3	4,7	2,5
Care Direct s.a.	41,7	0,0	0,0	3,5	7,3	7,5	8,7	2,1	1,9	2,3
Ppg Chromata-Ypiressies	*-3,6*	*4,9*	*1,8*	-8,0	-13,3	-6,0	-2,4	-4,5	-2,9	2,1
Accenture Bpm s.a.	*14,4*	9,2	38,0	1,6	6,9	22,9	3,3	23,9	25,8	26,6
Canellopoulos-Adamantiades	1,9	1,9	2,1	8,4	7,9	0,0	29,4	11,4	12,3	12,0
Pallas Dynamic	7,4	-14,5	-14,2	-7,0	-12,5	-0,6	-8,0	-2,3	-2,9	-14,3
Σύνολο υποκλάδου '7022'	1,6	0,5	0,9	0,6	0,2	0,6	1,5	2,7	-7,9	-6,6
	Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (%)									
E.di.s.y. s.a.								1,9	*-269,7*	*168,9*
Service 800-Teleperformance	28,6	38,5	85,1	52,9	*81,9*	*72,3*	*48,7*	*34,9*	*42,6*	*29,4*
Mckinsey Business Cons.		95,4	75,8	37,5	5,5	24,7	*38,6*	*23,9*	*35,2*	
Oteplus s.a.	6,7	10,9	13,9	5,8	-14,2	-153,1	78,6	*68,5*	68,1	*70,3*
Accenture s.a.	43,8	*60,0*	*161,2*	*45,9*	*151,2*	40,0	310,9	16,6	*-21,9*	*73,1*
Planet s.a.	18,5	11,9	6,6	*3,3*	3,1	7,1	3,3	4,8		-0,2
Mcdonald's Hellas	*-142,2*	*198,9*	-117,1	-89,6	-257,3	*-836,2*	184,0	99,9	66,2	62,4
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*36,8*	11,8	*12,5*	*8,7*	*10,4*	*3,0*	*4,6*	*5,6*	1,8	0,9
Media Saturn Admin.								123,3	-33,9	1563,6
Kpmg Advisors s.a.			*5591,0*	1651,3	13,8	446,3	1276,3	2075,0	2660,0	4235,8
Coca-Cola Hellas	3,9	*6,0*	7,9	*9,0*	*17,4*	*13,3*	*11,1*	10,4	9,2	11,6
Randstad Hellas	12,6	13,4	-600,0	-533,3	-367,7	58,8	10,5	24,5	13,9	16,9
International Sports Managt						9,1	8,0	31,6	39,0	49,8
Civitas Communications	2,9	33,3	46,7	29,6	4,0	76,1	72,8	110,1	163,4	33,3
Kantor Managt Consultants	27,1	17,1	18,1	20,4	25,0	0,0	3,0	5,6	9,9	6,3
Care Direct s.a.	121,4			10,2	20,8	21,6	36,2	13,8	12,4	16,6
Ppg Chromata-Ypiressies	*-65,5*	*53,6*	*18,2*	-450,0	-25,3	-9,5	-6,8	-15,8	-10,5	4,7
Accenture Bpm s.a.	*43,9*	14,5	76,3	1,6	8,2	37,7	16,0	103,1	89,0	99,4
Canellopoulos-Adamantiades	1,9	1,9	2,2	27,8	25,8	0,0	38,6	15,2	15,9	16,5
Pallas Dynamic	11,0	-18,4	-19,2	-20,1	-59,4	-2,8	-52,5	-14,4	-21,1	33,8
Σύνολο υποκλάδου '7022'	2,3	0,8	1,4	0,9	0,3	1,0	2,8	6,9	-21,5	-33,1

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.7 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος '7022'	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
					Ρευστότητα					
E.di.s.y. s.a.								128,8	*4,2*	*1,1*
Service 800-Teleperformance	0,8	1,0	0,9	0,9	*0,8*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,7*
Mckinsey Business Cons.		1,0	1,3	1,6	2,3	1,9	*1,8*	*1,6*	*2,0*	
Oteplus s.a.	2,9	2,3	1,9	1,9	1,4	1,1	1,1	*1,4*	1,4	*1,4*
Accenture s.a.	1,2	*1,2*	*1,0*	*1,0*	*0,8*	1,1	1,1	1,1	*0,9*	*1,1*
Planet s.a.	1,7	1,9	1,6	*1,5*	2,3	2,9	2,5	1,8		2,2
Mcdonald's Hellas s	*0,6*	*0,3*	0,8	0,7	0,6	*0,6*	0,3	0,2	0,1	0,1
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*1,9*	1,4	*1,4*	*1,3*	*1,1*	*1,5*	*1,6*	*1,8*	2,3	2,0
Media Saturn Administration								0,9	0,8	0,6
Kpmg Advisors s.a.			*1,0*	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Coca-Cola Hellas	1,8	*1,2*	1,2	*1,2*	*1,5*	*1,8*	*2,2*	2,6	2,2	3,7
Randstad Hellas	1,5	1,4	0,9	1,9	1,6	1,1	1,1	1,1	1,6	1,4
International Sports Managt Group s.a.						1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Civitas Communications	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	0,8	0,8
Kantor Managt Consultants sa	1,4	1,9	1,6	1,6	1,7		1,1	1,0	1,2	1,0
Care Direct s.a.	1,4			0,9	1,1	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8
Ppg Chromata-Ypiressies	*1,1*	*1,1*	*1,1*	1,0	2,1	2,8	1,6	1,4	1,5	1,9
Accenture Bpm s.a.	*1,3*	2,1	2,0	217,0	6,2	2,6	1,3	1,4	1,6	1,5
Canellopoulos-Adamantiades	17,5	19,2	18,2	1,0	1,0		2,3	1,3	1,7	1,8
Pallas Dynamic	2,5	1,5	0,8	0,4	0,3	0,3	1,7	0,9	1,1	0,8
Σύνολο υποκλάδου '7022'	1,6	1,5	2,2	2,0	2,0	2,0	1,8	1,3	1,5	1,5
					Δανειακή πίεση					
E.di.s.y. s.a.									*0,7*	*1,2*
Service 800-Teleperformance	0,8	0,8	0,8	0,8	*0,8*	*0,8*	*0,9*	*0,8*	*0,9*	*0,9*
Mckinsey Business Cons.		0,9	0,8	0,6	0,4	0,5	*0,6*	*0,6*	*0,5*	
Oteplus s.a.	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,9	0,9	*0,8*	0,8	*0,8*
Accenture s.a.	0,8	*0,9*	*1,0*	*1,0*	*1,0*	1,0	1,0	1,0	*1,1*	*0,9*
Planet s.a.	0,5	0,5	0,5	*0,6*	0,6	0,5	0,5	0,6		0,7
Mcdonald's Hellas	*0,7*	*1,2*	0,6	0,6	0,8	*0,9*	1,4	1,7	2,1	2,4
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*0,5*	0,7	*0,7*	*0,8*	*0,8*	*0,7*	*0,7*	*0,6*	0,6	0,7
Media Saturn Administration								1,1	1,1	1,0
Kpmg Advisors s.a.			*1,0*	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Coca-Cola Hellas	0,2	*0,5*	0,4	*0,5*	*0,4*	*0,4*	*0,3*	0,3	0,4	0,2
Randstad Hellas	0,7	0,7	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
International Sports Managt Group s.a.						0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Civitas Communications	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9
Kantor Managt Consultants	0,6	0,4	0,5	0,4	0,5		0,5	0,6	0,5	0,6
Care Direct s.a.	0,7			0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9
Ppg Chromata-Ypiressies	*0,9*	*0,9*	*0,9*	1,0	0,5	0,4	0,6	0,7	0,7	0,6
Accenture Bpm s.a.	*0,7*	0,4	0,5	0,0	0,2	0,4	0,8	0,8	0,7	0,7
Canellopoulos-Adamantiades				0,7	0,7		0,2	0,2	0,2	0,3
Pallas Dynamic	0,3	0,2	0,3	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,4
Σύνολο υποκλάδου '7022'	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,8

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.7 (συνέχεια)

Όνομα επιχείρησης/ κλάδος '7022'	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Δανειακή επιβάρυνση									
E.di.s.y. s.a.								0,0	*2,6*	*-5,2*
Service 800-Teleperformance	3,2	3,8	5,1	3,0	*5,1*	*5,5*	*5,7*	*5,5*	*6,9*	*5,9*
Mckinsey Business Cons.		7,1	3,3	1,6	0,7	1,1	*1,3*	*1,7*	*1,0*	
Oteplus s.a.	0,5	0,7	0,9	0,9	1,8	6,0	7,6	*4,1*	4,7	*3,7*
Accenture s.a.	3,8	*5,7*	*46,0*	*24,2*	*26,4*	20,4	28,2	19,6	*-17,6*	*6,7*
Planet s.a.	1,0	0,9	1,2	*1,3*	1,4	1,0	1,1	1,4		2,0
Mcdonald's Hellas	*2,4*	*-6,1*	1,4	1,5	3,8	*15,8*	-3,4	-2,5	-1,9	-1,7
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*1,2*	2,8	*2,9*	*4,0*	*3,7*	*2,5*	*2,2*	*1,8*	1,4	2,0
Media Saturn Administration								-16,1	-8,2	206,8
Kpmg Advisors s.a.			*111,9*	38,2	34,4	34,7	49,3	42,4	44,9	47,3
Coca-Cola Hellas	0,2	*0,9*	0,6	*1,0*	*0,7*	*0,6*	*0,5*	0,4	0,6	0,3
Randstad Hellas	2,0	2,3	23,3	28,5	13,1	6,3	11,2	7,0	5,5	5,0
International Sports Managt Gp						18,8	21,9	16,3	12,4	12,6
Civitas Communications	5,1	17,1	17,0	17,7	12,8	8,5	18,0	17,7	19,8	18,5
Kantor Managt Consultants s.a.	1,5	0,8	0,9	0,8	0,8		1,2	1,4	1,1	1,5
Care Direct s.a.	1,9			1,9	1,8	1,9	3,2	5,5	5,7	6,2
Ppg Chromata-Ypiressies	*17,2*	*10,0*	*9,0*	55,0	0,9	0,6	1,8	2,6	2,6	1,2
Accenture Bpm s.a.	*2,0*	0,6	1,0		0,2	0,7	3,8	3,3	2,4	2,7
Canellopoulos-Adamantiades				2,3	2,3		0,3	0,3	0,3	0,4
Pallas Dynamic	0,5	0,3	0,3	1,9	3,8	3,7	5,6	5,3	6,3	-3,4
Σύνολο υποκλάδου '7022'	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	1,5	1,7	4,0
	Περιθώριο καθαρού κέρδους (%)									
E.di.s.y. s.a.									*-79,9*	*-68,1*
Service 800-Teleperformance	3,5	4,7	8,0	6,2	*6,4*	*5,0*	*3,4*	*2,1*	*2,8*	*2,0*
Mckinsey Business Cons.		9,0	17,5	12,5	2,8	13,1	*20,2*	*10,7*	*17,7*	
Oteplus s.a.	6,3	6,0	5,9	2,7	-5,2	-11,4	5,9	*7,1*	7,2	*8,9*
Accenture s.a.	4,7	*4,3*	*2,4*	*1,2*	*4,0*	1,6	8,7	0,3	*0,5*	*3,4*
Planet s.a.	8,1	7,0	3,4	*1,3*	1,3	3,4	1,8	2,3		
Mcdonald's Hellas	*-49,3*	-65,7	-118,5	-73,4	-98,8	*-74,3*	-100,2	-61,6	-53,0	-53,3
Hellenic Agency for Local Devt & Local Govt s.a.	*3,9*	*4,6*	*1,6*	*1,0*	*1,2*	*0,4*	*0,6*	*1,1*	0,7	0,3
Media Saturn Administration								-3,9	1,1	2,0
Kpmg Advisors s.a.			*21,3*	12,7	0,1	4,8	11,3	22,6	23,3	30,8
Coca-Cola Hellas	4,3	2,4	3,1	*2,7*	*5,2*	*4,7*	*5,0*	5,7	4,4	8,1
Randstad Hellas	1,6	1,8	-10,7	-6,3	-9,0	3,7	0,3	1,1	1,2	1,3
International Sports Managt Gp						0,3	0,2	1,4	3,2	4,1
Civitas Communications	0,3	1,0	1,2	1,0	0,2	2,4	2,8	4,1	4,1	2,4
Kantor Managt Consultants s.a.	6,9	8,9	8,3	10,0	12,2	0,0	2,3	4,1	7,0	5,7
Care Direct s.a.	17,1			0,9	3,3	3,7	4,8	1,7	1,2	1,6
Ppg Chromata-Ypiressies	*-3,2*	*3,8*	*1,4*	-6,9	-11,5	-3,9	-1,6	-3,5	-1,8	4,4
Accenture Bpm s.a.	*3,3*	2,1	22,9		20,3	32,1	4,2	10,4	8,3	8,9
Canellopoulos-Adamantiades	8,5	11,0	14,3	14,2	12,7		3042,0	1114,7	563,3	1426,9
Pallas Dynamic	24,9	-214,8								
Σύνολο υποκλάδου '7022'	3,6	1,2	1,7	1,1	0,3	1,1	3,0	4,6	-11,6	-11,9

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

25.6. Χαρακτηριστικά απασχόλησης του εργατικού δυναμικού και αμοιβές

Από τις αρχές της δεκαετίας του ’80 μέχρι το 2008 η απασχόληση στις επαγγελματικές υπηρεσίες αυξήθηκε με μέσο ρυθμό μεταβολής περίπου 10%. Στο τέλος της περιόδου, η απασχόληση στον τομέα των επαγγελματικών υπηρεσιών αντιπροσωπεύει το 20% της συνολικής απασχόλησης στις ΗΠΑ και την Δυτική Ευρώπη (The International Encyclopaedia of Human Geography, 2008). Οι επιχειρήσεις που παρέχουν επαγγελματικές συμβουλευτικές υπηρεσίες (‘*professional service firms’, PSFs*) είναι **εντάσεως ανθρώπινου κεφαλαίου επιχειρήσεις** (“*knowledge intensive firms*”), δηλαδή απασχολούν ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό. Το ανθρώπινο κεφάλαιο αποτελεί το βασικό συντελεστή της παραγωγικής διαδικασίας.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία της Έρευνας Εργατικού Δυναμικού (2008α’), στους εξεταζόμενους υποκλάδους σε 3ψήφιο επίπεδο, μεταξύ 25 και 64 ετών, το 67 με 70% έχει ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (Πίνακας 25.8), ενώ σχεδόν οι μισοί ασκούν τα επαγγέλματα των λογιστών και χρηματιστών (Πίνακας 25.9).

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.8
Επίπεδο εκπαίδευσης ανά κλάδο

Επίπεδο εκπαίδευσης	*Υποκλάδος Μ-692 Δραστηριότητες λογιστή, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου (%)*	*Υποκλάδος Μ-702 Δραστηριότητες παροχής συμβουλών διαχείρισης (%)*	*Σύνολο απασχολουμένων (%)*
Τριτοβάθμια εκπαίδευση	66,5	69,0	26,9
Μεταλυκειακή μη τριτοβάθμια εκπαίδευση	19,2	13,8	9,1
Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	14,0	17,2	44,7
Άλλο	0,3	0,0	19,3
Σύνολο	100,0	100,0	100,0

Πηγή: Έρευνα Εργατικού Δυναμικού 2008 α΄– Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25.9
Επαγγέλματα σε 2ψήφιο επίπεδο ανά κλάδο

Επάγγελμα	*Υποκλάδος Μ-692 Δραστηριότητες λογιστή, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου (%)*	*Υποκλάδος Μ-702 Δραστηριότητες παροχής συμβουλών διαχείρισης (%)*	*Σύνολο απασχολουμένων (%)*
Λογιστές και άλλα στελέχη επιχειρήσεων	29,4	19,0	1,21
Νομικοί εν γένει	9,2	0,0	1,07
Ειδικευμένοι χρηματιστές	32,1	16,8	4,54
Υπάλληλοι γραφείου	16,9	20,6	9,17
Πρόσωπα που ασκούν επιστημονικά και καλλιτεχνικά επαγγέλματα	6,7	23,4	1,91
Διευθυντές και ανώτερα στελέχη	1,1	8,5	1,55
Διευθυντές επιχειρηματίες και προϊστάμενοι	1,5	7,1	9,15
Άλλα επαγγέλματα	3,1	4,6	71,4
Σύνολο	100,0	100,0	100,0

Πηγή: Έρευνα Εργατικού Δυναμικού 2008 α΄– Επεξεργασία ΚΕΠΕ.

Επιπρόσθετα, οι επιχειρήσεις προσφέρουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες των εργαζομένων τους. Υπάρχουν προγράμματα συνεχιζόμενης εκπαίδευσης που υλοποιούνται συστηματικά. Η συμβολή των '*Big*' στην επαγγελματική κατάρτιση είναι ουσιαστική (Sellami, 2008, σ.20). Οι εταιρείες αυτές παρέχουν σε όλα τα στελέχη και το προσωπικό ετήσια και περιοδική εκπαίδευση. Για παράδειγμα, το εσωτερικό πρόγραμμα σπουδών και κατάρτισης της PwCIL παρέχει μια σειρά τεχνικών λύσεων καθώς και προγράμματα δεξιοτήτων σε εταιρικό και προσωπικό επίπεδο. Επίσης, το 2010, σημειώθηκε μείωση της απασχόλησης γενικότερα στις επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες (Τράπεζα της Ελλάδος, 2011).

Σε πολλές μελέτες διακρίνεται ο ολιγοπωλιακός χαρακτήρας της αγοράς των υπηρεσιών του *auditing*. Παρόλο που αποτελεί μια ρυθμισμένη δραστηριότητα, η προσφορά των υπηρεσιών του *auditing* ενός γραφείου δεν μπορεί να θεωρηθεί υποκατάστατη της προσφοράς ενός άλλου γραφείου. Έτσι, η ανομοιογένεια της προσφοράς δικαιολογεί, από την πλευρά των μεγάλων εταιρειών, αμοιβές υψηλότερες (Simunic, 1980).

Στην πράξη, σε πολλές εταιρείες οι αμοιβές καθορίζονται με βάση μια σειρά παραγόντων που αφορούν την αποδοτικότητα (αξιολόγηση της απόδοσης), τη διατήρηση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, την εμπειρία, το βαθμό υπευθυνότητας και τις γνώσεις. Σε πολλές περιπτώσεις επίσης, η αμοιβή καθορίζεται και με βάση τη συνολική κερδοφορία, σύμφωνα με την Έκθεση Διαφάνειας πολλών εταιρειών. Για παράδειγμα στην PricewaterhouseCoopers, ο καθορισμός των αμοιβών του νόμιμου ελεγκτή της εταιρείας γίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο, αφού έχει προηγηθεί η αξιολόγηση της απόδοσής του. Η αμοιβή του νόμιμου ελεγκτή της εταιρείας καθορίζεται από το βαθμό υπευθυνότητας, την αξιολόγηση της απόδοσης και με βάση τη συνολική κερδοφορία (Έκθεση Διαφάνειας, 2009).

25.7. Συμπεράσματα

Στο πλαίσιο της παγκόσμιας κρίσης, μια σειρά από μέτρα προωθούνται από τις κυβερνήσεις των χωρών για την τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας. Ένα από αυτά αφορά την απελευθέρωση των επαγγελματικών υπηρεσιών. Οι ρυθμίσεις στον τομέα των επαγγελματικών υπηρεσιών ήταν και είναι ένα αρκετά σύνηθες φαινόμενο στις χώρες του ΟΟΣΑ. Υποστηρίζεται πως οι ρυθμίσεις μειώνουν τις ασυμμετρίες πληροφόρησης, προστατεύουν τους καταναλωτές και διασφαλίζουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Έτσι, διαμορφώνονται όμως μη ανταγωνιστικές αγορές γύρω από ορισμένα επαγγέλματα. Ως τέτοια επαγγέλματα καταγράφονται τα επαγγέλματα των δικηγόρων, συμβολαιογράφων, φαρμακοποιών, οδοντιάτρων, μηχανικών, λογιστών, ιδιοκτητών ταξί και φορτηγών Δ.Χ.

Στις μέρες μας δεν τίθεται θέμα πλήρους άρσης των ρυθμίσεων στις επαγγελματικές υπηρεσίες που διασφαλίζουν τη φερεγγυότητα και την ποιότητα των υπηρεσιών αυτών. Εκείνο που συζητιέται είναι οι παρενέργειες στις τιμές, στην εξυπηρέτηση του καταναλωτή και στην οικονομική ανάπτυξη. Υπάρχουν επίσης ρυθμίσεις που αναφέρονται στην πρόσβαση στο επάγγελμα, στη διαφήμιση ακόμα και στη μεταφορά ευθύνης και καθηκόντων των εμπειρογνωμόνων προς άλλες κατηγορίες του εργατικού δυναμικού. Το τελευταίο επιχείρημα βασίζεται στην ιδέα ανάθεσης μέρους των εργασιών σε βοηθητικό προσωπικό (π.χ. η περίπτωση των νομικών υπηρεσιών και συμβουλών και κτηνιατρικών υπηρεσιών). Έρευνες, σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, έδειξαν πως οι κατώτατες τιμές, τα καθορισμένα από το νόμο ποσοστά κέρδους και οι περιορισμοί σε άδειες για επαγγελματικές δραστηριότητες εμποδίζουν τη λειτουργία του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων.

Με βάση τα ανωτέρω συμπεράσματα, χώρες της ΕΕ έχουν προβεί σε μια σειρά από μέτρα που οδηγούν στη μείωση των ρυθμίσεων σε αυτές τις αγορές. Τα συμπεράσματα πολλών ευρωπαϊκών ερευνών συγκλίνουν και επιβεβαιώνουν ότι ένας υπερβολικός βαθμός ρυθμίσεων των ελεύθερων επιστημονικών επαγγελμάτων έχει αρνητικές επιπτώσεις για τον καταναλωτή σε όρους ποιότητας και τιμής, ενώ αντίθετα ο περιορισμός τους θα συμβάλει σε ουσιαστική αύξηση του ΑΕΠ [OECD, (2002), (2010), Paterson *et al*. (2003), Blanchard and Giavazzi (2003), Cahuc et Kramarz (2004)]. Στην Ελλάδα, μελέτες του ΚΕΠΕ (2001) και του ΙΟΒΕ (2010) έδειξαν πως με την κατάργηση των περιορισμών στην άσκηση επαγγελματικών δραστηριοτήτων, αναμένεται τόνωση του ρυθμού ανάπτυξης, αύξηση της απασχόλησης των νέων επαγγελματιών, αύξηση του τζίρου των επιχειρήσεων, μείωση των τιμών και κατά συνέπεια τόνωση της ανάπτυξης. Πιο συγκεκριμένα, το ΙΟΒΕ εκτιμά ότι το ΑΕΠ της χώρας μπορεί να αυξηθεί κατά 13 ποσοστιαίες μονάδες με την απελευθέρωση των αγορών αγαθών και υπηρεσιών, και εκτιμά σε άλλες 3,5 μονάδες το κέρδος από την ευελιξία στην αγορά εργασίας (ΙΟΒΕ, 2010 και '*Το Βήμα*', 27/7/2010).

Στο κεφάλαιο αυτό εξετάζονται η ένταση του ανταγωνισμού καθώς και τα βασικότερα χρηματοοικονομικά μεγέθη, σε δύο υποκλάδους των επαγγελματικών υπηρεσιών που εντάσσονται στον κλάδο Μ-Επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες, της *NACE REV 2 EUROSTAT*. Ο πρώτος υποκλάδος αφορά τις δραστηριότητες του *auditing*, δηλαδή τις Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχής φορολογικών συμβουλών (Μ-'6920'), ενώ ο δεύτερος τις δραστηριότητες του *consulting* και του *management*, δηλαδή τις Δραστηριότητες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και άλλων συμβουλών διαχείρισης (Μ-'7022').

Ανταγωνισμός φαίνεται να υπάρχει στον υποκλάδο Μ-'7022', ο οποίος γίνεται πιο έντονος τα τελευταία χρόνια. Ο υποκλάδος Μ-'7022' χαρακτηρίζεται

από χαμηλό βαθμό συγκέντρωσης, αφού οι 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν το 2008 το 32,4% (*CR4*), οι 8 μεγαλύτερες το 38,8% (*CR8*). Για τον υποκλάδο Μ-‘6920’ η αγορά έχει πιο ολιγοπωλιακή μορφή. Συνολικά, το 1999, οι 4 πρώτες εταιρείες (4 μεγάλοι leaders) του υποκλάδου Μ-‘6920’-Δραστηριότητες λογιστικής, τήρησης βιβλίων και λογιστικού ελέγχου, παροχής φορολογικών συμβουλών, συγκέντρωναν το 74,3% του μεριδίου της αγοράς, ενώ το 2008 περιορίστηκαν στο 50,5%. Από την ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών, παρατηρούνται λίγες ζημιογόνες επιχειρήσεις στον υποκλάδο Μ-‘7022’. Ενώ σταθερή είναι η αύξηση των πωλήσεων στον υποκλάδο Μ-‘6920’ και οι 15 πρώτες επιχειρήσεις που παρουσιάζονται σύμφωνα με τις επιδόσεις του κύκλου εργασιών τους δεν κατέγραψαν ζημίες. Δεν εντοπίστηκαν επίσης επιχειρήσεις με προβλήματα ρευστότητας καθώς και δανειακής πίεσης, εκτός από τις περιπτώσεις των ζημιογόνων επιχειρήσεων του υποκλάδου Μ-‘7022’. Η κεφαλαιακή διάρθρωση των επιχειρήσεων αυτών είναι σχετικά καλή μέχρι και το 2008. Σημειώνεται επίσης ότι οι επιχειρήσεις που παρέχουν επαγγελματικές συμβουλευτικές υπηρεσίες είναι εντάσεως ανθρώπινου κεφαλαίου επιχειρήσεις, δηλαδή απασχολούν ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό.

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που εξετάστηκαν, όπως οι ελεγκτικές επιχειρήσεις καθώς και πολλές από τις επιχειρήσεις που σχετίζονται με την παροχή επιχειρησιακών συμβουλών (*consulting* και *management*), είναι ότι εντάσσονται, με την παγκοσμιοποίηση, σε διεθνή δίκτυα επιχειρηματικών συμμαχιών και ακολουθούν την πορεία των συγχωνεύσεων που πραγματοποίησαν τα διεθνή μεγάλα δίκτυα. Επίσης, η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών στο δημόσιο τομέα αυξάνεται όλο και περισσότερο. Η αύξηση του δημοσίου χρέους και τα προβλήματα της φοροδιαφυγής έκαναν έντονη την ανάγκη παροχής υποστήριξης από αυτούς τους ελεγκτικούς οίκους.

Βιβλιογραφία

Ελληνική

Έκθεση Διαφάνειας PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2009.

Έκθεση Διαφάνειας Σ.Ο.Λ. α.ε., 2010.

Ετήσια Έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου 2009 της OTEplus.

ΙΟΒΕ (2010), *Η ελληνική οικονομία*, Τριμηνιαία Έκθεση, αρ. 59 (*1/10*).

ΚΕΠΕ (2001), *Φραγμοί στην ελεύθερη λειτουργία των επαγγελμάτων και στην πραγματοποίηση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών και ανταγωνιστικότητα*, συντονιστής Δρ. Λ. Αθανασίου.

ΚΕΠΕ (2005), *Οικονομικές και Κοινωνικές Επιπτώσεις για την Ελλάδα της υπό Συζήτηση Οδηγίας για την Απελευθέρωση του Τομέα των Υπηρεσιών στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά*, Σύμβουλος: Δρ Λ. Αθανασίου, Συντονίστρια Α. Κώτση, Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, http://www.kepe.gr (Νέα του ΚΕΠΕ-Εκπόνηση μελετών για λογαριασμό Υπουργείων).

Τράπεζα της Ελλάδος (2011), *Νομισματική Πολιτική 2010-2011*, Έκθεση.

Ξένη

Akerlof G.A. (1970), «The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, 84(3).

Beattie V. and al. (2003), «And then there were Four: a study of UK audit market concentration - Causes, consequences and the scope for market adjustment», *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 11, n° 3.

Beattie V. and Fearnley S. (1994), «The changing structure of the market for audit service in the UK - A descriptive study», *British Accounting Review*, Vol. 26.

Bertin E. (2001), *Faire de la recherche en audit : bilan et perspectives*, Cahier de recherche du CERMAT, n 2001-87, IAE de Tours.

Blanchard O. and Giavazzi F. (2003), « Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour market », *Quarterly Journal of Economics*, 118.

Cahuc P. et Kramarz F. (2004), *De la précarité à la mobilité : vers une sécurité sociale professionnelle*, Rapport au Ministre d'Etat, Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et au Ministre de l'Emploi, du Travail et de la Cohésion sociale.

Choi J.H. and Wong T.J. (2007), «Auditor's governance function and legal environments: an international investigation», *Contemporary Accounting Research*, 24 (1), 13-46.

Commission Européenne (2004a), «Rapport sur la concurrence dans le secteur des professions libérales», COM(2004) 83 final/2, Brussels.

Commission Européenne (2004b), «Commission condemns Belgian architects' fee system», communiqué de presse IP/04/800.

Francis J.R., Khurana I.K. and Pereira R. (2003), «The role of accounting and auditing in corporate governance and the development of financial markets around the world», *Asia Pacific Journal of Accounting and Economics*, 10 (1): 1-30.

Gromek-Broc K. (2002), «The legal profession in the European Union – A comparative analysis for four member states», στο *Liverpool Law Review*, no 24.

OECD (1999), *Competition in professional services,* Competition Law & Policy.

OECD (2002), «Competition in professional services», *Journal of Competition Law and Policy*, no 4.

OCDE (2006), «Concurrence sur le marché de produits et performance économique en France», *Document de travail du département des affaires économiques* (ECO/WKP(2006)1), no 473.

OECD (2009), *Competition and regulation in auditing and related professions,* Competition Law & Policy.

OECD (2010), *Greece at a glance.*

OFCE, (2007), «Incertitudes économiques et insécurité juridique: la notion de position dominante collective dans les politiques de concurrence européennes», *Document de Travail*, no 2007-20.

Paterson I., Fink M., Ogus A., Merz J., Fink F. et Berrer H. (2003), *Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different member states – Regulation of Professional Services*, Study for the European Commission, DG Competition – Institute for Advance Studies (IHS), Vienna.

Sellami S. (2008), «Les mesures du développement des cabinets d'audit internationaux: vers un élargissement du champ des mesures par le concept de légitimité», *Cahier de Recherche* no 2008-181.

Simunic D. A. (1980), «The pricing of audit services: theory and evidence», *Journal of Accounting Research,* 18(1).

Teleperformance in key figures - www.teleperformance.com

The International Encyclopaedia of Human Geography (2008), «Economic Geography: Professional Services», chap. (MS: 216) for inclusion in Kitchin R. and Thrift N.J. (eds), by A. James.

Transparency Report 2009, Ernst & Young Greece.

ΣΤΗΝ ΙΔΙΑ ΣΕΙΡΑ

No 1 *Πρόγραμμα Αμβρακικού: Α΄ Φάση: Η Προγραμματική Σύμβαση* (Τόμος 1). Αθήνα, 1990.

Β΄ Φάση: Πενταετές Πρόγραμμα Ανάπτυξης - Τελική Έκθεση (Τόμος 2). Αθήνα, 1989.

Β΄ Φάση: Πενταετές Πρόγραμμα Ανάπτυξης - Τομεακή Ανάλυση (Τόμος 3). Αθήνα, 1990.

Ειδικές Μελέτες (Τόμος 4). Αθήνα, 1990.

Επισκόπηση της Παγκόσμιας Αγοράς Χελιών (Τόμος 5). Αθήνα, 1990.

No 2 *Προστασία και ανάπτυξη περιοχής λίμνης Καστοριάς*. Αθήνα, 1990.

No 3 *Μεταφορά και ανάπτυξη των τεχνολογιών πληροφόρησης στην Ελλάδα*, του Δ. Ουζουνίδη. Αθήνα, 1990.

No 4 *Χωροταξική κατανομή και κλαδική σύνθεση των επενδύσεων του Ν.1262/1982*, του Γ. Γεωργίου. Αθήνα, 1991.

No 5 *Το ελληνικό ισοζύγιο πληρωμών: Επιπτώσεις από την ένταξη και την ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ*, του Δ. Μαρούλη. Αθήνα, 1991.

No 6 *Shipbuilding and Shiprepairing Industry in Greece*, των Φρ. Τζαμουζάκη και Σ. Σπαθή. Αθήνα, 1991.

No 7 *ΚΑΠΗ Μελισσίων*, των Α. Ριτσατάκη, Α. Κώτση και Χρ. Αυγουστή. Αθήνα, 1992.

No 8 *Εξελίξεις στο διεθνές νομισματοπιστωτικό σύστημα και η ενοποίηση της ευρωπαϊκής αγοράς: Επιπτώσεις για την Ελλάδα*, του Δ. Μαρούλη. Αθήνα, 1992.

No 9 *Δημοσιονομικές εξελίξεις στη δεκαετία του '80*, του Α. Μπαλφούσια, σε συνεργασία Ν. Μανωλά. Αθήνα, 1993.

No 10 *Ανθρώπινοι πόροι: Πληθυσμός, αγορά εργασίας, εκπαίδευση*, του Κ. Κανελλόπουλου. Αθήνα, 1994.

No 11 *Χωροταξική ανάλυση*, του Π. Κομίλη. Αθήνα, 1994.

No 12 *Αξιολόγηση της συμβολής των Κοινοτικών χρηματοδοτήσεων στην προστασία του ελληνικού περιβάλλοντος*, των Δ. Κατοχιανού και Σ. Σπαθή. Αθήνα, 1994.

No 13 *Ελεύθερη διακίνηση εργαζομένων στην Κοινότητα και η πολιτική απασχόλησης στην Ελλάδα*, του Κ. Ευστρατόγλου. Αθήνα, 1994.

No 14 *Ο ελληνικός κλάδος ζάχαρης: Ανάλυση-προοπτικές*, Μελετητικής Ομάδας ΚΕΠΕ. Αθήνα, 1994.

No 15 *Παραοικονομία και φοροδιαφυγή: Μετρήσεις και οικονομικές επιπτώσεις*, των Κ. Κανελλόπουλου, Ι. Κουσουλάκου, Β. Ράπανου, σε συνεργασία Κ. Κωτσή, Α. Μακροπούλου. Αθήνα, 1995.

No 16 *Σύγκλιση, απόκλιση και περιφερειακή πολιτική*, των Λ. Αθανασίου, Κ. Κανελλόπουλου, Η. Πούπου. Αθήνα, 1995.

No 17 *Πρωτογενής τομέας: Εξελίξεις και προοπτικές ανάπτυξης, 1994-1999*, της Α. Λαμπροπούλου. Αθήνα, 1995.

No 18 *Ήπειρος: Εξελίξεις και προοπτικές ανάπτυξης, 1994-1999*, του Γ. Κωστελένου. Αθήνα, 1995.

No 19 *Διαπεριφερειακή ανάλυση και πολιτική και βασικά στοιχεία κατά περιφέρεια και νομό*, των Λ. Αθανασίου, Π. Καββαδία, Δ. Κατοχιανού, Π. Τονικίδου. Αθήνα, 1995.

No 20 *Η ελληνική εκπαίδευση στον ορίζοντα του 2000*, του Κ. Κάρμα. Αθήνα, 1995.

No 21 *Εσωτερική μετανάστευση*, του Κ. Κανελλόπουλου. Αθήνα, 1995.

No 22 *The European Observatory for Small and Medium-Sized Enterprises: Research Environment and Innovation in Greek Manufacturing*, του Δ. Σακκά. Αθήνα, 1995.

No 23 *Θέματα γεωργίας, αγροτικής και τοπικής ανάπτυξης*, της Κ. Καραμπάτσου-Παχάκη. Αθήνα, 1996.

No 24 *Οικονομία και αθλητισμός*, Μελετητικής Ομάδας ΚΕΠΕ. Αθήνα, 1996.

No 25 *Διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών: Υφιστάμενη κατάσταση και προτάσεις πολιτικής*, των Δ. Μαρούλη και Κλ. Ευστρατόγλου. Αθήνα, 1996.

No 26 *Δυτική Ελλάδα: Αναπτυξιακές δυνατότητες και προοπτικές*, του Δ. Σακκά. Αθήνα, 1996.

No 27 *Βόρειο Αιγαίο: Εξελίξεις και προοπτικές ανάπτυξης 1994-1999*, του Μ. Παπαδημητρίου. Αθήνα, 1996.

No 28 *Μελέτη αξιολόγησης των ΠΕΠ του ΚΠΣ 1994-1999*, Μελετητικής Ομάδας ΚΕΠΕ. Αθήνα, 1997.

No 29 *Ο ιαματικός τουρισμός και η ανάπτυξη του τουρισμού υγείας στην Ελλάδα*, της Σ. Σπαθή. Αθήνα, 2000.

No 30 *Η κοινωνικοοικονομική ταυτότητα των υδατικών διαμερισμάτων*, των Β. Δεδεγιάν, Δ. Κατοχιανού, Α. Λαμπροπούλου. Αθήνα, 2000.

No 31 *Αλληλόχρεοι λογαριασμοί του δημοσίου*, των Θ. Μπαλφούσια, Β. Ράπανου, σε συνεργασία Κ. Κωτσή , Ν. Μανωλά. Αθήνα, 2000.

No 32 *Ο πολιτισμός ως κλάδος οικονομικής δραστηριότητας*, των Καλλ. Παχάκη, Φ. Αγγελίδου, Ζ. Αναστασάκου, Β. Δεδεγιάν, Εμ. Κουνάρη, Σ. Λέρτα, Π. Μπαλτζάκη, Στ. Χειμωνίτη-Τερροβίτη. Αθήνα, 2000.

No 33 *Το «μέγεθος» και ο ρόλος του δημόσιου τομέα στην Ελλάδα: Εξελίξεις και συγκρίσεις με άλλες χώρες*, των Λ. Αθανασίου, Δ. Αθανασακόπουλου, Χ. Δημητριάδου, Εμ. Κουνάρη, Α. Κώτση, Ν. Μανωλά, Π. Παπακωνσταντίνου, Θ. Τερροβίτη. Αθήνα, 2000.

No 34 *Διαχειριστικό κόστος του ελληνικού φορολογικού συστήματος*, του Αθ. Μπαλφούσια. Αθήνα, 2000.

No 35 *Ελληνικές φορολογικές δαπάνες*, του Αθ. Μπαλφούσια, σε συνεργασία Ζ. Αναστασάκου, Χ. Κόλλια, Εμ. Κουνάρη, Μ. Χλέτσου. Αθήνα, 2001.

No 36 *Διερεύνηση των εξελίξεων στην κατοικία τις τελευταίες 10ετίες. Παρατηρήσεις και ενδείξεις για τις αστικές κυρίως περιοχές*, της Στ. Χειμωνίτη-Τερροβίτη. Αθήνα, 2001.

No 37 *Μελέτη τουριστικής ανάπτυξης νομού Ευβοίας*, των Π. Κομίλη, Ν. Βαγιονή, Κ. Κάρμα, Α. Μυλωνά, Μ. Παπαδημητρίου και Γ. Παπαπολυμέρου. Αθήνα, 2001.

No 38 *Απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών: Επιπτώσεις στην απασχόληση του κλάδου*, του Θ. Τερροβίτη. Αθήνα, 2002.

No 39 *Το κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα και η αναπτυξιακή διαδικασία στην Ελλάδα: Αλληλεπιδράσεις*, του Λ. Αθανασίου. Αθήνα, 2002.

No 40 *Συμμετοχή ιδιωτών στα έργα υποδομής και αυτοχρηματοδότηση*, της Στ. Χειμωνίτη-Τερροβίτη. Αθήνα, 2003.

No 41 *Η εγκληματικότητα των αλλοδαπών: Τα στατιστικά δεδομένα*, των Θ. Π. Λιανού και Θ. Μπένου, σε συνεργασία Αγγ. Δαρίτση. Αθήνα, 2003.

No 42 *Franchising: Αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον ελληνικό χώρο*, των Δ. Κάζη και Θ. Τσαγκούρη. Αθήνα, 2004.

No 43 *Εξελίξεις στην αγορά κατοικιών*, της Στ. Χειμωνίτη-Τερροβίτη. Αθήνα, 2005.

No 44 *Ο συστηματικός μετασχηματισμός των βαλκανικών χωρών και οι εξελίξεις στις οικονομικές ανταλλαγές με την Ελλάδα*, των Ν. Βαγιονή, Β. Καφούρου και Ε. Παναγιώτου. Αθήνα, 2005.

No 45 *Europe and the international economic environment in 2005: Recent developments and outlook*, των Στ. Σάββα-Μπαλφούσια, Ε. Αθανασίου, Στ. Καραγιάννη και Κ. Τσούμα. Αθήνα, 2006.

No 46 *Η ελληνική γεωργία ενώπιον των νέων συνθηκών και θεσμικού πλαισίου*, της Κ. Παχάκη, σε συνεργασία Π. Τονικίδου. Αθήνα, 2006.

No 47 *Μέθοδοι και στρατηγικές αναδιάρθρωσης και ιδιωτικοποίησης του σιδηροδρόμου και των λιμένων Πειραιώς και Θεσσαλονίκης*, του Δ. Θ. Αθανασακόπουλου. Αθήνα, 2006.

No 48 *Η επαγγελματική εκπαίδευση στην Ελλάδα: Εξελίξεις και προοπτικές*, του Κ. Κάρμα. Αθήνα, 2006.

No 49 *Αγροτικό εμπόριο Ελλάδας-Βαλκανικών χωρών: Συγκριτικό πλεονέκτημα και ανταγωνιστικότητα*, του Π. Παρασκευαΐδη. Αθήνα, 2006.

No 50 *Ελάχιστο εγγυημένο εισόδημα στην ΕΕ-15 και δυνατότητες εφαρμογής του στην Ελλάδα*, των Αθ. Θ. Μπαλφούσια και Κ. Ν. Κωτσή. Αθήνα, 2007.

No 51 *Ο ενεργειακός τομέας στην Ελλάδα: Τάσεις και προοπτικές*, του Νικηφ. Μανωλά. Αθήνα, 2007.

No 52 *Χρηματοδότηση και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων*, του Κλ. Β. Ευστρατόγλου. Αθήνα, 2007.

No 53 *Τουριστική ανάπτυξη στην Ελλάδα και τη Μεσόγειο: Μια συγκριτική ανάλυση*, των Ν. Βαγιονή και Β. Καφούρου. Αθήνα, 2007.

No 54 *Αναπτυξιακή διαδικασία και μακροχρονιότερες εξελίξεις στην οικονομική συμπεριφορά και στις οικονομικές συνθήκες*, του Λ. Αθανασίου. Αθήνα, 2007.

No 55 *FYROM's transition: From Yugoslavia to the European Union?* της Ελ. Παναγιώτου. Αθήνα, 2008.

No 56 *Πολυμερείς Εμπορικές Διαπραγματεύσεις: Εμπόριο Υπηρεσιών*, του Β. Νότη. Αθήνα, 2008.

No 57 *Οικονομική και δημογραφική βιωσιμότητα του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος*, των Λ. Αθανασίου, Φ. Ζερβού, Α. Κώτση. Αθήνα, 2009.

No 58 *Η εξέλιξη και προβληματισμός για τη βιωσιμότητα του συνταξιοδοτικού συστήματος*, της Φ. Ζερβού. Αθήνα 2009.

No 59 *Size profile and labour market analysis of immigration in Greece*, των Κ. Κανελλόπουλου, Μ. Γρέγου, Α. Πετραλιά. Αθήνα 2009.

No 60 *Ο αγροτικός τομέας στην Ελλάδα,* των Ε. Καδίτη, Ε. Νίτση, Αθήνα 2010.

No 61 *Το κοινωνικό κεφάλαιο στην Ελλάδα*, του Η. Πούπου, Αθήνα 2010.

No 62 *Η Ελληνική Εμπορική Ναυτιλία*, των Σ. Σπαθή, Σ. Καραγιάννη, Ν. Γεωργικόπουλου, Αθήνα 2010.

No 63 *Μεταφορές και Οικονομία: Συμβολή, τάσεις και προοπτικές στην Ελλάδα με έμφαση στις χερσαίες μεταφορές*, των Θ. Τσέκερη και Αικ. Τσούμα, Αθήνα 2010.

No 64 *Μισθός, συντάξιμος χρόνος και συνθήκες εργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα*, των Κ.Ν. Κανελλόπουλου και Φ. Ζερβού. Αθήνα 2010.

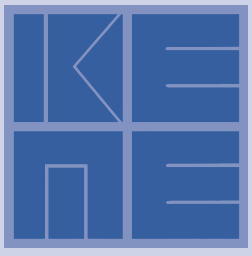
No 65 *Αγορά Εργασίας: Εξελίξεις και αρχές πολιτικής*, των Κ.Ν. Κανελλόπουλου, Κ. Αθανασούλη, Κ. Ευστρατόγλου, Γ. Παναγόπουλου, Π. Παπακωνσταντίνου, Π.Κ. Προδρομίδη. Αθήνα 2010.

No 66 *Ξενοδοχεία πολυτελείας στην Ελλάδα: Δυναμική και αναπτυξιακές προοπτικές*, των Ν. Βαγιονή, Ε. Κασιμάτη και Β. Καφούρου. Αθήνα 2011.

Επιμέλεια έκδοσης: Ελένη Σουλτανάκη

Εκτύπωση - Βιβλιοδεσία:

ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Α Β Ε Ε .
γραφικές τέχνες, χωροσυνθέσεις, διαδίκτυο
Ασκληπιού 80, 114 71 Αθήνα,
Τηλ.: 210-36.24.728, Fax: 210-36.01.679
www.papanikolaou.gr
info@pananikolaou.gr



ISBN: 978-960-341-099-7
ISSN: 1108-5797