

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Διοίκηση Τεχνολογία Ποιότητα

Μεταπτυχιακή Διατριβή



Ανταγωνιστικότητα Κυπριακών εταιρειών στην Ευρωζώνη

Χριστόφορος Ιωαννίδης

Επιβλέπων Καθηγητής

Γεωργία Παζαρζή

Δεκέμβριος 2018

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

**Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών Διοίκηση Τεχνολογία και
Ποιότητα**

Μεταπτυχιακή Διατριβή

Ανταγωνιστικότητα Κυπριακών Εταιρειών στην Ευρωζώνη

Χριστόφορος Ιωαννίδης

**Επιβλέπων Καθηγητής
Γεωργία Παζαρζή**

Η παρούσα μεταπτυχιακή διατριβή υποβλήθηκε προς μερική εκπλήρωση των απαιτήσεων για απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στην Διοίκηση Τεχνολογία Ποιότητα.. από τη Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης του Ανοικτού Πανεπιστημίου Κύπρου.

Δεκέμβριος 2018

Περίληψη

Με την ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση και μετά στην Ευρωζώνη παρατηρήθηκε αισθητή αύξηση στην ανεργία, στο δημόσιο χρέος και αδυναμία του κράτους όπως και άλλων κρατών να ελέγξει την κατάσταση χωρίς εξωτερική βοήθεια-μνημόνιο. Απεναντίας ο πληθωρισμός κρατήθηκε σε φυσιολογικά επίπεδα ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις παρατηρήθηκε και αρνητικός πληθωρισμός. Χρησιμοποιήθηκε ο όρος Οικονομική Κρίση της Ευρωζώνης καθώς η Κύπρος και η Ελλάδα δεν ήταν οι μόνες χώρες με οικονομικά προβλήματα. Αρκετές χώρες ενταγμένες στην Ευρωζώνη είτε εντάχθηκαν σε μηχανισμό στήριξης είτε υπήρξαν οικονομικά προβλήματα. Πέραν του νομίσματος το οποίο πλέον δεν ελέγχεται από την Κεντρική Τράπεζα του κάθε Κράτους, η χώρα έχει να αντιμετωπίσει και την επέκταση, σε κάθε τομέα, των μεγάλων πολυεθνικών εταιρειών και την απόκτηση μεριδίου αγοράς από τους εγχώριους μικρομεσαίους επιχειρηματίες. Αυτό πιθανότατα οδήγησε σε περεταίρω προβλήματα στην Κυπριακή οικονομία, καθώς ίσως να ευθύνεται για την αύξηση της ανεργίας. Με την εμφάνιση αυτών των εταιρειών δημιουργήθηκαν κάποιες συγκρίσεις μεταξύ πολυεθνικών και κυπριακών εταιρειών, οι οποίες πολλές φορές δείχνουν προχειρότητα και ερασιτεχνισμό στον τομέα των εργασιών τους. Ένας έλεγχος για εναρμόνιση με την νομοθεσία και σύγκριση των οικονομικών καταστάσεων είναι αρκετός για να εντοπιστούν τα κενά ορισμένων εταιρειών, ενώ άλλες φορές το μόνο που χρειάζεται είναι μία επίσκεψη στην επιχείρηση και μία συνομιλία 10 λεπτών με τον ιδιοκτήτη, διευθυντή ή ένα υπάλληλο της εταιρείας.

Summary

Few years after Cyprus became part of the European Union and then of the Eurozone, there has been a marked increase in unemployment and in the public debt. Government has an inability to control the situation without a bailout or external assistance. On the contrary, inflation was kept at normal levels, while in some occasions there was a deflation. The term 'economic crisis of the Eurozone' was used, as Cyprus and Greece were not the only countries with financial problems but also other Eurozone countries joined a support mechanism or faced financial problems. Beyond the currency, which is no longer controlled by the Central Bank of the State, the country has to cope with the expansion of some major multinational companies and the acquisition of market share of local small and medium-sized companies. This has probably led to some troubles in the Cypriot economy as it may be responsible for the rising unemployment. With the emergence of these companies, some comparisons were made between multinationals and Cypriot companies, which often show amateurish and lack of professionalism for the Cypriot companies. Sometimes you need to look at the legislation and financial statements to identify omissions and mistakes. In other occasions the only thing needed is a visit to the local business and a 10 minute conversation or interview with the owner, manager or an employee of the company.

Περιεχόμενα

1 Ευρωζώνη και Οικονομική Κρίση	8
1.1 Κύπρος, Ευρωπαϊκή Ένωση και Ευρωζώνη	8
1.2 ERM1 και Ηνωμένο Βασίλειο.....	9
1.3 Εμπορικό Ισοζύγιο.....	10
1.4 Παράδειγμα Ισλανδίας.....	11
1.5 Απόδοση Ομολόγων	13
1.6 Maastricht Treaty Συνθήκη του Μάαστριχτ 1992	17
1.7 Επιπτώσεις στην Κύπρο -Μνημόνιο.....	17
1.8 Μετανάστευση.....	19
2 Επιχειρήσεις εντός Ευρωζώνης Παραδείγματα και συγκρίσεις.....	21
2.1 Επιχειρήσεις εντός Ευρωζώνης.....	22
2.2 Κυπριακές Αερογραμμές - Σύγκριση Αριθμοδεικτών μέσω Οικονομικών Καταστάσεων και Τρόπου Λειτουργίας.....	23
2.2.1 Σύγκριση Κυπριακών Αερογραμμών σύμφωνα με Οικονομικές Καταστάσεις.....	25
2.2.2 Ανταγωνιστές Κυπριακών Αερογραμμών.....	27
2.2.3 Αδυναμία Κ.Α. Εναρμόνισης με Επιχειρηματικό Περιβάλλον Ευρωπαϊκή Νομοθεσία...28	
2.3 Υπεραγορές στην Κύπρο – LIDL.....	29
2.3.1 Lidl στο Παγκόσμιο Περιβάλλον.....	31
2.4 IKEA και κυπριακές εταιρείες.....	33
2.4.1 IKEA.....	33
2.4.2 Επίσκεψη σε IKEA και σε Κυπριακή Εταιρεία και Κύπριο Ιδιώτη.....	36

2.4.3 Μάρκετινγκ 3 εταιρειών.....	38
2.5 Χρήση Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και Διαδικτύου από τις Ξένες Εταιρείες.....	41
3. Κυπριακές Τράπεζες.....	43
4. Συμπεράσματα - Προσωπικές Απόψεις.....	47
4.1 Μέλλον Ευρωζώνης.....	48
Βιβλιογραφία.....	49

Κεφάλαιο 1

Ευρωζώνη και Οικονομική Κρίση

Η Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελείται από 28 χώρες μέλη και αποτελεί μια πολιτική και οικονομική ένωση ευρωπαϊκών κρατών. Ορισμένα κράτη εξ αυτών έχουν κοινό νόμισμα το Ευρώ. Τα κράτη αυτά είναι 19 στον αριθμό με την Λιθουανία να είναι η τελευταία προσθήκη στην ζώνη του Ευρώ το οποίο πρωτοεμφανίστηκε το 1999 μετά από κάποια έτη κοινής συναλλαγματικής ισοτιμίας ορισμένων κρατών.

Η Κύπρος εντάχθηκε στην Ευρωζώνη το 2008, 4 χρόνια μετά την ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η Ελλάδα όπως και η Γερμανία υιοθέτησαν το κοινό νόμισμα το 1999 δύο χώρες που συχνά συγκρίνονται καθώς σε μερικές σημεία είναι τα 2 άκρα της Ευρωζώνης. Με το 2008 και την παγκόσμια οικονομική κρίση τα σημάδια ύφεσης ήταν έντονα στην Ευρωζώνη με κάποιες να δέχονται στήριξη από Διεθνή και Ευρωπαϊκά ταμεία. Συχνά το κοινό νόμισμα είναι συζητηση και αντιπαράθεση ανάμεσα σε φίλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ευρωσκεπτικιστές με το θέμα να μην σχολιάζεται ως οικονομικό θέμα και πρόβλημα αλλά ως πολιτικό και ιδεολογικό. Δεν υπάρχει πρόνοια για έξοδο από την Ευρωζώνη.

1.1 Κύπρος, Ευρωπαϊκή Ένωση και Ευρωζώνη

Με την ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση το 2004 αυξήθηκε σε μεγάλο βαθμό το έλλειμμα στο εμπορικό ισοζύγιο με την αύξηση των εισαγωγών να οφείλονται σε μεγάλο βαθμό για το γεγονός. Από το 2004 μέχρι το 2008 οι εισαγωγές σχεδόν διπλασιάστηκαν από το 5,7 δισεκατομμύρια δολάρια σε 10,8 σύμφωνα με στοιχεία της World Bank. Οι εξαγωγές επίσης παρουσίασαν άνοδο την συγκεκριμένη περίοδο οι οποίες είναι κατά πολύ λιγότερες γύρω στα

2 δισεκατομμύρια δολάρια (\$1.7 δις το 2008). Το περιβάλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης ευνοεί την αύξηση της παραγωγικότητας μέσω της μεγαλύτερης ευκολίας εξαγωγής των προϊόντων με το κοινό νόμισμα και την εξάλειψη των εισαγωγικών δασμών. Επίσης αξιοσημείωτη αύξηση στις εξαγωγές παρουσιάζει η Γερμανία κάτι το οποίο προκαλεί προβλήματα σύμφωνα με οικονομολόγους¹ σε Ευρωζώνη αλλά ίσως και στην παγκόσμια οικονομία. Τεράστια αλλαγή παρουσιάζουν οι εμπορικές συναλλαγές Γερμανίας-Ελλάδας. Το εμπορικό πλεόνασμα της Γερμανίας έχει αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό από το 2000 και έπειτα όπου εντάχθηκαν νέες χώρες στη Ευρωζώνη. Το εμπορικό πλεόνασμα της Γερμανίας το 2016 ήταν 253 δισεκατομμύρια ευρώ ενώ μέχρι το 2001 δεν ξεπερνούσε τα 100 δισεκατομμύρια ευρώ. Εάν η Γερμανία λειτουργούσε με το δικό της νόμισμα αναμφισβήτητα το γερμανικό μάρκο θα ανατιμόταν συνεχώς λόγω των εξαγωγών και εμπορικού πλεονάσματος. Αποτέλεσμα αυτού θα ήταν τα γερμανικά προϊόντα να είναι ακριβότερα για κατοίκους άλλων χωρών και να μην αυξηθεί σε τόσο μεγάλο βαθμό το εμπορικό πλεόνασμα της Γερμανίας. Το κοινό νόμισμα δηλαδή ευνοεί τις χώρες που εστιάζονται στις εξαγωγές καθώς δεν ανατιμάται το νόμισμα τους με την ζήτηση που θα είχε το νόμισμα τους. Αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα όμως σε μία χώρα που θέλει να μειώσει την ανεργία αυξάνοντας την παραγωγή προϊόντων και εξαγωγές και αύξηση τουρισμού καθώς η υποτίμηση του νομίσματος θα της έδινε ένα μεγάλο πλεονέκτημα. Πέραν τούτου η κοινή νομισματική πολιτική δεν συνάδει καθόλου με την δημοσιονομική πολιτική της τους μισθούς τα ωφελήματα, φορολογία, λειτουργία του Γενικού Λογιστηρίου του κράτους ενώ υπάρχουν και μεγάλες διαφορές στην κουλτούρα της κάθε χώρας με τις συγκρίσεις να γίνονται ως νοτιοευρωπαίοι και βορειοευρωπαίοι ή πιο συγκεκριμένα Ελλάδα και Γερμανία.

1.2 ERM 1 και Ηνωμένο Βασίλειο

Οι προσπάθειες για ύπαρξη κοινού νομίσματος ξεκίνησαν το 1979 με την εφαρμογή του ERM 1 (European Exchange Rate Mechanism). Στόχος ήταν η μείωση μεταβολής στην συναλλαγματικές ισοτιμίες και επίτευξη νομισματικής σταθερότητας. Το 1979 το ERM απαρτιζόταν από 8 χώρες. Το σύστημα ονομαζόταν semi-pegged και οι ισοτιμίες των νομισμάτων των χωρών έπρεπε να κινούνται σε ορισμένα επίπεδα αποκλίσεων. Το 1990 το

¹ <http://bruegel.org/2018/04/germany-export-oriented-economic-model-us-chinese-squeeze/>

Ηνωμένο Βασίλειο είσερθε στο μηχανισμό ERM κάτι το οποίο αποδείχθηκε δαπανηρό για την χώρα 2 χρόνια αργότερα. Η στερλίνα δεν μπόρεσε να ακολουθήσει τις καθορισμένες ισοτιμίες με αποτέλεσμα τα επιτόκια να αυξηθούν σε μεγάλο βαθμό ώστε να αποφευχθεί η υποτίμηση. Το 1992 τελικά η στερλίνα βγήκε εκτός προγράμματος με αποτέλεσμα την μεγάλη της υποτίμηση η οποία έφερε τεράστια ζημιά στην χώρα. Όσοι είχαν επενδύσει 'ενάντια' στην στερλίνα δηλαδή short selling είχαν τεράστια κέρδη. Παράδειγμα ο George Soros με κέρδος πέραν του 1 δισεκατομμυρίων στερλινών ο οποίος αντιλήφθηκε ότι το Ηνωμένο Βασίλειο δεν θα άντεχε το ERM λόγω του υψηλού πληθωρισμού σε σχέση με την Γερμανία και ψηλή νομισματική ισοτιμία με την οποία μπήκε στον μηχανισμό. Οι χώρες με κλειδωμένες συναλλαγματικές ισοτιμίες πολλές φορές ευνοούνται και παρουσιάζουν τρομερή ανάπτυξη και αύξηση ΑΕΠ όμως άλλοτε παρουσιάζουν οικονομική καταστροφή με ένα παράδειγμα να είναι η οικονομική κρίση της Αργεντινής το 1998.

1.3 Εμπορικό Ισοζύγιο

Αξιοσημείωτα είναι τα στοιχεία για την Ελλάδα στα πρώτα χρόνια της στην Ευρωζώνη. Συχνά παρουσιάζονται οι επιπτώσεις και αποτελέσματα της Ευρωζώνης σε Γερμανία και Ελλάδα καθώς πολλοί θεωρούν τις 2 χώρες ως τα 2 άκρα στην Ευρωζώνη. Η Ελλάδα είναι η χώρα με την μεγαλύτερη ανεργία στην Ευρωζώνη και πολλοί ευρωσκεπτιστές συγκρίνουν πολλές φορές την Ελλάδα προ και μετά Ευρώ όπως και την Γερμανία. Οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 36.25% το 2008 σε σχέση με το 2000 ενώ οι εισαγωγές κατά 67.36% δημιουργώντας έτσι μεγαλύτερο εμπορικό έλλειμμα. Το έλλειμμα στις εμπορικές συναλλαγές ανέβηκε 84,18% ενώ σε σύγκριση με το ΑΕΠ της Ελλάδας όπου ανέβηκε από το 10% κατά το 1995-2000 στο 14,5% το 2008. Η Ελλάδα παρουσιάζει πάντα εμπορικό έλλειμμα με την τριετία 2007-2010 να είναι οι χρονιές όπου μεγιστοποιείται το έλλειμμα. Παρόμοια στοιχεία και στη Κύπρο με το έλλειμμα να μεγαλώνει ιδίως μετά την ένταξη στην Ε.Ε. το 2004.

Όπως αναφέρθηκε πιο πάνω η Γερμανία παρουσιάζει μεγάλο εμπορικό πλεόνασμα της τάξης των €253 δισεκατομμυρίων για το 2016. Χρησιμοποιώντας το κοινό νόμισμα είναι η μεγάλη νικήτρια του συναλλαγματικού πολέμου που επικρατεί στον κόσμο με συνεχόμενη αύξηση του πλεονάσματος από το 2009 μέχρι και το 2016. Οι εξαγωγές της Γερμανίας ανέρχονται σε \$1.401 δισεκατομμύρια πολύ περισσότερα από οποιαδήποτε άλλη ευρωπαϊκή χώρα για το

2017. Η Γαλλία έχει εξαγωγές \$541 δις. κατά πολύ λιγότερες από αυτές της Γερμανίας και είναι δεύτερη χώρα πίσω από την Γερμανία. Οι αριθμοί της Γερμανίας συγκρίνονται με αυτούς τους Κίνας και των ΗΠΑ χώρες με πολλαπλάσιο πληθυσμό από αυτήν αλλά με πέραν του 50% των εξαγωγών τους. Η Κίνα είναι η πρώτη χώρα στις εξαγωγές με \$2,157 δις. Σαν η ισχυρότερη οικονομία της Ε.Ε οι εξαγωγές της Γερμανίας θα ήταν πιθανότατα λιγότερος με δικός της νόμισμα το οποίο θα ήταν πιο ισχυρό από άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Εκτιμάται ότι για την βελτίωση της Ευρωζώνης οι Γερμανικές εξαγωγές θα πρέπει να μειωθούν με την Γερμανική κυβέρνηση να δέχεται πιέσεις όπως για αύξηση μισθών για αύξηση της εγχώριας κατανάλωσης όπως και των εισαγωγών για υποστήριξη άλλων οικονομιών. Το θέμα των εξαγωγών και εμπορικών πλεονασμάτων έχει απασχολήσει και τις ΗΠΑ².

Το μεγάλο εμπορικό πλεόνασμα μία χώρας όπως της Γερμανίας εκτιμάται ότι ευθύνεται για τον αρνητικό πληθωρισμό που εμφανίστηκε στην Ευρωζώνη για κάποιες περιόδους από 2009-2016. Πέραν της αύξησης της ανεργίας μία πιθανή μείωση εξαγωγών από Γερμανίας θα έδινε ευκαιρίες σε βιομηχανίες άλλων χωρών να εκμεταλλευτούν μια τυχόν υποτίμηση που θα υπάρχει να αυξήσουν την παραγωγή και τις δικές τους εξαγωγές και να αυξηθεί ο πληθωρισμός

1.4 Παράδειγμα Ισλανδίας

Σε αντίθεση με τις χώρες της Ευρωζώνης κινήθηκε η Ισλανδία με την χώρα εκτός Ευρώπης να έχει μια σημαντική υποτίμηση του νομίσματος και μεγάλα ποσοστά πληθωρισμού κατά τα τέλη της δεκαετίας του 2000. Στην κατάσταση αυτή της υποτίμησης πιθανότατα να βρίσκονταν οι Ελλάδα, Ισπανία και Κύπρος (υποτίμηση νομίσματος) εάν δεν ήταν στην Ευρωζώνη.

Η ανεργία δεν ξεπέρασε ποτέ το 10% ενώ παρατηρήθηκε αύξηση των εξαγωγών σε 1 χώρα που σχεδόν πάντα έχει αρνητικό εμπορικό ισοζύγιο. Οι εξαγωγές της χώρας τον Σεπτέμβριο του 2007 ήταν €204 εκατομμύρια (εισαγωγές: €316 εκατ.) ενώ τον Σεπτέμβριο του 2008 ήταν €325 εκατομμύρια (εισαγωγές:€323) , ενώ το ποσό ήταν €346 εκατομμύρια τον

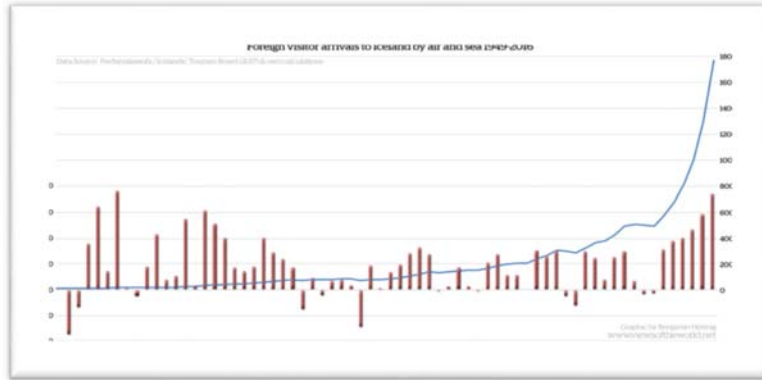
² <https://www.boulevard-exterieur.com/Why-Germany-s-trade-surplus-is-bad-for-the-Eurozone.html>

Νοέμβριο του 2007. Οι περίοδοι αυτοί είναι όπου η χώρα παρουσιάζει το μεγαλύτερο της εμπορικό πλεόνασμα ή το μικρότερο εμπορικό έλλειμμα. Σύμφωνα με στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας (<https://wits.worldbank.org>), οι εξαγωγές της Ισλανδίας είναι αυξημένες κατά 33% από το 2006 στο 2010 βάσει ονομαστικών αξιών. Κατά την διάρκεια των 9 μηνών του 2008 το νόμισμα της χώρας, η ισλανδική κορόνα απώλεσε πέραν του 35% της αξίας της με τον πληθωρισμό να είναι γύρω στο 14%. Η ισλανδική κορόνα φαίνεται να ανακάμπτει και από το 2012 να ακολουθεί ανοδική πορεία από το 2012. Το Δημόσιο Χρέος ως προς ΑΕΠ της Ισλανδίας δεν ξεπέρασε το 100% με το ποσοστό να εκτοξεύεται από το 67% το 2008 στο 94,7% το 2012 και ακολούθως να ακολουθεί πτωτική τάση όπου το 2016 έφτασε το 52,8% και δείχνει να επανέρχεται σε επίπεδα πριν το 2008 όπου ήταν κάτω από 50%. Η χώρα παραδοσιακά έχει ένα από τα υψηλότερα κατά κεφαλή ΑΕΠ στον κόσμο ψηλότερο μερικές φορές από ΗΠΑ και Γερμανία.

Το κατά κεφαλήν εισόδημα της χώρα παρουσίασε μείωση τα έτη 2009 και 2010 με βάση το προηγούμενο έτος 2008. Από το 2011 και έπειτα παρουσιάζει σταθερή αύξηση ανά έτος. Η συνολική ποσοστιαία μείωση από το 2008 στο 2010 ήταν 10,43% από \$46.531 σε \$41.676 ενώ το ποσό αυτό ανακτήθηκε τα επόμενα έτη, καθώς το 2016 το κατά κεφαλήν ΑΕΠ ήταν \$48.613.

Η υποτίμηση του νομίσματος έφερε τρομερά αποτελέσματα αν και κάπως αργά στην τουριστική βιομηχανία της Ισλανδίας. Την διετία 2009-10 υπήρχε μία μικρή μείωση στην άφιξη τουριστών στο νησί, όμως από το 2011 και έπειτα οι αφίξεις παρουσιάζουν αύξηση πέραν του 10% ανά έτος ενώ η ετήσια αύξηση έχει αυξητικές τάσεις έτσι το 2016 να είναι πέραν του 30% (σε σύγκριση με το 2015 υπήρξε αύξηση 29%). Η υποτίμηση του νομίσματος επέτρεψε την αύξηση του τουρισμού κατά τα πρώτα χρόνια, ενώ η αύξηση συνεχίζει να υπάρχει ακόμα και τα χρόνια της ανατίμησης του νομίσματος καθώς η Ισλανδία επένδυσε στον τουρισμό προσφέροντας υπηρεσίες και πλεονεκτήματα στον τουρίστα. Η Ισλανδία την 7ετία 2009-2016 παρουσιάζει αύξηση πέραν του 200% στις διανυκτερεύσεις από μη μόνιμους κατοίκους χώρας, κάτι που δεν έχει καταφέρει άλλη χώρα. Δεύτερη σε ποσοστό αύξησης διανυκτερεύσεων από μη μόνιμους κατοίκους είναι η Λιθουανία με ποσοστό 140%.

Οι αφίξεις τουριστών ανά έτος και η ποσοστιαία μεταβολή ανά έτος



Πίνακα 1.1

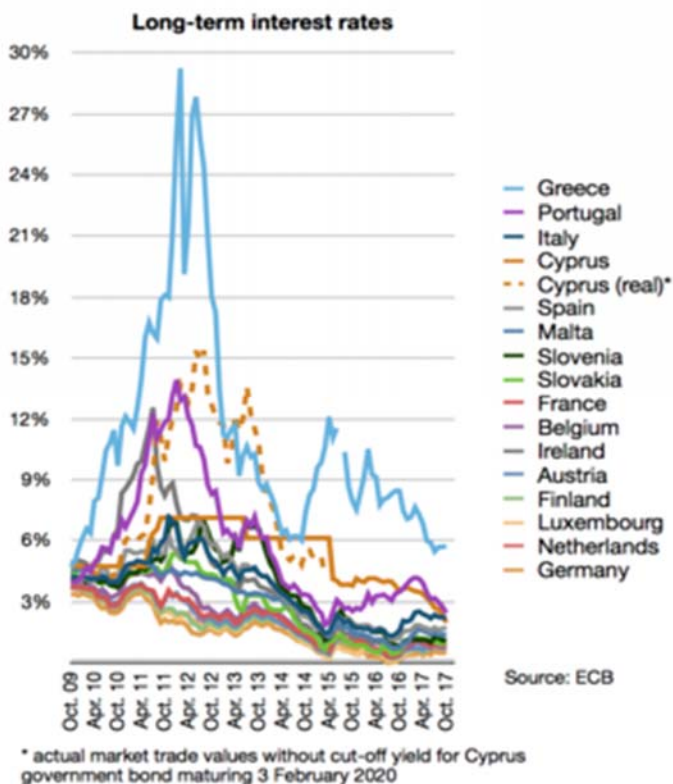
πηγη:<http://www.viewsoftheworld.net>

Πέραν από τον τουρισμό οι Ισλανδοί βασίζονται και στην αλιεία που αποτελεί μεγάλη πηγή εσόδων τομέας που επίσης επηρεάστηκε θετικά από την υποτίμηση του νομίσματος, όχι όμως σε τόσο μεγάλο βαθμό όσο ο τουρισμός. Το 2011 συνέβαλε το 27% στο ΑΕΠ έχει όμως υποσκελιστεί από τον τουρισμό στην δεύτερη θέση. Η υποτίμηση έδωσε δυναμική στην οικονομία της Ισλανδίας σε διαφορετικούς τομείς της οικονομίας όπως είναι ο τουρισμός και η αλιεία.

1.5 Απόδοση ομολόγων

Ο πιο κάτω πίνακας δείχνει την αγορά κρατικών ομολόγων διάρκειας 10 ετών ορισμένων χωρών της Ευρωζώνης, όπου φαίνονται οι μεγάλες αποκλίσεις την διετία 2010-12. Το 2009 οι αποδόσεις των κρατικών ομολόγων δεν είχαν μεγάλη απόκλιση και κυμαίνονταν από 3% μέχρι 6% σε αντίθεση με το 2012 όπου τα ελληνικά ομόλογα είχαν απόδοση πέραν του 25% ενώ τα γερμανικά, ολλανδικά κάτω από 3%. Η αύξηση της απόδοσης των ομολόγων κάνει δυσκολότερο τον δανεισμό χρημάτων από την αγορά ομολόγων, καθώς το δάνειο θα πρέπει να ξεπληρώνεται με μεγαλύτερο επιτόκιο το οποίο αποτελεί επιπλέον κόστος για τον δανειζόμενο. Η διαφορά στις αποδόσεις των ομολόγων των χωρών ονομάζεται spread με δύο χώρες που έχουν διαφορά απόδοσης 1% να έχουν 100 μονάδες spread. Η οικονομική

κατάσταση της χώρας όπως ανεργία καθορίζουν τις αποδόσεις των ομολόγων, με τις χώρες που έχουν δυσμενή οικονομική κατάσταση να έχουν αυξημένα rates ή αλλιώς άνοδος των spreads. Οι προσδοκίες των επενδυτών καθορίζουν επίσης τα spreads με μια πολιτική αβεβαιότητα, συγκρούσεις και διαφωνίες πολιτικών σκάνδαλα και λογιστικές ζημιές σε μεγάλες τράπεζες της χώρας να έχουν αρνητικό αντίκτυπο δηλαδή αύξηση απόδοσης των ομολόγων. Οι επενδυτές προφανώς ανέμεναν την Ελλάδα να είναι σε χειρότερη θέση από την Γερμανία βλέποντας και το δημόσιο χρέος των 2 χωρών οδήγησε στην αύξηση των ελληνικών spreads. Παρόμοια κατάσταση και στην Κύπρο με την χώρα να οδηγείται εκτός αγορών. Άγγλος Ευρωβουλευτής και ευρωσκεπτικιστής ανέφερε εντός της Ευρωβουλής το θέμα των spreads των γερμανικών και ελληνικών ομολόγων λέγοντας ότι το κοινό νόμισμα οφείλεται συμπληρώνοντας ‘μπορείς να αγνοήσεις τις αγορές, οι αγορές όμως δεν θα σε αγνοήσουν’. Λίγα χρόνια μετά υπήρξαν η απομείωση ελληνικών ομολόγων και τα μνημόνια.



Πίνακας 1,2 :Τα long term interest rates .χωρών της Ευρωζώνης με διάρκεια γύρω στα 10 έτη

Στις χώρες της Ευρωζώνης υπάρχει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στην Φραγκφούρτη, η οποία είναι υπεύθυνη για την νομισματική πολιτική των χωρών. Η ΕΚΤ ρυθμίζει το βασικό επιτόκιο στις χώρες της Ευρωζώνης. Αποτελεί ένα από τα επιχειρήματα των ευρωσκεπτικιστών το γεγονός αυτό, καθώς πολλές χώρες με διαφορετικό τρόπο λειτουργίας έχουν το ίδιο επιτόκιο την ίδια Κεντρική Τράπεζα και δεν μπορούν να προσαρμόσουν το επιτόκιο στις ανάγκες της χώρας τους. Το ύψος των επιτοκίων είτε χαμηλό, είτε ψηλό βοηθά τις χώρες να αντιμετωπίσουν προβλήματα όπως η ανεργία και ο πληθωρισμός.

Με την ένταξη στην Ευρωζώνη, πολλές χώρες με ασθενέστερο νόμισμα και υψηλότερα επιτόκια λάμβαναν επιτόκια χαμηλότερα από αυτά που έπρεπε να λαμβάνουν με αποτέλεσμα να υπάρξει οικονομική άνθηση, αλλά σε αντίθετες περιπτώσεις να υπάρξει φούσκα από την αύξηση του χρήματος στη αγορά. Οι χώρες Ισπανία, Ιρλανδία και Κύπρος είναι κλασσικές περιπτώσεις της φούσκας των ακινήτων.

Κατά την περίοδο της έντονης Οικονομικής Κρίσης δόθηκαν σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης 544 δισεκατομμύρια ευρώ από του διάφορους μηχανισμούς της Ευρωπαϊκής και Παγκόσμιας Οικονομίας όπως το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο Παγκόσμια Τράπεζα Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Σταθερότητας και άλλοι. Από τα 544 δισεκατομμύρια τα 500 δις αφορούσαν χώρες της Ευρωζώνης και μόλις τα 44 αφορούσαν χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης εκτός Ευρώ. Οι χώρες αυτές είναι οι Ουγγαρία, Λετονία και Ρουμανία χώρες που εισήλθαν στην Ε.Ε από το 2004 και έπειτα. Γύρω στο 50% των δις ευρώ δόθηκαν στην Ελλάδα των 3 μνημονίων και ακολουθεί η Ισπανία. Η αδυναμία επιβολής της κάθε χώρας της δικής της νομισματικής ή και δημοσιονομικής πολιτικής την οδήγησε σε επιβολή δημοσιονομικής σύσφιξης -ώστε να της δοθούν τα χρήματα- μείωση των κρατικών δαπανών και αύξηση των φόρων με αποτέλεσμα και σύμφωνα με απόψεις να εμποδίζονται οι επενδύσεις και η οικονομική ανάπτυξη. Σύμφωνα με στατιστικά του ΔΝΤ η Ελλάδα υποχρεώθηκε σε δημοσιονομική σύσφιξη (fiscal tightening) πέραν του 20% για τα έτη 2009-2016 χωρίς να έχει κάποιο αντίκρισμα στο debt to GDP ratio το οποίο μάλιστα αυξήθηκε. Η τακτική αυτή συγκρούεται και στους βασικούς οικονομικούς νόμους που λένε ότι η χώρα που έχει ανεργία

πρέπει να μειώνει τους φόρους και να αυξάνει τις δαπάνες³. Μία χώρα δεν πρέπει να συμπεριφέρεται σαν μια επιχείρηση ή ένας ιδιώτης σε περίπτωση οικονομικού προβλήματος⁴.

Πίνακας 1.3



Παρόμοια κατάσταση και σε Ισπανία, Ιταλία και Πορτογαλία οι οποίες είχαν δημοσιονομική σύσφιξη πέραν του 5% για τα έτη 2009-2016 με το Δημόσιο Χρέος να παρουσιάζει αυξητικές τάσεις. Η Ισπανία παρουσίασε αύξηση Δημόσιου Χρέους προς ΑΕΠ σχεδόν 40% (από 60% σε 99%) τις χρονιές 2010-2016. Ως μέτρο για καταπολέμηση της κρίσης της Ευρωζώνης έχει συζητηθεί η έκδοση ευρωομολόγων (Eurobonds) με το μέτρο αυτό να είναι επιθυμητό από Ελλάδα και την Γερμανία να εναντιώνεται, υποστηρίζοντας ότι το μέτρο αυτό θα βοηθήσει χώρες που είχαν αδικαιολόγητα ελλειμματικά ισοζύγια πληρωμών και υπέρμετρες δαπάνες.

Ψηλό ποσοστό Δημόσιου Χρέος ως προς το ΑΕΠ δεν σημαίνει απαραίτητα και οικονομική καταστροφή με την Ιαπωνία να έχει σταθερά ψηλό ποσοστό που το 2016 ήταν στο 250% και

³ https://en.wikipedia.org/wiki/European_debt_crisis#cite_note-FAQ_about_EFSF_and_ESM-193

⁴ https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance_en

είναι πάντα αρκετά μεγαλύτερο από αυτό της Ελλάδας με την ανεργία όμως σε επίπεδα κάτω από 3% και τα governments bonds rates να διαπραγματεύονται σε χαμηλά rates ενώ η χώρα έχει το δικό της νόμισμα και πολιτική προσαρμοσμένη σε αυτή.

Το ΑΕΠ (Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν) φαίνεται να επηρεάστηκε σε μικρό βαθμό θετικά ή αρνητικά αρκετές χώρες της Ευρωζώνης εν συγκρίσει με τον μέσο όρο. Σε σχέση με τον μέσο όρο της Ε.Ε. των 15 η Ελλάδα από περίπου 75% του μέσου ΑΕΠ το 2000, το 2010 βρίσκεται λίγο κάτω από το 70%. Η Γερμανία βρισκόταν ελαφρώς πιο πάνω από το 100% κυμαίνεται πέραν του 110% από το 2010. Εφόσον ισχύει η ίδια νομισματική πολιτική για όλες τις χώρες μέσω του κοινού νομίσματος, το χάσμα στο κατά κεφαλή ΑΕΠ φαίνεται να μεγαλώνει.

1.6 Maastricht Treaty - Συνθήκη του Μάαστριχτ 1992

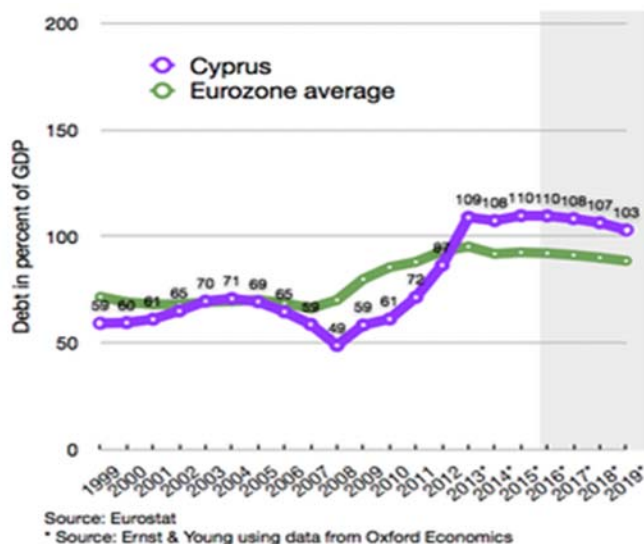
Η συμφωνία του Μάαστριχτ που υπογράφηκε το 1992 είναι μία από της σημαντικότερες που υπογράφηκαν στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Όσον αφορά το κοινό νόμισμα, οι χώρες που θα εντασσόντουσαν στην Ευρωζώνη όφειλαν να έχουν δημόσιο χρέος μέχρι 60% του ΑΕΠ και το ετήσιο έλλειμμα να μην υπερβαίνει το 3% του ΑΕΠ. Προϋποθέσεις που πολλές χώρες μέλη αθέτησαν να τηρούν στις αρχές της δεκαετίας του 2000 με το Δημόσιο Χρέος της Ελλάδας να ξεπερνά το 100% επί του ΑΕΠ. Όσον αφορά τις συνθήκη του Μάαστριχτ και άλλες προϋποθέσεις που οφείλει να πληροί μια χώρα (π.χ. η Ελλάδα) για να ενταχθεί στην Ευρωζώνη, υπάρχει έντονη φημολογία για παραποίηση στοιχείων ούτως ώστε η χώρα να πληροί τα κριτήρια. Τα προβλήματα εν ολίγοις κρύβονται κάτω από το χαλί τα οποία έρχονται στη επιφάνεια λίγο καιρό αργότερα.

1.7 Επιπτώσεις στην Κύπρο - Μνημόνιο

Η κρίση της Ευρωζώνης το 2009 επηρέασε **αρνητικά την Κύπρο** το 2012. Η αύξηση των αποδόσεων των κυβερνητικών ομολόγων (long-term interest rates) δυσχέραινε τον δανεισμό από την αγορά ομολόγων. Σύμφωνα με τον πίνακα των long-term interest rates των χωρών της Ε.Ε. φαίνεται να κινείται ανοδικά όπως και οι άλλες χώρες της Ευρωζώνης. Από το 2008 μέχρι τον Μάιο του 2011 το δεκαετές επιτόκιο δανεισμού ήταν 4,6%, ενώ τον Σεπτέμβριο του

2011 σκαρφάλωσε στο 7%. Επίσης η τραπεζική κρίση και τα ελλείμματα ήταν παράγοντες ένταξης της Κύπρου στο μνημόνιο όπου εφαρμόστηκαν μέτρα τα οποία δυσχέραναν την βιωσιμότητα των επιχειρήσεων. Υπήρξε αύξηση του εταιρικού φόρου από 10% σε 12% και του ΦΠΑ από 15% σε 19%. Η Κύπρος είχε συνάψει δάνειο από την Ρώσικη Ομοσπονδία με επιτόκιο 4,5% για το ποσό των 2,5 δισεκατομμύρια ευρώ, πριν κάνει αίτηση για ένταξη σε μηχανισμό στήριξης. Η τακτική αυτή του δανεισμού από τρίτη χώρα δεν είναι καθόλου δημοφιλής καθώς οι άλλες χώρες έκαναν αίτηση για μηχανισμό στήριξης απευθείας. Το επιτόκιο μειώθηκε στο 2,5% από το 4,5% όπου ήταν η αρχική συμφωνία. Το επιτόκιο δανεισμού από την Τρόικα είναι καλύτερο η οποία, όμως αναγκάζει την δανειζόμενη χώρα να προβαίνει σε κάποιες ρυθμίσεις ούτως ώστε να εκταμιευτεί η δόση. Γνωστοί ευρωβουλευτές χαρακτήρισαν τους αρμόδιους 'the bullied boys of Brussels' για αυτή την τακτική. Η αριθμοδείκτης χρέος προς ΑΕΠ για την Κύπρο αρχές του 2017 εξακολουθούσε να είναι μεγαλύτερο του 100% μέχρι το τέλος του 2017 μειώθηκε στο 98% . Σε εντελώς διαφορεικά επίπεδα ήταν το πριν 10 χρόνια όπου το 2008 και 2010 το Δημόσιο Χρέος προς ΑΕΠ ήταν 45% και 55% αντίστοιχα (αύξηση 10% τα πρώτα 2 χρόνια της Ευρωζώνης).

Ο πιο κάτω πίνακας δείχνει πως κινήθηκε το Κυπριακό κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε σχέση με μέσο όρο της Ευρωζώνης. Παρόμοια καμπύλη σχηματίζουν Ισπανία και Ελλάδα. Το χρέος δείχνει να μειώνεται με την ένταξη στην Ε.Ε. και ακολούθως να αυξάνεται και να ξεπερνά τον μέσο όρο της Ευρωζώνης.



Πίνακας 1.4

Αρνητικά επηρεάστηκε και η ανεργία στην Κύπρο. Μέχρι και το 2017 η Κύπρος έχει ανεργία υψηλότερη του μέσου όρους της Ευρωζώνης των 19 (ήταν 18 μέχρι το 2015) αλλά και της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τέλος του 2017 η Κύπρος είχε ανεργία 9,8% και 4 χώρες έχουν χειρότερο ποσοστό από την Κύπρο. Οι μέσοι όροι στην Ευρωζώνη είναι 8,6% και Ε.Ε. 7,3%. Μόλις 3 χώρες έχουν χειρότερο ποσοστό από την Κύπρο και ανήκουν και οι 3 στην Ευρωζώνη (Ελλάδα, Ιταλία και Ισπανία)

1.8 Μετανάστευση

Πέραν αυτού οι πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν την δυνατότητα να εργαστούν σε χώρες που ανήκουν στην Ε.Ε. με αποτέλεσμα την αύξηση προσφοράς εργατικού δυναμικού και την μείωση του εργατικού κόστους. Πολίτες από χώρες με μεγάλα ποσοστά ανεργίας επιδιώκουν να εργαστούν σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης με καλύτερες συνθήκες εργοδότησης και υψηλότερες απολαβές. Αποτέλεσμα αυτού η χώρα να χάνει ικανό εργατικό δυναμικό που θα μπορούσε να προσφέρει στην πατρίδα του και να βοηθήσει στην οικονομική ανάπτυξη. Οι χώρες που παρουσιάζουν χαμηλά ποσοστά ανεργίας παρουσιάζουν και έντονη μετανάστευση από άλλες χώρες της Ευρωζώνης. Σύμφωνα με στοιχεία το 2012 και 2013 εντάχθηκαν στην Γερμανία 22.000 και 28.000 πολίτες αντίστοιχα από την Ισπανία, χώρα που ήταν σε μηχανισμό στήριξης, ενώ τις προηγούμενες χρονιές ο αριθμός δεν υπερέβαινε τις 8.000. Φυσικά η μετανάστευση έχει και ευεργετικά αποτελέσματα και για τις 2 χώρες όπου μειώνεται η ανεργία στην 1 και υπάρχει περισσότερο εργατικό δυναμικό στην άλλη και με χαμηλότερο κόστος ως επί τω πλείστον. Σε περίπτωση επιστροφής τους στην χώρα τους οι εργαζόμενοι θα μπορούν με τις γνώσεις και την εμπειρία τους, να προφέρουν στην οικονομία, εφόσον επιστρέψουν και δεν μείνουν μόνιμα εκεί. Ψηλά ποσοστά εθνικής μετανάστευσης παρουσιάζουν στην Ευρώπη γενικότερα παρουσιάζουν οι χώρες οι οποίες έχουν χαμηλό κατά κεφαλή ΑΕΠ, ακόμα και αν δεν ανήκουν ή όχι στην Ευρωζώνη.

Τα κύματα μετανάστευσης βοήθησαν κάποια άτομα να βρουν εργασία για κάποιο χρονικό διάστημα όμως οι αναλυτές εκτιμούν ότι η Ε.Ε. δεν είναι Η.Π.Α. Η μετανάστευση είναι χαμηλότερη από χώρες της Ευρωζώνης με υψηλή ανεργία παρά αυτά των πολιτειών με ανεργία ή οικονομική κρίση. Συχνά ευρωσκεπτιστές επικρίνουν την ελεύθερη εργασία και μετανάστευση που υπάρχει στην Ε.Ε. ισχυριζόμενη ότι δεν επιθυμούν να γίνουν ΗΠΑ ή

ειρωνικά Ηνωμένες Πολιτείες της Ευρώπης. Κάθε χώρα έχει τους δικούς εργασιακούς νόμους οι οποίοι φυσικά ακολουθούν το ευρωπαϊκό σύνταγμα, αλλά υπάρχει και ο παράγοντας γλώσσα στην εξίσωση. Υπάρχουν πολλές γλώσσες στην Ε.Ε. δεν είναι μόνο η αγγλική όπως την περίπτωση των ΗΠΑ, κάτι που δυσκολεύει τον υποψήφιο εργαζόμενο να μετακινηθεί σε μία γειτονική χώρα και να εργαστεί εκεί. Πέραν της δυσκολίας που θα έχει ο ίδιος θα έχει και μειονέκτημα έναντι των ντόπιων υποψηφίων στον τομέα της γλώσσας. Και δεν φτάνει μόνο η γλώσσα καθώς κάθε χώρα έχει την δική της νοοτροπία όσον αφορά την συμπεριφορά στο εργασιακό περιβάλλον. Το φαινόμενο της μετανάστευσης έχει οδηγήσει σε αύξηση των ακραίων κομμάτων σε χώρες της Ευρώπης, θεωρώντας τους ξένους υπαίτιους για την ανεργία και τους μειωμένους μισθούς από την αύξηση προσφοράς εργατικού δυναμικού.

Κεφάλαιο 2

Επιχειρήσεις εντός της Ευρωζώνης – Παραδείγματα και συγκρίσεις

2.1 Επιχειρήσεις εντός της Ευρωζώνης

Ορισμένοι μεγάλοι οργανισμοί επένδυσαν στην Κύπρο όπως και άλλες χώρες της Ευρωζώνης σε διάφορους τομείς και κατάφεραν να αποκτήσουν μεγάλο μερίδιο αγοράς. Οι νέες εταιρείες δουλεύουν με ένα δικό τους διαφορετικό τρόπο από αυτό των κυπριακών ο οποίος σίγουρα θεωρείται πιο επαγγελματικός ενώ από την άλλη έχουν κατηγορηθεί ότι συντέλεσαν στην μεγάλη οικονομική κρίση της Ευρωζώνης και μερικές φορές ότι κάνουν κουμάντο αυτοί αντί οι πολιτικοί. Η Ευρωπαϊκή Ένωση το ευρώ δίνει αναμφισβήτητα ένα λιγότερο ρίσκο στην εταιρεία που θα επεκταθεί σε νέα χώρα καθώς δεν έχει να ανησυχεί για τυχόν υποτίμηση ή ανατίμηση του νομίσματος ούτε και αλλαγές στους νόμους της χώρας καθώς είναι υπόχρεα να ακολουθεί αυτούς της Ε.Ε.

Μεγάλοι οργανισμοί που επεκτάθηκαν στην κυπριακή αγορά είναι οι εταιρείες Lidl, Ikea ενώ και αρκετές low cost airlines άνοιξαν δρομολόγια στην κυπριακή αγορά όπως Ryanair και Wizzair. Ο τρόπος λειτουργίας του έχει κάποιες διαφορές από αυτό των κυπριακών όπου μερικές φορές δεν πτοούνται άλλες φορές χάνουν μερίδιο αγοράς σημαντικό ή ασήμαντο ως προς την βιωσιμότητα τους.

2.2 Κυπριακές Αερογραμμές – Σύγκριση αριθμοδεικτών μέσω οικονομικών καταστάσεων και τρόπου λειτουργίας

Οι Κυπριακές Αερογραμμές ξεκίνησαν την λειτουργία τους το 1948 και αποτελούσαν τον κρατικό αερομεταφορέα της Κύπρου μέχρι το κλείσιμο τους το 2015. Με σύμβολο το αγρινό η εταιρεία θεωρείτο κάτι σαν ιερή σαν μέρος της παράδοσης μας και έπρεπε σύμφωνα με απόψεις αρκετών να συνεχίσει να δουλεύει. Πέραν αυτού υπήρχε και ένας σεβαστός αριθμός εργαζομένων οι οποίοι τελικά πλήρωσαν τα σφάλματα και ζημιές για τις οποίες δεν έχουν την μεγαλύτερη ευθύνη.

2.2.1 Σύγκριση Κυπριακών Αερογραμμών σύμφωνα με Οικονομικές Καταστάσεις

Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις των Κυπριακών Αερογραμμών το 2009 φαίνεται να ήταν τραγικό σε σχέση με τις προηγούμενες 2 χρονιές. Επίσης οι οικονομικές καταστάσεις δείχνουν ότι πρόβλημα υπήρχε από προηγούμενους χρονιές και οι αρμόδιοι πιθανόν να μην προέβηκαν στις κατάλληλες ενέργειες. Το ορθότερο βάσει τις οικονομικές καταστάσεις ήταν οι αρμόδιοι να προέβαιναν σε διορθωτικές κινήσεις, αναδιάρθρωση και αλλαγή νοοτροπίας ή να προχωρούσαν από μόνοι τους σε πτώχευση κλείσιμο της εταιρείας.

Το 2009 η εταιρεία παρουσιάζει μείωση εσόδων πέραν του 20% όπου τα έσοδα των 311 εκατομμυρίων ευρώ έγιναν 248 με περαιτέρω μείωση τα επόμενα χρόνια σε 213 εκατομμύρια το 2011 και μόλις 176 εκατ. το 2012. Το κέρδος των €1.743 εκατομμυρίων έγινε €3.287 ζημιά για το 2008. Το κέρδος της εταιρείας για το 2008 ως προς τα έσοδα ήταν 0,5% Η εταιρεία δείχνει τρομερή συρρίκνωση κατά τα έτη 2004-2009. Το μη κυκλοφορούν ενεργητικό των Κυπριακών Αερογραμμών παρουσίασε μείωση του 20% σε 1 έτος από το 2003 στο 2004. Το 2009 το μη κυκλοφορούν ενεργητικό ήταν 85 δισεκατομμύρια ευρώ σε σχέση με το 2003 όπου ήταν 195 δισεκατομμύρια ευρώ (μετατροπή από 114.468.000 ΛΚ σε Ευρώ) δηλαδή μείωση περίπου 50%.

Σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2010, η λειτουργική ζημία για το 2010 ήταν € 4,9 εκατ. Σε σύγκριση με ζημία € 5,4 εκατ. το 2009. Στις 28 Ιουνίου 2011 οι Κυπριακές Αερογραμμές αιτιολόγησαν τις ζημιές και την κακή οικονομική εικόνα της εταιρείας αποδίδοντάς την στην «συνεχιζόμενη οικονομική κρίση και στην περαιτέρω σημαντική αύξηση των τιμών των καυσίμων». Στις 31 Αυγούστου 2011 οι Κυπριακές Αερογραμμές δημοσίευσαν τα αποτελέσματά τους για το πρώτο κατά το ήμισυ του 2011, παρουσιάζοντας ζημία ύψους € 29,3 εκατ. σε σύγκριση με ζημία € 25,5 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2010 σημειώνοντας αύξηση στη ζημία κατά € 3,8 εκατ. Οι μεγάλες ζημιές που φαίνονται στον πιο κάτω πίνακα τα έτη 2005-06 πιθανότατα οφείλονται στις λάθος επενδύσεις που είχε προβεί η εταιρεία με την επένδυση στην Hellas Jet το 2003. Κύριος μέτοχος των Κυπριακών Αερογραμμών εκείνη την περίοδο όπως παρέμεινε μέχρι τέλος ήταν η Κυπριακή Δημοκρατία με ποσοστό 70%.

Πίνακας 2.1 ΠΗΓΗ: WIKIPEDIA Κυπριακές Αερογραμμές (Cyprus Airways)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Turnover (€m)	206.5	209.8	288.5	311.4	247.5	236.4	212.9	175.5
Profits (EBT) (€m)	-24.5	-16.6	2.5	2.1	-3.2	0.4	-23.6	-55.8*
Number of employees (at year end)	1,538	1,131	1,354	1,197	1,226			n/a
Number of passengers (m)	1.6	1.6	1.7	1.7	1.6		1.3	1.3
Passenger load factor (%)	71.2	73.0	72.2	71.6	70.2		71.3	71.1
Number of aircraft (at year end/*average)	10	10	11	12	11*		12	9

Τα ποσά είναι σύμφωνα με Οικονομικές Καταστάσεις των Κυπριακών Αερογραμμών και δεν έχουν ληφθεί υπόψη τιμαριθμική ή άλλη αναπροσαρμογή.

Όσον αφορά το passenger load factor το ποσοστό των Κυπριακών Αερογραμμών κρίνεται ως χαμηλό με αυτό να κυμαίνεται από 70%-75% ενώ οι ευρωπαϊκές εταιρείες low cost να έχουν τα καλύτερα ποσοστά στον κόσμο. Η Ryanair και η EasyJet έχουν ποσοστά πέραν του 90% για τα έτη 2016-17 ενώ ακολουθεί η Wizzair με ποσοστό γύρω στο 88%-91%. Το passenger load factor δηλαδή το ποσοστό πληρότητας των μέσων μεταφοράς, δείχνει ξεκάθαρα την προτίμηση που δείχνουν οι καταναλωτές στις low-cost εταιρείες ιδίως οι Ευρωπαίοι καθώς τις κατατάσσουν στις πρώτες εταιρείες στον κόσμο.

2.2.2 Ανταγωνιστές Κυπριακών Αερογραμμών

Η Ryanair έχει γύρω στους 13.000 υπαλλήλους μεταφέρει 10.000 επιβάτες ανά υπάλληλο ενώ εν συγκρίσει με την Cyprus Airways, όπου οι επιβάτες ανά υπάλληλο δεν ξεπερνούν τους 2.000 ενώ το 2006 ο αριθμός αυτός είναι 1.415 επιβάτες ανά υπάλληλο. Οι υπάλληλοι της Ryanair συχνά τους βλέπεις να κάνουν πέραν των δύο εργασιών, όπως έλεγχο boarding passes και αποσκευών στο έδαφος και ακολούθως αεροσυνοδοί ενώ σημαντικό ρόλο διαδραματίζει η μη καθυστέρηση στις πτήσεις και η νοοτροπία της εταιρείας για μέγιστη αποδοτικότητα και καθορισμός πτήσεων για όσο το μεγαλύτερο πιο υπερπλήρη αεροπλάνο. Ο αριθμός των Κυπριακών Αερογραμμών είναι χαμηλός ακόμα και εν συγκρίσει με την Aegeanair μια εταιρεία που λειτουργεί με παρόμοιο τρόπο με αυτή. Δεν έχει όμως κύριο μέτοχο το κράτος. Η Aegean μεταφέρει 4.700 επιβάτες ανά υπάλληλο το 2012 ενώ το 2016 βελτιώθηκε στο 5.335. Από την αντίπερα όχθη συχνά οι υπάλληλοι της ιρλανδικής εταιρείας παρουσιάζονται -και προφανώς θα είναι- ως αδικημένοι και σε διάφορες σελίδες στο διαδίκτυο κατηγορούν την εταιρεία και υπάρχει το θέμα της απεργίας. Οι υπάλληλοι των Κυπριακών Αερογραμμών θεωρούνται πιο ευνοημένοι, με διάφορα ωφελήματα που δεν δίνονται σε υπαλλήλους ανταγωνιστριών εταιρειών, όπως δωρεάν εισιτήρια σε συγγενικά πρόσωπα.

Η Ryanair ανταγωνίστρια εταιρεία των Κυπριακών Αερογραμμών η οποία είναι σαφέστατα μεγαλύτερη σε μέγεθος με πέραν των 100 εκατομμυρίων επιβατών τον χρόνο και περίπου 69.000 πτήσεις τον μήνα. Το 2013 ο ιρλανδικός κολοσσός είχε λειτουργικό κέρδος προς έσοδα 14,7% σε αντίθεση με τις ζημιές που παρουσίαζαν οι Κυπριακές Αερογραμμές

Οι low cost εταιρείες κατάφεραν να πάρουν μεγάλο μερίδιο αγοράς στον τομέα των αεροπορικών εταιρειών. Από τις 5 εταιρείες που κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς οι 3 είναι εταιρείες χαμηλού κόστους. Η Lufthansa είναι η νο.1 όμιλος εταιρειών σε μεταφορά επιβατών η οποία έχει θυγατρικές εταιρείες low cost και στην δεύτερη θέση είναι η Ryanair. Εάν δεν ληφθούν υπόψη οι θυγατρικές της Lufthansa η Ryanair θα βρισκόταν στην κορυφή της λίστας. Η ιρλανδική εταιρεία από το 2015 μεταφέρει πέραν των 100 εκατομμυρίων επιβατών με τον αριθμό να αυξάνεται σταθερά από το 2006 όπου οι επιβάτες ήταν 40 εκατομμύρια. Η Aegean βρίσκεται στη 15^η θέση στην Ευρώπη σε μεταφορά επιβατών το 2017⁵. Οι πιο πάνω πληροφορίες είναι σύμφωνα με την σελίδα airmundo.com

Η Aegean κατάφερε να παρέχει στον καταναλωτή διαφοροποιημένο προϊόν σε αντίθεση με τις Κυπριακές Αερογραμμές που απέτυχαν παταγωδώς καθώς δεν υπήρχε η δυνατότητα επιλογής ταξιδιού χωρίς αποσκευές ή χωρίς γεύμα για να δοθεί η δυνατότητα στον πελάτη να μειώσει το κόστος. Όταν ο πελάτης θέλει 1 εισιτήριο δεν εξυπακούεται ότι χρειάζεται να μεταφέρει αποσκευές πέρα των 8 κιλών ή να γευματίσει εντός αεροπλάνου καθώς η πτήση να είναι σύντομη για ένα προορισμό. Εδώ πιθανότητα να οφείλεται στο γεγονός ότι ο κύριος μέτοχος ήταν η Κυπριακή Δημοκρατία η οποία σαν επενδυτής και καινοτόμος συχνά υστερεί καθώς είναι φαινόμενο που συναντάται σε αρκετούς κερδοσκοπικούς και μη ημικρατικούς οργανισμούς. Σε περίπτωση που στο καταστατικό των Κυπριακών Αερογραμμών είναι καθορισμένος ο συγκεκριμένος τρόπος λειτουργίας τότε η αλλαγή πιθανών να είναι χρονοβόρα και θα έλθει με αποτέλεσμα πολλών συσκέψεων και συγκρούσεων. Πιθανότατα η κατάληξη των Κυπριακών Αερογραμμών να ήταν διαφορετική αν εμπλεκόταν πιο δραστικά σε τομείς που συνδέονται με τις αεροπορικές πτήσεις. Θα ήταν δυνατόν να εμπλακεί σε τομείς όπως ξενοδοχεία και ενοικίασης αυτοκινήτων όπως κάνουν οι ανταγωνιστές της ευκολύνοντας και την διαδικασία των πελατών της προσφέροντας ένα ολοκληρωμένο τουριστικό πακέτο.

Μαζί με την θυγατρική της εταιρεία την Eurocypria διέθεταν αεροσκάφη από τις δύο μεγάλες κατασκευάστριες εταιρείες Boeing και Airbus, κάτι που σπανίως γίνεται από αεροπορικές εταιρείες, με αποτέλεσμα υψηλότερο κόστος συντήρησης και ελέγχου αεροσκαφών. Σχεδόν

⁵ (<https://airmundo.com/en/blog/largest-airlines-europe/>).

όλες οι εταιρείες έχουν αεροσκάφη από 1 εταιρεία και αυτό οφείλεται εκπαιδευτικούς και επιχειρησιακούς σκοπούς, αλλά και για καλύτερη συντήρηση των αεροσκαφών. Η εταιρεία θα χρειάζεται δεύτερο προσομοιωτή για εκπαίδευση πιλότων και αεροσυνοδών και επιπλέον μηχανική στήριξη. Πιθανότατα σε περίπτωση προβλήματος ενός αεροσκάφους ο πιλότος να αντιμετωπίσει πρόβλημα αν χρειαστεί να εκτελέσει την πτήση με άλλο τύπου αεροσκάφους. Δεν είναι μόνο τα αυξημένο κόστος αλλά και η λειτουργία της εταιρείας που γίνεται πιο πολύπλοκη. Πιθανότατα η αγορά των αεροσκαφών να βασίστηκε στους νόμους του Δημοσίου Τομέα που προνοούν την προμήθεια αγαθών μέσω προσφορών όπου η προμήθεια κατοχυρώνεται στον προμηθευτή με την καλύτερη προσφορά εκείνη την στιγμή και δεν λαμβάνονται καθόλου το μελλοντικό κόστος. Ο τρόπος λειτουργίας των δημόσιο οργανισμών βασίζεται στην διαφάνεια, το δημόσιο συμφέρον, την εφαρμογή των δημοσιονομικών διατάξεων που πολλές φορές καταπατάται από το προσωπικό συμφέρον (ιδίως στις προσλήψεις) και το υπεράριθμο προσωπικό υπό λανθασμένη διοίκηση ενώ η εταιρεία των Κυπριακών Αερογραμμών θα έπρεπε να κινείται σαν μια επιχείρηση με στόχο την εξυπηρέτηση του κοινού σε χαμηλότερο κόστος και την μεγιστοποίηση των κερδών της. Η Ryanair έχει στη διάθεση της πέραν των 300 αεροσκαφών όχι μόνο από τον ίδιο προμηθευτή αλλά το ίδιο μοντέλο (Boeing 737-800) με μέσο όρο ηλικία τα 5 με 5,5 έτη. Ο μέσος όρος των αεροπλάνων της είναι από τους χαμηλότερους με άλλες εταιρείες να ξεπερνά τα 10 έτη όπως της US Airlines και παρόμοιος με αυτόν της Qatar Airways και πολύ καλύτερος από την Emirates. Ο μέσος όρος σε βόρεια Αμερική και Ευρώπη όσον αφορά ηλικία αεροσκαφών είναι πέραν των 10 ετών.

Η Ryanair καταφέρνει χρόνο με τον χρόνο να αυξάνει τις πωλήσεις με διάφορες τακτικές. Προσπάθησε να μειώσει το κόστος λειτουργίας της εταιρείας για να αυξήσει την κερδοφορία με το να 'κρατά τα αεροπλάνα της στον αέρα'. Για να το πετύχει αυτό πραγματοποιεί πτήσεις σε μη κεντρικά αεροδρόμια τα οποία δεν είναι πολυσύχναστα και της δίνουν το δικαίωμα να μεταβαίνει στον προορισμό της έγκαιρα με λιγότερες καθυστερήσεις γρηγορότερο ανεφοδιασμό και ετοιμασία της επόμενης πτήσης. Η ιρλανδική εταιρεία έχει ένα υψηλό ποσοστό πτήσεων που καταφθάνει στην ώρα τους ίσως το ψηλότερο στην Ευρώπη γύρω στο 90%. Επίσης ο καταναλωτής θα κλείσει το εισιτήριο του για τον προορισμό του με βασικό παράγοντα την τιμή. Εάν θέλει να επισκεφτεί την Καταλονία πιθανότατα να μην τον

ενδιαφέρει εάν ο προορισμός είναι το αεροδρόμιο της Βαρκελώνης το οποίο απέχει 30 λεπτά από το κέντρο ή το αεροδρόμιο της Χιρόνα(Girona) που απέχει κάτι περισσότερο από 1 ώρα. Και στις 2 περιπτώσεις θα χρειαστεί επιπλέον μεταφορικό μέσο. Στις περιπτώσεις μικρών αεροδρομίων η Ryanair παρέχει ευκολίες και εκπτώσεις για κράτηση λεωφορείου με την κράτηση των εισιτηρίων πτήσης. Τακτική που δεν ακολούθησε η Cyprus Airways η οποία είχε πτήσεις σε μεγάλα αεροδρόμια όπως Heathrow στο οποίο η χρονοθυρίδα πωλήθηκε το 2014 λίγο καιρό προτού η εταιρεία βάλει λουκέτο. Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκαιο είχε δηλώσει ο CEO παρέχοντας φθηνά εισιτήρια στους πελάτες του και πτήσεις χωρίς καθυστέρηση ταραάζοντας τον τομέα των αερομεταφορών. Θύμισε τον Henry Ford που έφτιαξε το πρώτο αυτοκίνητο για τον συνηθισμένο άνθρωπο είχε πει 'αν ρωτούσα τους ανθρώπους τι ήθελαν θα ζητούσαν γρηγορότερα άλογα'. Ο Michael O' Leary Χαρακτήρισε ηλίθιους όσους ξεχάνουν να τυπώσουν το boarding pass και τους 'τιμωρούσε' με 60 ευρώ επιπλέον όπως και για όσους οι χειραποσκευές τους είχαν επιπλέον βάρος ή εκατοστόμετρα μήκος. Με την πάροδο των χρόνων όμως η εταιρεία προσαρμόστηκε κάπως στις απαιτήσεις και απροσεξίες των καταναλωτών και προσπάθησε να αποφύγει τις επιπλέον χρεώσεις ιδίως για τις χειραποσκευές που αποτελούσαν εφιάλτη για τους πελάτες του. Επίσης πρόσφερε στο κοινό φθηνότερα εισιτήρια για τα παιδιά κινήσεις που αύξησαν το passenger load factor αλλά και τα κέρδη της εταιρείας.

Σε αντίθεση με τις Κυπριακές Αερογραμμές που ήταν πονοκέφαλος για τον κύριο μέτοχο της που ήταν το κράτος οι μέτοχοι της Ryanair απολάμβαναν κάποια κέρδη τα οποία είναι φυσικό επακόλουθο σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας. Η τιμή της μετοχής της εταιρείας έχει μία σταθερή και ανοδική πορεία χρόνο με το χρόνο εξαιρουμένου της περιόδου μέσα του 2016 και κατά την οικονομική κρίση του 2008. Το 2017 η μετοχή της εταιρείας ήταν γύρω στα 14 με 15 ευρώ ενώ τον Ιανουάριο του 2015 ξεπερνούσε για πρώτη φορά τα €10. Είναι ένας από τους βασικούς στόχους και τρόπος λειτουργίας να προσπαθεί να ανταμείβει τους μετόχους της. Η εταιρεία δίνει αρκετά μερίσματα στους μετόχους της ενώ προχωρά και στην μέθοδο του buyback σύμφωνα με την independent.ie⁶ δηλαδή δίνει μετρητά στους υφιστάμενους μετόχους παίρνοντας πίσω μετοχές με αποτέλεσμα να μειώνεται το μετοχικό

⁶ <https://www.independent.ie/business/irish/ryanair-races-through-750m-share-buyback-as-results-loom-36906082.html>

κεφάλαιο το οποίο είναι συχνά αποδοτικότερο αφού μειώνει το interest(φορολογία) στα μερίσματα. Ακόμα και το 2013 η Ryanair είχε καταφέρει να δείξει εξαιρετικά οφέλη για τους μετόχους της. Το 2013 η εταιρεία είχε αύξηση 18% στο έξοδο ' Fuel and Oil' της λόγω αύξησης τιμής των καυσίμων σύμφωνα την δικαιολογία στις οικονομικές καταστάσεις ποσοστό αύξησης πολύ μεγαλύτερο από την αύξηση των εσόδων της που ήταν 12,9%. Παρά το γεγονός αυτό τα συνολικά operating expenses αυξήθηκαν κατά 12,3% πολύ λιγότερο από την αύξηση των καυσίμων. Το operating profit to revenue ratio αυξήθηκε από 14,28% σε 14,7% αύξηση που θα ήταν πολύ μεγαλύτερη εάν δεν υπήρχε η αύξηση στην τιμή των καυσίμων. Τα EPS (Earnings Per Share) της εταιρείας παρουσίασαν επίσης αύξηση την συγκεκριμένη χρονική στιγμή από 34,10 σεντ ανά μετοχή το 2012 σε 39,45 σεντ την επόμενη χρονιά. Τα EPS κέρδη ανά μετοχή της εταιρείας ένας από τους σημαντικότερους αριθμοδείκτες που χρησιμοποιούν οι επενδυτές για επιλογή της καταλληλότερης επένδυσης μαζί με το PE ratio (price/earnings) έδειξε πέραν των 92 σεντ κέρδη ανά μετοχή το 2016 από τα 34,1 το 2012. Η 4ετία δείχνει να ήταν ιδανική και φανταστική για την εταιρεία. Τα revenue αυξήθηκαν από €4,884 σε €6.536 ενώ αυξήθηκε και η αποδοτικότητα operating profit to revenue ratio αυξήθηκε στο 22.33%. Η συνεχής αύξηση των πτήσεων των επιβατών και του passenger load factor έχουν οδηγήσει σε μία μεγάλη αύξηση των εσόδων της εταιρείας και σε μία αισθητά μικρότερη αύξηση στα έξοδα το οποίο επιτρέπει στην εταιρεία να ανταμείβει τους επενδυτές της.

2.2.3 Αδυναμία Κ.Α. εναρμόνισης με επιχειρηματικό περιβάλλον Ευρωπαϊκή νομοθεσία

Οι Κυπριακές Αερογραμμές δεν κατάφεραν να προσαρμοστούν στην ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Συνέχιζαν να λειτουργούν χωρίς καθορισμένη στρατηγική και στόχους, χωρίς ευελιξία στην μεγάλη αλλαγή από το 2004 με αποτέλεσμα η Ευρωπαϊκή Κομισιόν δεν δέχθηκε περαιτέρω στήριξη των Αερογραμμών από το κράτος. Οι πολιτικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης ήταν γνωστές και δεν ευνοεί καθόλου ή ελάχιστο την εμπλοκή της κυβέρνησης της χώρας στον επιχειρηματικό κόσμο ιδίως εάν πρόκειται για ζημιόγωνα επιχείρηση. Μάλιστα η Ευρωπαϊκή Κομισιόν έκρινε ως παράνομη την χορηγία του κράτους προς την εταιρεία κάτι που οδήγησε στην πτώχευση και κλείσιμο εφόσον οι χορηγίες έπρεπε να επιστραφούν. Ο κύριος μέτοχος των Κυπριακών Αερογραμμών ήταν το κράτος που κατείχε πέραν του 90% των μετοχών της εταιρείας. Το 2009 ήταν 70% πράγμα που σημαίνει ότι η κυβέρνηση

κινήθηκε προς την αντίθετη κατεύθυνση. Οι περισσότερες εταιρείες έχουν ένα μέγιστο ποσοστό κατοχής μετοχών από ένα νομικό ή φυσικό πρόσωπο πολύ χαμηλότερο, μερικές φορές είναι στο 50% ή ακόμα και 10%. Με αυτό το υψηλό ποσοστό μετοχών που κατείχε το κράτος έκανε δύσκολο εγχείρημα για εξεύρεση επενδυτή και χάραξη νέας στρατηγικής για την εταιρεία. Πιθανόν η Κυπριακή Δημοκρατία να μην ήταν ο καλύτερος ιδιοκτήτης-μεγαλομέτοχος, καθώς οι Κυπριακές Αερογραμμές λειτουργούσαν με υπεράριθμο προσωπικό σε σχέση με ανταγωνιστές. Το αν θα πρέπει μια κυβέρνηση να είναι επιχειρηματίας ή να είναι απλώς διαχειριστής κοινωφελή, φιλανθρωπικών και μη κερδοσκοπικών οργανισμών είναι θέμα που υπάρχουν διάφορες απόψεις. Πέραν τούτου η Cyprus Airways είχε κάνει και 1 εσφαλμένη επενδυτική κίνηση ιδρύοντας την Hellas Jet⁷ στην Αθήνα το 2003 χωρίς να κερδίζει ποτέ κέρδη. Κατείχε ποσοστό 75% του εν λόγω μεταφορέα. Σε ένα ιδανικό σενάριο η εταιρεία να προσπαθήσει να προσελκύσει νέους επενδυτές με διορισμό έμπειρου στον τομέα ΔΣ και αν ήταν δυνατό μη κύριου CEO καθώς τα ονόματα προηγούμενων προέδρων και διευθυντών έχουν ταυτιστεί με οικονομικές ατασθαλίες.

Με την ένταξη στο μνημόνιο τέθηκε πολλές φορές θέμα στην Τρόικα το μέλλον των ημικρατικών οργανισμών και τυχών ιδιωτικοποίηση με τις συζητήσεις να εστιάζονται στην CYTA και ΑΗΚ. Οι Κυπριακές Αερογραμμές δεν είχαν καθορισμένη υλοποιήσιμη στρατηγική ως εταιρεία. Συνέχιζε να δουλεύει με τον ίδιο τρόπο τα τελευταία χρόνια ζωής της παρά τις τεράστιες αλλαγές που γίνονταν στον τομέα και παρά την γνώση που είχαν κοιτάζοντας τον τρόπο λειτουργίας της Τρόικα στην Ελλάδα, το κράτος παρέμεινε ο μεγάλος μέτοχος.

2.3 Υπεραγορές στην Κύπρο - LIDL

Οι ξένοι οργανισμοί πλεονεκτούν σε ποικιλία προϊόντων λόγω των πολλών καταστημάτων που έχουν σε πολλές χώρες που τους επιτρέπουν να παράγουν διαφορετικά προϊόντα σε χαμηλό κόστος. Επίσης η μεγάλη γκάμα προϊόντων που διαθέτουν τους επιτρέπει να έχουν προϊόντα κράχτες (προϊόντα σε χαμηλές τιμές για να προσελκύσουν πελάτες) και να προσελκύουν τους πελάτες στα καταστήματα τους. Ο καταναλωτής εξυπηρετείται σε

⁷ <https://24h.com.cy/2015/02/i-desmefsi-loizidi-gia-hellas-jet-egine-zimies-50-ek-gia-ka/>

μικρότερο χρονικό διάστημα καθώς δεν χρειάζεται να μεταβαίνει από κατάσταση σε κατάσταση. Μια τέτοια επιχείρηση είναι και το LIDL – γερμανική εταιρεία.

Η Lidl είναι μια υπεραγορά που επεκτάθηκε στην Κύπρο μετά την ένταξη μας στην Ευρωζώνη. Διαφέρει σε μεγάλο βαθμό από τις άλλες κυπριακές υπεραγορές καθώς διαθέτει προς πώληση προϊόντα όπως ρούχα, εργαλεία και τρόφιμα που δεν συναντάς σε άλλες υπεραγορές (κρέας από καγκουρό). Η διαφοροποίηση του προϊόντος σε συνδυασμό με την πλούσια γκάμα προϊόντων σε προσιτές τιμές είναι αυτό που οδήγησε τους πελάτες να κάνουν την Lidl μία πετυχημένη εταιρεία στην Ευρώπη. Είναι εντελώς διαφορετική από άλλες εταιρείες καθώς πολλές φορές διαθέτει προϊόντα που συναντάς σε καταστήματα που εμπορεύονται ηλεκτρικά προϊόντα όπως μηχανήματα επεξεργασίας ξύλου, ηλεκτρικές σκούπες, φορτιστές κινητών, ραδιόφωνα αυτοκινήτων και άλλα προϊόντα τα οποία είναι αρκετά υψηλών προδιαγραφών σε σχέση με την τιμή και αρκετές φορές οι καταναλωτές σχηματίζουν ουρές προκειμένου να τα προμηθευτούν. Η Lidl διαθέτει αρκετά παραδοσιακά κυπριακά προϊόντα όπως χοιρομέρι, παστουρμάς και άλλα τα οποία οι Κύπριοι και κάτοικοι Κύπρου αρέσκονται να καταναλώνουν. Εντύπωση προκάλεσε η προμήθεια γάλακτος από 1 μόνο από 3 μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες που δραστηριοποιούνται στην Κύπρο και η μειωμένη τιμή που έχει το γάλα σε εκείνη την υπεραγορά κάτι που δεν έχω προσέξει σε άλλη υπεραγορά. Η τιμή του γάλακτος στην Κύπρο θεωρείται από τις πιο ψηλές στην Ευρώπη συμφωνά με στατιστικά της europa.eu το οποίο θεωρείται είδος πρώτης ανάγκης σε συνδυασμό με τους λίγους και ισχυρούς προμηθευτές η Lidl κατάφερε να εξασφαλίσει καλύτερη τιμή σε σχέση με ανταγωνιστές της

Κυπριακή υπεραγορά στην προσπάθεια της να ανταγωνιστεί με τον καλύτερο τρόπο την γερμανική εταιρεία προχώρησε σε δημιουργία ψησταριάς εντός της υπεραγοράς κάτι που όπως ισχυρίζεται ο ίδιος του έσωσε την εταιρεία από κατάρρευση καθώς δεν μπορεί να ανταγωνιστεί τις τιμές. Πέραν τούτου ο ιδιοκτήτης προχώρησε σε δημιουργία γυμναστηρίου πάνω από την υπεραγορά σε μια ξεχωριστή διαφοροποίηση προϊόντος και επέκταση σε τομέα εντελώς άσχετου με αυτό που δραστηριοποιείται για χρόνια. Η τακτική της ψησταριάς υιοθετήθηκε σε μεγαλύτερο βαθμό από άλλη υπεραγορά της περιοχής αφού ο ιδιοκτήτης έχει δημιουργήσει ένα μικρό εστιατόριο εντός υπεραγοράς. Θεωρείται ο τομέας των υπεραγορών ένας τομέας με σκληρό ανταγωνισμό καθώς οι υφιστάμενες εταιρείες δεν μπορούν εύκολα να

εγκαταλείψουν τον τομέα λόγω της μεγάλης επένδυσης που έχουν κάνει και προσπαθούν με διάφορες τεχνικές να κερδίσουν πελάτες από ανταγωνιστές οι οποίοι δεν έχουν κανένα πρόβλημα στο να αλλάξουν υπεραγορά. Η κατά πολύ μικρότερη υπεραγορά αντιμετώπισε και περισσότερες δυσκολίες στην προσαρμογή με τους νόμους και κανονισμούς του κράτους. Παράδειγμα είναι η αλλαγή ωραρίου εργασίας όπου επέτρεπε στις υπεραγορές να είναι ανοιχτές και την ημέρα Κυριακή με αρκετούς υπαλλήλους να είναι συγγενικά πρόσωπα του ιδιοκτήτη και επιθυμούσαν να μην εργάζονται Κυριακή. Η ένταξη της Κυριακής στις εργάσιμες μέρες ήταν και μία αιτία για την δημιουργία ψησταριάς. Ακόμα μικρότερες υπεραγορές που δεν επεκτάθηκαν σε νέους τομείς αποφάσισαν όπως μην ανοίγουν Κυριακή το οποίο φυσικά τους μειώνει τα έσοδα από πωλήσεις. Ένας νόμος ξεκάθαρα όπου δίνει ένα μειονέκτημα στις πολύ μικρές υπεραγορές που δεν μπορούν να εργαστούν Κυριακή και δεν θέλουν να προχωρήσουν σε αλλαγή του τρόπου λειτουργίας. Προσπαθούν αν ευαισθητοποιήσουν τον κόσμο θυμίζοντας τους ότι η Κυριακή είναι αργία έτσι να μην ψωνίζουν Κυριακή κάτι που δεν φαίνεται να πετυχαίνει σε μεγάλο βαθμό. Οπωσδήποτε μία αλλαγή στην νομοθεσία και στο οικονομικό περιβάλλον φανερώνει πόσο πιο εύκολα μπορεί μία μεγάλη εταιρεία να προσαρμοστεί

Η Lidl διαθέτει την καλύτερη ιστοσελίδα από τις υπεραγορές που δραστηριοποιούνται στην Κύπρο την οποία έχω προσέξει πως κατά κάποιον τρόπο έχουν μιμηθεί μερικοί ανταγωνιστές της. Η εταιρεία LIDL αποφεύγει τις προσφορές βάσει εκπτώσεων π.χ. 20% η 30% και στην σελίδα της αλλά και στα leaflet της αναγράφεται η τιμή. Η διαφήμιση εκπτώσεων χωρίς την αναφορά σε τιμή δεν δίνει ξεκάθαρη εικόνα στο καταναλωτικό κοινό.

2.3.1 Lidl στο παγκόσμιο περιβάλλον

Τον Φεβρουάριο του 2016 η εταιρεία κατείχε μερίδιο αγοράς γύρω στο 12%, σύμφωνα με stockwatch.com.cy⁸ και ήταν στην 3^η θέση πίσω από υπεραγορές που βρίσκονται για περισσότερα χρόνια από αυτή στην κυπριακή αγορά. Στην Ολλανδία το μερίδιο αγοράς της Lidl είναι χαμηλότερο όπου το 2016 ήταν 10,3% με αύξηση 0,3% από το 2015. Στην Ισπανία το

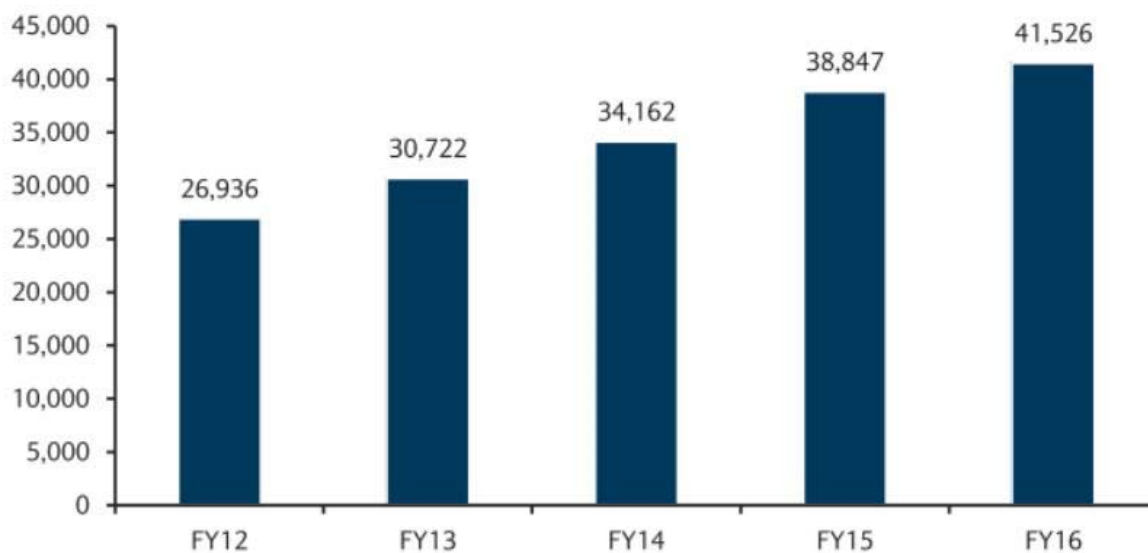
⁸ <https://www.stockwatch.com.cy/el/article/epiheiriseis/dekades-nees-yperagores-stin-kypro>

μερίδιο αγοράς είναι ακόμα χαμηλότερο με την πρωτιά να κατέχει με μεγάλη διαφορά ισπανικός κολοσσός.

Η εταιρεία Lidl καταγράφει μεγάλες αυξήσεις στον κύκλο εργασιών της με τις πωλήσεις της να είναι αυξημένες κατά €15 δισεκατομμύρια ευρώ από το 2012 στο 2016 με την μέση αύξηση στις πωλήσεις να είναι περίπου στο 10%. Το 2016 η αύξηση στον κύκλο εργασιών ήταν 6,9% και οι πωλήσεις ήταν €41 δισεκατομμύρια. Τα καταστήματα της εταιρείας τα οποία είναι 10.500 βρίσκονται ως επί τω πλείστον στην Ευρώπη. Εξαιρούνται 52 στις ΗΠΑ. Επίσης εκτός Ε.Ε. είναι τα 20 στην Σερβία και 100 στην Ελβετία. Τα υπόλοιπα καταστήματα που είναι πέραν των 10 χιλιάδων βρίσκονται σε χώρες της Ε.Ε. με την πλειοψηφία αυτών σε χώρες της Ευρωζώνης. Πιθανότατα η Lidl να επιθυμεί να επεκταθεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση γνωρίζοντας ότι το ρίσκο είναι μειωμένο εντός Ευρωζώνης. Η επιθετική της επεκτατική πολιτική δεν ήταν το ίδιο αποτελεσματική στις ΗΠΑ όπως και στην Ευρώπη.

Πίνακας 2.2

Lidl International's Sales (€mn)



Source: Company data, Barclays Research

Πηγή: www.retaildetail.eu

Η αμερικάνικη πολυεθνική εταιρεία Walmart παρουσίασε αυξομειώσεις στις διεθνές πωλήσεις της σε αντίθεση με την Lidl. Συγκεκριμένα οι διεθνές πωλήσεις ήταν \$125,4

δισεκατομμύρια το 2012 και το 2016 ήταν \$123,4 δισεκατομμύρια ενώ το 2015 ήταν \$136 δις. Το Walmart International παρουσίασε μείωση στις πωλήσεις τα έτη 2012 με 2016. Σε αντίθεση με την διεθνή αγορά η Walmart παρουσιάζει σταθερή αύξηση στην αμερικάνικη αγορά όχι όμως μεγαλύτερη του 5% ανά έτος με την εταιρεία να αυξάνει τις πωλήσεις της από \$264 δις ε \$298 δις την περίοδο 2012-2016 δηλαδή μέση αύξηση 3% ανά έτος. Βλέπουμε ότι την ίδια χρονική περίοδο η Lidl κατάφερε μεγαλύτερη αύξηση στις πωλήσεις της από αυτή που πέτυχε η αμερικάνικη Walmart που πιθανώς να οφείλεται στο κοινό νόμισμα που έχει με άλλες χώρες του της Ευρώπης που κάνει πιο εύκολη την επένδυση.

2.4 ΙΚΕΑ και κυπριακές εταιρείες

2.4.1 ΙΚΕΑ

Η ΙΚΕΑ είναι μια πολυεθνική εταιρεία που δραστηριοποιείται κυρίως σε έπιπλα και είδη ξυλείας αλλά διαθέτει προϊόντα που γλυτώνουν τον καταναλωτή από χρόνο και χρήμα καθώς δεν υπάρχει άλλη εταιρεία στην Κύπρο που να διαθέτει τόσα πολλά προϊόντα. Διαθέτει πέραν των άλλων κουζίνα, έπιπλα, πετσέτες, είδη υπνοδωματίου και άλλα πολλά. Έχει 1 μόνο μεγάλο κατάστημα στην Κύπρο όπως καθορίζει και η παγκόσμια στρατηγική της που κάνει δύσκολο την επίσκεψη σε κατάστημα από άτομα που μένουν μακριά από το κατάστημα, έχει όμως ιστοσελίδα που βλέπεις οποιοσδήποτε τα προϊόντα της που υπό άλλες συνθήκες χρειάζεται να επισκεφτείς πέραν των 3 καταστημάτων.

Η εταιρεία ΙΚΕΑ χρησιμοποιεί κάθετη ολοκλήρωση⁹ προς τα εμπρός και προς τα πίσω με βασικό στόχο τον έλεγχο των προμηθευτών της για καλύτερης ποιότητας προϊόντα αλλά και μείωση του κόστους παραγωγής. Παράλληλα οι προμηθευτές της έχουν επωφεληθεί προσφέροντας τα προϊόντα τους σε μια εταιρεία που κυριαρχεί στον τομέα της¹⁰. Σε αντίθεση με την εταιρεία ΙΚΕΑ οι κυπριακές εταιρείες δεν έχουν και τις καλύτερες σχέσεις με τους

⁹ <https://ikeacuriosity.wordpress.com/2017/07/22/ikea-and-vertical-integration/>

¹⁰ <https://www.ukessays.com/essays/marketing/supply-chain-strategies-used-by-ikea-marketing-essay.php>

προμηθευτές τους και φαίνεται οι προμηθευτές να επιλέγονται βάσει καλύτερης τιμής ή συγγένειας αλλά και πολλές φορές να αλλάζουν με την πάροδο των χρόνων. Πολλές φορές οι κύπριοι επαγγελματίες ξυλουργοί ή ακόμα και οι εταιρείες δεν είναι σε θέση να κοστολογήσουν την εργασία τους καθώς δεν γνωρίζουν την τιμή των αγαθών που θα αγοράσουν από αυτούς. Αυτό προσδίδει αβεβαιότητα στον καταναλωτή πέραν του χρόνου που σπαταλιέται μέχρι με την δημιουργία προσφοράς προς τον τελικό καταναλωτή. Επίσης δεν δημιουργείται σταθερή συνεργασία μεταξύ των δύο πλευρών ώστε να προσαρμοστούν στις ανάγκες ο ένας του άλλου και να βελτιωθεί το τελικό προϊόν.

Η επένδυση στο Ανθρώπινο Δυναμικό είναι εμφανές ότι γίνεται με σωστό τρόπο στο ΙΚΕΑ. Όλοι οι υπάλληλοι είναι έτοιμοι να σε εξυπηρετήσουν και να σε βοηθήσουν σε αυτό που θες. Στις πλείστες κυπριακές επιχειρήσεις οι υπάλληλοι εάν ομιλούν ελληνικά ή αγγλικά θα σε παραπέμψουν στον ιδιοκτήτη ή θα σου πουν ότι δεν είναι η αρμοδιότητα τους. Ένας υπάλληλος στο ΙΚΕΑ είναι έτοιμος να σχεδιάσει την κουζίνα που επιθυμεί ο πελάτης συμβουλευοντας τον παράλληλα σε χρονικό διάστημα 30 λεπτών κάτι που δεν έχω συναντήσει σε άλλες εταιρείες οι οποίες είναι αρκετές. Μια κυπριακή εταιρεία για να σχεδιάσει τον χώρο συγκεκριμένα την κουζίνα ζητά από τον πελάτη να πληρώσει πρώτα την προκαταβολή ενώ άλλες χρειάζονται 5-6 να ολοκληρώσουν το σχέδιο. Συχνά οι εταιρείες δεν δίνουν το σχέδιο στον πελάτη φοβούμενες ότι θα το δώσουν σε ξυλουργό ο οποίος θα αναλάβει να εκτελέσει το σχέδιο. Από την άλλη οι ξυλουργοί δουλεύουν συχνά μόνοι τους, δεν έχουν προγράμματα σχεδιασμού κουζίνας, επίπλων και άλλων ειδών και οι υπάλληλοι που έχουν είναι αποκλειστικά για μεταφορά των βαρετών αντικειμένων. Οι υπάλληλοι τους δεν διαθέτουν οποιεσδήποτε γνώσεις για το αντικείμενο και δεν βοηθούν στην ποιότητα εργασίας της εταιρείας. Παρά το μεγάλο μέγεθος των καταστημάτων ΙΚΕΑ οι εργαζόμενοι σε ένα τμήμα του καταστήματος είναι σε θέση να σε εξυπηρετήσουν και να σε οδηγήσουν σε άλλο τμήμα και να βρεις αυτό που χρειάζεσαι. Οι ταμίες στα καταστήματα ΙΚΕΑ είναι ενημερωμένοι για τυχόν προσφορές που κάνει η εταιρεία και είναι σε θέση να σε συμβουλέψουν ανά πάσα στιγμή για το πώς μπορείς να τις εκμεταλλευτείς παρά το γεγονός ότι στα ταμεία της ΙΚΕΑ υπάρχει μεγάλη ουρά από κόσμο το οποίο οφείλεται στους λίγους ταμίες σχετικά με το 1 μόνο κατάστημα ΙΚΕΑ που υπάρχει στην Κύπρο. Οι υπάλληλοι στα ΙΚΕΑ έχουν μερικές φορές κάποια πλεονεκτήματα όπως δικαίωμα φαγητού με μειωμένη ή

μηδενική χρέωση. Η εταιρεία αντιλαμβάνεται ότι ο εργαζόμενος είναι άνθρωπος και όχι μηχανήμα όπου η μονοτονία και ρουτίνα της εργασίας δύναται να τον κουράσει ψυχικά με αποτέλεσμα να μεταθέτει τους υπαλλήλους σε άλλους τομείς ανά χρονικά διαστήματα. Επίσης η ΙΚΕΑ μεριμνά για την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη των υπαλλήλων της αναλόγως φυσικά με την χώρα που βρίσκεται το κατάστημα και τους νόμους και κανονισμούς του κράτους.

Οι υπάλληλοι ενθαρρύνονται να δουλεύουν προσπαθώντας να βελτιώσουν την εικόνα και λειτουργία της εταιρείας καθώς μόνο έτσι θα υπάρξει χαμηλό κόστος λειτουργίας και πόρων ούτως ώστε να επιτευχθεί η χαμηλή τιμή πώλησης. Η προσπάθεια της ΙΚΕΑ είναι να γίνεται η εργασία το δυνατότερο εύκολη και απλή.

Το πληροφοριακό σύστημα της εταιρείας ΙΚΕΑ κάνει σαφέστατα ευκολότερο το έργο της εταιρείας. Είτε από το διαδίκτυο είτε στο κατάστημα της εταιρείας ο πελάτης είναι σε θέση γνωρίζει εάν είναι διαθέσιμο ένα προϊόν και σε ποια χρώματα ή παραλλαγές. Στο διαδίκτυο μπορεί να μάθει πολλές πληροφορίες όπως προσφορές που κάνει κυρίως τις καθημερινές όπου δεν έχει κοσμοσυρροή στα καταστήματα της. Οι προσφορές αφορούν εκπτώσεις σε προϊόντα ή στην μεταφορά των αγαθών. Επίσης δίνονται συμβουλές για διακόσμηση και αγορά προϊόντων κυρίως βάση του σκανδιναβικού στυλ. Υπάρχουν όμορφα σχεδιασμένοι χώροι οικιών στην ιστοσελίδα της εταιρείας που σε κάνουν να συμπαθήσεις τον σκανδιναβικό σχεδιασμό εσωτερικού χώρου. Σε συνεργασία με ένα κύπριο ξυλουργό πολύ πιθανόν να χρειαστούν 1-2 ώρες να δοθεί η πληροφορία εάν ένα προϊόν είναι διαθέσιμο ή όχι. Ακόμα λόγω κακής συνεννόησης με προμηθευτές δεν γνωρίζουν σε πόσες μέρες θα μπορούν να έχουν το προϊόν από προμηθευτές.

2.4.2 Επίσκεψη σε κατάστημα της ΙΚΕΑ για ενημέρωση σε ότι αφορά κατασκευή κουζίνας και σύγκριση με άλλες εταιρείες και κύπριο ιδιώτη

Η εταιρεία ΙΚΕΑ έχει ένα μεγάλο κατάστημα σε καλή τοποθεσία της πρωτεύουσας και είναι το μοναδικό κατάστημα της Κύπρου. Παρόμοιος τρόπος λειτουργίας ισχύει και σε άλλες χώρες.

Σε περίπτωση που ο πελάτης επιθυμεί κατασκευή κουζίνας για το σπίτι του θα πρέπει να κλείσει ραντεβού με αρμόδιο υπάλληλο της εταιρείας. Το χρονικό διάστημα είναι περίπου 1 εβδομάδα αναμονής. Σε περίπου 20-30 λεπτά είχα έτοιμο έγχρωμο σχέδιο κουζίνας με αναλυτική κατάσταση κόστους του καθετί που θα χρειαστεί για την κατασκευή. Σε μία κατασκευή των €3.000 υπήρχαν προϊόντα τα οποία στοίχιζαν €10 στην προσπάθεια της εταιρείας να δώσει αναλυτικότερη κατάσταση. Επίσης υπάρχει η δυνατότητα αφαίρεσης κάποιων κομματιών από την προσφορά και αγορά αυτών από άλλες εταιρείες. Τέτοια προϊόντα είναι τα χερούλια και οι μεντεσέδες. Πιστεύω ότι θα κατάλαβε ότι δεν είχα πρόθεση να φτιάξω κουζίνα και ήθελα πληροφορίες για μία μελέτη ή πιθανότατα θα ήμουν ανταγωνιστής και θα ήθελα να μάθω πως λειτουργεί η γιγαντιαία αυτή εταιρεία. Παρόλα αυτά συνέχισε να είναι εξυπηρετικότερη. Η πρόταση της εταιρείας είχε συνολικό κόστος σε περίπτωση κατασκευής της εταιρείας από τους ίδιους το οποίο ήταν αυξημένο σε σχέση με την συναρμολογούσα εγώ. Η υπάλληλος ήταν πλήρως ενημερωμένη και έτοιμη να απαντήσει κάθε μου ερώτηση χωρίς να ζητήσει βοήθεια από συναδέλφους της δίνοντας συμβουλές και εξηγώντας το καθετί. Χειριζόταν το πρόγραμμα σχεδιασμού κουζίνας εξαιρετικά και αναλόγως τι της ήταν έτοιμη να το σχεδιάσει στην εικόνα του υπολογιστή. Επίσης σε κοντινή θέση με την κοπέλα που εξυπηρετούσε υπήρχαν αγαθά προς πώληση που δεν υπάρχουν σε άλλες παρόμοιες εταιρείες όπως νιπτήρες μίξερ κουζίνας μαχαιροπίρουνα και άλλα.

Όσον αφορά μία κυπριακή εταιρεία ΑΩ ΛΤΔ την επισκέφθηκα και πάλι κατόπιν ραντεβού. Βρίσκεται σε βιομηχανική περιοχή εκτός Λευκωσίας όπου δεν αποτελεί πρόβλημα η επίσκεψη στο κτίριο της εταιρείας. Το μοναδικό άτομο με το οποίο μπορείς να μιλήσεις και να λάβεις προσφορά για κουζίνα ή άλλα προϊόντα ξυλειαίας είναι ο ιδιοκτήτης και διευθυντής. Εάν τύχει κάτι στον άνθρωπο την τελευταία στιγμή όπως και έγινε το ραντεβού ακυρώνεται. Παρά το γεγονός ότι η εταιρεία απασχολεί αρκετό εργατικό δυναμικό και το εργοστάσιο κατασκευής και συναρμολόγησης είναι δίπλα ουδείς μπόρεσε να τον αντικαταστήσει. Στην συνάντηση που είχαμε ο διευθυντής μου ανέφερε ότι δεν μπορεί να ετοιμάσει σχέδιο κουζίνας καθώς υπάρχει αυξημένο κόστος. Το σχέδιο ετοιμάζεται εφόσον ο πελάτης συμφωνήσει και πληρώσει προκαταβολή. Προφανώς σε περίπτωση συμφωνίας με τον πελάτη ο ιδιοκτήτης αναθέτει την απεικόνιση της κουζίνας σε τρίτο άτομο ή την σχεδιάζει ο ίδιος και του παίρνει αρκετό χρόνο ο σχεδιασμός. Στο ΙΚΕΑ είχα το σχέδιο σε λιγότερο από 30 λεπτά. Όταν ρώτησα γιατί δεν

σχεδιάζει για όλους τους επισκέπτες ώστε να δώσει μία πλήρη εικόνα απάντησε ότι 'κοστίζει πολύ και παίρνει χρόνο πέραν των €200'. Πιθανότατα δεν θα έψαξα ολοκληρωτικά το θέμα. Μεγάλο πλεονέκτημα της κυπριακής εταιρείας είναι η ποιοτική κατασκευή προϊόντων είτε με μελαμίνη είτε με ξύλο σε πολύ καλό κόστος λόγω των πολύ καλών μηχανημάτων που διαθέτει η εταιρεία. Ο διευθυντής της ΑΩ ΛΤΔ με απέτρεψε να συνεργαστώ εν μέρει μαζί και αγορά ορισμένων προϊόντων από άλλες εταιρείες. Το κόστος κατασκευής στην προσφορά αφορούσε για ολόκληρο την κουζίνα και όχι για κάθε κομμάτι ξεχωριστά. Πρόκειται για μία καλή επιχείρηση η οποία κάνει πολύ καλές ποιοτικές δουλειές και ανταποκρίνεται θετικά σε ορισμένες ιδιοτροπίες και αλλαγές τελευταίας στιγμής που συχνά έχουν οι κύριοι καταναλωτές-αγοραστές το οποίο είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι της ΙΚΕΑ. Το κόστος ήταν ελαφρώς μεγαλύτερο από την ΙΚΕΑ γύρω στο 8% αλλά προηγούμενοι αγοραστές μου ανέφερε ότι η τεχνική του παζαρέματος δουλεύει στην ΑΩ ΛΤΔ και ενδεχομένως η τιμή να μην είναι η τελική. Η εταιρεία παρά το γεγονός ότι έχει δυνατότητες για κατασκευή πολλών προϊόντων και εξυπηρέτηση αρκετών πελατών δεν διαθέτει ιστοσελίδα και η διαφήμιση γίνεται περισσότερο από συστάσεις φιλικών προσώπων.

Η τελευταία μου συνάντηση ήταν με ένα ξυλουργό ή πελεκάνο ο οποίος κατάγεται από χωριό στους πρόποδες του Τροόδους. Δουλεύει μόνος του και χρειάζεται επιπλέον εργατικά χέρια μόνο για κουβάλημα και μεταφορά βαρετών αντικειμένων. Η συνάντηση μαζί του είναι εξαιρετικά δύσκολη καθώς αναλαμβάνει εργασίες και σε άλλες επαρχίες. Όσον αφορά την ποιότητα της εργασίας του κρίνεται ως εξαιρετική και η καλύτερη από τους άλλους 2 (ΙΚΕΑ και ΑΩ). Τα παράπονα των πελατών του αφορούν τον τομέα έγκαιρης παράδοσης και ανταπόκρισης καθώς ένα απρόσμενο συμβάν όπως χαλασμένο αυτοκίνητο δύναται να τον καθηλώσει σπίτι. Επίσης έχει και οικογενειακές υποχρεώσεις. Όσον αφορά το σχέδιο κουζίνας που ετοιμάζει το ΙΚΕΑ σε 30 λεπτά ο συγκεκριμένος ξυλουργός δεν μπορεί να το ετοιμάσει σε καμία περίπτωση. Χρησιμοποιεί χαρτί και στυλό! Μερικές φορές σχεδιάζει στο αντίγραφο σχέδιο του αρχιτέκτονα για να εξηγήσει στον πελάτη πως θα είναι η κουζίνα του. Υπάρχει φανερή αδυναμία και μειονέκτημα σε αυτό τον τομέα καθώς ο πελάτης δεν μπορεί να δει το χρώμα και η πραγματική εμφάνιση που θα έχει η κουζίνα του ενώ υπάρχει μεγάλος ρίσκος λάθους ετοιμασίας του προϊόντος. Εφόσον δεν υπάρχει επαγγελματικό έγχρωμο σχέδιο ο ξυλουργός κινδυνεύει να ετοιμάσει το τελικό προϊόν με λάθος διαστάσεις και αποχρώσεις.

Παρά το γεγονός ότι είναι εξαιρετικός τεχνίτης και ποιοτικότερος από αρκετούς έχει χάσει πελάτες εξαιτίας αυτού του γεγονότος. Παρόλα αυτά είναι σχεδόν πλήρως απασχολημένος δεν αντιμετωπίζει οικονομικό πρόβλημα όσον αφορά το επάγγελμα του και δεν σκοπεύει να αλλάξει τρόπο λειτουργίας αν και δεν είναι ακόμα 50 ετών και έχει τις ανησυχίες του για την προτίμηση των Κυπρίων προς ΙΚΕΑ και άλλες μεγάλες εταιρείες.

2.4.3 Μάρκετινγκ των 3 εταιρειών - ιδιώτη

Η εταιρεία ΙΚΕΑ εισέρχεται σε νέες αγορές με την βοήθεια πλήρων ελεγχόμενων θυγατρικών εταιρειών και δεν προσαρμόζει τα προϊόντα της στην κάθε χώρα εκτός αν πρόκειται για πολυπληθή χώρα όπως ΗΠΑ ή Γερμανία. Στην Κύπρο η ΙΚΕΑ έχει ιστοσελίδα ikea.com.cy στην ελληνική γλώσσα όπου όλοι μπορούν να ενημερωθούν για τα προϊόντα της εταιρείας και να τοποθετήσουν παραγγελία μέσω διαδικτύου. Επίσης η ΙΚΕΑ αποστέλλει διαφημιστικό βιβλίο με τα προϊόντα της 100 περίπου σελίδων μέσω ταχυδρομείο σε πάρα πολλά σπίτια. Είναι έτοιμη να εξυπηρετήσει όλες τις απαιτήσεις των πελατών της σε γρήγορο χρονικό διάστημα χωρίς να πρέπει να τοποθετηθεί παραγγελία και να παραληφθούν προϊόντα από το εξωτερικό. Υπάρχει ένα μεγάλο κεντρικό κατάστημα με αποθήκη, η οποία μπορεί να εξυπηρετήσει τις ανάγκες των πελατών.

Η κυπριακή εταιρεία ΑΩ ΛΤΔ έχει σαν μεγάλο πλεονέκτημα έναντι ΙΚΕΑ ότι μπορεί να προσαρμοστεί στα δεδομένα της κυπριακής αγοράς. Όπως ανέφερε και ο ιδιοκτήτης η εταιρεία την πενταετία 2005-10 προσπαθούσε να ικανοποιήσει τους πελάτες προσφέροντας τους ποιοτικό προϊόν σε σύντομο χρονικό διάστημα, χωρίς ταλαιπωρίες και έδινε έντονη σημασία στην εμφάνιση και ομορφιά της κατασκευής. Μετά την οικονομική κρίση του 2012 οι πελάτες ενδιαφέρονται περισσότερο για το κόστος και την ανθεκτικότητα των ξυλουργικών κατασκευών και κατάφερε να προσαρμοστεί. Η εταιρεία προσελκύει πελάτες από προτροπές προηγούμενων πελατών ή από διάφορες προσφορές που δύναται να προκηρυχτούν πχ ξενοδοχεία, δημόσιοι οργανισμοί κ.α. Δεν υπάρχει ιστοσελίδα εταιρείας παρά μόνο στο διαδίκτυο υπάρχουν μόνο φωτογραφίες από κατασκευές της εταιρείας στην προσωπική σελίδα Facebook του ιδιοκτήτη. Αποφεύγει τα διαφημιστικά φυλλάδια και τα poster ακόμα και στην περιοχή που βρίσκεται το εργοστάσιο του.

Ο κύπριος ξυλουργός ο οποίος δουλεύει μόνος του, βασίζεται σε γνωστούς και φίλους και εισηγήσεις από ευχαριστημένους πελάτες. Μετά την οικονομική κρίση με ένταξη της Κύπρου σε μηχανισμό στήριξης δεν έχει μειωθεί ο ρυθμός εργασίας του αλλά αναγκάζεται να χρεώνει λιγότερο με αποτέλεσμα την μείωση των κερδών του. Σε κάθε μεγάλο έργο που αναλαμβάνει πρέπει να τοποθετήσει παραγγελία για την απαιτούμενη ξυλεία καθώς δεν διαθέτει ποσότητες εμπορεύματος στον χώρο εργασίας του. Η εταιρεία ΑΩ ΛΤΔ θα δούλευε σαφέστατα καλύτερα και πιο αποδοτικά εάν συνεργαζόταν με τον κύπριο ξυλουργό, καθώς θα μπορούσαν να προσφέρουν στους καταναλωτές μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων και σε καλύτερη ποιότητα. Η ΑΩ ΛΤΔ υπερτερεί στον τομέα των προϊόντων με μελαμίνη ή laminate και ο κύπριος ξυλουργός στον τομέα της κατασκευής με αυθεντικό ξύλο.

Είναι γενικό χαρακτηριστικό των κυπριακών μικρομεσαίων επιχειρήσεων οι διευθυντές ή οι ιδιοκτήτες να συγκεντρώνουν όλες τις εξουσίες και καθήκοντα, με αποτέλεσμα οι υπάλληλοι να μετατρέπονται σε άψυχο υλικό σαν μηχανήματα αντί πηγή γνώσεων και νέων καινοτόμων ιδεών. Δεν δαπανείται χρόνος ή χρήμα για εκπαίδευση των υπαλλήλων για εξοικείωση τους με το τομέα της εργασίας τους αλλά ούτε εξειδίκευση σε ένα συγκεκριμένο τομέα. Αποτέλεσμα αυτού οι εργαζόμενων λειτουργούν σαν μηχανήματα για τον ιδιοκτήτη μιας μικρής εταιρείας, δεν προσδίδει αξία σε αυτήν και στις πλείστες περιπτώσεις είναι εποχικό προσωπικό ή χαμηλόμισθο προσωπικό, όπου με την πρώτη ευκαιρία θα αναζητήσει νέα δουλειά. Σε περίπτωση που ο ιδιοκτήτης αδυνατεί να παρευρεθεί σε μία συνάντηση με προμηθευτές ή πελάτη τότε πιθανότατα να μείνει αναντικατάστατος. Η εργασία της επιχείρησης θα μπορούσε να τυποποιηθεί ακόμα και σε χαρτί με στυλό ή μολύβι και να είναι εις θέση ένας υπάλληλος να εξυπηρετήσει ένα υποψήφιο πελάτη ή να μιλήσει για τις ανάγκες της εταιρείας του σε ένα προμηθευτή. Εφόσον είναι για ένα συνηθισμένο πελάτη θα έπρεπε να είναι εις θέση να δώσει προσφορά για να αναλάβει το έργο η επιχείρηση του.

Ο κύπριος ξυλουργός θα μπορούσε κάλλιστα να προσλάβει ένα υπάλληλο, ο οποίος θα κατέχει γνώσεις ηλεκτρονικού υπολογιστή και σχεδιασμού εσωτερικού χώρου σε tablet και θα τον βοηθούσε να προσελκύσει καινούργιους πελάτες ιδίως νεότερους οι οποίοι πολλές φορές κρίνουν την εταιρεία από το επίπεδο στην τεχνολογία. Επίσης θα υπάρχει καλύτερη εικόνα

για το τι θα περιμένει ο πελάτης και τι εμφάνιση θα έχει ο εσωτερικός του χώρος. Επίσης έχει χάσει αρκετούς πελάτες λόγω καθυστέρησης επικοινωνίας μαζί του, επίσκεψης στον χώρο που θα γίνει η εργασία ή ετοιμασία προσφοράς. Σε περίπτωση ενός απροόπτου ή βεβαρυμμένου προγράμματος ο ξυλουργός μένει εκτεθειμένος και σχηματίζουν οι πελάτες άσχημη εικόνα για εκείνον. Πέραν από ένα συνεργάτη για χειριστή tablet υπάρχει και ανάγκη για ύπαρξη ατόμου με ρόλο συντονιστή ιδίως για ένα επαγγελματία ξυλουργό. Υπάρχουν διάφοροι εμπλεκόμενοι στην διαδικασία παράδοσης κουζίνας οι οποίοι χρειάζονται συντονισμό και σημειώσεις. Η παραγγελία ξύλου ο συντονισμός με τον τορναδόρο, τα ραντεβού με τον πελάτη και οι τυχόν αλλαγές που θα ήθελε να πράξει και ακόμα ο εργάτης που θα βοηθήσει στο κουβάλημα των ξύλων. Συχνά ο ξυλουργός εκτίθεται λόγω απροόπτων που έχουν ευθύνη άλλα άτομα τα οποία συνεργάζονται μαζί του.

Πίνακας 2.3

	IKEA	ΑΩ ΛΤΔ	ξυλουργός
Ταχύτητα ετοιμασίας προσφοράς	✓✓✓	✓✓	✓
Τεχνολογία	✓✓✓	✓✓	✓
Επικοινωνία- συνεννόηση	✓✓	✓	✓✓✓
Εκπαιδευμένο προσωπικό	✓✓✓	✓✓	✓
Προϊόν προσαρμοσμένο στις ανάγκες συγκεκριμένου καταναλωτή	✓	✓✓	✓✓✓
Γκάμα προϊόντων	✓✓✓	✓✓	✓
Κόστος	✓✓✓	✓	✓✓✓

Ο πιο πάνω πίνακας δείχνει την βαθμολογία για τον κάθε οργανισμό ξεχωριστά σύμφωνα με της συνεντεύξεις για ετοιμασία προσφοράς που έγινε. Το ΙΚΕΑ υστερεί στην προσαρμογή στις ανάγκες καταναλωτή περισσότερο στις αλλαγές τελευταίας στιγμής που πιθανόν να θέλει να προβεί ο καταναλωτής.

2.5 Χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών και διαδικτύου από τις ξένες εταιρείες

Συνήθως οι ξένες εταιρείες πλεονεκτούν αισθητά στον τομέα του Μάρκετινγκ. Διαθέτουν ελκυστικές ιστοσελίδες οι οποίες κάνουν εύκολη την ζωή των καταναλωτών ευκολότερη

βοηθώντας τους στην ενημέρωση για προσφορές και ετοιμασία παραγγελίας. Οι παραγγελίες μπορούν να γίνουν με τον ευκολότερο και γρηγορότερο τρόπο μέσω του πατήματος ενός κουμπιού, χωρίς ο καταναλωτής να μεταβεί στο κατάστημα. Για ορισμένες κυπριακές εταιρείες ή ιδιώτες υπάρχει δυσκολία ακόμα και για εντοπισμό των τηλεφώνων επικοινωνίας της εταιρείας. Η εταιρεία ΙΚΕΑ διαθέτει μια εξαιρετική ιστοσελίδα η οποία λειτουργεί σαν eBay ή Amazon για ηλεκτρονικές παραγγελίες ενώ διαθέτει και πλήρη περιγραφή του κάθε προϊόντος (διαστάσεις, ποιότητα ξύλου, διαθεσιμότητα στο κατάστημα) για ευκολία του καταναλωτή.

Οι μικρές εταιρείες ή οι ιδιώτες βρίσκονται σε δυσχερέστερη θέση έναντι των κολοσσών ανταγωνιστών τους και μερικές φορές εξ υπαιτιότητας τους αλλά κάποιες άλλες λόγω της μεγέθους των ανταγωνιστών τους. Όσον αφορά το κόστος απόκτησης ενός λογισμικού προγράμματος μπορεί να είναι κάπως ασύμφορο για ένα ιδιώτη και μηδαμινό για μία μεγάλη επιχείρηση όμως θα μπορούσε να υπάρξει μια συνεργασία μεταξύ 2-3 ιδιωτών και να αποκτήσουν το δικό τους πρόγραμμα. Υπάρχει ένα κενό στην αγορά με τις κυπριακές εταιρείες αρκετές φορές να μην αξιοποιούν, όσο θα έπρεπε και όσο μπορούν, το διαδίκτυο. Μία εταιρεία με υπηρεσίες προγραμματισμού θα μπορούσε να δώσει τεράστια αξία στις εταιρείες που δεν μπορούν να έχουν δικές τους ιστοσελίδες και προγραμματιστές. Παρόμοια εταιρεία σε μικρότερο βαθμό είναι η ιστοσελίδα atyourservice.com όπου μπορεί οποιοσδήποτε χρήστης να αναζητήσει επαγγελματίες από διάφορες κατηγορίες.

Κεφάλαιο 3

Κυπριακές Τράπεζες

Κυπριακές Τράπεζες

Πέραν των επιχειρήσεων, απροετοίμαστες και ανέτοιμες βρέθηκαν οι κυπριακές τράπεζες και γενικά ο τραπεζικός τομέας ο οποίος αποτελούσε μεγάλο μέρος του ΑΕΠ της χώρας. Με την ένταξη στην Ε.Ε. παρατηρήθηκαν μεγάλες εισροές κεφαλαίων στις κυπριακές τράπεζες οι οποίες είχαν και υψηλότερα καταθετικά επιτόκια από άλλες τράπεζες της Ευρωζώνης. Αυτό ώθησε τις 2 μεγάλες τράπεζες σε ριψοκίνδυνες αποδόσεις οι οποίες τελικά απέβησαν μοιραίες για τις τράπεζες εφόσον λόγω του απομείωσης των ελληνικών ομολόγων οι τράπεζες έχασαν τις επενδύσεις τους. Η απομείωση των ελληνικών ομολόγων, τα οποία η απόδοση ξεπερνούσε το 20% ήταν περισσότερο πολιτική απόφαση των αρμοδίων οργάνων της Ε.Ε. και Ευρωζώνης και όχι οικονομική κατάληξη η οποία πιθανότατα να ερχόταν στην συνέχεια. Η εξαίρεση κάποιων χρηματοπιστωτικών οργανισμών από το 'κούρεμα', οι αγοραπωλησίες των συγκεκριμένων ομολόγων μείωσε την εμπιστοσύνη στους αρμόδιους, στους τραπεζίτες και αύξησε τις ευρωσκεπτιστές απόψεις. Γνωστός Βρετανός ευρωβουλευτής μέλος του Ευρωσκεπτικιστικού κινήματος πρόβλεψε τότε την διάλυση και τον θάνατο του Ευρώ - που προφανώς δεν βγήκε αληθής - είχε όμως προβλέψει την ένταξη αρκετών χωρών σε μνημόνιο. Αλυσιδωτά υπήρξε εκμηδενισμός ή κούρεμα όσων επένδυσαν στις 2 μεγάλες τράπεζες σαν αγορά μετοχών, αγιογράφων και καταθέσεων πέραν των 100.000 ευρώ.

Στις οικονομικές καταστάσεις της Τράπεζας Κύπρου το ποσό της απομείωσης στις επενδύσεις συμπεριλαμβανομένου και αυτών στα ελληνικά ομόλογα ανέρχεται γύρω στα €1,7 δισεκατομμύρια για το έτος 2011 και €188 για το 2012. Τα κέρδη που αναλογούν στους μετόχους από €306 εκατομμύρια το 2010 έγιναν ζημιά €1,4 δις και € 2,2 δις για τα έτη 2011 και 2012 και οδηγώντας στο κούρεμα του 2013. Σύμφωνα με δημοσιεύσεις και μελέτης οικονομικών καταστάσεων οι αλλαγές ήταν εμφανής από τα πρώτα χρόνια ένταξης στην Ευρωζώνη το 2008. Υπήρξε τρομακτική μείωση στα κέρδη που αναλογούν στους ιδιοκτήτες της εταιρείας. Τα €502 εκατομμύρια το 2008 έγιναν €313 το 2009 και €306 το 2010. Υπήρξε η σημαντικότερη αλλαγή με μείωση γύρω στο 40% σε 2 έτη. Παρόλα αυτά τα έσοδα της Τράπεζας δείχνουν μία αύξηση χρόνο με χρόνο από το 2008 μέχρι το 2010 κάτι που δεν μπόρεσε να μεταφραστεί σε αύξηση κέρδους, προφανώς λόγω της αύξησης σε μεγαλύτερο βαθμό των εξόδων. Μάλιστα τα έσοδα από τόκους αυξάνονται από €792 εκατομμύρια σε 1,04 δισεκατομμύρια ευρώ, Πιθανότατα ο λόγος να είναι η αύξηση των επιτοκίων που ήταν και ο εν τέλει ένας από τους λόγους κατάρρευσης των τραπεζών αλλά και η αύξηση στην χορήγηση δανείων. Τα δάνεια είχαν αυξηθεί από το 2008 στο 2010 κατά €3,3 δις ευρώ ενώ οι καταθέσεις με πέραν των €5 δις. Επίσης η τράπεζα σε διάστημα 2 ετών δείχνει μια αύξηση στο οικονομικό μέγεθος της. Τα περιουσιακά της στοιχεία αυξήθηκαν πέραν των €6 δις (από 36,1 σε 42,6) ενώ τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκε πέραν των €800 εκατομμυρίων με 37% αύξηση εντός 2 ετών. Φαίνεται μια παρόμοια κατάσταση με τις χώρες που εντάσσονται στην Ευρωζώνη όπου τα πρώτα χρόνια φέρνουν μια ελαφριά οικονομική επέκταση, ενώ μετά ξεκινούν τα προβλήματα και φανερώνονται οι λανθασμένες κινήσεις.

Στην περίπτωση της Μαρφίν Λαϊκής Τράπεζας τα γεγονότα ήταν ίδια και χειρότερα με την απομείωση των ελληνικών ομολόγων. Το κράτος σε προσπάθεια στήριξης της Τράπεζας έγινε ο κύριος μέτοχος της με ποσοστό 84% του μετοχικού κεφαλαίου. Η αγορά έγινε χωρίς να υπάρχει στρατηγικό πλάνο με βιασμένες αποφάσεις ενώ επίσης δεν θεωρείται υγιές ένας επενδυτής να κατέχει πέραν του 50% μιας τόσο μεγάλης εταιρείας-τράπεζας της τότε δεύτερης μεγαλύτερης στην χώρα την στιγμή που άλλες τράπεζες δεν έχουν μετόχους-ιδιοκτήτες πέραν του 15%. Πέραν τούτο ήταν γνωστό ότι η οι επιτροπές της Ευρωπαϊκής Ένωσης και η Τρόικα στις μνημονιακές χώρες είχε αρκετές φορές απαίτηση όπως το κράτος

απεμπλακεί από κύριος μέτοχος σε διάφορους οργανισμούς κερδοφόρους και μη. Πολλές φορές η αποξένωση της κυβέρνησης από ημικρατικούς οργανισμούς και επιχειρήσεις ακόμα και από μονοπώλια παρουσιάζεται ως απαίτηση για εκταμίευση δόσης. Επίσης παράδειγμα είναι και η χορηγία που δόθηκε στις Κυπριακές Αερογραμμές που κρίθηκε μη ορθή που οδήγησε σε κλείσιμο του αερομεταφορέα.

Πέραν τούτο η φιλελευθεροποίηση αυτή του τραπεζικού συστήματος οδήγησε το τραπεζικό σύστημα σε ανεξέλεγκτο δανεισμό στα νοικοκυριά καθώς οι εισροές ξένων κεφαλαίων ήταν εξαιρετικά υψηλές. Αυτό οδήγησε την κυπριακή οικονομία σε μία φούσκα στη αγορά ακινήτων και στην κατανάλωση. Χαρακτηριστικά είναι τα στοιχεία από την Κεντρική Τράπεζα Κύπρου όπου δείχνουν μια τεράστια αύξηση στις καταθέσεις. Τον Δεκέμβριο του 2009 οι καταθέσεις στις Κυπριακές Τράπεζες ήταν γύρω στα 57 δισεκατομμύρια ευρώ με το ποσό αυτό να αυξάνεται στα 75 δις. ευρώ τον Απρίλιο του 2011. Τον Απρίλιο του 2012 τα δάνεια από τις κυπριακές τράπεζες ήταν περισσότερα από τις καταθέσεις κάτι που δεν ίσχυε καθόλου για το 2010 όπου τα δάνεια ήταν περίπου το 90% των καταθέσεων. Πέραν της αύξησης του δανεισμού από τα νοικοκυριά και την αδυναμία των αρμοδίων να ελέγξουν την κατάσταση υπήρξε και εύκολος δανεισμός χωρίς επαρκής εγγυήσεις από μεριάς δανειοληπτών, ενώ στις πλείστες των περιπτώσεων οι εγγυήσεις ήταν τα ακίνητα, τα οποία παρουσίασαν μεγάλη μείωση στην αξία τους κατά τις χρονιές 2012-2014 και δεν επαρκούσαν για κάλυψη των μη εξυπηρετούμενων δανείων.

Πίνακας 4.1. από www.stockwatch.com.cy στοιχεία Κεντρικής Τράπεζας

Δάνεια, καταθέσεις στις τράπεζες			
	Δάνεια (€ εκ.)	Καταθέσεις (€ εκ.)	Υποκαταστήματα τραπεζών
Δεκ. 08	54443	56009	921
Δεκ. 09	57874	58155	927
Δεκ. 10	61475	69940	808
Δεκ. 11	68520	69298	809
Δεκ.12	72466	70157	748
Δεκ.13	63598	46993	631
Δεκ.14	61516	46124	580
Δεκ. 15	62739	45968	538
Δεκ. 16	55306	49009	523
Δεκ. 17	51352	49417	446

Πηγή: ΚΤ

Οι κυπριακές τράπεζες στην προσπάθεια χρηματοδότησης τους εκδώσαν και αξιόγραφα τα οποία διαπραγματεύονταν στα χρηματιστήρια Κύπρου και Ελλάδος. Η Τράπεζα Κύπρου το 2011 προχώρησε σε έκδοση αξιόγραφων (ΜΑΕΚ) με επιτόκιο 6,5% στην προσπάθεια χρηματοδότησης της ενώ εκείνη την στιγμή τα κάποια αξιόγραφα που είχε στο χρηματιστήριο έδιναν τόκο 2,625%. Η αύξηση του ρίσκου ήταν εμφανής αφού λίγους μήνες μετά εντός του 2011 τα ΜΑΕΚ με ονομαστική αξία €1 διαπραγματεύονταν στα €0,77. Η Τράπεζα ακύρωσε την πληρωμή τόκου για το 1ο εξάμηνο του 2012 με τους τόκους να μην είναι πληρωτέοι και την Τράπεζα να προσπαθεί να μετατρέψει αξιόγραφα σε μετοχές για την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων.

Έχει επικρατήσει ένα κλίμα ανασφάλειας και αβεβαιότητας στον κύπριο επενδυτή και πολίτη ο οποίος έχει γίνει απαισιόδοξος για το μέλλον των κυπριακών τραπεζών. Υπάρχει έντονο το αίσθημα της μη εμπιστοσύνης στον τραπεζικό σύστημα και με την παραμικρή φήμη καταθέτες αποσύρουν χρήματα τους από τις τράπεζες, φοβούμενοι τυχών νέο κούρεμα καταθέσεων. Συνήθως μετά από εκλογές ή μετά από συγχώνευση 2 τραπεζών οι φήμες οργιάζουν, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται προβλήματα ρευστότητας στις τράπεζες.

Η Κυπριακή Κεντρική Τράπεζα δέχθηκε έντονη κριτική για την αδυναμία ελέγχου των Τραπεζών αλλά και γενικότερα η ΕΚΤ στην Φραγκφούρτη για την όλη κατάσταση του Τραπεζικού Συστήματος της Ευρωζώνης καθώς παρόμοια περιστατικά διαδραματίστηκαν και σε Ελλάδα Ισπανία και Ιρλανδία. Η τραπεζική κρίση στην Ιρλανδία μαζί με την Ελλάδα από τις πρώτες χώρες που ενταχθήκαν σε μνημόνιο όπου προκλήθηκε από φούσκα στην αγορά ακινήτων και τον τεράστιο τραπεζικό τομέα σε σχέση με το ΑΕΠ της χώρας.

Κεφάλαιο 4

Συμπεράσματα- Προσωπικές Απόψεις

Είναι πασιφανές ότι εντός της Ευρωζώνης ή και της Ευρωπαϊκής δημιουργήθηκε μία κατάσταση η οποία ευνοεί τις μεγάλες οικονομίες και πολυεθνικές εταιρείες. Πέραν αυτού δίνεται και μία ευκαιρία στις μικρές εταιρείες να διαφοροποιήσουν τον τρόπο λειτουργίας τους να διορθώσουν κάποια λάθη τους ώστε να επιβιώσουν. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καθώς και οι κρατικές είναι αναγκαίες σε ορισμένες περιπτώσεις για την οικονομική ευμάρεια και η Ευρωπαϊκή Ένωση οφείλει να τους δώσει χείρα βοήθειας και κατευθυντήριες γραμμές για την επιβίωση εντός της Ευρωζώνης. Δεν πρέπει να αποθαρρύνεται η κρατική κυβέρνηση να έχει κερδοσκοπική ανταγωνιστική εταιρεία εάν δεν πρόκειται φυσικά για κατάχρηση δημοσίου χρήματος ή υπεράριθμου προσωπικού, ένας τομέας όπου η Ε.Ε θα μπορούσε να επέμβει και να δημιουργήσει επιτροπή προσλήψεων σε τέτοιες επιχειρήσεις. Εφόσον μία χώρα δεν διαθέτει εθνικό νόμισμα το οποίο με υποτίμηση να είναι σε θέση να αυξήσει τα έσοδα και τις εξαγωγές οι ασφαλιστικές δικλείδες για ομαλή λειτουργία των εγχώριων επιχειρήσεων είναι αναγκαίες. Μία χώρα-κυβέρνηση δεν θα έπρεπε να συμπεριφέρεται και να λειτουργεί σαν μία επιχείρηση ούτως ώστε να λαμβάνει δόσεις δανείων για να πληρώνει μισθούς, επιδόματα και χορηγίες. Πρέπει να ασκεί δημοσιονομική πολιτική πάντα βέβαια σε πλαίσια και νομοθεσία που θα καθορίζει το ευρωπαϊκό κοινοβούλιο και πιθανότατα να της αποτρέπει 1 χώρα να αποτελεί φορολογικό παράδεισο σε μία νομισματική ένωση των 18 αλλά ούτε οι εξαγωγές της να είναι κατά πολύ μεγαλύτερες από όλων των άλλων μαζί. Η

μεγέθυνση και εξάπλωση των ευρωπαϊκών κολοσσών-εταιρειών ίσως δημιουργήσει προβλήματα σε κάποιες χώρες που βασίζονται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις τα οποία θα είναι δύσκολο να διορθωθούν. Τα τελευταία χρόνια επιτόκια στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα δείχνουν να μειώνονται να λαμβάνονται διάφορα μέτρα στήριξης των εθνικών οικονομιών και η ανεργία δείχνει να μειώνεται σταθερά αλλά με αργούς ρυθμούς ενώ το χάσμα στα ποσοστά ανεργίας υπάρχει ακόμα (Ελλάδα εναντίον Γερμανία) και την ίδια στιγμή η Ευρωζώνη των 19 έχει ψηλότερο ποσοστό από την Ευρωπαϊκή Ένωση των 28.

4.1 Μέλλον Ευρωζώνης

Το μέλλον του κοινού νομίσματος πρέπει και οφείλει να εξεταστεί από αντικειμενικούς και μη κομματικοποιημένους οικονομολόγους και ειδικούς χρηματοοικονομικούς αναλυτές των επιχειρήσεων και όχι απαραίτητα από πολιτικούς ή κοινωνικούς αναλυτές. Τα οφέλη του κοινού νομίσματος είναι οικονομικά ενώ σε περίπτωση μη σωστής λειτουργίας τα προβλήματα που προκύπτουν είναι ανεργία και κλείσιμο επιχειρήσεων τα οποία οδηγούν σε άλλα κοινωνικά προβλήματα. Σε περίπτωση διάλυσης της Ευρωζώνης για οικονομικούς λόγους θα τεθεί το θέμα της ευρωπαϊκής αλληλεγγύης ενώ σε συνέχιση της θα υπάρχει συνεχές έλεγχο και επέμβαση από την Ε.Κ.Τ και την Ευρωπαϊκή Κομμισσιόν ενώ κάποιες χώρες να χρειαστούν κρατική στήριξη και μετατροπή των κυβερνήσεων επιχείρηση που αναζητά δάνειο. Όπως πολλοί έχουν εκφέρει άποψη είναι να αποχωρήσει η Γερμανία από την Ευρωζώνη αντί μια χώρα με ελλειμματικό ισοζύγιο ή με μεγάλα ποσοστά ανεργίας κάτι το οποίο φαντάζει να είναι μια ιδανική λύση. Ο χωρισμός Ευρωζώνης σε 2 τομείς έχει επίσης ειπωθεί ενώ συγκρίνεται η Βόρεια Ευρώπη με την μεσογειακή Ευρώπη καθώς οι χώρες που έχουν ενταχθεί σε μνημόνιο είναι μεσογειακές (εξαιρουμένης της Ιρλανδίας). Από την άλλη το ευρώ είναι ένα νόμισμα σταθερό στις ισοτιμίες του, είναι το δεύτερο πιο διαδεδομένο νόμισμα και δεύτερο ως χρήση σαν reserve currency πίσω από το αμερικάνικο δολάριο και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θα μπορούσε να κάνει ότι είναι δυνατό να διατηρήσει και να εδραιώσει το κοινό νόμισμα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Website: <https://www.retaildetail.eu>

Website: <https://www.airmundo.com>

Website: <https://www.independent.ie>

Website: <https://tradingeconomics.com>

Website: <https://www.investopedia.com>

Website: <https://ec.europa.eu/eurostat>

Annual Reports Ryanair

Οικονομικές Καταστάσεις Κυπριακών Αερογραμμών

Νίαρχου (2004) Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων, Εκδόσεις ΣΤΑΜΟΥΛΗ

Χρήστου Βασ. Ναούμ (1994) Εισαγωγή στην Χρηματοοικονομική Λογιστική

Βασίλειος Φ. Φίλιος (2013) Γενική Χρηματοοικονομική Λογιστική, Σύγχρονη Εκδοτική

Mankiw, Taylor (2010) Αρχές Οικονομικής Θεωρίας, Εκδόσεις Βιβλιοπωλείου ΔΙΔΟΤΟΥ

Aswath Damodaran (2014) Εφαρμοσμένη Χρηματοοικονομική για επιχειρήσεις

Παναγιώτης Αγγελόπουλος (2010) Τράπεζες και χρηματοπιστωτικό σύστημα

Johnson, Scholes, Whittington (2011) Βασικές αρχές στρατηγικής των επιχειρήσεων, Εκδόσεις Κριτική

Βασίλης Κέφης (2014) Διοίκηση Ολικής Ποιότητας, Εκδόσεις Κριτική

Κώστας Δερβιτσιώτης (2005) Διοίκηση Ολικής Ποιότητας, Νομική Βιβλιοθήκη ΑΕΒΕ