

Θέμα 1^ο:

Ερωτήσεις: **1.1 (2 μονάδες)** Έχοντας υπολογίσει το ετήσιο κόστος αποθήκευσης σε 2€ για κάθε ΗΛ, η BFH θέλει να ελαχιστοποιήσει το συνολικό κόστος (αγορά και διαχείριση αποθέματος) που σχετίζεται με τις ΗΛ και σας ζητά να υποδείξετε τον αριθμό των ΗΛ που πρέπει να παραγγέλνει κάθε φορά. Αν το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της έκδοσης της παραγγελίας προς τον προμηθευτή και της παραλαβής της είναι 6 ημέρες, σε ποιο ελάχιστο επίπεδο αποθέματος θα πρέπει να εκδίδεται η παραγγελία ώστε η επιχείρηση να μην κινδυνεύει να ξεμείνει από ΗΛ;

1.2 (1 μονάδα) Ο προμηθευτής των ΗΛ, μέσω της συνεργασίας του με μια επιχείρηση Third Party Logistics, προσφέρει στην BFH την πλήρη ανάληψη της διαχείρισης της αποθήκης και την παράδοση των ΗΛ από μια κοντινή δική της αποθήκη με τη λογική Just in Time (ακριβώς όταν τις χρειάζονται στην κατασκευή των κοσμημάτων) με κόστος που αναλογεί στο 30% της τιμής των ΗΛ (της κάθε τιμής που είναι ανάλογη του μεγέθους παραγγελίας). Θα συμβουλευάτε την BFH να δεχθεί την προσφορά;

1.1) Σύμφωνα με τα δεδομένα της εκφώνησης έχουμε ότι το κόστος διαχείρισης μιας παραγγελίας είναι ίσο με 48€ ανά παραγγελία (άρα $C_p = 48€$). Επίσης, το κόστος αποθήκευσης (ή κόστος διατήρησης αποθέματος) μιας μονάδας αποθέματος είναι ίσο με 2€ (άρα $C_h = 2€$). Επίσης, αν αναλογιστούμε ότι η ημερήσια ανάλωση/κατανάλωση της συγκεκριμένης α' ύλης είναι 25 μονάδες και το εργοστάσιο λειτουργεί 200 ημέρες το χρόνο θα μπορούμε να καταλήξουμε στο ότι η ετήσια ανάλωση/κατάλυση της συγκεκριμένης α' ύλης είναι ίση με $200 \times 25 = 5.000$ (άρα $R = 5.000$).

Βάση των παραπάνω δεδομένων και σύμφωνα με τον τύπο (2) της ενότητας 7.2 του Β' τόμου μπορούμε να υπολογίσουμε την ΟΠΠ δηλαδή την "οικονομική ποσότητα παραγγελίας" που "πρέπει να διατηρεί κάποιος στην αποθήκη του για να μην έχει ούτε μεγάλο κόστος διατήρησης αποθεμάτων, ούτε μεγάλο κόστος παραγγελιών" (Πρόσθετο εκπαιδευτικό υλικό κεφαλαίου 7, ΕΑΠ, Αδαμίδης, 2013, σελ. 11). Γνωρίζοντας ότι

$$ΟΠΠ = \sqrt{\frac{2C_p R}{C_h}} \text{ και υπολογίζοντας ότι } (2 \times C_p \times R)/C_h = (2 \times 48 \times 5.000)/2 =$$

240.000 θα έχω ότι $ΟΠΠ = \sqrt{240.000} \approx 490$ μονάδες. Τη συγκεκριμένη ποσότητα η εταιρία μπορεί να την αγοράσει από τον προμηθευτή της σε τιμή 9€ (άρα μοναδιαίο κόστος αγοράς $p = 9€$). Άρα το ολικό κόστος αποθέματος (ΟΚΑ), βάση και του

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

τύπου (1) της ενότητας 7.2 του Β' τόμου βάζοντας όπου Q στην ουσία την ΟΠΠ, μπορούμε να το υπολογίσουμε ως $OKA = pR + c_h \frac{Q}{2} + c_p \frac{R}{Q} \Rightarrow$
 $OKA = (9 \times 5.000) + 2 \times (490/2) + 48 \times (5.000/490) \Rightarrow OKA \approx 45.980\text{€}.$

Σε αυτό το σημείο θα μπορούσαμε να σκεφτούμε αν όντως η ποσότητα παραγγελίας των 490 μονάδων είναι η 'οικονομική ποσότητα παραγγελίας' και κατ' επέκταση αν είναι όντως αυτή η ποσότητα παραγγελίας που οδηγεί στο ελάχιστο δυνατό OKA. Στην ουσία ο τύπος ΟΠΠ θεωρεί 'έμμεσα' σταθερό το μοναδιαίο κόστος αγοράς των α' υλών κάτι που όμως στην περίπτωση μας δεν συμβαίνει (αφού ο προμηθευτής δίνει 3 διαφορετικές τιμές αγοράς της α' ύλης). Άρα εμείς οφείλουμε να δούμε αν η εταιρία μπορεί να 'επωφεληθεί' από μια χαμηλότερη τιμή αγοράς της α' ύλης (δλδ. μπορεί να οδηγηθεί σε ένα μικρότερο OKA σε σχέση με αυτό που βρήκαμε μόλις παραπάνω ελαχιστοποιώντας το 'κόστος αγοράς α' υλών' που είναι στην ουσία το $p \times R$ στον τύπο του OKA).

Για να 'επωφεληθούμε' από την πιο φθηνή τιμή αγοράς της α' ύλης (δλδ. $p = 8\text{€}$) θα πρέπει τουλάχιστον να παραγγείλω 600 μονάδες α' ύλης. Με αυτή τη συγκεκριμένη ποσότητα παραγγελίας (δλδ. Q) το OKA πλέον υπολογίζεται ως $OKA = pR + c_h \frac{Q}{2} + c_p \frac{R}{Q} \Rightarrow OKA = (8 \times 5.000) + 2 \times (600/2) + 48 \times (5.000/600) \Rightarrow$
 $OKA \approx 41.000\text{€}.$ Επίσης, μπορούμε να δούμε μέσω υπολογισμών ότι για κάθε επιπλέον μονάδα παραγγελίας πέρα από τις 600 το OKA θα είναι μεγαλύτερο από 41.000€ γιατί η αύξηση του συνολικού ετήσιου κόστους διατήρησης αποθεμάτων θα είναι μεγαλύτερη από τη μείωση του συνολικού ετήσιου κόστους παραγγελιών.

Άρα, για να ελαχιστοποιήσουμε το συνολικό κόστος αγοράς και διαχείρισης αποθέματος θα πρέπει κάθε φορά να παραγγέλνω 600 μονάδες α' ύλης.

Για το δεύτερο σκέλος αυτού του υπό – ερωτήματος θα μπορούσαμε να δούμε το σχήμα 5 που υπάρχει στην ενότητα 7.2 του Β' τόμου και αναφέρεται στο 'βασικό μοντέλο αποθεμάτων' καθώς και τη σελίδα 9 του πρόσθετου εκπαιδευτικού υλικού ΕΑΠ του κεφαλαίου 7 από τον καθηγητή Αδαμίδα. Στο δικό μας παράδειγμα φαίνεται ότι ισχύουν όλες οι υποθέσεις του συγκεκριμένου μοντέλου. Αν κρατήσουμε ότι ο χρόνος εκτέλεσης μιας παραγγελίας (δλδ. ο χρόνος υστέρησης) είναι σταθερός και ίσος με 6 ημέρες και ότι η ημερήσια κατανάλωση της α' ύλης είναι 25 μονάδες

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

τότε, θα σκεφτόμασταν ότι το “ελάχιστο επίπεδο αποθέματος” στο οποίο πρέπει να εκδίδεται η παραγγελία (για να μην ξεμείνει από α’ ύλη η επιχείρηση) είναι 150 μονάδες (δλδ. 25 x 6). Όταν φτάσουμε στις **150 μονάδες αποθέματος** θα πρέπει να κάνω την παραγγελία έτσι ώστε να μπορέσω κατά το χρόνο υστέρησης να έχω στη διάθεση μου κάποιες α’ ύλες για την εργασία μου (προτού φτάσει η νέα παραγγελία και “γεμίσω” από απόθεμα).

1.2) Πλέον με την καινούργια πρόταση θα τροποποιηθεί στην ουσία το κόστος διατήρησης αποθέματος μιας μονάδας (δλδ. το C_h). Μπορούμε να σκεφτούμε ότι πλέον το κόστος αυτό θα είναι ίσο με $C_h = 0,3 \times p$ (και άρα ανάλογα με το κόστος αγοράς της α’ ύλης θα έχω και διαφορετικό κόστος διατήρησης αποθέματος μιας μονάδας).

Για κάθε διαφορετική τιμή αγοράς της α’ ύλης βλέπω ποια είναι η ΟΠΠ

- Για $p = 10\text{€}$ θα έχω $(2 \times C_p \times R) = 480.000$ και $C_h = 0.3 \times 10 = 3\text{€}$ και άρα

$$\text{ΟΠΠ} = \sqrt{\frac{2C_p R}{C_h}} = \sqrt{160.000} = 400 \text{ (μη ρεαλιστική και μη πραγματοποιήσιμη)}$$

γιατί δεν εμπίπτει στην περιοχή που προσφέρεται η τιμή με βάση την οποία υπολογίστηκε το κόστος αποθήκευσης)

- Για $p = 9\text{€}$ θα έχω $(2 \times C_p \times R) = 480.000$ και $C_h = 0.3 \times 9 = 2.7\text{€}$ και άρα

$$\text{ΟΠΠ} = \sqrt{\frac{2C_p R}{C_h}} = \sqrt{177.777} \approx 422 \text{ (ρεαλιστική και πραγματοποιήσιμη γιατί)}$$

εμπίπτει στην περιοχή που προσφέρεται η τιμή με βάση την οποία υπολογίστηκε το κόστος αποθήκευσης).

- Για $p = 8\text{€}$ θα έχω $(2 \times C_p \times R) = 480.000$ και $C_h = 0.3 \times 8 = 2.4\text{€}$ και άρα

$$\text{ΟΠΠ} = \sqrt{\frac{2C_p R}{C_h}} = \sqrt{200.000} \approx 447 \text{ (μη ρεαλιστική και μη πραγματοποιήσιμη)}$$

γιατί δεν εμπίπτει στην περιοχή που προσφέρεται η τιμή με βάση την οποία υπολογίστηκε το κόστος αποθήκευσης).

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

Πλέον θα πρέπει να υπολογίσω το ΟΚΑ για τιμή ίση με 9€ και ποσότητα παραγγελίας ίση με 422 καθώς και το ΟΚΑ για τιμή ίση με 8€ και ποσότητα παραγγελίας ίση με 600 που είναι η ελάχιστη ποσότητα παραγγελίας για να επωφεληθώ από την τιμή αυτή (δεν έχει νόημα να υπολογίσω ΟΚΑ με την τιμή 10 που θα μου δώσει πολύ υψηλό κόστος αγοράς αποθέματος).

Οπότε θα έχω:

- Αν παραγγείλω 422 μονάδες στην τιμή των 9€ θα έχω
$$\text{ΟΚΑ} = pR + c_h \frac{Q}{2} + c_p \frac{R}{Q} \Rightarrow \text{ΟΚΑ} = (9 \times 5.000) + [(0.3 \times 9) \times (422/2)] + 48 \times (5.000/422) \Rightarrow \text{ΟΚΑ} \approx 46.139\text{€}.$$
- Αν παραγγείλω 600 μονάδες στην τιμή των 8€ θα έχω
$$\text{ΟΚΑ} = pR + c_h \frac{Q}{2} + c_p \frac{R}{Q} \Rightarrow \text{ΟΚΑ} = (8 \times 5.000) + [(0.3 \times 8) \times (600/2)] + 48 \times (5.000/600) \Rightarrow \text{ΟΚΑ} \approx 41.120\text{€}.$$

Οπότε και σε αυτήν την περίπτωση το καλύτερο σενάριο είναι η παραγγελία των 600 μονάδων σε τιμή 8€ αλλά δεν θα συμβουλευάμε την ΒFH να τη δεχτεί γιατί οδηγεί σε υψηλότερο ΟΚΑ.

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

Θέμα 2^ο

Ένας από τους παράγοντες που επηρεάζουν το χωροταξικό σχεδιασμό είναι το είδος του παραγωγικού συστήματος. Θεωρήστε τις ακόλουθες περιπτώσεις **συστημάτων παραγωγής** προϊόντων ή υπηρεσιών:

1. Συναρμολόγηση ηλεκτρικών κουζινών
2. Πολυκατάστημα
3. Χειρουργεία Νοσοκομείου
4. Εξωτερικά Ιατρεία Νοσοκομείου
5. Καφεστιατόριο self service

Ερώτηση: (2 μονάδες) Για κάθε μία από αυτές τις περιπτώσεις:

α) Επιλέξτε τον τύπο χωροταξίας που είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί κατά το χωροταξικό σχεδιασμό των χώρων εργασίας ή

εξυπηρέτησης πελατών και τεκμηριώστε την επιλογή σας.

β) Σχολιάστε την επιλογή σας σε σχέση με τον όγκο και την ποικιλία της παραγωγής.

γ) Αναφέρατε τους στόχους που καλύπτει ο χωροταξικός σχεδιασμός σε κάθε περίπτωση.

Υπόδειξη: Περιγράψτε σύντομα πως αντιλαμβάνεστε την παραγωγική διαδικασία σε κάθε μία από τις παραπάνω περιπτώσεις προκειμένου να τεκμηριώσετε την επιλογή τύπου χωροταξίας, τον όγκο και την ποικιλία παραγωγής και τους στόχους.

Για το συγκεκριμένο ερώτημα έχει ενδιαφέρον να μελετήσουμε από το Β' τόμο τις σελίδες 21-22 & 128 έως 130 αλλά επίσης και τις σελίδες 165 έως 178 του βιβλίου του καθηγητή Ιωάννου (που βρίσκονται στην πλατφόρμα μας). Προσέξτε ότι ο καθηγητής Ιωάννου χρησιμοποιεί διαφορετική ορολογία για τους "τύπους" των παραγωγικών συστημάτων και δίνει επιπλέον και "τύπους" για συστήματα παροχής υπηρεσιών (π.χ. βλ. σελ. 171 έως 173).

Όσον αφορά τη **συναρμολόγηση ηλεκτρικών κουζινών** θα σημειώναμε καταρχάς ότι η συγκεκριμένη "παραγωγική" διαδικασία έχει ξεκάθαρα χαρακτηριστικά ενός "συστήματος συνεχούς ροής" (δλδ. flow-shop). Με άλλα λόγια, η ροή των συγκεκριμένων προϊόντων εντός του παραγωγικού συστήματος (με απώτερο σκοπό την συναρμολόγηση τους) θα είναι συγκεκριμένη και παρόμοια για όλα τα προϊόντα που εισέρχονται εντός αυτού του συστήματος. Ο **τύπος χωροταξικού σχεδιασμού** που είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί στο συγκεκριμένου χώρο εργασίας είναι αυτός της χωροταξίας τύπου προϊόντος. Σε αυτήν την περίπτωση είναι ανάγκη ο

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

παραγωγικός εξοπλισμός να τοποθετείται βάση της σειράς των φάσεων “συναρμολόγησης” του συγκεκριμένου προϊόντος (διαφορετικά θα λέγαμε ότι θα πρέπει ο παραγωγικός εξοπλισμός να οργανώνεται στο χώρο εργασίας σε γραμμική διάταξη, βλ. σχετικά το τελευταίο σχήμα της σελίδας 128 του Β’ τόμου). Προσθέτουμε εδώ ότι ο **όγκος** της “παραγωγής” θα είναι μεγάλος (αφού μέσω του συστήματος αυτού θα επιτευχθεί “μαζική” συναρμολόγηση ηλεκτρικών κουζίνων) και η **ποικιλία** της “παραγωγής” θα είναι περιορισμένη (αφού στην ουσία θα έχω συναρμολόγηση μόνο του συγκεκριμένου είδους προϊόντος) (βλ. σχήμα 5.2 στη σελίδα 171 του βιβλίου Ιωάννου το τετραγωνάκι ‘mass’). Τέλος, λέμε ότι οι βασικοί **στόχοι** του συγκεκριμένου χωροταξικού σχεδιασμού στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι α) η επίτευξη του μικρότερου δυνατού χρόνου συναρμολόγησης (αφού κάθε ηλεκτρική κουζίνα θα συναρμολογείται χωρίς διακοπή σε ξεχωριστή γραμμή “συναρμολόγησης”) και β) η ελαχιστοποίηση του αριθμού των ενδιάμεσων αποθεμάτων (δλδ. των μη εντελώς συναρμολογούμενων ηλεκτρικών κουζίνων) (βλ. σχ. πλεονεκτήματα αυτού του χωροταξικού σχεδιασμού).

Όσον αφορά το **πολυκατάστημα** θα σημειώναμε καταρχάς ότι ο πελάτης θα πρέπει να μετακινηθεί μεταξύ συγκεκριμένων ορόφων (ή συγκεκριμένων χώρων) έτσι ώστε να καταλήξει στο σημείο αυτό του πολυκαταστήματος που έχει την κατηγορία του προϊόντος που θα ικανοποιήσει την καταναλωτική του ανάγκη (π.χ. βιβλία, ηλεκτρονικά είδη, είδη γραφείου). Την ίδια στιγμή όμως, όταν φτάσει στο χώρο όπου υπάρχουν τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν θα πρέπει να μετακινηθεί σε συγκεκριμένους “διαδρόμους” έτσι ώστε να καταλήξει εν τέλει στη συγκεκριμένη μάρκα ή στο συγκεκριμένο είδος που τον ενδιαφέρει (π.χ. laptops, dvd players κλπ.) (βλ. σχ. Ιωάννου σελ. 178). Το συγκεκριμένο σύστημα παροχής υπηρεσιών έχει χαρακτηριστικά ενός “κυτταρικού” συστήματος (π.χ. π.χ. σε κάθε όροφο προϊόντα συγκεκριμένου είδους καθώς και ταμεία και αλλαγές αγοραζόμενων προϊόντων σε συγκεκριμένα σημεία). Ένας “υβριδικός” **τύπος χωροταξικού σχεδιασμού** (που θα συνδυάζει στοιχεία διάταξης προϊόντος και διαδικασιών) είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί στο συγκεκριμένο χώρο εξυπηρέτησης πελατών. Στο πολυκατάστημα θα υπάρχουν συγκεκριμένοι χώροι όπου θα παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες και προϊόντα (άρα διάταξη διαδικασιών) και την ίδια στιγμή ο πελάτης θα πρέπει να ακολουθεί συγκεκριμένες “διαδρομές” εντός του καταστήματος έτσι ώστε να καταλήξει σε αυτό που πραγματικά θέλει (άρα διάταξη κατά προϊόν). Προσθέτουμε

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

εδώ ότι ο **όγκος** της παρεχόμενης υπηρεσίας θα είναι σχετικά μεγάλος (αφού συνήθως ένα πολυκατάστημα έχει μεγάλο μέγεθος και άρα είναι εφικτή η εξυπηρέτηση μεγάλου αριθμών πελατών) και η **ποικιλία** της παρεχόμενης υπηρεσίας θα είναι σχετικά υψηλή (αφού στην ουσία υπάρχει εξειδικευμένο προσωπικό το οποίο μπορεί να εξυπηρετήσει και να δώσει λύσεις σε διαφορετικά καταναλωτικά προβλήματα) (βλ. σχήμα 5.3 στη σελίδα 172 του βιβλίου Ιωάννου το τετραγωνάκι “μαγαζιά υπηρεσιών”). Τέλος, λέμε ότι οι βασικοί **στόχοι** του συγκεκριμένου χωροταξικού σχεδιασμού είναι α) η όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών (δλδ. να μειώνεται ο χρόνος περιπλάνησης των πελατών εντός καταστήματος και να υπάρχει εξειδικευμένο προσωπικό σε κάθε χώρο) και β) η μεγιστοποίηση της έκθεσης των πελατών σε όσον το δυνατόν περισσότερα διαφορετικά είδη προϊόντων.

Όσον αφορά τα **χειρουργεία νοσοκομείου** θα σημειώναμε καταρχάς ότι η συγκεκριμένη διαδικασία παροχής υπηρεσιών θα πρέπει να εξειδικεύεται κάθε φορά ανάλογα την περίπτωση του ασθενούς που θα χειρουργηθεί. Το είδος της επέμβασης και ενδεχομένως το ιδιαίτερο ιστορικό του κάθε ασθενούς είναι αυτό που θα προσδιορίσει εν τέλει το χαρακτήρα της όλης διαδικασίας (δλδ. τι είδους μηχανήματα εργαλεία θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν, τι ειδικότητες γιατρών θα παρευρίσκονται εντός του χειρουργείου). Κρατάμε εδώ ότι το συνολικό “έργο” της εγχείρησης θα προορίζεται στην ουσία για ένα συγκεκριμένο πελάτη κάθε φορά και για αυτό θα λέγαμε ότι ο “τύπος” του συστήματος παροχής υπηρεσιών ενός χειρουργείου θα ομοιάζει με τα “συστήματα κατασκευής έργων” (project). Ο **τύπος χωροταξικού σχεδιασμού** που είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί στο συγκεκριμένο χώρο εξυπηρέτησης ασθενών είναι αυτός της σταθερής θέσης. Σε αυτή την περίπτωση το “παραγωγικό” δυναμικό αλλά και ο εξοπλισμός θα πρέπει να αλλάζει θέση (σε αντίθεση με τον ασθενή που θα μένει στην ίδια θέση) με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να διευκολύνεται κάθε φορά η υλοποίηση των εκάστοτε εγχειρήσεων. Προσθέτουμε εδώ ότι ο **όγκος** της “παρεχόμενης υπηρεσίας” θα είναι μικρός (αφού κάθε φορά θα χειρουργείται ένας ασθενής) και η **ποικιλία** της “παρεχόμενης υπηρεσίας” θα είναι υψηλή (αφού κάθε φορά η διαδικασία και το “έργο” θα είναι αρκετά διαφορετικό). Τέλος, λέμε ότι ο βασικός **στόχος** του συγκεκριμένου χωροταξικού σχεδιασμού στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι η “ευελιξία” (βλ. σχ. σελ. 66 του βιβλίου του Ιωάννου). Πιο συγκεκριμένα, η όλη διαμόρφωση του συστήματος πρέπει να

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

εξειδικεύεται πλήρως στις ιδιαίτερες ανάγκες των ασθενών και να έχει προγραμματιστεί εκ των προτέρων με μεγάλη ακρίβεια αφού όπως σημειώνεται και στον Β' τόμο σε αυτές τις περιπτώσεις *‘‘υπάρχει πλήθος δραστηριοτήτων που σχετίζονται χρονικά μεταξύ τους’’* (σελ. 130).

Όσον αφορά τα **εξωτερικά ιατρεία νοσοκομείου** θα σημειώναμε ότι το άτομο ανάλογα με τις ανάγκες του ακολουθεί κάθε φορά διαφορετική *‘‘πορεία’’* εντός του νοσοκομείου (π.χ. κόβει εισιτήριο και πηγαίνει στο χώρο αναμονής μετά πηγαίνει στο αντίστοιχο μέρος όπου είναι οι θάλαμοι των γιατρών που θέλει –ίσως παθολόγοι- και στη συνέχεια ενδεχομένως στο τμήμα των ακτινογραφιών). Θα λέγαμε ότι ο *‘‘τύπος’’* του συστήματος παροχής υπηρεσιών εδώ ομοιάζει με τα *‘‘συστήματα παραγωγής κατά παραγγελία’’* (job-shop) με τη λογική ότι η κίνηση του πελάτη μέσα στο σύστημα διαφέρει ανάλογα με τις ανάγκες τους. Ο **τύπος χωροταξικού σχεδιασμού** που είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί στο συγκεκριμένο χώρο εξυπηρέτησης ασθενών είναι αυτός της χωροταξίας τύπου διαδικασίας. Όπως σημειώνεται και στο Β' τόμο η λογική εδώ πέρα είναι ότι οι *‘‘υπηρεσίες του ίδιου τύπου χωροθετούνται μαζί σε γειτονικές θέσεις’’* (σελ. 129). Προσθέτουμε εδώ ότι ο **όγκος** της *‘‘παρεχομένης υπηρεσίας’’* είναι μέτριου βαθμού (εξαρτάται ανάλογα το είδος των περιστατικών) και η **ποικιλία** της *‘‘παρεχόμενης υπηρεσίας’’* είναι σχετικά υψηλή (αφού τα εξωτερικά ιατρεία ενός νοσοκομείου ασχολούνται με διάφορα περιστατικά σε κάθε εφημερία). Τέλος, λέμε ότι ο βασικός **στόχος** του συγκεκριμένου χωροταξικού σχεδιασμού στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι η καλύτερη αξιοποίηση του εξοπλισμού αφού τα όποια ιατρικά μηχανήματα δεν αφιερώνονται αποκλειστικά στην εξυπηρέτηση συγκεκριμένων μόνο ασθενών (βλ. σχ. σελ. 173 του βιβλίου του Ιωάννου).

Όσον αφορά το **καφεστιατόριο self service** θα σημειώναμε καταρχάς ότι η συγκεκριμένη διαδικασία παροχής υπηρεσιών έχει ξεκάθαρα χαρακτηριστικά ενός *‘‘συστήματος συνεχούς ροής’’* (δλδ. flow-shop). Όλοι οι πελάτες στην ουσία θα εισέρχονται και θα εξέρχονται από το *‘‘σύστημα’’* από το ίδιο σημείο και θα περνούν με τη σειρά από τα ίδια προκαθορισμένα σημεία (π.χ. σημείο παραγγελίας σαλάτας, σημείο παραγγελίας κυρίου πιάτου κ.ο.κ). Κατά την ίδια λογική το αναγκαίο προσωπικό θα *‘‘τακτοποιείται’’* πάνω στην προκαθορισμένη διαδρομή του πελάτη. Ο **τύπος χωροταξικού σχεδιασμού** που είναι καταλληλότερος να εφαρμοστεί στο

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

συγκεκριμένο χώρο εξυπηρέτησης πελατών είναι αυτός της χωροταξίας τύπου προϊόντος. Σε αυτήν την περίπτωση είναι ανάγκη ο ‘‘παραγωγικός’’ εξοπλισμός να τοποθετείται βάση της σειράς των φάσεων ‘‘εξυπηρέτησης’’ των πελατών (ή διαφορετικά θα λέγαμε ότι θα πρέπει ο ‘‘παραγωγικός’’ εξοπλισμός να οργανώνεται στο χώρο εργασίας σε γραμμική διάταξη) έτσι ώστε οι πελάτες να έχουν την ευκαιρία/δυνατότητα να ικανοποιήσουν όλες τις δυνητικές καταναλωτικές τους ανάγκες. Προσθέτουμε εδώ ότι ο **όγκος** της παρεχόμενης υπηρεσίας θα είναι μεγάλος (αφού μέσω του συστήματος αυτού είναι εφικτός μεγάλος αριθμός εξυπηρέτησης πελατών αφού στην ουσία υπάρχει μικρός χρόνος επαφής των υπαλλήλων με τον πελάτη) και η **ποικιλία** της παρεχόμενης υπηρεσίας θα είναι περιορισμένη αφού στην ουσία όλοι οι πελάτες έχουν παρόμοιο είδος εξυπηρέτησης και δεν λαμβάνονται από το ‘‘σύστημα’’ υπόψη οι ιδιαίτερες ανάγκες τους (βλ. σχήμα 5.3 στη σελίδα 172 του βιβλίου Ιωάννου το τετραγωνάκι ‘‘μαζικές υπηρεσίες’’). Τέλος, λέμε ότι οι βασικοί **στόχοι** του συγκεκριμένου χωροταξικού σχεδιασμού είναι α) η επίτευξη του μικρότερου δυνατού χρόνου εξυπηρέτησης των πελατών, β) η δυνατότητα εξυπηρέτησης του μεγαλύτερου δυνατού αριθμού πελατών, γ) οι λίγες/μικρές μετακινήσεις των υπαλλήλων εντός του συστήματος (άρα λιγότερος ‘‘εργασιακός χρόνος’’ χαμένος) και δ) η ελαχιστοποίηση των αναγκών σε εργατικό δυναμικό (κυρίως σερβιτόρους).

Θέμα 3^ο

Ερωτήσεις: **3.1 (1 μονάδα)** Αναφέρατε τις μεθόδους διεθνοποίησης των θεματικών πάρκων Disney.
3.2 (2 μονάδες) Αναφέρατε πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που συνδέονται με την επιλογή της μεθόδου διεθνοποίησης του θεματικού πάρκου Disney στην Ιαπωνία, την Ευρώπη και το Χονγκ Κονγκ.

3.1) Αναφορά στις μεθόδους διεθνοποίησης που έχει στη διάθεση της μια επιχείρηση έχουμε στις υπό – ενότητες 1.2.1 και 1.2.2 του Δ' τόμου. Ας κρατήσουμε ότι πέρα από το διεθνές εμπόριο (είτε προϊόντων είτε υπηρεσιών), μια επιχείρηση μπορεί να διεθνοποιηθεί είτε με άμεσες ξένες επενδύσεις (π.χ. ίδρυση θυγατρικών, ίδρυση κοινοπρακτικών επιχειρήσεων, εξαγορές ξένων επιχειρήσεων) είτε με κάποιους άλλους τρόπους όπως το licencing, το franchising, οι συμφωνίες παραγωγής, τα διοικητικά συμβόλαια και οι συμφωνίες κατασκευής "με το κλειδί στο χέρι". Επίσης, επισημαίνουμε και τις στρατηγικές συμμαχίες οι οποίες μπορεί να συμπεριλαμβάνουν στα πλαίσια τους και άμεσες ξένες επενδύσεις μπορεί όμως και να μην συμπεριλαμβάνουν (π.χ. απλή ανταλλαγή πληροφοριών γύρω από θέματα τεχνολογίας).

Καταρχάς, όσον αφορά τη μέθοδο διεθνοποίησης στο Τόκιο θα λέγαμε ότι έχουμε την υιοθέτηση **συμφωνίας παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing)**. Όπως αναφέρεται σε αυτές τις περιπτώσεις μια επιχείρηση παραχωρεί σε μια άλλη "το δικαίωμα χρήσης συγκεκριμένων στοιχείων της πνευματικής της ιδιοκτησίας" (σελ. 28 του Δ' τόμου, δλδ. κάτι παραπάνω από απλή χρήση της εμπορικής ονομασίας και των εμπορικών σημάτων όπως συμβαίνει στο franchising) με σκοπό τη δυνατότητα παραγωγής ενός προϊόντος ή δημιουργίας μιας συγκεκριμένης υπηρεσίας (βλ. σχ. διαφάνεια 74 των σημειώσεων ΕΑΠ της καθηγήτριας Φαφαλιού). Επίσης είναι χαρακτηριστικές οι αναφορές για παραχώρηση αυτών των στοιχείων "για μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή" (σελ. 28 του Δ' τόμου, δλδ. στο Τόκιο έχει αποκλειστικά δικαιώματα εκμετάλλευσης η OLCL και δεν τίθεται θέμα δημιουργίας και άλλων θεματικών πάρκων τα οποία θα τα έχουν άλλοι ιδιοκτήτες/επιχειρηματίες) και επίσης, ότι στις περιπτώσεις του licencing συνήθως η πληρωμή αποτελεί ένα

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

σταθερό ποσοστό των πωλήσεων –τα λεγόμενα royalties- (βλ. σχ. διαφάνεια 52 των σημειώσεων ΕΑΠ της καθηγήτριας Φαφαλιού).

Όσον αφορά τη μέθοδο διεθνοποίησης στο Παρίσι είναι ξεκάθαρο ότι έχουμε την υιοθέτηση **άμεσης ξένης επένδυσης** μέσω της δημιουργίας μιας νέας **θυγατρικής επιχείρησης** (δλδ. της EuroDisneyland) της οποίας την αποκλειστική ιδιοκτησία (τα πρώτα χρόνια) είχε η Walt Disney Company .

Όσον αφορά τη μέθοδο διεθνοποίησης στο Χονγκ Κόνγκ, θα μπορούσαμε να πούμε ότι έχουμε να κάνουμε και πάλι με την υιοθέτηση **άμεσης ξένης επένδυσης** αυτή τη φορά όμως μέσω της δημιουργίας/ίδρυσης μιας νέας **διεθνούς κοινοπρακτικής επιχείρησης** (δλδ. της Hong Kong International Theme Parks). Για την δημιουργία αυτής της κοινοπρακτικής επιχείρησης είχαμε μια “επενδυτική συνεργασία” (με από κοινού συνεισφορά κεφαλαίων και στελεχών) της κυβέρνησης του Χονγκ Κονγκ και της Walt Disney Company.

Τέλος, όσον αφορά τη μέθοδο διεθνοποίησης στη Σανγκάη είναι ξεκάθαρο ότι και εδώ έχουμε την υιοθέτηση **άμεσης ξένης επένδυσης** μέσω της δημιουργίας/ίδρυσης μιας νέας **διεθνούς κοινοπρακτικής επιχείρησης**. Για την δημιουργία αυτής της κοινοπρακτικής επιχείρησης είχαμε μια “επενδυτική συνεργασία” (με από κοινού συνεισφορά κεφαλαίων και ενδεχομένως στελεχών) της Shanghai Shendi Group και της Walt Disney Company.

3.2) Στις ενότητες 1.4 και 1.5 του Δ’ τόμου γίνεται αναφορά στα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Εδώ πρέπει να προσέξουμε ότι η εκφώνηση αυτού του υπό – ερωτήματος μας ζητάει να σκεφτούμε τι είδους πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα “ταιριάζουν” περισσότερο στις συγκεκριμένες τρεις διαφορετικές μεθόδους διεθνοποίησης που εφάρμοσε η Walt Disney Company στις αντίστοιχες ξένες αγορές (δλδ. licensing στο Τόκυο, θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας στο Παρίσι και κοινοπρακτική επιχείρηση στο Χονγκ Κονγκ) εκ των οποίων οι δυο τελευταίες είναι άμεσες ξένες επενδύσεις και η πρώτη δεν είναι άμεση ξένη επένδυση. Τα στοιχεία που αναφέρονται στο case study της ερώτησης μας δίνουν χρήσιμες πληροφορίες.

Σε γενικές γραμμές, θα μπορούσαμε να σκεφτούμε και να αναφερθούμε στο διαφορετικό **κόστος** και **βαθμό κινδύνου** που ενέχει η κάθε διαφορετική μέθοδο

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

διεθνοποίησης (π.χ. λόγω διαφορετικών πολιτισμικών και θεσμικών παραγόντων που ισχύουν σε κάθε ξένη χώρα) αλλά και στις διαφορετικές **δυνατότητες** που παρέχονται στην επιχείρηση -που επιθυμεί τη διεθνοποίηση της- ανάλογα τη μέθοδο διεθνοποίησης.

Ενδεικτικά όσον αφορά τη διεθνοποίηση στο Τόκιο μέσω συμφωνίας παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing) μπορούμε να σημειώσουμε:

- Πιο εύκολη και σύντομη προσαρμογή στο ιδιαίτερο κοινωνικό-πολιτισμικό περιβάλλον αλλά και ενδεχομένως νομικό πλαίσιο της συγκεκριμένης ξένης χώρας -αφού τα στελέχη της OLCL σίγουρα θα γνωρίζουν αρκετά καλύτερα από τους Αμερικάνους τα συγκεκριμένα ιδιαίτερα στοιχεία που ισχύουν στην Ιαπωνία π.χ. καταναλωτική νοοτροπία και νόμοι για τις επιχειρήσεις- και άρα μικρότερος επιχειρηματικός κίνδυνος διεθνοποίησης για τη Walt Disney Company στη συγκεκριμένη αγορά (**πλεονέκτημα**)
- Μικρότερος έλεγχος της όλης επιχειρηματικής δραστηριότητας στη συγκεκριμένη ξένη αγορά (αφού στην ουσία το θεματικό πάρκο λειτουργεί και διευθύνεται από μια ξένη επιχείρηση και δεν θα είναι εύκολος για παράδειγμα ο συχνός έλεγχος της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών) και μερικός κίνδυνος “ιδιοποίησης” των στοιχείων της πνευματικής ιδιοκτησίας της Walt Disney Company από την OLCL (βλ. σχ. διαφάνεια 75 των σημειώσεων ΕΑΠ της καθηγήτριας Φαφαλιού) (**μειονέκτημα**)
- Εξασφάλιση μικρότερου περιθωρίου κέρδους για την Walt Disney Company (που εκ των πραγμάτων έχει μια ισχυρή διεθνή φήμη ως brand) από την όλη επιχειρηματική δραστηριότητα σε αυτήν την ξένη αγορά (αφού θα λαμβάνει απλά ένα ποσοστό επί των πωλήσεων) (**μειονέκτημα**)

Ενδεικτικά όσον αφορά τη διεθνοποίηση στο Παρίσι μέσω θυγατρικής αποκλειστικής ιδιοκτησίας (άμεση ξένη επένδυση) μπορούμε να σημειώσουμε:

- Άμεσος έλεγχος της όλης επιχειρηματικής δραστηριότητας (π.χ. της αποδοχής ή μη των παρεχόμενων υπηρεσιών από πλευράς των καταναλωτών) και άμεση πρόσβαση σε πληροφόρηση που σχετίζεται με διάφορα ζητήματα όπως το μάρκετινγκ και ο τρόπος διοίκησης στο συγκεκριμένο περιβάλλον (έτσι σε

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

βάθος χρόνου μπορούν να αυξηθούν οι γνώσεις, οι ικανότητες και οι εμπειρίες που θα βοηθήσουν για περαιτέρω ανάπτυξη στη συγκεκριμένη αγορά –δλδ. την αγορά της Ευρώπης-) (πλεονέκτημα)

- Εξασφάλιση μεγαλύτερου περιθωρίου κέρδους αφού στην ουσία η επιχείρηση θα λειτουργεί ‘‘αυτόνομα’’ στη συγκεκριμένη ξένη αγορά (πλεονέκτημα)
- Δυσκολότερη και πιο χρονοβόρα προσαρμογή στο ιδιαίτερο κοινωνικό-πολιτισμικό περιβάλλον -αφού τα στελέχη της Walt Disney Company σίγουρα δεν γνώριζαν εξ αρχής τις καταναλωτικές προτιμήσεις των ευρωπαίων- με αποτέλεσμα την αργή διείσδυση της εταιρίας στη συγκεκριμένη αγορά και την εξ’ ολοκλήρου ανάληψη των οικονομικών κινδύνων (όπως αναφέρει η εκφώνηση του case study η Walt Disney Company είχε μια οικονομική επιβάρυνση 2 δις δολαρίων εξαιτίας της αργοπορημένης προσαρμογής της στα ιδιαίτερα δεδομένα της συγκεκριμένης αγοράς) (μειονέκτημα)

Ενδεικτικά όσον αφορά τη διεθνοποίηση στο Χονγκ Κονγκ μέσω δημιουργίας κοινοπρακτικής επιχείρησης (άμεση ξένη επένδυση) μπορούμε να σημειώσουμε:

- Πιο εύκολη και σύντομη προσαρμογή στο ιδιαίτερο κοινωνικό-πολιτισμικό περιβάλλον αλλά και ενδεχομένως νομικό πλαίσιο της συγκεκριμένης ξένης χώρας -αφού τα στελέχη που διορίζονται από την Κυβέρνηση του Χονγκ Κονγκ σίγουρα θα γνωρίζουν αρκετά καλύτερα από τους Αμερικάνους τα συγκεκριμένα ιδιαίτερα στοιχεία που ισχύουν στη συγκεκριμένη αγορά π.χ. καταναλωτική νοοτροπία και νόμοι για τις επιχειρήσεις- και άρα μικρότερος επιχειρηματικός κίνδυνος διεθνοποίησης για τη Walt Disney Company στη συγκεκριμένη αγορά (πλεονέκτημα)
- Μικρότερη έκθεση σε οικονομικούς κινδύνους αφού για τη δημιουργία της συγκεκριμένης κοινοπρακτικής επιχείρησης συνεισφέρονται κεφάλαια από τοπικούς παράγοντες της συγκεκριμένης αγοράς (πλεονέκτημα)
- Άμεση πρόσβαση σε πληροφόρηση που σχετίζεται με διάφορα ζητήματα όπως το μάρκετινγκ και ο τρόπος διοίκησης στο συγκεκριμένο περιβάλλον (έτσι σε βάθος χρόνου μπορούν να αυξηθούν οι γνώσεις, οι ικανότητες και οι εμπειρίες

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

που θα βοηθήσουν για περαιτέρω ανάπτυξη στη συγκεκριμένη αγορά –δλδ. την αγορά της Κίνας-) (πλεονέκτημα)

- Ο έλεγχος της λειτουργίας της κοινοπρακτικής επιχείρησης είναι σχετικά “κατακερματισμένος” και το συνολικό επιχειρηματικό εγχείρημα έχει “δυο αφεντικά” με ότι αυτό συνεπάγεται για τη δυσκαμψία που μπορεί να υπάρχει σε θέματα διοίκησης και λήψης αποφάσεων (βλ. σχ. διαφάνεια 61 των σημειώσεων ΕΑΠ της καθηγήτριας Φαφαλιού) (μειονέκτημα)

Θέμα 4^ο

Ερωτήσεις: **4.1 (1 μονάδα)** Τι είναι το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών και τι εννοούμε ουσιαστικά με τα επανομαζόμενα «έλλειμμα» ή «πλεόνασμα» του *ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών*,

4.2 (1 μονάδα) Τι σημαίνει το γεγονός ότι η Ελλάδα παρουσίασε μείωση στο έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου της το 2015;

4.1) Αναφορά στο **ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών** γίνεται στην υπό – ενότητα 2.4.1 του Δ' τόμου και στη διαφάνεια 105 των σημειώσεων του ΕΑΠ από την καθηγήτρια Φαφαλιού. Το συγκεκριμένο ισοζύγιο είναι στην ουσία ένα "επιμέρους" ισοζύγιο του **ισοζυγίου πληρωμών** μιας χώρας. Με την σειρά του, το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών "σχηματίζεται" από τέσσερα επιμέρους ισοζύγια και πιο συγκεκριμένα α) το *εμπορικό ισοζύγιο* (αξία εισαγωγών και εξαγωγών υλικών προϊόντων), β) το *ισοζύγιο υπηρεσιών* (αξία εισαγωγών και εξαγωγών υπηρεσιών), γ) το *ισοζύγιο εισοδημάτων* (αξία χρηματικών εισροών και εκροών που αποτελούν "εισοδήματα") και δ) το *ισοζύγιο τρεχουσών μεταβιβάσεων* (αξία χρηματικών εισροών και εκροών που αποτελούν μεταβιβάσεις από και προς άλλες χώρες).

Αναφορά στην έννοια του "ελλείμματος" και του "πλεονάσματος" του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών γίνεται στην υπό – ενότητα 2.4.2 του Δ' τόμου αλλά και στις διαφάνειες του ΕΑΠ της καθηγήτριας Φαφαλιού (π.χ. διαφάνεια 101 & 106). Αν έχω "**έλλειμμα**" στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών μιας χώρας (άρα "χρεωστικό" υπόλοιπο στο συγκεκριμένο ισοζύγιο) σημαίνει ότι οι *εκροές* συναλλάγματος/ξένου νομίσματος από αυτή τη χώρα είναι μεγαλύτερες από τις *εισροές* συναλλάγματος/ξένου νομίσματος σε αυτή τη χώρα (εισροές και εκροές που σχετίζονται με τις χρηματικές συναλλαγές που εγγράφονται στα τέσσερα επιμέρους ισοζύγια του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών). Επιπρόσθετα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι συναλλαγματικές "πληρωμές *έξω* από αυτή τη χώρα" είναι μεγαλύτερες από τις συναλλαγματικές "πληρωμές *προς* αυτή τη χώρα" (ή διαφορετικά λέμε απλά ότι οι πληρωμές σε συνάλλαγμα είναι μεγαλύτερες από τις εισπράξεις σε συνάλλαγμα). Ας κρατήσουμε ότι σε αυτή την περίπτωση αυτή η χώρα θα πρέπει να χρησιμοποιήσει τα συναλλαγματικά της αποθέματα (και άρα μειώνονται) προκειμένου να χρηματοδοτήσει τις διεθνείς της συναλλαγές. Αντίθετα, αν έχω

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

“**πλεόνασμα**” στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών μιας χώρας (άρα “πιστωτικό” υπόλοιπο στο συγκεκριμένο ισοζύγιο) σημαίνει ότι οι εισροές συναλλάγματος/ξένου νομίσματος προς αυτή τη χώρα είναι μεγαλύτερες από τις εκροές συναλλάγματος/ξένου νομίσματος από αυτή τη χώρα (και πάλι αναφερόμαστε σε εισροές και εκροές που σχετίζονται με τις χρηματικές συναλλαγές που εγγράφονται στα τέσσερα επιμέρους ισοζύγια του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών). Επιπρόσθετα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι συναλλαγματικές “πληρωμές προς αυτή τη χώρα” είναι μεγαλύτερες από τις συναλλαγματικές “πληρωμές έξω από αυτή τη χώρα” (ή διαφορετικά λέμε απλά ότι οι εισπράξεις σε συνάλλαγμα είναι μεγαλύτερες από τις πληρωμές σε συνάλλαγμα). Ας κρατήσουμε ότι σε αυτή την περίπτωση αυτή η χώρα θα εμφανίσει αύξηση στα συναλλαγματικά της αποθέματα.

4.2) Βάση και των στοιχείων της εκφώνησης του ερωτήματος, θα μπορούσαμε να σημειώσουμε, σε μια πρώτη φάση, ότι η μείωση του ελλείμματος στο εμπορικό ισοζύγιο της Ελλάδας σημαίνει “βελτίωση” του ισοζυγίου αυτού η οποία προήλθε από τη μείωση της αξίας των εισαγωγών και την αύξηση της αξίας των εξαγωγών (αν δεν υπολογίσουμε στην αξία αυτή των εξαγωγών τα πετρελαιοειδή προϊόντα). Όπως αναφέρεται και στην υπό - ενότητα 2.4.2 του Δ’ τόμου “*το εμπορικό ισοζύγιο αντανακλά τον βαθμό ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει η χώρα σε σχέση με τα αντίστοιχα άλλων χωρών*” (σελ. 99). Άρα διαφαίνεται ότι έχει βελτιωθεί η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων/υπηρεσιών κάτι που στην ουσία “μεταφράζεται” και ως ότι α) τα ελληνικά προϊόντα και οι ελληνικές υπηρεσίες προτιμούνται πλέον περισσότερο από τους αλλοδαπούς αγοραστές (και άρα για αυτό αυξάνεται η αξία των εξαγωγών) και β) τα ελληνικά προϊόντα και οι ελληνικές υπηρεσίες προτιμούνται πλέον περισσότερο από τους εγχώριους αγοραστές –έναντι των αντίστοιχων ξένων προϊόντων/υπηρεσιών- (και άρα για αυτό μειώνεται η αξία των εισαγωγών).

Όπως αναφέρεται και στην εκφώνηση, η σημαντική μείωση του ελλείμματος στο εμπορικό ισοζύγιο είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία πλεονάσματος στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Το συγκεκριμένο διαμορφούμενο πλεόνασμα στην ουσία είναι μια ένδειξη της μείωσης της ανάγκης για εξωτερικό δανεισμό (έτσι ώστε να χρηματοδοτούνται οι διεθνείς συναλλαγές/υποχρεώσεις) με αποτέλεσμα τη “συγκράτηση” του εξωτερικού χρέους (βλ. σχ. διαφάνεια 109 και 120 του ΕΑΠ της

Απαντήσεις προτεινόμενες – ενδεικτικές. Υπάρχει μόνο ένας καλός τρόπος... ο Δικός σας!

καθηγήτριας Φαφαλιού). Επίσης, θα μπορούσαμε να σκεφτούμε ότι δεν θα χρειαστεί στο μέλλον έντονη συσταλτική δημοσιονομική πολιτική (π.χ. αύξηση φορολόγησης) εξαιτίας αυτής της ‘‘συγκράτησης’’ του εξωτερικού χρέους. Την ίδια στιγμή, το συγκεκριμένο πλεόνασμα μπορεί να οδηγήσει στη χαλάρωση των περιορισμών στο εισαγωγικό εμπόριο και επίσης στην εξασθένιση της ανάγκης για περαιτέρω εσωτερική ‘‘υποτίμηση’’ -δλδ. περιορισμός της μείωσης των ονομαστικών μισθών- (κρατάμε ότι εσωτερική υποτίμηση πραγματοποιείται όταν δεν υπάρχει η δυνατότητα για υποτίμηση του εγχώριου νομίσματος) (βλ. σχ. σελ. 100 του τόμου Δ’ και διαφάνειες 110, 111, 112 και 120 του ΕΑΠ).