INE
Ινστιτούτο Εργασίας Γ.Σ.Ε.Ε.

ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΞΕΛΙΞΕΩΝ

Αναδιαρθρώσεις των ελληνικών εξαγωγών και ανταγωνιστικότητα την περίοδο της κρίσης

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΪΤΑΡΙΔΗΣ

Μελέτες (Studies)
57

Ινστιτούτο Εργασίας Γ.Σ.Ε.Ε.

Αναδιαρθρώσεις των ελληνικών εξαγωγών και ανταγωνιστικότητα την περίοδο της κρίσης

Δημήτρης Παϊταρίδης

ΑΘΗΝΑ

Αναδιαρθρώσεις των ελληνικών εξαγωγών και ανταγωνιστικότητα την περίοδο της κρίσης

Αναδιαρθρώσεις των ελληνικών εξαγωγών και ανταγωνιστικότητα την περίοδο της κρίσης

Copyright © ΙΝΕ ΓΣΕΕ
ISBN: 978-618-5483-19-7

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΣΕΕ
Παρατηρητήριο Οικονομικών και Κοινωνικών Εξελίξεων

Εμμανουήλ Μπενάκη 71Α, 106 81, Αθήνα
Τ: 210 332 7710 • F: 210 330 4452
www.ineobservatory.gr • www.inegsee.gr

Οι απόψεις που διατυπώνονται στο παρόν κείμενο είναι του συγγραφέα
και δεν εκφράζουν κατ' ανάγκη τις θέσεις της ΓΣΕΕ.

Art Direction - Design: Αραμπέλα Λαζαρίδου
Παραγωγή - Εκτύπωση: ΚΑΜΠΥΛΗ ΑΕΒΕ • www.kambili.gr
Γλωσσική επιμέλεια – Διορθώσεις: Στέλλα Ζούπα, Γιώτα Χρόνη

Απαγορεύεται η με οποιονδήποτε τρόπο ανατύπωση ή
μετάφραση όλου ή μέρους του κειμένου χωρίς την άδεια του εκδότη.
Επίσης, η αναδημοσίευση (όλου ή μέρους του) χωρίς αναφορά της πηγής.

Η παρούσα έρευνα εκπονήθηκε στο πλαίσιο του Υποέργου 1 της Πράξης «Διεύρυνση της λειτουργίας και των δράσεων του Παρατηρητηρίου Κοινωνικών και Οικονομικών Εξελίξεων του Ινστιτούτου Εργασίας (ΙΝΕ) της ΓΣΕΕ» με κωδικό ΟΠΣ 5000996. Το έργο συγχρηματοδοτείται από την Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση 2014-2020».

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Πρόλογος 7

2. Ανάλυση σταθερών μεριδίων αγοράς 11

2.1 Το βασικό υπόδειγμα CMSA 11

2.2 Μεθοδολογικά ζητήματα και περιορισμοί της μεθόδου CMSA 14

3. Εμπειρική ανάλυση των μεταβολών στις εξαγωγές αγαθών της ελληνικής οικονομίας 21

3.1 Επιλογή δεδομένων 21

3.2 Εξαγωγικές επιδόσεις της ελληνικής οικονομίας την περίοδο 2000-2016 24

3.3 Αναδιάρθρωση των εξαγωγών και τεχνολογία 33

4. Συμπέρασματα 43

Βιβλιογραφία 47

Παράρτημα: Κλάδοι του πρωτογενούς τομέα και της μεταποίησης 51

01 Πρόλογος

Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας συνιστά ένα από τα πιο διαδεδομένα αφηγήματα των Προγραμμάτων Οικονομικής Προσαρμογής (ΠΟΠ) που αναπαρήχθησαν στον δημόσιο λόγο. Δεν αμφισβητείται ότι η ελληνική οικονομία εμφανίζει σταθερά έλλειμμα ανταγωνιστικότητας, που αντανακλάται στη διαχρονική ανισορροπία του εμπορικού ισοζυγίου και το οποίο μόλις τα τελευταία χρόνια «εξορθολογίστηκε» κυρίως λόγω της μείωσης των εισαγωγών. Το πρόβλημα όμως εκκινεί από την αντίληψη πάνω στην οποία στηρίχτηκαν τα ΠΟΠ σχετικά με το τι ορίζεται ως «βελτίωση της ανταγωνιστικότητας», καθώς με ποιον τρόπο μπορεί αυτή να επιτευχθεί. Ένα ακόμα ζήτημα που πραγματευόμαστε είναι το εάν τελικά υπήρξε ουσιαστική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας, η οποία να καθιστά τα ελληνικά προϊόντα πιο ελκυστικά στη βάση των ποιοτικών προδιαγραφών τους. Ειδικότερα, τα ΠΟΠ (ιδίως τα δύο πρώτα) επικεντρώνονταν κατά βάση στην ανταγωνιστικότητα κόστους, για την ανάκτηση της οποίας προέκριναν ως ένα από τα βασικά εργαλεία πολιτικής την απορρύθμιση της αγοράς εργασίας. Οι πολιτικές απορρύθμισης είχαν τουλάχιστον δύο κεντρικούς στόχους: Ο πρώτος αφορούσε την καθαυτή μείωση του Μοναδιαίου Κόστους Εργασίας (ΜΚΕ), ο οποίος φαίνεται ότι επετεύχθη, καθώς το μέσο ΜΚΕ του εμπορεύσιμου τομέα της Ελλάδας σε σχέση με τις οικονομίες της Ευρωζώνης και της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) παρουσιάζει ισχυρή αποκλιμάκωση μετά το 2010. Όμως, την ίδια στιγμή περιορίζεται ο αριθμός των κλάδων στους οποίους η Ελλάδα εμφανίζει μικρότερο σχετικό ΜΚΕ σε σχέση με την προ κρίσης περίοδο ή, με άλλα λόγια, τα δυνητικά κοστολογικά πλεονεκτήματα περιορίζονται σε συγκριτικά μικρότερο αριθμό κλάδων (Paitaridis, 2018). Αυτό αποδίδεται στο γεγονός ότι το κοστολογικό πλεονέκτημα του εγχώριου εμπορεύσιμου τομέα αποδίδεται περισσότερο στους χαμηλότερους σχετικούς μισθούς, όταν πριν από την κρίση το ίδιο πλεονέκτημα αποδίδονταν κατά βάση σε έναν συνδυασμό χαμηλότερων σχετικών μισθών και υψηλότερης σχετικής παραγωγικότητας. Η εξέλιξη αυτή απορρέει από το ισχυρό κύμα

αποεπένδυσης που προέκυψε μετά το 2010 εξαιτίας των ευρύτερων οικονομικών αλλά και κοινωνικοπολιτικών επιπλοκών που προκάλεσε η εφαρμογή των ΠΟΠ.

Ο δεύτερος στόχος αφορούσε τη θέση ότι η απορρύθμιση της αγοράς εργασίας θα μπορούσε να αποτελέσει μοχλό προσέλκυσης Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ), συμβάλλοντας έτσι στην ενίσχυση της παραγωγικής ικανότητας της ελληνικής οικονομίας και στη μείωση της ανεργίας. Όμως, στην πραγματικότητα οι καπιταλιστικές οικονομίες δεν συμπεριφέρονται με τον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρονται ιδεατά οι οικονομίες του νεοφιλελεύθερου οικονομικού μοντέλου που έχουν ως πρότυπο τα ΠΟΠ. Στις πραγματικές καπιταλιστικές οικονομίες οι επενδύσεις είναι το πιο αβέβαιο και το πιο ευμετάβλητο οικονομικό μέγεθος, επομένως δεν θεωρείται δεδομένη η εισροή τους στην ελληνική οικονομία (ΙΝΕ ΓΣΕΕ, 2017: 16-17). Ωστόσο, ακόμα και εάν εισέλθουν ξένες επενδύσεις, αυτές μπορεί να περιορίζονται είτε στην εξαγορά δημόσιων και ιδιωτικών περιουσιακών στοιχείων, όπως τα ακίνητα, είτε να στοχεύουν σε πολύ συγκεκριμένες δραστηριότητες, όπως ο τουρισμός.

Συνοψίζοντας την έως τώρα ανάλυση, ενώ υπάρχει μια πληθώρα ερευνών που επικεντρώνονται στην αποτελεσματικότητα των ΠΟΠ ως προς την αποκατάσταση της ανταγωνιστικότητας κόστους, δεν ισχύει το ίδιο και για μια άλλη πτυχή της ανταγωνιστικότητας που είναι εξίσου σημαντική και αφορά τη διαρθρωτική ή ποιοτική διάσταση της ανταγωνιστικότητας. Η διαρθρωτική ανταγωνιστικότητα αποτυπώνεται στη δυνατότητα των διαφόρων οικονομιών να συμμετέχουν ενεργά σε δυναμικές αγορές που εμπορεύονται προϊόντα υψηλής τεχνολογίας. Οι αγορές αυτές έχουν το πλεονέκτημα ότι χαρακτηρίζονται από υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης, που σημαίνει ότι μια αύξηση του παραγόμενου εισοδήματός τους συνοδεύεται από μια συγκριτικά μεγαλύτερη αύξηση της ζήτησης για προϊόντα υψηλής τεχνολογίας. Ένα άλλο σημαντικό πλεονέκτημα της διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας είναι ότι η παραγωγή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας είναι δυσκολότερο να βρει «μιμητές», ώστε να δημιουργηθούν μονοπωλιακές συνθήκες στην αντίστοιχη αγορά. Στην περίπτωση αυτή οι τιμές είναι περισσότερο ανελαστικές, με αποτέλεσμα τα όποια ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα να εξαρτώνται σε μικρότερο βαθμό από τη μείωση του εργασιακού κόστους. Επιπλέον, ο Lall (2001) υποστηρίζει ότι μια εξαγωγική δομή όπου τα μεταποιητικά προϊόντα υψηλής τεχνολογίας κατέχουν υψηλό μερίδιο συγκεντρώνει μια σειρά από πλεονεκτήματα για μια οικονομία, όπως ότι: α) εμφανίζουν υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης, β) δημιουργούν νέα ζήτηση, γ) συμβάλλουν στην περαιτέρω βελτίωση του ανθρώπινου κεφαλαίου, δ) επιφέρουν τεχνολογική διάχυση συνολικά στην οικονομία και στ) θωρακίζουν τις οικονομίες από τον διεθνή ανταγωνισμό. Στο ίδιο μήκος κύματος, οι Hausmann et al. (2007) και Krishna and Levchenko (2013)

υποδεικνύουν ότι οι οικονομίες οι οποίες εμφανίζουν ένα διαφοροποιημένο καλάθι εξαγωγών που ευνοεί τα προϊόντα υψηλότερης τεχνολογίας είναι πιο σταθερές στις διακυμάνσεις της παγκόσμιας ζήτησης και του οικονομικού κύκλου. Η συνθήκη αυτή φαίνεται ότι βρίσκεται σε ισχύ και στην τρέχουσα οικονομική ύφεση που προέκυψε από την πανδημία, καθώς οι πρόσφατες προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ύφεση στην Ελλάδα εκτιμώνται για το 2020 στο 9% όταν στη ζώνη του ευρώ είναι 7,8% και συνολικά στην ΕΕ 7,4% (European Commission, 2020)[1]. Παρομοίως, ιδιαίτερα αρνητικές είναι οι προβλέψεις για το έλλειμμα στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών, οι οποίες για την Ελλάδα είναι στο -6,2% για το 2020 με τάση περαιτέρω επιδείνωσης το 2021 (-6,4%), όταν για τη ζώνη του ευρώ και για τα δύο έτη εκτιμάται στο 2,6% και για την ΕΕ στο 2,5%.

Κατά την περίοδο της μακροχρόνιας κρίσης της δεκαετίας του 2010, προέκυψαν ορισμένοι αρνητικοί παράγοντες, οι οποίοι συνδέονται άμεσα με τις πολιτικές των ΠΟΠ και ευνοούν την περαιτέρω υποβάθμιση της διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας, όπως η ισχυρή αποεπένδυση, η μετανάστευση ανθρώπινου κεφαλαίου υψηλής ειδίκευσης, η θεσμική και κοινωνική κρίση αλλά και οι πιστωτικοί περιορισμοί από τις τράπεζες, οι οποίοι δεν ευνοούν τη χρηματοδότηση της παραγωγής, ειδικά εκείνης που χαρακτηρίζεται από υψηλότερο τεχνολογικό επίπεδο και προϋποθέτει μεγάλα χρηματικά κεφάλαια. Ταυτόχρονα, η διαμόρφωση ενός παραγωγικού υποδείγματος που βασίζεται στη φτηνότερη εργασία δημιουργεί εγγενή αντικίνητρα για επενδύσεις σε προϊόντα εντάσεως τεχνολογίας (Storm and Naastepad, 2013: 105).

Για να διαπιστώσουμε εάν πράγματι υπήρξε υποβάθμιση της διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας, στην ανάλυσή μας αξιοποιούμε τη «Μέθοδο Μετατόπισης Σταθερών Μεριδίων» (Constant Market Share Analysis ή CMSA), όπου αναλύονται οι μεταβολές του μεριδίου αγοράς στις εγχώριες εξαγωγές αγαθών σε σχέση με 21 χώρες, ταξινομημένες ανά οικονομική και γεωγραφική περιφέρεια, με τις οποίες η Ελλάδα εμφανίζει στενές εμπορικές σχέσεις. Ειδικότερα, στην Ενότητα 2 παρουσιάζεται η βασική μορφή του υποδείγματος CMSA, ενώ στη συνέχεια αναλύονται ορισμένα μεθοδολογικά ζητήματα, καθώς και προτάσεις υπέρβασης των περιορισμών που διέπουν το εν λόγω υπόδειγμα. Στην Ενότητα 3 παρουσιάζονται τα εμπειρικά αποτελέσματα που παράγει η μέθοδος CMSA και πιο συγκεκριμένα αναλύονται οι τρεις βασικοί παράγοντες που καθορίζουν τις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας σε σχέση με τις 21 χώρες και οι

1. Υψηλότερο επίπεδο από την Ελλάδα εμφανίζουν η Γαλλία, η Ιταλία, η Ισπανία, η Κροατία και η Πορτογαλία, καθώς οι οικονομίες τους εξαρτώνται επίσης από τον ασταθή τομέα του τουρισμού. Ωστόσο, οι καλύτερες επιδόσεις στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών φαίνεται ότι συμβάλλουν σε ταχύτερη ανάκαμψη το 2021 σύμφωνα με τις προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

οποίοι είναι η *επίδραση εμπορεύματος*, η *επίδραση αγοράς* και η *επίδραση ανταγωνιστικότητας*. Επιπλέον, η ανάλυση της Ενότητας 3 εστιάζει πιο ειδικά στις εξαγωγές μεταποιητικών αγαθών λαμβάνοντας υπόψη και την τεχνολογική τους ταξινόμηση σε προϊόντα χαμηλής προς μεσαία τεχνολογία, μεσαίας εντάσεως τεχνολογίας, μεσαίας προς υψηλή τεχνολογία και υψηλής τεχνολογίας. Η διάκριση αυτή μας επιτρέπει να αποκτήσουμε μια πιο συγκεκριμένη εικόνα σχετικά με το πώς διαμορφώνεται η τεχνολογική διάρθρωση των εγχώριων εξαγωγών, ποιοι είναι οι επιδρώντες παράγοντες, καθώς και σε ποιες τεχνολογικές κατηγορίες μεταποιητικών αγαθών η Ελλάδα εμφανίζεται πιο ανταγωνιστική. Η ανάλυση ολοκληρώνεται με την Ενότητα 4, όπου παρουσιάζονται τα κύρια συμπεράσματα της παρούσας μελέτης.

02 Ανάλυση σταθερών μεριδίων αγοράς

2.1 Το βασικό υπόδειγμα CMSA

Η ανάλυση των σταθερών μεριδίων αγοράς (Constant Market Share Analysis, στο εξής CMSA) συνιστά μια λογιστική μέθοδο η οποία επιτρέπει την ex-post ανάλυση των μεταβολών του μεριδίου αγοράς που έχει η κάθε χώρα στο διεθνές εμπόριο. Ειδικότερα, μέσω της CMSA μπορούμε να διαπιστώσουμε μια σειρά από παράγοντες που καθορίζουν τις εμπορικές επιδόσεις μιας χώρας, όπως η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, η δυναμική των αγορών στις οποίες απευθύνεται, η δυναμική των εξαγόμενων προϊόντων στη διεθνή αγορά κ.ά. Όπως αναφέρουν οι Leamer and Stern (1970: 171) υπάρχουν τρεις βασικοί λόγοι για τους οποίους μια χώρα μπορεί να εμφανίζει αρνητικές εμπορικές επιδόσεις:

α) Οι εξαγωγές να συγκεντρώνονται σε εμπορεύματα των οποίων η ζήτηση βαίνει μειούμενη.

β) Οι εξαγωγές να κατευθύνονται κατά κύριο λόγο σε περιοχές που εμφανίζουν σχετικά αναιμικές οικονομικές επιδόσεις.

γ) Η υπό διερεύνηση χώρα πιθανόν να μην μπορεί (ή να μην επιθυμεί) να γίνει περισσότερο ανταγωνιστική σε σχέση με άλλες οικονομίες που προσφέρουν το ίδιο προϊόν.

Η CMSA βασίζεται στη «μέθοδο μετατόπισης μεριδίου» (shift-share method), η οποία χρησιμοποιείται για τη συγκριτική ανάλυση και άλλων μεταβλητών, όπως, π.χ., για τον προσδιορισμό των αποκλίσεων που εντοπίζονται στην παραγωγικότητα μεταξύ δύο χωρών[2]. Η CMSA εισήχθη για πρώτη φορά από τον Tyszynski (1951), ο οποίος

2. Βλ. Paitaridis (2018).

προτείνει ότι η επίδραση των διαρθρωτικών μεταβολών μπορεί να διαχωριστεί εκτιμώντας το υποθετικό εμπορικό μερίδιο μιας χώρας κατά το έτος t+1 και θεωρώντας ότι η χώρα έχει διατηρήσει το μερίδιό της κατά το έτος t στις επιμέρους ομάδες εμπορευμάτων. Η διαφορά μεταξύ του επιθυμητού μεριδίου και του πραγματικού μεριδίου στο έτος t υποδηλώνουν τις διαρθρωτικές μεταβολές[3]. Έκτοτε, η CMSA έχει εφαρμοστεί ευρέως και σε διάφορες παραλλαγές για την ανάλυση των διεθνών εμπορικών ροών. Όπως αναφέρει ο Milana (1988), βασικοί λόγοι που καθιστούν δημοφιλή τη μέθοδο CMSA είναι η απλότητά της και η δυνατότητα εφαρμογής της σε ένα ικανοποιητικό επίπεδο ανάλυσης χρησιμοποιώντας και τα αντίστοιχα δεδομένα που ήδη διατίθενται από τις διάφορες στατιστικές υπηρεσίες. Στην πιο συνήθη και απλή μορφή της, η μέθοδος CMSA μπορεί να περιγραφεί από την εξής σχέση (Leamer and Stern, 1970˙ Richardson, 1971):

$$s = \frac{q}{Q} = f\left(\frac{c}{C}\right), \quad f'(\ ) > 0 \tag{1}$$

όπου:

s = το μερίδιο εξαγωγών της υπό διερεύνηση χώρας,

q, Q = η χρηματική αξία των εξαγωγών της υπό διερεύνησης χώρας και της παγκόσμιας οικονομίας αντίστοιχα,

c, C = η ανταγωνιστικότητα[4] της υπό διερεύνησης χώρας και της παγκόσμιας οικονομίας αντίστοιχα.

Αναδιατάσσοντας τη Σχέση 1 και παραγωγίζοντας ως προς τον χρόνο, βρίσκουμε την ακόλουθη σχέση:

$$\dot{q} \equiv s\dot{Q} + Q\dot{s} = s\dot{Q} + Qf'\left(\frac{\dot{c}}{C}\right) \tag{2}$$

Από τη Σχέση 2 προκύπτει ότι ο ρυθμός μεταβολής των εξαγωγών της υπό διερεύνηση χώρας καθορίζεται από δύο παράγοντες: από την επίδραση που έχει ο ρυθμός μεταβολής των παγκόσμιων εξαγωγών ($s\dot{Q}$) ή, διαφορετικά, η *διαρθρωτική επίδραση*

3. Για μια μαθηματική αποτύπωση της προσέγγισης του Tyszynski, βλ. Baldwin (1958).

4. Αναφέρεται στην ανταγωνιστικότητα κόστους, που στην CMSA αποτυπώνεται στις σχετικές τιμές των εξαγόμενων εμπορευμάτων (βλ. Leamer and Stern, 1970). Στην περίπτωση στην οποία το μερίδιο των εξαγωγών καθορίζεται άμεσα από τις σχετικές τιμές, η Σχέση 1 θα λάβει την εξής μορφή:

$$s = \frac{q}{Q} = f\left(\frac{p}{P}\right), \quad f'(\ ) < 0$$

Μια εναλλακτική μεταβλητή για την ανταγωνιστικότητα κόστους που χρησιμοποιείται ευρέως είναι το σχετικό ΜΚΕ. Για το ζήτημα αυτό βλ. Παϊταρίδης (2015).

(structural effect), καθώς και από την *επίδραση ανταγωνιστικότητας* (competitiveness effect) ($Q\dot{s}$). Ειδικότερα, ο πρώτος όρος δείχνει τον ρυθμό μεγέθυνσης των εξαγωγών της υπό διερεύνηση χώρας στην περίπτωση κατά την οποία θα διατηρούσε σταθερό το μερίδιο των εξαγωγών της, ενώ ο δεύτερος όρος δείχνει τη θετική (αρνητική) επίδραση που μπορεί να έχει μια θετική (αρνητική) μεταβολή στην ανταγωνιστικότητα της υπό διερεύνηση χώρας.

Παρόλο που η Σχέση 2 είναι αρκετά διαφωτιστική, δεν λαμβάνει υπόψη έναν επιπλέον σημαντικό παράγοντα που καθορίζει τις εξαγωγικές επιδόσεις εκτός από τη διεθνή οικονομική κατάσταση και την ανταγωνιστικότητα κόστους. Ο παράγοντας αυτός αφορά την ποιοτική σύνθεση του εξαγωγικού καλαθιού και, πιο συγκεκριμένα, το εάν η διάρθρωση των εξαγωγών «μεροληπτεί» ως προς εμπορεύματα που εμφανίζουν ορισμένη ισχυρή δυναμική στη διεθνή αγορά. Στην περίπτωση αυτή η Σχέση 1 θα πρέπει να ανακαθοριστεί με έναν τέτοιο τρόπο ώστε το μερίδιο των εξαγωγών (s) να καθορίζεται τόσο από τη (σχετική) ανταγωνιστικότητα όσο και από τη διάρθρωση των εξαγωγών. Μια τέτοια σχέση είναι η ακόλουθη:

$$s_{ij} = \frac{q_{ij}}{Q_{ij}} = f_{ij}\left(\frac{c_{ij}}{C_{ij}}\right), \quad f'_{ij}(\ ) > 0 \tag{3}$$

όπου το i αναφέρεται στο είδος του εμπορεύματος και το j στη χώρα ή την περιφέρεια όπου εξάγεται το εμπόρευμα i. Από τη Σχέση 3 μπορούμε να καταλήξουμε στον ρυθμό μεγέθυνσης των εξαγωγών της υπό διερεύνησης χώρας, ο οποίος εκτιμάται από την ακόλουθη σχέση:

$$\dot{q} \equiv \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\dot{Q}_{ij} + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}\dot{s}_{ij} \tag{4}$$

όπου i = 1,..., n ο αριθμός των εμπορευμάτων και j = 1,..., k ο αριθμός των χωρών ή των περιφερειών.

Στη συνέχεια και πραγματοποιώντας ορισμένες προσθαφαιρέσεις, η Σχέση 4 μπορεί να αποτυπωθεί και ως εξής:

$$\dot{q} \equiv s\dot{Q} + \left[\sum_{i}^{n} s_i\dot{Q}_i - s\dot{Q}\right] + \left[\sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\dot{Q}_{ij} - \sum_{i}^{n} s_i\dot{Q}_i\right] + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}\dot{s}_{ij} \tag{5}$$

Ο όρος στην πρώτη αγκύλη αποτυπώνει την *επίδραση εμπορεύματος* (commodity effect) και είναι θετικός όταν η υπό εξέταση χώρα επικεντρώνεται στην εξαγωγή αγαθών που εμφανίζουν μια δυναμική στην παγκόσμια αγορά, ενώ ο όρος στη δεύτερη αγκύλη αποτυπώνει την *επίδραση αγοράς* (market effect) και είναι θετικός στην πε-

ρίπτωση στην οποία οι εξαγωγές κατευθύνονται περισσότερο σε δυναμικές αγορές. Τέλος, ο πρώτος όρος αποτυπώνει την επίδραση που έχει η *μεταβολή των παγκόσμιων εξαγωγών* στις εξαγωγές της υπό εξέταση χώρας (world growth effect), ενώ ο τελευταίος όρος στη δεξιά πλευρά της Σχέσης 5 είναι η *επίδραση ανταγωνιστικότητας* (competitiveness effect), την οποία συναντήσαμε και στη Σχέση 2. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να κάνουμε ορισμένες διευκρινήσεις ως προς την αποτύπωση της ανταγωνιστικότητας. Στη Σχέση 5, όπως και στη Σχέση 2, η ανταγωνιστικότητα καθορίζεται μονοσήμαντα από το κόστος. Όμως, όπως εύστοχα επισημαίνουν οι Leamer and Stern (1970: 173), υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επιδρούν στην ανταγωνιστικότητα πέρα από τις μεταβολές στο σχετικό κόστος[5] (τιμές), όπως: α) οι διαφορετικοί ρυθμοί μεταβολής στην ποιότητα των εξαγόμενων αγαθών καθώς και η δημιουργία νέων εξαγώγιμων προϊόντων, β) οι διαφορετικοί ρυθμοί μεταβολής της αποτελεσματικότητας στην προώθηση (marketing) ή στους όρους χρηματοδότησης για την πώληση των εξαγώγιμων προϊόντων και γ) η διαφορετική ικανότητα έγκαιρης εκπλήρωσης των παραγγελιών από το εξωτερικό, αν και θεωρούμε ότι η σημασία του τελευταίου παράγοντα έχει εξασθενήσει λόγω της ανάπτυξης του κλάδου των μεταφορών και των αντίστοιχων υποδομών.

Καταλήγοντας, η μέθοδος CMSA έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως στις διάφορες παραλλαγές της, τις οποίες παρουσιάσαμε προηγουμένως για την εμπειρική ανάλυση των εξαγωγικών επιδόσεων διαφορετικών χωρών, όπως η ανάλυση των Amador and Cabral (2008) για την Πορτογαλία και της Skriner (2009) για την Αυστρία. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η ανάλυση του Pandiella (2015) για την Ισπανία, καθώς λαμβάνει υπόψη και την τεχνολογική διάσταση στις εξαγωγές αγαθών. Για την Ελλάδα σχετική ανάλυση είχε πραγματοποιηθεί για την περίοδο 1972-2006 από τους Athanasoglou et al. (2010), οι οποίοι βασίζονται στη Σχέση 5.

2.2 Μεθοδολογικά ζητήματα και περιορισμοί της μεθόδου CMSA

Η ανάπτυξη της μεθόδου CMSA, όπως αποτυπώνεται στις Σχέσεις 1 και 3, έθεσε τις βάσεις για μια πιο αναλυτική διερεύνηση των εξαγωγικών επιδόσεων της κάθε χώρας. Ωστόσο, η αρχική εκδοχή της μεθόδου CMSA πάσχει από ορισμένα τεχνικά και θεωρητικά προβλήματα, τα οποία επισημαίνονται από διάφορους ερευνητές (Richardson,

5. Για τον λόγο αυτό η ανάλυση είναι πιο ακριβής εάν πραγματοποιείται σε όρους «ισοτιμίας αγοραστικής δύναμης», η οποία λαμβάνει υπόψη τόσο τις μεταβολές στις εγχώριες τιμές όσο και στις ισοτιμίες.

1971˙ Fagerberg and Sollie, 1987˙ Milana, 1988). Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται τα βασικά προβλήματα της μεθόδου CMSA καθώς και οι τρόποι υπέρβασής τους.

Ένα πρώτο ζήτημα εκκινεί από το περιεχόμενο της ανταγωνιστικότητας, όπως τίθεται στις Σχέσεις 1 και 3. Όπως αναφέρει ο Richardson (1971), στην περίπτωση που ως κριτήριο ανταγωνιστικότητας λαμβάνεται υπόψη το σχετικό κόστος, το οποίο με τη σειρά του εκφράζεται από τις σχετικές τιμές,[6] τότε μια μείωση στις σχετικές τιμές μπορεί να μην έχει θετική επίδραση στο μερίδιο της αξίας των εξαγωγών της υπό εξέταση χώρας στις συνολικές εξαγωγές. Ειδικότερα, στην περίπτωση στην οποία η ελαστικότητα υποκατάστασης είναι μικρότερη της μονάδας σε απόλυτες τιμές, τότε θα έχουμε μείωση του μεριδίου των εξαγωγών. Έστω η ακόλουθη παραλλαγή της Σχέσης 1:

$$s = \frac{q}{Q} = \frac{p \cdot q(p)^*}{P \cdot Q(P)^*} = p'q'(p') \qquad (6)$$

όπου:

q(p)*, Q(P)* = οι ποσότητες των εξαγωγών της υπό διερεύνηση χώρας και της παγκόσμιας οικονομίας αντίστοιχα,

p΄, q΄= οι σχετικές τιμές (p/P) και ποσότητες (q/Q) των εξαγόμενων αγαθών της υπό διερεύνηση χώρας ως προς την παγκόσμια οικονομία.

Από τη Σχέση 6 μπορούμε να εκτιμήσουμε τη μεταβολή του μεριδίου των εξαγωγών όταν μεταβάλλονται οι σχετικές τιμές:

$$\frac{\partial s}{\partial p'} = q'(p') + p' \cdot \frac{\partial q'(p')}{\partial p'} = q'(p')\left[1 + \frac{p'}{q'(p')} \cdot \frac{\partial q'(p')}{\partial p'}\right] = q'(p')\left[1 + \varepsilon(p')\right] \qquad (7)$$

Όπου ε(p΄) είναι η ελαστικότητα υποκατάστασης. Όπως μπορούμε να διαπιστώσουμε από τη Σχέση 7, όταν η ελαστικότητα υποκατάστασης (σε απόλυτες τιμές) κυμαίνεται μεταξύ 0 και 1 ή, διαφορετικά, οι σχετικές ποσότητες εξαγωγών είναι ανελαστικές ως προς τις σχετικές τιμές, τότε μια μεταβολή των τελευταίων θα έχει θετική επίδραση στο μερίδιο των εξαγωγών. Όμως, στην περίπτωση όπου η ελαστικότητα (σε απόλυτες τιμές) είναι μεγαλύτερη της μονάδας, τότε το σχετικό μερίδιο των εξαγόμενων αγαθών θα μειωθεί, καθώς οι σχετικές ποσότητες εξαγωγών είναι ελαστικές σε σχέση με τις σχετικές τιμές. Αυτό υποδεικνύει ότι η ανταγωνιστικότητα κόστους, όπως εκφράζεται από τις σχετικές τιμές, καθορίζεται από την ελαστικότητα υποκατάστασης, που σημαίνει ότι μια αύξηση των σχετικών τιμών μπορεί να συνοδευτεί από μια επίσης αύξηση του μεριδίου των εξαγωγών (s), στην περίπτωση όπου $-1 < \varepsilon'(p') < 0$. Αυτό συμβαίνει καθώς η ανάλυση γίνεται

6. Βλ. υποσημείωση 4.

από την πλευρά της ζήτησης, που σημαίνει ότι μπορεί να υπάρχουν και άλλοι παράγοντες οι οποίοι επιδρούν στο μερίδιο των εξαγωγών, όπως η ποιοτική σύνθεση του εξαγωγικού καλαθιού, που ευνοεί αγαθά υψηλής τεχνολογίας και τα οποία υπόκεινται σε μικρότερο ανταγωνισμό, καθώς και η δυναμικότητα των αγορών στην οποία προσανατολίζεται εξαγωγικά η υπό εξέταση χώρα. Γι' αυτόν τον λόγο είναι προτιμότερο να χρησιμοποιούνται οι σχετικές ποσότητες (volumes) των εξαγωγών παρά οι σχετικές χρηματικές αξίες. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η Σχέση 1 θα πρέπει να ανακαθοριστεί ως εξής:

$$s = \frac{q^*}{Q^*} = f\left(\frac{c}{C}\right),\ f'(\ ) > 0 \qquad (8)$$

Ένα δεύτερο ζήτημα είναι ότι η διερεύνηση των εξαγωγικών επιδόσεων μιας χώρας σε σχέση με τις εξαγωγές του συνόλου των χωρών δεν έχει ιδιαίτερη αναλυτική σημασία λόγω του διαφορετικού επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης που χαρακτηρίζει την κάθε χώρα. Με άλλα λόγια, είναι περιορισμένης αναλυτικής σημασίας η σύγκριση των εξαγωγικών επιδόσεων μιας φτωχής αφρικανικής χώρας σε σχέση με μια ακμαία οικονομία του ευρωπαϊκού Βορρά. Αυτό ισχύει καθώς οι τεχνολογικές δυνατότητες μιας προηγμένης οικονομίας της προσφέρουν τη δυνητική ικανότητα να εξαγάγει μια ευρεία ποικιλία εμπορευμάτων σε σχέση με μια υπανάπτυκτη χώρα, η οποία συνήθως περιορίζεται στην εξαγωγή πρώτων υλών ή/και βιομηχανικών προϊόντων χαμηλής τεχνολογικής έντασης (Felipe et al., 2012). Μια τέτοια σύγκριση μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένα συμπεράσματα οικονομικής πολιτικής σχετικά με τον εξαγωγικό προσανατολισμό μιας χώρας και τις αντίστοιχες επιπτώσεις συνολικά στην παραγωγική διάρθρωση. Συνεπώς, μεγαλύτερη σημασία για να διαπιστώσουμε τις εξαγωγικές επιδόσεις μιας χώρας είναι να συγκριθεί με άλλες χώρες ή ομάδες χωρών που δεν χαρακτηρίζονται από μεγάλες αποκλίσεις ως προς το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης. Για παράδειγμα, η σύγκριση μιας χώρας-μέλους της ΟΝΕ με τις υπόλοιπες χώρες της Ένωσης ή η σύγκριση της Ινδίας με τις υπόλοιπες χώρες-μέλη του λεγόμενου BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) είναι πιο δόκιμη στην προσπάθεια αναβάθμισης της κάθε χώρας στο διεθνές εμπόριο.

Ένα τρίτο ζήτημα που επισημαίνει ο Richardson (1971) είναι ότι η Σχέση 5 χαρακτηρίζεται από ασυμμετρία όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο εκτιμάται μέσω της Σχέσης 4, καθώς υπάρχει αλληλεξάρτηση μεταξύ της επίδρασης εμπορεύματος και της επίδρασης αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, η Σχέση 4 μπορεί να γραφτεί και ως εξής:

$$\dot{q} \equiv s\dot{Q} + \left[\sum_{j}^{k} s_j \dot{Q}_j - s\dot{Q}\right] + \left[\sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\dot{Q}_{ij} - \sum_{j}^{k} s_j \dot{Q}_j\right] + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}\dot{s}_{ij} \qquad (9)$$

όπου, σε αντίθεση με τη Σχέση 5, ο όρος στην πρώτη αγκύλη αποτυπώνει την επίδραση αγοράς, ενώ ο όρος στη δεύτερη αγκύλη αποτυπώνει την επίδραση εμπορεύματος. Αν και τα αθροίσματα των Σχέσεων 5 και 9 είναι ίσα μεταξύ τους, όσον αφορά τα επιμέρους συστατικά τους στοιχεία είναι προφανές ότι:

Επίδραση αγοράς: $\left[\sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\dot{Q}_{ij} - \sum_{i}^{n} s_i \dot{Q}_i\right] \neq \left[\sum_{j}^{k} s_j \dot{Q}_j - s\dot{Q}\right]$

Επίδραση υποκατάστασης: $\left[\sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\dot{Q}_{ij} - \sum_{i}^{n} s_i \dot{Q}_i\right] \neq \left[\sum_{j}^{k} s_j \dot{Q}_j - s\dot{Q}\right]$

Από την έως τώρα ανάλυση προκύπτει ότι η μέθοδος CMSA και τα αποτελέσματά της καθορίζονται σε έναν βαθμό από υποκειμενικές επιλογές σχετικά με το πώς μετασχηματίζεται η Σχέση 4. Οι Fagerberg and Solie (1987), προκειμένου να υπερβούν τα μεθοδολογικά προβλήματα που επισημαίνει ο Richardson και ταυτόχρονα για να μη χάσει η CMSA την αναλυτική της αξία, προτείνουν μια διαφορετική εκδοχή της Σχέσης 3:

$$s = \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij} \frac{Q_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}} \frac{\sum_{i}^{n} Q_{ij}}{\sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}}$$

$$\text{ή} \quad s = \sum_{j}^{k} M_j c_j \qquad (10)$$

Όπου:

s_{ij} = το μερίδιο των εξαγωγών του εμπορεύματος i της υπό εξέταση χώρας προς τις συνολικές εξαγωγές του εμπορεύματος i που πραγματοποιούνται στη j αγορά, $Q_{ij} / \sum_{i}^{n} Q_{ij}$ = το μερίδιο του εμπορεύματος i στο σύνολο των εξαγωγών που πραγματοποιούνται προς την j αγορά (ή των εισαγωγών που πραγματοποιεί η αγορά j χρησιμοποιώντας τη διατύπωση των Fagerberg and Solie).

$\sum_{i}^{n} Q_{ij} / \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}$ = το μερίδιο των εξαγωγών προς την j αγορά ως προς τις συνολικές εξαγωγές.

Το τέταρτο και τελευταίο ζήτημα της μεθόδου CMSA αφορά το γεγονός ότι οι Σχέσεις 2 και 4 είναι σε όρους συνεχούς χρόνου, όταν τα εμπειρικά δεδομένα δημοσι-

εύονται σε διακριτό χρόνο. Στην περίπτωση αυτή η Σχέση 2 λαμβάνει την εξής μορφή:

$$\Delta q \equiv s\Delta Q + Q\Delta s \tag{11}$$

Αντίστοιχα η Σχέση 4 λαμβάνει την εξής μορφή :

$$\Delta q \equiv \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} s_{ij}\Delta Q_{ij} + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} Q_{ij}\Delta s_{ij} \tag{12}$$

Το πρόβλημα που προκύπτει από την επαναδιατύπωση των Σχέσεων 11 και 12 σε διακριτό χρόνο είναι ο συντελεστής στάθμισης που θα ορίσουμε στις μεταβλητές ΔQ και Δs της Σχέσης 11 (ΔQ_{ij} και Δs_{ij} στη Σχέση 12) και πιο συγκεκριμένα εάν θα αφορούν τη χρονική στιγμή 0 ή 1. Το ζήτημα της επιλογής του συντελεστή στάθμισης είναι γνωστό ως «το πρόβλημα του αριθμοδείκτη» (index number problem), απ' όπου προκύπτουν οι ακόλουθες παραλλαγές της Σχέσης 11 και παρομοίως της Σχέσης 12:

$$\Delta q \equiv s^{0}\Delta Q + Q^{1}\Delta s \tag{13}$$

$$\Delta q \equiv s^{1}\Delta Q + Q^{0}\Delta s \tag{14}$$

$$\Delta q \equiv s^{0}\Delta Q + Q^{0}\Delta s + \Delta Q\Delta s \tag{15}$$

$$\Delta q \equiv a(s^{0}+s^{1})\Delta Q + (1\text{-}a)(Q^{0}+Q^{1})\Delta s, \text{ όπου } a = 0{,}5 \tag{16}$$

Όσον αφορά την προσέγγιση των Fagerberg and Solie (1987), η Σχέση 10 μετασχηματίζεται σύμφωνα με την παραλλαγή 15 ως εξής:

$$\Delta s = \sum_{j}^{k}\Delta(M_j c_j) = \sum_{j}^{k}\Delta M_j c^{0}_{j} + \sum_{j}^{k} M^{0}_{j}\Delta c_j + \sum_{j}^{k}\Delta M_j\Delta c_j \tag{17}$$

Ενώ ισχύει:

$$\Delta M_j = \sum_{i}^{n}\Delta s_{ij}\frac{Q^{0}_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}} + \sum_{i}^{n} s^{0}_{ij}\Delta\frac{Q_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}} + \sum_{i}^{n}\Delta s_{ij}\,\Delta\frac{Q^{0}_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}} \tag{18}$$

Και αντικαθιστώντας τη Σχέση 18 στη Σχέση 17, έχουμε:

$$\Delta s = \sum_{j}^{k} M^{0}_{j}\Delta c_j + \sum_{j}^{k} s^{0}_{ij}\Delta\frac{Q_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}}c^{0}_{j} + \sum_{j}^{k}\Delta s^{0}_{ij}\frac{Q^{0}_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}}c^{0}_{j} + \sum_{j}^{k}\Delta s_{ij}\Delta\frac{Q^{0}_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}}c^{0}_{j} + \sum_{j}^{k}\Delta M_j\Delta c_j \tag{19}$$

όπου ο πρώτος όρος στη δεξιά πλευρά της Σχέσης 19 αποτυπώνει την επίδραση αγοράς (market effect), δεύτερος όρος την επίδραση εμπορεύματος (commodity effect)

και ο τρίτος την επίδραση ανταγωνιστικότητας, για τα οποία αναφερθήκαμε ήδη στην Ενότητα 2.1. Όσον αφορά τους υπόλοιπους δύο όρους που εισάγονται για πρώτη φορά στην ανάλυσή μας, ο τέταρτος όρος δείχνει τον βαθμό προσαρμογής της υπό εξέταση χώρας στις μεταβολές που λαμβάνουν χώρα στον δυναμισμό των εμπορευμάτων (commodity adaptation effect) από τη χρονική στιγμή 0 έως την 1, ενώ ο πέμπτος και τελευταίος όρος δείχνει τον βαθμό προσαρμογής της υπό εξέταση χώρας στις μεταβολές που προκύπτουν στον δυναμισμό των αγορών (market adaptation effect) από τη χρονική στιγμή 0 έως τη χρονική στιγμή 1.

Στο σημείο αυτό προκύπτει το εξής ερώτημα: Ποια από τις παραλλαγές 12-16 αποδίδει με μεγαλύτερη ακρίβεια τις μεταβολές που προκύπτουν στη θέση της υπό εξέτασης χώρας στο διεθνές εμπόριο, από τη στιγμή που εντοπίζονται διαφορές στους συντελεστές στάθμισης και πιο συγκεκριμένα:

- Οι Σχέσεις 13 και 14 περιλαμβάνουν έναν συνδυασμό συντελεστών τύπου Laspeyres και Paasche.[7]
- Η Σχέση 15 περιλαμβάνει αποκλειστικά συντελεστές τύπου Laspeyres.
- Η Σχέση 16 περιλαμβάνει έναν συνδυασμό συντελεστών τύπου Laspeyres και Paasche με συμμετρικές σταθμίσεις

Ο Richardson (1971) υιοθετεί έναν σκεπτικισμό ως προς τη βέλτιστη παραλλαγή και υποστηρίζει πως καμία δεν έχει ένα a priori πλεονέκτημα, καθώς η εκτίμηση όλων των σχέσεων βασίζεται σε δεδομένα που δημοσιεύονται σε διακριτές χρονικές στιγμές (συνήθως έτος), ενώ η διάρθρωση των εξαγωγών της κάθε χώρας μεταβάλλεται διαρκώς (δηλαδή σε συνεχές χρόνο). Από την πλευρά τους, οι Fagerberg and Solie (1987) διαφοροποιούνται από τον ισχυρισμό του Richardson και υποστηρίζουν ότι μέσω της Σχέσης 18, η οποία βασίζεται σε Laspeyres συντελεστές στάθμισης, το πρόβλημα που περιγράψαμε προηγουμένως απαλείφεται, καθώς η «επίδραση υπολείμματος» (residual effect) που αποτυπώνεται στον τελευταίο όρο της Σχέσης 5 λαμβάνει ένα σαφές οικονομικό περιεχόμενο. Με τη σειρά του ο Milana (1988) –ο οποίος στο άρθρο του παρουσιάζει όλες τις εκδοχές της CMSA– υποστηρίζει ότι οι παραδοσιακές εκδοχές της CMSA που βασίζονται σε δείκτες Laspeyres και Paasche δεν είναι απολύτως κατάλληλες, και ως εκ τούτου προκρίνει τη χρήση της Σχέσης 15, η οποία για τον Milana είναι πιο ακριβής στον προσδιορισμό των μεταβολών που πραγματοποιούνται σε περιορισμένο χρονικό διάστημα. Η επιλογή αυτή εδράζει στην ορθή κατά τη γνώμη

7. Ο δείκτης τιμών Laspeyres έχει ως σημείο αναφοράς την αρχική τιμή μιας μεταβλητής, δηλαδή την τιμή κατά τη χρονική στιγμή 0. Αντιθέτως, ο δείκτης τιμών Paasche έχει ως σημείο αναφοράς την τελική τιμή μιας μεταβλητής, δηλαδή την τιμή κατά τη χρονική στιγμή 1.

μας υπόθεση ότι η διάρθρωση των εξαγωγών μιας χώρας, όπως και του διεθνούς εμπορίου συνολικά, μεταβάλλεται κατά τη διάρκεια του χρόνου, ώστε να μη θεωρούμε κυρίαρχη τη δομή εκείνη που επικρατούσε είτε κατά τη χρονική στιγμή 0 είτε κατά τη χρονική στιγμή 1. Στην περίπτωση αυτή, η προσέγγιση των Fagerberg and Solie (1987) της Σχέσης 19 θα λάβει την εξής μορφή:

$$\Delta s = \sum_{j}^{k} \frac{1}{2}\left(M_j^0 + M_j^1\right)\Delta c_j + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} \frac{1}{2}(s_{ij}^0 + s_{ij}^1)\Delta \frac{Q_{ij}}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}} \frac{1}{2}(c_j^0 + c_j^1) + \sum_{i}^{n}\sum_{j}^{k} \Delta s_{ij} \frac{1}{2}\left(\frac{Q_{ij}^0}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}^0} + \frac{Q_{ij}^1}{\sum_{i}^{n} Q_{ij}^1}\right)\frac{1}{2}(c_j^0 + c_j^1) \quad (20)$$

όπου, παρομοίως με τη Σχέση 19, ο πρώτος όρος στη δεξιά πλευρά της Σχέσης 20 αποτυπώνει την επίδραση αγοράς (market effect), ο δεύτερος όρος την επίδραση εμπορεύματος (commodity effect) και ο τρίτος όρος δείχνει την επίδραση ανταγωνιστικότητας (competitiveness effect).

Συγκρίνοντας τη Σχέση 20 ως προς τη Σχέση 19, παρατηρούμε ότι απουσιάζουν οι δύο τελευταίοι όροι που αποτυπώνουν τις προσαρμογές της διάρθρωσης των εξαγωγών στις μεταβολές που προκύπτουν στον δυναμισμό των εμπορευμάτων και των αγορών. Αυτό συμβαίνει καθώς η Σχέση 20 ενσωματώνει τόσο την αρχική όσο και την τελική κατάσταση στη διάρθρωση των εξαγωγών της υπό εξέταση χώρας καθώς και του διεθνούς εμπορίου, για τον λόγο ότι ως συντελεστής στάθμισης χρησιμοποιείται ο μέσος όρος των περιόδων 0 και 1. Τέλος, η Σχέση 20 χρησιμοποιείται στις εμπειρικές εκτιμήσεις της επόμενης ενότητας.

03 Εμπειρική ανάλυση των μεταβολών στις εξαγωγές αγαθών της ελληνικής οικονομίας

3.1 Επιλογή δεδομένων

Όπως αναφέραμε και στην Ενότητα 2.2, κατά τη διερεύνηση των εμπορικών επιδόσεων μιας χώρας μέσω της μεθόδου CMSA σε σχέση με άλλες χώρες ή/και σύνολο χωρών θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη μια σειρά από κριτήρια, όπως το επίπεδο τεχνολογικής και οικονομικής ανάπτυξης, καθώς και το γεγονός ότι οι εμπορικές σχέσεις που αναπτύσσει μια χώρα με άλλες καθορίζονται από διάφορους παράγοντες, όπως η απόσταση, οι οικονομικές συμφωνίες, οι διεθνείς σχέσεις, η κουλτούρα που διαμορφώνει τις καταναλωτικές συνήθειες κ.ά. Για τους παραπάνω λόγους στην ανάλυσή μας επιλέχθηκαν 21 χώρες, οι οποίες εμφανίζονται στον Πίνακα 1 και οι οποίες με τη σειρά τους ταξινομούνται σε έξι ομάδες χωρών ανάλογα με τα ιδιαίτερα οικονομικά και γεωγραφικά χαρακτηριστικά τους. Το βασικό κριτήριο επιλογής υπήρξε το μέγεθος της αξίας των εξαγωγών που πραγματοποιεί η χώρα και πιο συγκεκριμένα στην πλειονότητά τους πρόκειται για χώρες που το 2015 και το 2016 εντοπίζονταν στις πρώτες είκοσι θέσεις[8] σύμφωνα με το «Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών». Επίσης, για να βελτιωθεί η αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος στις χώρες αυτές προστέθηκαν η Αυστρία και το Ισραήλ, καθώς διατηρούν σημαντικές εμπορικές σχέσεις με την Ελλάδα, ενώ ειδικά το Ισραήλ εμφανίζει μια αξιοσημείωτη δυναμική ως εμπορικός εταίρος τα τελευταία χρόνια. Τέλος, στο δείγμα μας συμπεριλήφθησαν η Κίνα και η

8. Οι χώρες αυτές είναι η Αίγυπτος, η Αλβανία, το Βέλγιο, η Βουλγαρία, η Γαλλία, η Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο, οι ΗΠΑ, η Ισπανία, η Ιταλία, ο Λίβανος, η Κύπρος, η Πολωνία, η Βόρεια Μακεδονία, η Ρουμανία, η Σαουδική Αραβία και η Τουρκία.

Ρωσία για διαφορετικούς λόγους η καθεμία. Η Κίνα καθώς πλέον κατέχει την πρωτοκαθεδρία στο διεθνές εμπόριο (WTO, 2017), πραγματοποιώντας το 2016 το 13,6% των παγκόσμιων εξαγωγών εμπορευμάτων (πρώτη εξαγωγική οικονομία) και το 10% των παγκόσμιων εισαγωγών (δεύτερη εισαγωγική οικονομία). Επιπλέον, οι πρόσφατες οικονομικές συμφωνίες με κύρια τη διαχείριση της εμπορευματικής κίνησης του Πειραιά από την COSCO έχουν συμβάλει στη σύσφιξη των εμπορικών σχέσεων με τη χώρα μας[9]. Από την άλλη πλευρά, η Ρωσία μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 2010 υπήρξε ένας αξιοσημείωτος εμπορικός εταίρος της χώρας. Ωστόσο, το εμπάργκο που της επέβαλε η ΕΕ το 2014 είχε αρνητικές επιπτώσεις, καθώς το μερίδιο των εξαγωγών από 1,33% το ίδιο έτος μειώθηκε στο 0,86% το 2016, με το υψηλότερο ποσοστό να έχει ωστόσο σημειωθεί το 2002 (2,84%). Συνεπώς, η συμπερίληψη της Ρωσίας ανάμεσα στα άλλα στοχεύει στο να ενσωματωθούν στις εκτιμήσεις και οι επιπτώσεις του εμπάργκο της ΕΕ στις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας.

Πίνακας 1: Χώρες αναφοράς

	Ομάδες χωρών	Χώρες
1	Οικονομική και Νομισματική Ένωση	Αυστρία, Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Ισπανία, Ιταλία, Κύπρος
2	ΕΕ	Ηνωμένο Βασίλειο, Πολωνία, Ρουμανία
3	Γειτονικές χώρες	Αλβανία, Βουλγαρία, Βόρεια Μακεδονία, Τουρκία
4	Αφρική και Μέση Ανατολή	Αίγυπτος, Ισραήλ, Λίβανος, Σαουδική Αραβία
5	BRICS	Κίνα, Ρωσία
6	NAFTA	Ηνωμένες Πολιτείας Αμερικής (ΗΠΑ)

Τα δεδομένα που χρησιμοποιούμε στην ανάλυσή μας προέρχονται από τη βάση[10] του ΟΟΣΑ *Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE)*, η οποία παρέχει λεπτομερή δεδομένα εισαγωγών και εξαγωγών ανά κλάδο σύμφωνα με το σύστημα ταξινόμησης ISIC Rev. 4. Πιο συγκεκριμένα, στην ανάλυσή μας περιλαμβάνονται 35 κλάδοι του πρωτογενούς τομέα και της μεταποίησης (βλ. Παράρτημα). Ως μέγεθος σύγκρισης δεν λαμβάνουμε υπόψη γενικά το σύνολο των εξαγωγών που πραγματοποιούν οι χώρες του Πίνακα 1 αλλά το σύνολο των εξαγωγών που πραγματοποιούνται μεταξύ τους. Όπως αναφέρει ο Richardson (1971), μια σωστή εξειδίκευση στο πρότυπο αναφοράς συνεπάγεται έναν διαφορετικό «κόσμο» για την κάθε υπό εξέταση χώρα και αυτό με τη σειρά

9. Το μερίδιο των εξαγωγών της Ελλάδας προς την Κίνα, αν και παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, σημείωσε αύξηση από 0,28% το 2000 σε 1,31% το 2016 (Πηγή: ΟΟΣΑ).
10. Βλ. https://stats.oecd.org/.

του θα μπορούσε να βελτιώσει ουσιαστικά την αξιοπιστία των συμπερασμάτων βάσει της συγκεκριμένης προσέγγισης. Συνεπώς, στη Σχέση 20 υποθέτουμε ότι η παγκόσμια οικονομία ή, γενικά, ο «κόσμος» αποτελείται από τις 21 χώρες του Πίνακα 1.

Ένα άλλο ζήτημα που προέκυψε είναι η καθαυτή επιλογή του μέτρου των εξαγωγών, και, πιο συγκεκριμένα, το αν σε αυτές θα περιλαμβάνονται οι εξαγωγές που αναφέρει η Χ χώρα αναφοράς (reporting country) προς τις χώρες που συνεταιρίζεται (partner countries) ή το αντίστροφο, δηλαδή το σύνολο των εισαγωγών που πραγματοποιούν οι συνεταιρικές χώρες από τη Χ χώρα. Στην ανάλυσή μας επιλέξαμε τη δεύτερη προσέγγιση, καθώς σε ορισμένες χώρες υπάρχουν ατελή κλαδικά στοιχεία εξαγωγών προς τις υπόλοιπες χώρες. Η πιο χαρακτηριστική περίπτωση είναι εκείνη της Σαουδικής Αραβίας, όπου για τα έτη 2008-2012 οι εξαγωγές της ταξινομούνται ως «εμπιστευτικές»[11] (confidential). Ανάλογες περιπτώσεις είναι εκείνες του Λιβάνου και της Βόρειας Μακεδονίας όπου για ορισμένες χρονιές δεν υπάρχουν διαθέσιμα κλαδικά στοιχεία. Γι' αυτόν τον λόγο ως μέτρο των εξαγωγών της χώρας Χ προς τις υπόλοιπες χώρες χρησιμοποιήσαμε το σύνολο των εισαγωγών που πραγματοποιούν οι υπόλοιπες χώρες από τη Χ, καθώς στην περίπτωση αυτή υπάρχει μεγαλύτερη διασπορά της πληροφόρησης, ώστε να περιορίζεται η πιθανότητα μη διαθέσιμων κλαδικών στοιχείων. Στο σημείο αυτό να διευκρινίσουμε ότι το σύνολο των εξαγωγών που δηλώνει η χώρα Χ προς τις υπόλοιπες χώρες δεν ισοδυναμεί με το σύνολο των εισαγωγών που δηλώνουν οι υπόλοιπες χώρες από τη χώρα Χ. Η ασυμμετρία αυτή στη στατιστική εμπορίου (trade statistics) ονομάζεται (sic) «το πρόβλημα της στατιστικής καθρέπτη» (mirror statistics problem). Υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους υφίστανται οι παραπάνω αποκλίσεις, όπως στατιστικά σφάλματα, διαφορές στα κριτήρια που χρησιμοποιούνται από τις επιμέρους στατιστικές υπηρεσίες (π.χ. το νόμισμα αναφοράς), η διαφορετική μεθοδολογία με την οποία αποτιμώνται οι εξαγωγές (free on board) σε σχέση με τις εισαγωγές (cost, insurance, freight) αλλά και από τις επανεξαγωγικές δραστηριότητες των χωρών (OECD, 2017: 31). Ωστόσο, οι αποκλίσεις δεν είναι ιδιαίτερα σημαντικές και ενδεικτικά επισημαίνουμε τις χώρες της ΟΝΕ, όπου η απόκλιση μεταξύ των δύο προσεγγίσεων είναι της τάξης του 7,7%. Τέλος, να αναφέρουμε ότι τα στοιχεία των εξαγωγών αποτιμώνται σε δολάρια ΗΠΑ και σε τρέχουσες τιμές. Το γεγονός ότι οι εξαγωγές αποτιμώνται σε τρέχουσες τιμές μπορεί να μην αποτυπώνει με ακρίβεια τις επιπτώσεις από τις μεταβολές της ανταγωνιστικότητας κόστους (τρίτος όρος στο δεξί μέρος της Σχέσης 20) πάνω στις εμπορικές επιδόσεις της Ελλάδας για τους λόγους που αναπτύξαμε στην Ενότητα 2.2. Συνεπώς, θα ήταν προτιμότερο τα στοιχεία εξαγωγών να έχουν αναχθεί σε σταθερές τιμές. Ωστόσο, τέτοια

11. Για τις κατηγορίες στατιστικών στοιχείων οι οποίες ταξινομούνται ως εμπιστευτικές, καθώς και για τους λόγους για τους οποίους συμβαίνει αυτό, βλ. OECD (2017, κεφ. 3.4).

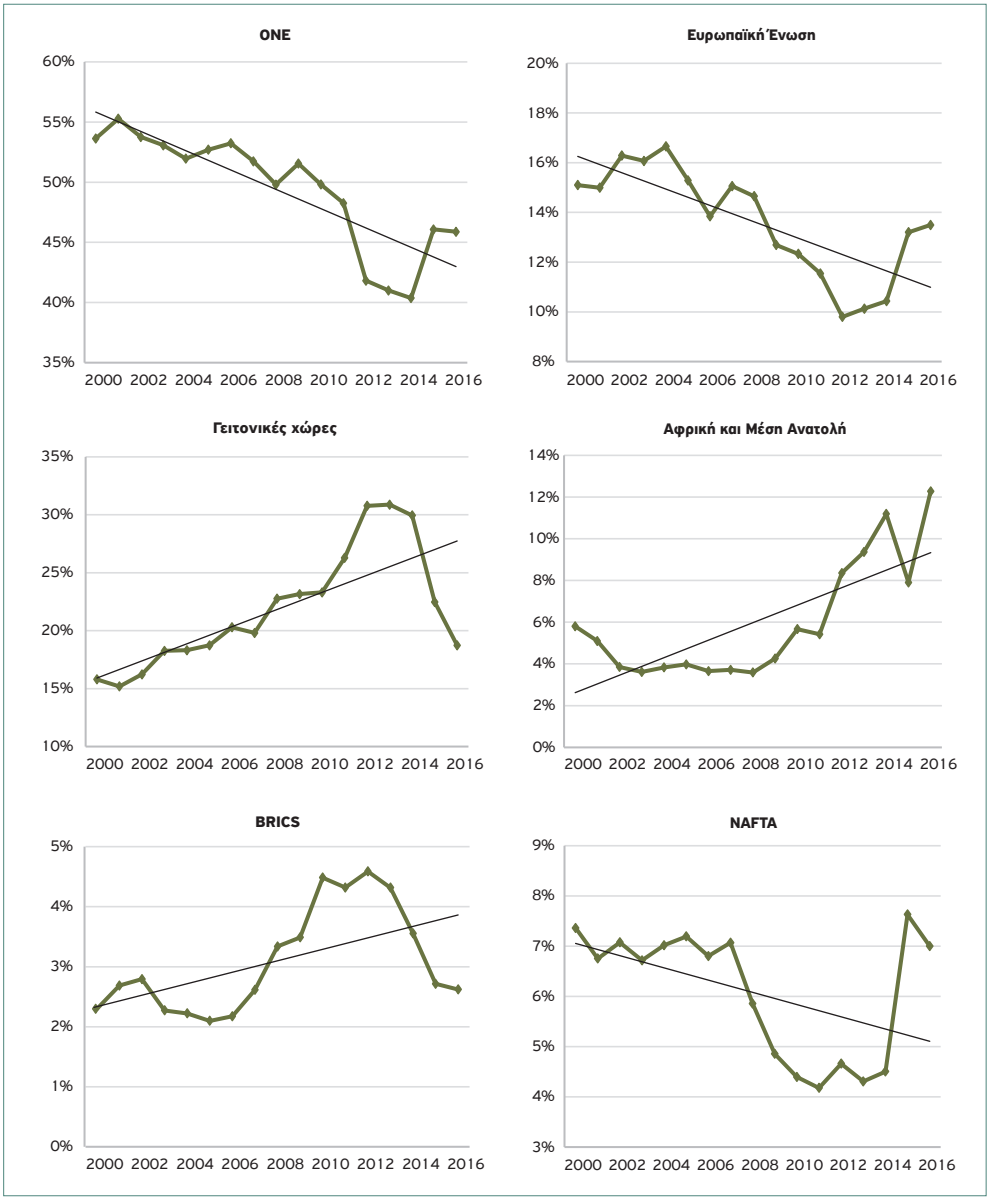
στοιχεία και σε τέτοιο επίπεδο λεπτομέρειας συνήθως δεν διατίθενται από τις στατιστικές υπηρεσίες και γι' αυτό στις σχετικές αναλύσεις χρησιμοποιούνται κλαδικά στοιχεία εξαγωγών σε τρέχουσες τιμές.

3.2 Εξαγωγικές επιδόσεις της ελληνικής οικονομίας την περίοδο 2000-2016

Στο Διάγραμμα 1 εμφανίζεται η μεταβολή του λόγου των εξαγωγών που πραγματοποιεί η Ελλάδα προς τις επιμέρους ομάδες χωρών του Πίνακα 1. Είναι εμφανές ότι το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας εξαγωγικής της δραστηριότητας λαμβάνει χώρα εντός της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης (ΟΝΕ), στην οποία το 2001, δηλαδή ένα έτος πριν την επίσημη κυκλοφορία του ευρώ, το αντίστοιχο ποσοστό ήταν 55%. Ωστόσο, μετά την ένταξη στο ευρώ προκύπτει μια ραγδαία μείωση φτάνοντας το 2014 στο χαμηλότερο επίπεδο (40,37%). Η εξέλιξη αυτή υποδεικνύει ότι η υιοθέτηση ενός ισχυρού (σε σχέση με τη δραχμή) νομίσματος, όπως το ευρώ, σε συνδυασμό με μια χαμηλού επιπέδου παραγωγική διάρθρωση[12] της ελληνικής οικονομίας, οδήγησε σε μείωση της ανταγωνιστικότητάς της σε σχέση με άλλες οικονομίες της ΟΝΕ, με αποτέλεσμα την υποβάθμιση της εμπορικής θέσης της χώρας στην κοινή αγορά. Αντίστοιχη είναι η εξέλιξη όσον αφορά και τις εκτός ΟΝΕ χώρες της ΕΕ, όπου το μερίδιο των εξαγωγών από 16,66% το 2014 κατρακύλησε σε επίπεδα κάτω από 10%. Στα τελευταία χρόνια της υπό εξέταση περιόδου στην ΟΝΕ και ακόμη περισσότερο στην ΕΕ εμφανίζεται ανάκαμψη του μεριδίου εξαγωγών, που, όπως θα δούμε στη συνέχεια, αποδίδεται στην ανάκαμψη της ανταγωνιστικότητας πιθανόν λόγω της σχετικής μείωσης του ΜΚΕ. Όσον αφορά τις γειτονικές χώρες, παρατηρούμε ότι μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 2010 υπάρχει μια ισχυρή αύξηση του μεριδίου των εξαγωγών, η οποία έχει ξεκινήσει ήδη από τη δεκαετία του 1990 με τη μεταστροφή των πρώην σοσιαλιστικών χωρών σε οικονομίες της αγοράς σε συνδυασμό με την ισχυρή ανάκαμψη της Τουρκίας κατά τη δεκαετία του 2000 και η οποία είχε ευεργετικές επιπτώσεις στις εγχώριες εξαγωγές. Οι παραπάνω εξελίξεις συνέβαλαν σε μια ισχυρή δυναμική των ελληνικών εξαγωγών στις γειτονικές χώρες, καθώς η Ελλάδα επωφελήθηκε τόσο από την ιδιότητα μέλους της ΕΕ όσο και από την κοντινή γεωγραφική της απόσταση. Ωστόσο, η κρίση που έπληξε τη χώρα μας σε συνδυασμό με την όξυνση του ανταγωνισμού από άλλες ισχυρότερες οικονομίες αποτέλεσαν ισχυρό παράγοντα σημαντικής υποχώρησης του μεριδίου των εξαγωγών (βλ. Mavroudeas and Paitaridis, 2014).

12. Βλ. Αργείτης (2012).

Διάγραμμα 1: Το μερίδιο εξαγωγών της Ελλάδας ως προς τις επιμέρους ομάδες χωρών (2000-2016)



Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Αναφορικά με τις υπόλοιπες ομάδες χωρών, παρατηρούμε ότι κατά τη διάρκεια της κρίσης εμφανίζουν μια ισχυρή δυναμική οι εξαγωγές που κατευθύνονται προς την ευρύτερη περιοχή της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, φτάνοντας το 2016 σε επίπεδα άνω του 12%, όταν την προηγούμενη δεκαετία κυμαίνονταν γύρω στο 4%. Αντιθέτως, στις χώρες των BRICS κατά την περίοδο της κρίσης το μερίδιο των εξαγωγών σημειώνει μια αξιοσημείωτη πτώση παρ' όλη τη σύσφιξη των οικονομικών σχέσεων με την Κίνα και την ανάδειξη της τελευταίας ως μιας από τις μεγαλύτερες αγορές παγκοσμίως. Η αρνητική αυτή μεταστροφή αποδίδεται στην επιβολή εμπάργκο από την ΕΕ στη Ρωσία ως αντίποινα για την προσάρτηση της Κριμαίας. Τέλος, όσον αφορά τις χώρες της NAFTA, που στην ανάλυσή μας αντιπροσωπεύονται από τις ΗΠΑ, φαίνεται ότι η χρηματοπιστωτική κρίση του 2007-2008 που τις έπληξε είχε ιδιαίτερα αρνητικές επιπτώσεις στις εξαγωγές της ελληνικής οικονομίας. Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια εμφανίζεται μια πολύ ισχυρή δυναμική ανάκαμψης των εξαγωγών προς τη μεγάλη αυτή αγορά φτάνοντας εκ νέου στα προ κρίσης επίπεδα.

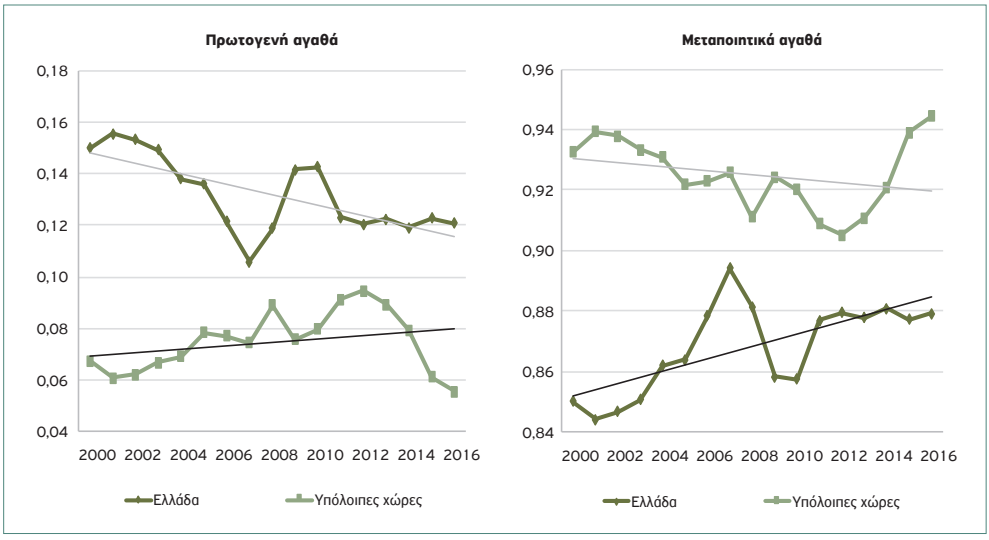
Ιδιαίτερα δημοφιλής στα Οικονομικά της Ανάπτυξης είναι η κλασική πλέον υπόθεση «Prebisch-Singer», με την οποία οι θεωρίες υπανάπτυξης των αναπτυσσόμενων οικονομιών στις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες συνδέθηκαν με την ποιοτική σύνθεση του καλαθιού των εξαγωγών και, πιο συγκεκριμένα, με το επιχείρημα ότι οι αναπτυσσόμενες οικονομίες εξήγαγαν κατά βάση πρωτογενή αγαθά, δηλαδή αγαθά που παράγονται στον πρωτογενή τομέα (αγροτοκτηνοτροφικός τομέας και εξόρυξη), όταν την ίδια στιγμή οι εισαγωγές τους συνιστούσαν κυρίως μεταποιητικά αγαθά.

Ο παραπάνω εξαγωγικός προσανατολισμός προκαλεί δυσμενείς όρους εμπορίου, οι οποίοι υπονομεύουν την οικονομική ανάπτυξη καθώς και τη δημιουργία μιας εύρωστης μεταποιητικής βάσης στις αναπτυσσόμενες οικονομίες. Ειδικά για τα μεταποιητικά αγαθά η ανωτερότητά τους έγκειται στο ότι χαρακτηρίζονται από εισοδηματική ελαστικότητα μεγαλύτερη της μονάδας, ενώ η τιμή τους είναι λιγότερο επιρρεπής στις κυκλικές διακυμάνσεις από ό,τι των πρωτογενών αγαθών (Thirlwall, 1999: 47-48). Η παραπάνω διάκριση γίνεται στο Διάγραμμα 2, όπου στο αριστερό (δεξιό) μέρος παρουσιάζεται το μερίδιο των εγχώριων εξαγωγών που κατέχουν τα πρωτογενή (μεταποιητικά) αγαθά σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες.[13] Ειδικότερα, στο Διάγραμμα 2 επιβεβαιώνεται η σχετικά καθυστερημένη θέση της Ελλάδας στο διεθνές εμπόριο, καθώς το 2000 το μερίδιο των εξαγωγών σε πρωτογενή αγαθά κυμαίνονταν σε διπλάσια επίπεδα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες. Στα επόμενα χρόνια εμφανίζεται μια ισχυρή ανάκαμψη, καθώς το μερίδιο των εγχώριων εξαγωγών μεταποιητικών αγαθών

13. Στο Παράρτημα οι κλάδοι 1-7 ταξινομούνται στον πρωτογενή τομέα και οι κλάδοι 8-35 στη μεταποίηση.

συγκλίνει με εκείνο των υπόλοιπων χωρών. Ωστόσο, η κρίση του 2007-2008 αναχαιτίζει την παραπάνω δυναμική, με αποτέλεσμα η διαφορά στα αντίστοιχα μερίδια εξαγωγών μεταποιητικών αγαθών να διευρύνεται εκ νέου. Συνοψίζοντας, από την έως τώρα ανάλυση προκύπτει ότι η παγκόσμια οικονομική κρίση πυροδότησε μεν την υποβάθμιση των εγχώριων εξαγωγών, αλλά η περίοδος των ΠΟΠ που ακολούθησε επιδείνωσε περαιτέρω τα διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, όπως αποτυπώνονται στην ποιοτική σύνθεση του εξαγωγικού καλαθιού. Το τελευταίο αναδεικνύεται ακόμη περισσότερο στην επόμενη ενότητα, όπου ερευνώνται οι ποιοτικές μεταβολές στη σύνθεση των εξαγόμενων μεταποιητικών αγαθών.

Διάγραμμα 2: Το μερίδιο εξαγωγών της Ελλάδας και των υπόλοιπων χωρών ανά κύρια κατηγορία αγαθών (2000-2016)

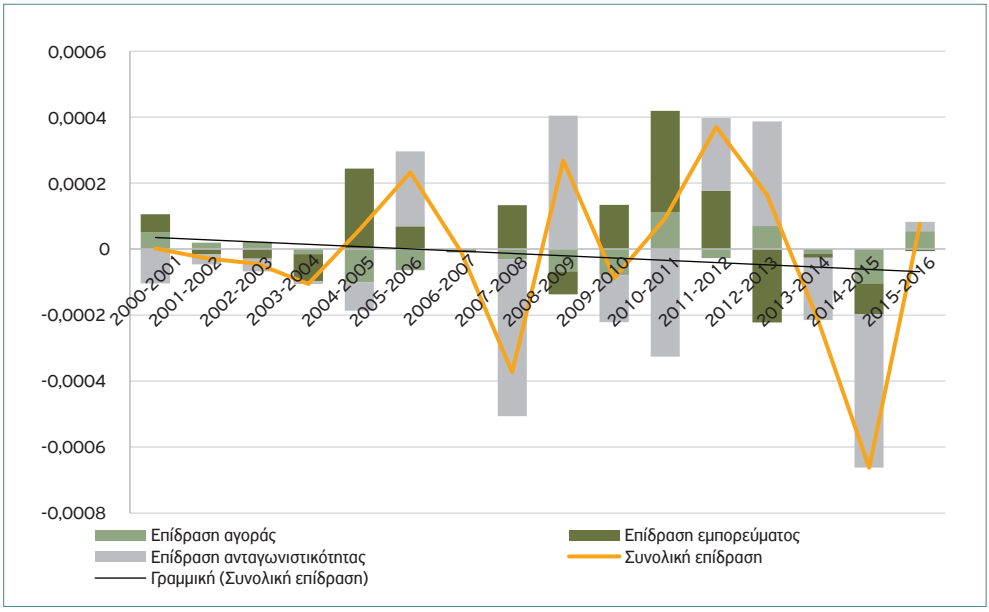


Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Για να κατανοήσουμε ακόμη περισσότερο τους παράγοντες που επέδρασαν στην εξαγωγική δυναμική της χώρας προχωράμε στη συνέχεια στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων της μεθόδου CMSA μέσω της εκτίμησης της Σχέσης 20 για την περίοδο 2000-2016. Ειδικότερα, στη γραμμή του Διαγράμματος 3 παρουσιάζεται η εξέλιξη της διαφοράς του μεριδίου των εγχώριων εξαγωγών προς τις παγκόσμιες εξαγωγές (αριστερό μέρος της Σχέσης 20) ή, διαφορετικά, οι συνολικές επιδράσεις στην εξέλιξη

των εξαγωγών. Οι σωρευμένες στήλες παρουσιάζουν τη συμβολή που έχουν οι τρεις επιμέρους επιδρώντες παράγοντες (δεξί μέρος της Σχέσης 20) στη συνολική δυναμική των εγχώριων εξαγωγών σε σχέση με τις παγκόσμιες εξαγωγές. Όπως μπορούμε να δούμε, κατά την περίοδο 2000-2016 εμφανίζεται μια αρνητική δυναμική, δηλαδή η σχετική συνολική αξία των εξαγωγών βαίνει μειούμενη. Όμως, επειδή τόσο η συνολική επίδραση όσο και οι επιμέρους επιδράσεις εμφανίζουν ισχυρές διακυμάνσεις, θα πρέπει σε τελική ανάλυση να διερευνηθούν οι σωρευτικές επιδράσεις που έχουν τα επιμέρους μεγέθη. Γι' αυτόν τον λόγο οι χρονοσειρές χωρίζονται σε δύο περιόδους: στην προ κρίσης περίοδο (2000-2008) και στην περίοδο της κρίσης (2008-2016). Ο παραπάνω διαχωρισμός γίνεται προκειμένου να διαπιστώσουμε τις επιδράσεις των πολιτικών εσωτερικής υποτίμησης στις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας. Όπως μπορούμε να δούμε από τον Πίνακα 2, ο ρυθμός μεταβολής στη συνολική αξία των εξαγωγών της Ελλάδας σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες είναι αρνητικός, που σημαίνει ότι η θέση της Ελλάδας στο διεθνές εμπόριο έχει υποβαθμιστεί. Η παραπάνω υποβάθμιση πραγματοποιείται κυρίως πριν την κρίση, καθώς κατά την περίοδο της κρίσης η θέση της χώρας βελτιώνεται οριακά. Ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι επιμέρους επιδράσεις, καθώς, όπως μπορούμε να δούμε, ο μοναδικός παράγοντας που έχει θετικές επιπτώσεις στις εμπορικές επιδόσεις της χώρας μας είναι η επίδραση εμπορεύματος, δηλαδή ο εξαγωγικός προσανατολισμός σε εμπορεύματα που εμφανίζουν υψηλή ζήτηση στη διεθνή αγορά. Αντιθέτως, οι υπόλοιποι δύο παράγοντες, δηλαδή η επίδραση αγοράς και η επίδραση ανταγωνιστικότητας, εμφανίζουν αρνητικές επιπτώσεις καθ' όλη την περίοδο 2000-2016, αν και κατά την περίοδο της κρίσης περιορίζεται η αρνητική τους επίδραση στις εξαγωγικές επιδόσεις της χώρας.

Διάγραμμα 3: Εκτιμήσεις της μεθόδου σταθερών μεριδίων στις εξαγωγές εμπορευμάτων της ελληνικής οικονομίας (2000-2016)



Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Ιδιαίτερη αναφορά θα πρέπει να γίνει στην επίδραση ανταγωνιστικότητας που συνιστά έναν βασικό στόχο των Προγραμμάτων Οικονομικής Προσαρμογής, η οποία, παρ' όλη τη σημαντική μείωση σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο, εξακολουθεί να διατηρεί αρνητικό πρόσημο. Αυτό υποδεικνύει ότι οι πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης που στόχευαν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας κόστους δεν έχουν συμβάλει στην αύξηση των εξαγωγών, αλλά αντιθέτως προκάλεσαν μια σειρά από επιπλοκές σε άλλα οικονομικά υποσυστήματα (βλ. Argeitis et al., 2017).

Πίνακας 2: Εκτιμήσεις της μεθόδου σταθερών μεριδίων στις εξαγωγές εμπορευμάτων της ελληνικής οικονομίας (2000-2016)

	2000-2008		2008-2016		2000-2016	
Επίδραση αγοράς	-0,00012	0,455	-0,000057	-8,143	-0,000178	0,682
Επίδραση εμπορεύματος	0,000367	-1,369	0,000215	30,714	0,000583	-2,234
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,00051	1,914	-0,000151	-21,571	-0,000665	2,548
Συνολική επίδραση	*-0,00027*	*1,000*	*0,000007*	*1,000*	*-0,000261*	*1,000*

Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Ενδιαφέρον κατά τη γνώμη μας παρουσιάζει η διερεύνηση των εξαγωγικών επιδόσεων της Ελλάδας ανά γεωγραφική περιοχή. Ξεκινώντας από την Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), που συνιστά τον πιο σημαντικό εμπορικό εταίρο της Ελλάδας, παρατηρήσαμε μέσα από το Διάγραμμα 1 ότι η θέση της χώρας επιδεινώθηκε πριν από την κρίση. Η παραπάνω επιδείνωση αποδίδεται κυρίως στην επίδραση αγοράς, που είναι αρνητική καθ' όλη την περίοδο 2000-2016. Όσον αφορά τους υπόλοιπους δύο παράγοντες, προκύπτει μια αρνητική μεταβολή στην επίδραση εμπορεύματος κατά την περίοδο 2008-2016, ενώ αντιθέτως εμφανίζεται μια περίπου ανάλογη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Οι μεταβολές αυτές υποδεικνύουν ότι οι πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης συνέβαλαν στον αναπροσανατολισμό των ελληνικών εξαγωγών σε σχέση με εκείνες των χωρών της ΟΝΕ σε εμπορεύματα εντάσεως εργασίας των οποίων η ανταγωνιστικότητα βασίζεται κυρίως στο χαμηλό εργασιακό κόστος.

Όσον αφορά τις χώρες της ΕΕ, παρατηρήσαμε για την περίοδο 2000-2016 επίσης μια σταθερή επιδείνωση της εξαγωγικής θέσης της Ελλάδας, που αποδίδεται κυρίως στην επίδραση αγοράς. Η αρνητική επίδραση αγοράς αντισταθμίζεται από τη θετική επίδραση εμπορεύματος, που υποδεικνύει μια αναβάθμιση της ποιοτικής σύνθεσης του εγχώριου καλαθιού εξαγωγών σε σχέση με τις χώρες της ΕΕ. Αντιθέτως, κατά την περίοδο της κρίσης η ανταγωνιστικότητα της Ελλάδας εμφανίζει επιδείνωση απέναντι στις υπόλοιπες χώρες, οι οποίες από τη μια πλευρά έχουν χαμηλότερο εργασιακό κόστος (Πολωνία, Ρουμανία) και από την άλλη διατηρούν δικό τους νόμισμα (Ηνωμένο Βασίλειο, Πολωνία, Ρουμανία). Στον αντίποδα, καλύτερες είναι οι επιδόσεις απέναντι στις γειτονικές χώρες (Αλβανία, Βουλγαρία, Βόρεια Μακεδονία και Τουρκία), καθώς η συνολική επίδραση εμφανίζεται μεν θετική, αλλά επιδεινώνεται κατά τη διάρκεια της κρίσης. Οι καλύτερες επιδόσεις απορρέουν από την επίδραση αγοράς και την επίδραση εμπορεύματος, που κινούνται με θετικό πρόσημο καθ' όλη την περίοδο 2000-2016,

εμφανίζοντας ωστόσο μείωση κατά την περίοδο της κρίσης. Αντιθέτως, η επίδραση ανταγωνιστικότητας είναι αρνητική, ενώ επιδεινώνεται σημαντικά κατά την περίοδο της κρίσης. Η εξέλιξη αυτή είναι αναμενόμενη, καθώς η εμπορική δραστηριότητα των εν λόγω χωρών βασίζεται στο φτηνό εργατικό δυναμικό σε συνδυασμό με το γεγονός ότι διαθέτουν υποτιμημένα εθνικά νομίσματα σε σχέση με το ευρώ.

Εκτός της ΟΝΕ και της ΕΕ και πιο συγκεκριμένα σε σχέση με την Αφρική και τη Μέση Ανατολή (Αίγυπτος, Ισραήλ, Λίβανος και Σαουδική Αραβία) προκύπτουν θετικές συνολικές επιδόσεις, οι οποίες λαμβάνουν χώρα αποκλειστικά κατά την περίοδο της κρίσης. Όσον αφορά τις επιμέρους επιδράσεις, θετική είναι η επίδραση εμπορεύματος σε όλη την υπό εξέταση περίοδο, ενώ την περίοδο της κρίσης η επίδραση αγοράς γίνεται αρνητική σε αντίθεση με την επίδραση ανταγωνιστικότητας. Από την άλλη πλευρά, λιγότερο ισχυρές είναι οι επιδόσεις απέναντι στα BRICS (Κίνα και Ρωσία), καθώς κατά την περίοδο της κρίσης η συνολική επίδραση από θετική γίνεται αρνητική, η οποία αποδίδεται κυρίως στη σημαντική μείωση της ανταγωνιστικότητας. Τέλος, βελτίωση εμφανίζουν οι εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας σε σχέση με τη ΝΑΦΤΑ (ΗΠΑ), που αποδίδεται στη θετική επίδραση αγοράς καθώς και στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των εγχώριων εμπορευμάτων. Αντιθέτως, επιδείνωση εμφανίζει η επίδραση εμπορεύματος που αντιπροσωπεύει τις ποιοτικές μεταβολές στο καλάθι των εξαγωγών.

Συνοψίζοντας, κατά την περίοδο της κρίσης, οι εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας διατηρούν το αρνητικό τους πρόσημο στις περισσότερες ομάδες χωρών, με εξαίρεση την Αφρική, τη Μέση Ανατολή καθώς και τη ΝΑΦΤΑ, γεγονός που υποδεικνύει ότι το εμπορικό ισοζύγιο της χώρας δεν έχει διέλθει τον απαραίτητο μετασχηματισμό που θα του επέτρεπε μια πραγματικά θετική συμβολή στην αύξηση του ΑΕΠ ως αντιστάθμισμα στη μείωση της κατανάλωσης και των επενδύσεων. Ωστόσο, συγκριτικά με την προ-κρίσης περίοδο, οι συνολικές επιδράσεις βελτιώνονται στις περισσότερες ομάδες χωρών και, πιο συγκεκριμένα, στην ΟΝΕ, στις χώρες της ΕΕ, στις χώρες της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, καθώς και στη ΝΑΦΤΑ. Το αποτέλεσμα είναι η συνολική επίδραση στο σύνολο των χωρών κατά την περίοδο της κρίσης να γίνεται οριακά θετική (βλ. Πίνακα 2).

Πίνακας 3: Εκτιμήσεις της μεθόδου σταθερών μεριδίων ανά γεωγραφική περιοχή (2000-2016)

Οικονομική και Νομισματική Ένωση	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	-0,000250	-0,000186	▲	-0,000436
Επίδραση εμπορεύματος	0,000052	-0,000076	▼	-0,000024
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000127	0,000080	▲	-0,000046
Συνολική επίδραση	*-0,000324*	*-0,000182*	▲	*-0,000506*
ΕΕ	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	-0,000166	-0,000011	▲	-0,000178
Επίδραση εμπορεύματος	0,000044	0,000037	▼	0,000081
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	0,000061	-0,000080	▼	-0,000019
Συνολική επίδραση	*-0,000062*	*-0,000053*	▲	*-0,000115*
Γειτονικές χώρες	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	0,000337	0,000298	▼	0,000634
Επίδραση εμπορεύματος	0,000103	0,000029	▼	0,000132
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000154	-0,000516	▼	-0,000669
Συνολική επίδραση	*0,000286*	*-0,000189*	▼	*0,000097*
Αφρική και Μέση Ανατολή	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	0,000005	-0,000218	▼	-0,000213
Επίδραση εμπορεύματος	0,000032	0,000227	▲	0,000259
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000157	0,000402	▲	0,000245
Συνολική επίδραση	*-0,000120*	*0,000411*	▲	*0,000290*
BRICS	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	0,000061	0,000024	▼	0,000085
Επίδραση εμπορεύματος	0,000002	0,000021	▲	0,000023
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000020	-0,000078	▼	-0,000098
Συνολική επίδραση	*0,000043*	*-0,000034*	▼	*0,000009*
NAFTA	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	-0,000108	0,000037	▲	-0,000071
Επίδραση εμπορεύματος	0,000134	-0,000022	▼	0,000112
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000116	0,000040	▲	-0,000077
Συνολική επίδραση	*-0,000091*	*0,000055*	▲	*-0,000036*

Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

3.3 Αναδιάρθρωση των εξαγωγών και τεχνολογία

Στην προηγούμενη ενότητα αναφερθήκαμε στην υπόθεση «Prebisch-Singer», η οποία συνέδεε την καθυστερημένη ανάπτυξη των αναπτυσσόμενων οικονομιών στις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες με το υψηλό μερίδιο συμμετοχής του πρωτογενούς τομέα στην παραγωγή. Όμως, από τη δεκαετία του 1980 στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης ένα μέρος της μεταποιητικής δραστηριότητας μεταφέρθηκε από τις αναπτυγμένες χώρες προς τις αναπτυσσόμενες, ώστε οι τελευταίες να διευρύνουν το μερίδιο της απασχόλησης και της παραγωγής του μεταποιητικού τομέα (Islam and Iversen, 2018). Το αποτέλεσμα ήταν οι οικονομίες αυτές να δημιουργήσουν μια πιο ισορροπημένη παραγωγική διάρθρωση και ταυτόχρονα το καλάθι των εξαγωγών τους να περιλαμβάνει περισσότερα μεταποιητικά προϊόντα. Από την άλλη πλευρά όμως, οι δραστηριότητες που μεταφέρθηκαν ήταν κατά βάση εντάσεως εργασίας και χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου, καθώς οι μεταποιητικές επιχειρήσεις των αναπτυγμένων οικονομιών που μετέφεραν τις δραστηριότητές τους εκμεταλλεύτηκαν τη φτηνή εργατική δύναμη των αναπτυσσόμενων οικονομιών. Αυτό επέφερε ένα νέο δίπολο ως προς τους άνισους όρους εμπορίου μεταξύ των αναπτυσσόμενων και των αναπτυγμένων οικονομιών, όπου οι πρώτες εμπορεύονταν μεταποιητικά προϊόντα χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου, ενώ οι δεύτερες μεταποιητικά προϊόντα υψηλού τεχνολογικού επιπέδου. Η νέα αυτή κατάσταση που διαμορφώθηκε στο διεθνές εμπόριο μεταξύ αναπτυσσόμενων και αναπτυγμένων οικονομιών οδήγησε στην «τροποποιημένη υπόθεση Prebisch-Singer», η οποία βασίζεται στην παρατήρηση ότι οι αναπτυσσόμενες και αναδυόμενες βιομηχανικές οικονομίες διαφέρουν από τις αναπτυγμένες βιομηχανικές οικονομίες ως προς τις τεχνολογικές δυνατότητες, το θεσμικό πλαίσιο, τις αγορές εργασίες κ.λπ. Ως εκ τούτου, τα μεταποιητικά προϊόντα των αναπτυσσόμενων οικονομιών τείνουν να είναι περισσότερο εντάσεως εργασίας παρά εντάσεως τεχνολογίας, με αποτέλεσμα να έχουν περιορισμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε σχέση με άλλους «παίκτες» της αγοράς (UNIDO, 2017). Η Ελλάδα δεν εντάσσεται τυπικά στις αναπτυσσόμενες οικονομίες,[14] καθώς το πρώτο κύμα βιομηχανικής ανάπτυξης εντοπίζεται ήδη στις αρχές του 20ού αιώνα, για να ενταθεί τις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες, έχοντας όμως ενδιάμεσα υποστεί πολύ σημαντική βιομηχανική καταστροφή κατά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο. Ωστόσο, η μεταστροφή της τεχνολογικής δομής της εγχώριας μεταποίησης μετά τη δεκαετία του 1970 με κορύφωση την περίοδο της κρίσης σε προϊόντα εντάσεως εργασίας και σχετικά χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου και με έναν εμπορεύσιμο

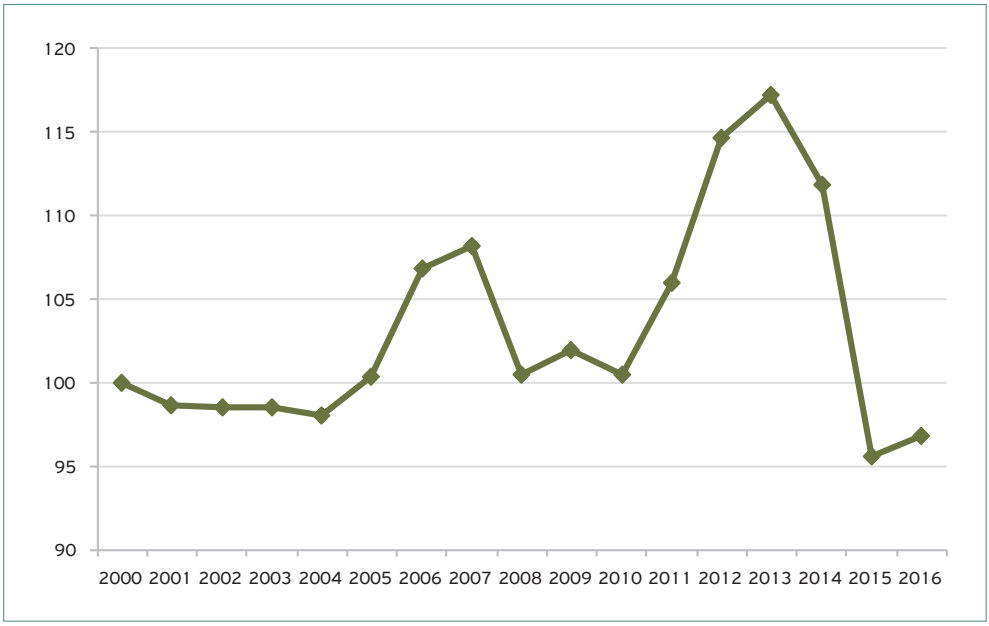
14. Μάλλον η Ελλάδα προσιδιάζει στις οικονομίες που πέρασαν από τη φάση της πρόωρης αποβιομηχάνισης. Για το ζήτημα της αποβιομηχάνισης και της πρόωρης αποβιομηχάνισης βλ. Tregena (2016).

τομέα του οποίου η ανταγωνιστικότητα καθορίζεται περισσότερο από ποτέ από την υποτιμημένη εργατική δύναμη (βλ. Paitaridis, 2018) σκιαγραφούν μια μεταποίηση με ποιοτικά χαρακτηριστικά αντίστοιχα με εκείνα των αναπτυσσόμενων οικονομιών. Συνεπώς, στο παραπάνω πλαίσιο, κρίσιμης σημασίας δεν είναι μόνο η συνολική αξία αλλά και το είδος των αγαθών που εξάγονται. Ο λόγος είναι ότι δεν διαθέτουν όλα τα προϊόντα το ίδιο ειδικό βάρος για την οικονομική ανάπτυξη, αφού η παραγωγή ορισμένων προϊόντων απαιτεί ικανότητες που μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για την παραγωγή άλλων προϊόντων, κάτι που δεν ισχύει για το σύνολο των προϊόντων (Hausmann et al., 2007). Όταν οι οικονομίες παράγουν προϊόντα που προϋποθέτουν έναν μεγάλο αριθμό τεχνολογικών και γνωστικών ικανοτήτων, τότε μπορούν να προσαρμοστούν καλύτερα στις μεταβολές της παγκόσμιας αγοράς (Hidalgo, 2009). Επιπλέον, για την οικονομική ανάπτυξη σημασία έχει η εξειδίκευση στην παραγωγή βιομηχανικών προϊόντων που συμβάλλουν στη δημιουργία ενός πιο διαφοροποιημένου καλαθιού εξαγωγών με έμφαση στα προϊόντα τα οποία χαρακτηρίζονται από υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης καθώς και με μεγαλύτερες δυνατότητες υποκατάστασης εισαγωγών. Στο πλαίσιο αυτό, ενδιαφέρον παρουσιάζει η προσέγγιση σύμφωνα με την οποία χώρες με υψηλό επίπεδο διαφοροποίησης μπορούν να επιδείξουν έναν υψηλό μελλοντικό ρυθμό οικονομικής μεγέθυνσης ανεξάρτητα από το κατά κεφαλήν εισόδημα (όπως, π.χ., η Κίνα και η Ινδία) από το οποίο εκκινούν (Hausmann et al., 2013). Η παρατήρηση αυτή είναι ιδιαίτερα χρήσιμη στην περίπτωση της Ελλάδας, η οποία, ενώ πριν από την κρίση του 2008 απολάμβανε ένα σχετικά υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα, κατέληξε σε μια μακρά και τραυματική εμπειρία κρίσης και αυτό απορρέει και από το γεγονός ότι οι ισχυροί ρυθμοί μεγέθυνσης την πρώτη δεκαετία του 21ου αιώνα δεν ανταποκρίνονταν σε έναν αντίστοιχο παραγωγικό και τεχνολογικό μετασχηματισμό. Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω θεωρούμε ότι η τροποποιημένη υπόθεση «Prebisch-Singer» μπορεί να αποκτήσει θεωρητική και εμπειρική θεμελίωση και στην περίπτωση μιας «αναπτυγμένης» οικονομίας όπως η Ελλάδα. Γι' αυτόν τον λόγο η ανάλυση που ακολουθεί επικεντρώνεται στις εξαγωγικές επιδόσεις που έχει η χώρα μας στη μεταποίηση λαμβάνοντας υπόψη και την τεχνολογική διάσταση των εξαγόμενων αγαθών.

Ξεκινώντας από τις επιδόσεις συνολικά του τομέα της μεταποίησης, όπως μπορούμε να δούμε στο Διάγραμμα 4, στα πρώτα χρόνια της ανάλυσής μας ο λόγος των εγχώριων εξαγωγών προς τις εξαγωγές των υπόλοιπων χωρών (βλ. Πίνακα 1) κυμαίνεται σε σταθερά επίπεδα, για να αυξηθεί στα μέσα της δεκαετίας του 2000. Η παγκόσμια κρίση που ξέσπασε την περίοδο 2007-2008 φαίνεται να επέδρασε περισσότερο αρνητικά στις εξαγωγές της ελληνικής μεταποίησης συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες. Κατά τα πρώτα χρόνια εφαρμογής των Προγραμμάτων Οικονομικής Προ-

σαρμογής, οι εξαγωγές της εγχώριας μεταποίησης εμφανίζουν μια ισχυρή δυναμική, η οποία ωστόσο είναι πρόσκαιρη, καθώς μετά το 2013 παρουσιάζεται μια ισχυρή πτώση σε σχέση με τις παγκόσμιες εξαγωγές.

Διάγραμμα 4: Η εξέλιξη των εξαγωγών της ελληνικής μεταποίησης σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες (2000=100)



Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

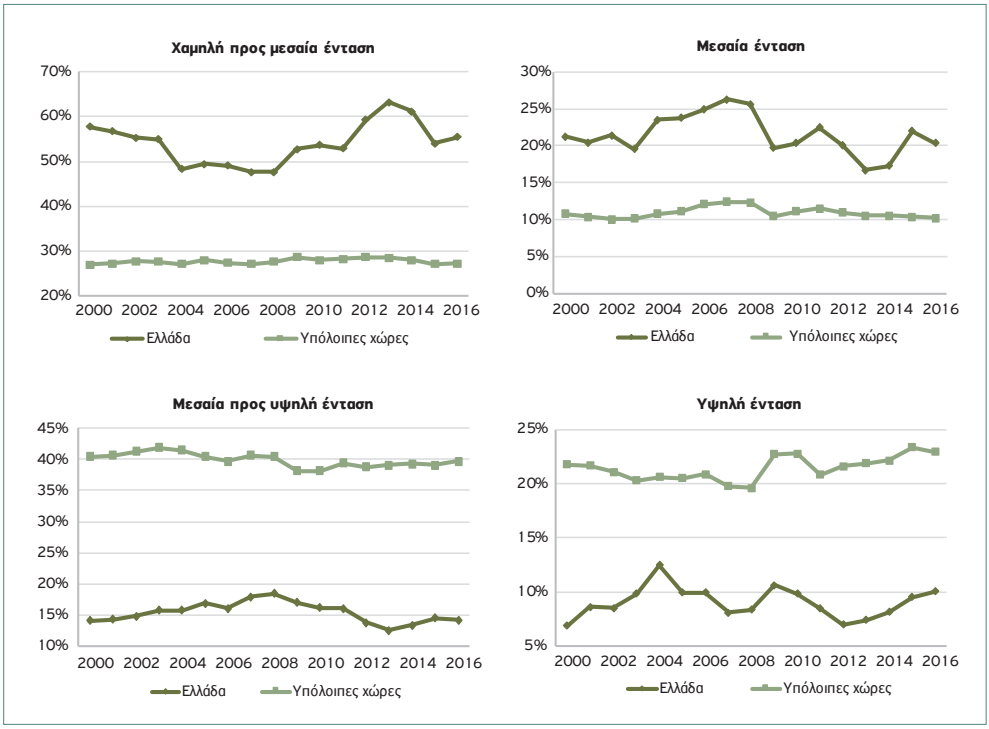
Στο Διάγραμμα 5 εμφανίζεται η εξέλιξη των εξαγωγών της εγχώριας μεταποίησης σε σχέση με τις παγκόσμιες εξαγωγές λαμβάνοντας υπόψη τα τέσσερα διαφορετικά τεχνολογικά επίπεδα.[15] Από το διάγραμμα είναι εμφανής η τεχνολογική υστέρηση της ελληνικής μεταποίησης σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες, καθώς αθροιστικά άνω του 70% των εξαγωγών εντοπίζεται σε κλάδους χαμηλής προς μεσαία και μεσαίας έντασης Έρευνας & Ανάπτυξης (Ε&Α) όταν το αντίστοιχο ποσοστό στις εξαγωγές των 21 χωρών κυμαίνεται σε επίπεδα 35-40%. Ειδικότερα, όσον αφορά τους κλάδους χαμηλής προς μεσαία ένταση Ε&Α παρατηρούμε ότι μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 2000

15. Για την ταξινόμηση των κλάδων της μεταποίησης από τον ΟΟΣΑ ανά τεχνολογικό επίπεδο, βλ. Galindo-Rueda and Verger (2016).

εντοπίζεται μια σύγκλιση μεταξύ της Ελλάδας και των υπόλοιπων χωρών. Ωστόσο, μετά την κρίση του 2008 παρατηρούμε ότι το καλάθι των εξαγωγών αναπροσανατολίζεται σε προϊόντα σχετικά χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου και κατά βάση με πιο περιορισμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η παραπάνω αντίδραση του εγχώριου παραγωγικού συστήματος απέναντι στην κρίση δεν είναι πρωτοφανής, καθώς το ίδιο είχε συμβεί και στην κρίση της δεκαετίας του 1970, όταν σύμφωνα με τους Βαΐτσο και Γιαννίτση (2001) η μεταποίηση προσανατολίστηκε εκ νέου προς την παραγωγή αγαθών εντάσεως εργασίας και εντάσεως πρώτων υλών, όπως τρόφιμα, ποτά, τσιμέντο και είδη ένδυσης-υπόδησης σε μια προσπάθεια να αποφευχθεί μια βαθιά ύφεση της ελληνικής οικονομίας. Το αποτέλεσμα τότε, όπως και τώρα, είναι να σημάνει μια τεχνολογική οπισθοχώρηση της εγχώριας μεταποίησης. Όμως, υπάρχει και μια ουσιώδης διαφορά με εκείνη την εποχή, ότι η Ελλάδα τότε είχε πολύ πιο σημαντικούς βαθμούς ελευθερίας στην άσκηση δημοσιονομικής και νομισματικής πολιτικής, γεγονός που καθιστούσε λιγότερο ευάλωτη την ελληνική οικονομία στον διεθνή ανταγωνισμό, ενώ το κράτος, μέσω της αύξησης του δημόσιου χρέους, και στη συνέχεια τα νοικοκυριά, μέσω της πιστωτικής επέκτασης, διατηρούσαν ισχυρή τη ζήτηση για τα εγχώρια προϊόντα. Αντιθέτως, κατά την παγκόσμια κρίση της περιόδου 2007-2008, η οποία ανέδειξε και τα σοβαρά διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, οι παραπάνω μηχανισμοί δεν βρίσκονταν πλέον σε ισχύ. Έτσι, ως μέσο υπέρβασης της εγχώριας κρίσης προκρίθηκε η δημοσιονομική λιτότητα και η απορρύθμιση[16] της αγοράς εργασίας, που επέτειναν τελικά τα μακροοικονομικά προβλήματα της χώρας οδηγώντας τη σε βαθιά ύφεση και εκρηκτική άνοδο της ανεργίας. Τέλος, μετά το 2013 εμφανίζεται σημαντική μείωση του μεριδίου των εξαγωγών του συγκεκριμένου τομέα, στην οποία αποδίδεται και η σχετική κάμψη των συνολικών εξαγωγών (βλ. Διάγραμμα 4).

16. Για μια πιο ολιστική αποτίμηση των αρνητικών επιπτώσεων που επέφεραν τα Προγράμματα Οικονομικής Προσαρμογής στην Ελλάδα βλ. Αργείτης κ.ά (2018).

Διάγραμμα 5: Η διάρθρωση των εξαγωγών της ελληνικής μεταποίησης σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες ως προς την ένταση Ε&Α



Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Σημαντικές είναι οι αποκλίσεις και στα μερίδια των εγχώριων εξαγωγών που προέρχονται από τομείς μεσαίας έντασης Ε&Α, τα οποία κυμαίνονται σε διπλάσια επίπεδα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες. Οι μεγαλύτερες αποκλίσεις εντοπίζονται στην προ-κρίσης περίοδο, καθώς μετά το 2008 οι τάσεις αντιστρέφονται. Όσον αφορά τα υψηλότερα επίπεδα έντασης Ε&Α και πιο συγκεκριμένα τους κλάδους μεσαίας προς υψηλή ένταση Ε&Α, η εικόνα αντιστρέφεται πλήρως, καθώς το αντίστοιχο μερίδιο των ελληνικών εξαγωγών κυμαίνεται σε επίπεδα χαμηλότερα του 20%, όταν το ίδιο μερίδιο των υπόλοιπων χωρών κυμαίνεται σε επίπεδα πέριξ του 40%. Ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι τάσεις των μεριδίων, αφού, όπως μπορούμε να δούμε στην περίπτωση της Ελλάδας, το μερίδιο των εξαγωγών της μεταποίησης, που είναι μεσαίας προς υψηλή ένταση Ε&Α, εμφανίζει αξιοσημείωτη άνοδο έως το 2008 για να μειωθεί σημαντικά στη συνέχεια, όταν το αντίστοιχο ποσοστό των υπόλοιπων χωρών εμφανίζει περιο-

ρισμένη ανάκαμψη. Παρόμοια είναι η κατάσταση και στις εξαγωγές αγαθών υψηλής έντασης Ε&Α, καθώς στις υπόλοιπες χώρες το σχετικό μερίδιο κυμαίνεται σταθερά σε διπλάσια επίπεδα σε σχέση με την Ελλάδα. Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 2000 εμφανίζεται ισχυρή ανάκαμψη (και σύγκλιση), η οποία διακόπτεται το 2005, ενώ η απόκλιση διευρύνεται ακόμη περισσότερο μετά την κρίση του 2008. Ωστόσο, μετά το 2012 εμφανίζεται μια σταθερή αύξηση του μεριδίου των εγχώριων εξαγωγών υψηλής τεχνολογίας, γεγονός που υποδεικνύει ότι μέσα στο παραγωγικό σύστημα της ελληνικής μεταποίησης υπάρχουν ορισμένες παραγωγικές νησίδες που επιδεικνύουν σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, χωρίς όμως αυτές: α) να απορρέουν από ένα θεμελιωμένο τεχνολογικό οικοσύστημα που να διατρέχει σε όλες του τις διαστάσεις το παραγωγικό σύστημα μέσα από τη δημιουργία συνεργειών και αλυσίδων αξίας[17] και β) να είναι ποσοτικά επαρκείς στην παραγωγή προστιθέμενης αξίας από τη μεταποίηση.

Συνοψίζοντας την έως τώρα ανάλυση, προκύπτει ότι το μερίδιο των εξαγωγών της εγχώριας μεταποίησης που προέρχεται από κλάδους σχετικά χαμηλής έντασης Ε&Α (δηλαδή χαμηλής προς μεσαία και μεσαίας) μειώθηκε από 79,03% το 2000 σε 73,22% το 2008 για να αυξηθεί εκ νέου το 2016 στο 75,74%, όταν τα αντίστοιχα ποσοστά στις υπόλοιπες χώρες είναι 37,81%, 39,97% και 37,38%. Τα παραπάνω ευρήματα επιβεβαιώνουν το συμπέρασμα στο οποίο έχουν καταλήξει και άλλες αντίστοιχες έρευνες (Γιαννίτσης κ.ά., 2009˙ Αργείτης και Νικολαΐδη, 2014˙ Αργείτης κ.ά., 2018), ότι το εγχώριο παραγωγικό υπόδειγμα έχει εγκλωβιστεί εδώ και πολλά χρόνια σε δραστηριότητες μικρομεσαίου τεχνολογικού επιπέδου και με περιορισμένα τεχνολογικά πλεονεκτήματα.

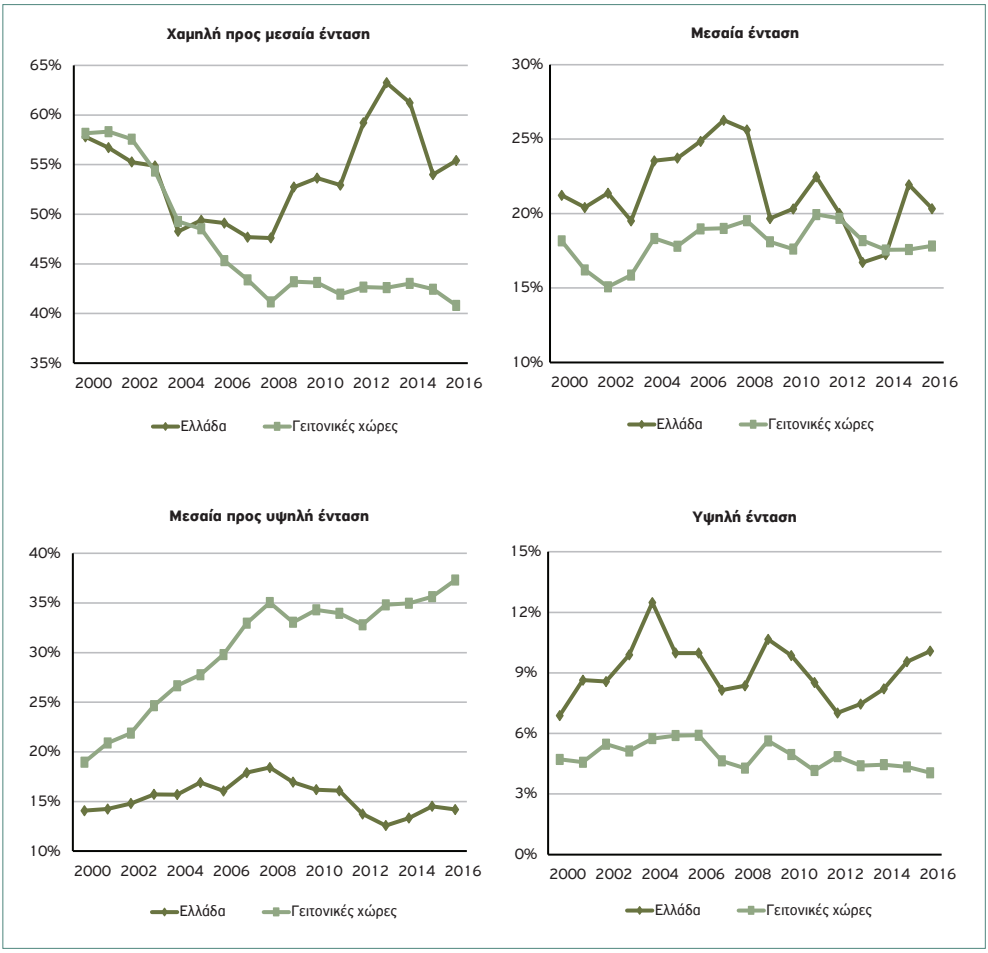
Στο σημείο αυτό θα μπορούσε κάποιος να υποστηρίξει ότι η μεγάλη διαφορά που εμφανίζεται στο ποσοστό των εξαγωγών οι οποίες προέρχονται από τους τομείς της μεταποίησης σχετικά χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες αποδίδεται στο γεγονός ότι στις τελευταίες περιλαμβάνονται τεχνολογικά προηγμένες οικονομίες με ισχυρό εξαγωγικό προσανατολισμό, όπως οι ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία, η Γαλλία, η Ισπανία, η Ιταλία, τα τελευταία χρόνια η Κίνα κ.ά. Αυτό όμως δεν είναι απόλυτα αληθές, καθώς, συγκρίνοντας στο Διάγραμμα 6 την τεχνολογική σύνθεση των εξαγωγών της Ελλάδας σε σχέση με τις γειτονικές χώρες που είναι η τεχνολογικά λιγότερο ανεπτυγμένη ομάδα χωρών του Πίνακα 1, παρατηρούμε ότι όχι μόνο δεν υπάρχει σύγκλιση στην τεχνολογική σύνθεση των δύο επιμέρους εξαγωγικών καλαθιών, αλλά ταυτόχρονα η χώρα μας από ένα σημείο και μετά εμφανίζει τεχνολογική καθυστέρηση. Ειδικότερα, στις αρχές της δεκαετίας του 2000 το μερίδιο

17. Για τις δυνατότητες δημιουργίας αλυσίδων αξίας και συνεργειών μεταξύ κλάδων της ελληνικής οικονομίας βλ. Tsekeris (2017).

των εξαγωγών χαμηλής προς μεσαία ένταση κυμαίνεται περίπου στο ίδιο επίπεδο μεταξύ Ελλάδας και γειτονικών χωρών, και ειδικότερα άνω του 55% των συνολικών εξαγωγών. Ωστόσο, μετά τα μέσα της δεκαετίας του 2000, και ιδίως μετά την κρίση του 2008, η διαφορά διευρύνεται σε ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο. Όσον αφορά το εγχώριο μερίδιο εξαγωγών μεσαίας έντασης Ε&Α κατά την περίοδο πριν από την κρίση κυμαίνεται σε υψηλότερα επίπεδα σε σχέση με τις γειτονικές χώρες για να παρουσιάσει σύγκλιση μετά το 2008. Όμως, η υποχώρηση του μεριδίου δεν συνοδεύτηκε και από κάποια ποιοτική αναβάθμιση των ελληνικών εξαγωγών σε ανώτερο επίπεδο, καθώς από το Διάγραμμα 3 παρατηρούμε ταυτόχρονα μια αξιοσημείωτη μείωση στο μερίδιο των εξαγωγών προϊόντων μεσαίας προς υψηλή ένταση όταν στις γειτονικές χώρες εμφανίζει σημαντική αύξηση ιδίως πριν από την κρίση. Αντιθέτως, η μόνη κατηγορία εξαγωγών στη οποία η Ελλάδα εμφανίζει συγκριτικά καλύτερες επιδόσεις είναι στα βιομηχανικά προϊόντα υψηλής τεχνολογικής έντασης, χωρίς ωστόσο να προσεγγίζει το ιστορικό υψηλό του 2014. Συνοψίζοντας τη συγκριτική ανάλυση ως προς τις γειτονικές χώρες, οι τελευταίες εμφανίζουν ένα πιο ισορροπημένο εξαγωγικό καλάθι, το οποίο συγκεντρώνεται σε προϊόντα μεσαίας και μεσαίας προς υψηλή τεχνολογική ένταση, το οποίο το 2016 υπερβαίνει αθροιστικά το 50%. Η υπεροχή αυτή δεν αποκλείεται μελλοντικά να προσδώσει και μια περαιτέρω δυναμική, καθώς, σύμφωνα με τα λεγόμενα υποδείγματα «Ποιοτικής Κλίμακας» (Grossman and Helpman, 1991), οι χώρες αυτές συσσωρεύουν «ικανότητες»[18] που δυνητικά μπορούν να μετατοπίσουν την παραγωγή τους σε προϊόντα υψηλότερης τεχνολογικής έντασης. Αυτό, ceteris paribus, θα έχει ως αποτέλεσμα η Ελλάδα να γίνει ακόμη λιγότερο ανταγωνιστική ως προς τις γειτονικές χώρες, οι οποίες επιπλέον να επισημάνουμε ότι διαθέτουν και το εργαλείο της νομισματικής υποτίμησης.

18. Στο ζήτημα αυτό αναφερόμαστε περισσότερο στην Ενότητα 3.

Διάγραμμα 6: Η διάρθρωση των εξαγωγών της ελληνικής μεταποίησης σε σχέση με τις γειτονικές χώρες ως προς την ένταση Ε&Α



Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Στον Πίνακα 4 αναλύονται περαιτέρω οι εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας ως προς το σύνολο των χωρών σύμφωνα με την μέθοδο CMSA λαμβάνοντας υπόψη το τεχνολογικό επίπεδο των εξαγωγών. Ξεκινώντας από τις εξαγωγές χαμηλής προς μεσαία ένταση Ε&Α, που συνιστούν και την πλειονότητα των εξαγωγικών αγαθών πριν από την κρίση, αυτές παρουσιάζουν αρνητικές επιδόσεις οι οποίες οφείλονται στην επίδραση

εμπορεύματος και ανταγωνιστικότητας. Αντιθέτως, θετική είναι η επίδραση αγοράς, που σημαίνει ότι τα βιομηχανικά προϊόντα χαμηλής προς μεσαία ένταση κατευθύνονταν στις πιο δυναμικές αγορές. Την περίοδο της κρίσης 2008-2016, μεταβάλλεται η δυναμική της συγκεκριμένης κατηγορίας αγαθών, όπως είδαμε και στο Διάγραμμα 3. Η μεταστροφή αυτή οφείλεται στη θετική επίδραση εμπορεύματος, δηλαδή στη μεταστροφή στα πιο δυναμικά εμπορεύματα χαμηλού σχετικά τεχνολογικού επιπέδου και ακόμα περισσότερο στην επίδραση ανταγωνιστικότητας όταν την ίδια στιγμή η δυναμική της αγοράς για τέτοια εμπορεύματα φθίνει. Το τελευταίο επιβεβαιώνει τον ισχυρισμό ότι οι πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης θα βελτίωναν την ανταγωνιστικότητα κυρίως σε αγαθά εντάσεως εργασίας, τα οποία όμως συγκριτικά χαρακτηρίζονται από χαμηλότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Δηλαδή, με λίγα λόγια, φαίνεται να είναι υπό εξέλιξη η διαμόρφωση ενός εξαγωγικού προτύπου, που, όπως αναφέραμε και προηγουμένως, συναντάει κανείς περισσότερο στις αναπτυσσόμενες παρά στις αναπτυγμένες οικονομίες.

Πίνακας 4: Εκτιμήσεις της μεθόδου σταθερών μεριδίων ανά ένταση Ε&Α (2000-2016)

Χαμηλή προς μεσαία ένταση	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	0,000054	-0,000068	▼	-0,000014
Επίδραση εμπορεύματος	-0,000243	0,000139	▲	-0,000104
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	-0,000266	0,000194	▲	-0,000072
Συνολική επίδραση	*-0,000454*	*0,000264*	▲	*-0,000190*
Μεσαία ένταση	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	0,000153	-0,000197	▼	-0,000044
Επίδραση εμπορεύματος	-0,000022	0,000043	▲	0,000021
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	0,000073	-0,000121	▼	-0,000048
Συνολική επίδραση	*0,000204*	*-0,000275*	▼	*-0,000071*
Μεσαία προς υψηλή ένταση	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	-0,000002	-0,000019	▼	-0,000021
Επίδραση εμπορεύματος	0,000139	0,000029	▼	0,000168
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	0,000064	-0,000226	▼	-0,000163
Συνολική επίδραση	*0,000200*	*-0,000216*	▼	*-0,000016*
Υψηλή ένταση	**2000-2008**	**2008-2016**	**Μεταβολή**	**2000-2016**
Επίδραση αγοράς	-0,000041	0,000064	▲	0,000024
Επίδραση εμπορεύματος	-0,000096	-0,000041	▲	-0,000137
Επίδραση ανταγωνιστικότητας	0,000206	0,000037	▼	0,000243
Συνολική επίδραση	*0,000069*	*0,000061*	▼	*0,000130*

Πηγή: Εκτιμήσεις του συγγραφέα

Όσον αφορά τις εξαγωγές προϊόντων μεσαίας έντασης, πριν από την κρίση εμφανίζουν θετικές επιδόσεις, οι οποίες αποδίδονται στην επίδραση αγοράς καθώς και στην επίδραση ανταγωνιστικότητας. Κατά τη διάρκεια της κρίσης οι εξαγωγικές επιδόσεις της συγκεκριμένης κατηγορίας αγαθών γίνονται αρνητικές, καθώς η επίδραση αγοράς και η επίδραση ανταγωνιστικότητας γίνονται αρνητικές, ενώ οριακά θετικό πρόσημο λαμβάνει η επίδραση εμπορεύματος. Παρομοίως, και στα προϊόντα μεσαίας προς υψηλή ένταση εντοπίζεται μια αρνητική μεταστροφή, η οποία αποδίδεται στις αρνητικές μεταβολές που επιδεικνύουν και οι τρεις μορφές επιδράσεων στις εξαγωγικές επιδόσεις, με κύρια την ιδιαίτερα αρνητική επίδραση ανταγωνιστικότητας. Τέλος, σταθερά θετικές είναι οι εξαγωγικές επιδόσεις των προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, ενώ κατά την περίοδο της κρίσης σημαντικό ρόλο έπαιξε η θετική μεταβολή της επίδρασης αγοράς, που σημαίνει ότι ο εξαγωγικός προσανατολισμός των προϊόντων υψηλής τεχνολογίας κατευθύνεται σε πιο δυναμικές αγορές. Η εξέλιξη αυτή αμβλύνει τις αρνητικές επιπτώσεις που επιφέρει την ίδια περίοδο η αρνητική επίδραση εμπορεύματος. Κάνοντας μια συνολική αποτίμηση του Πίνακα 4, προκύπτει ότι η πολιτική εσωτερικής υποτίμησης είχε θετικές επιπτώσεις κυρίως στις εξαγωγές προϊόντων χαμηλής προς μεσαία ένταση, καθώς στις υπόλοιπες τεχνολογικές κατηγορίες σημειώνεται αρνητική ή αμελητέα μεταβολή. Όπως αναφέραμε και σε άλλα σημεία της ανάλυσης, η εξέλιξη αυτή κρίνεται φυσιολογική λαμβάνοντας υπόψη ότι πρόκειται για αγαθά περισσότερο εντάσεως εργασίας, όπου το εργασιακό κόστος συνιστά το πρωταρχικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

04 Συμπεράσματα

Στις προηγούμενες ενότητες διερευνήσαμε την ποιοτική διάσταση των εξαγωγών της ελληνικής οικονομίας δίνοντας έμφαση στις μεταβολές της εγχώριας ανταγωνιστικότητας κατά τη φάση της κρίσης. Ειδικότερα, στην Ενότητα 2 παρουσιάσαμε την «ανάλυση των σταθερών μεριδίων αγοράς» καθώς και τις διάφορες παραλλαγές της προκειμένου να ερευνήσουμε ορισμένους βασικούς παράγοντες που επέδρασαν στις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας, όπως η ανταγωνιστικότητα, η δυναμικότητα των εμπορευμάτων που εξάγει η χώρα, καθώς και η δυναμικότητα των αγορών στις οποίες έχουν πρόσβαση τα εγχώρια προϊόντα. Γι' αυτόν τον σκοπό αξιοποιήσαμε το υπόδειγμα του Milana (1988), που βασίζεται σε μια παραλλαγή των Fagerberg and Sollie (1987), λαμβάνοντας υπόψη τις μεταβολές του σχετικού μεριδίου εξαγωγών της Ελλάδας σε σχέση με 21 χώρες με τις οποίες διατηρεί στενούς εμπορικούς δεσμούς για την περίοδο 2000-2016.

Στην Ενότητα 3 παρουσιάζονται οι εμπειρικές εκτιμήσεις απ' όπου προκύπτει ότι η Ελλάδα σημειώνει μια ισχυρή μείωση του μεριδίου των εξαγωγών ως προς τις χώρες της ΟΝΕ και της ΕΕ και σε μικρότερο βαθμό ως προς τις ΗΠΑ (NAFTA). Αυτό υποδεικνύει ότι μετά την ένταξη της Ελλάδας στην ΟΝΕ η υιοθέτηση ενός υπερτιμημένου (σε σχέση με τη δραχμή) νομίσματος σε συνδυασμό με την αδύναμη παραγωγική διάρθρωση της ελληνικής οικονομίας συνέβαλε στη σχετική μείωση της απορρόφησης των εγχώριων προϊόντων από τις έως πρότινος παραδοσιακές αγορές της χώρας. Αντιθέτως, αυξητική τάση την περίοδο 2000-2016 παρουσιάζει το σχετικό μερίδιο εξαγωγών σε άλλες περιφέρειες, όπως εκείνη της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, και λιγότερο των γειτονικών χωρών, καθώς και των BRICS. Επίσης, το διαχρονικό έλλειμμα ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας αναδεικνύεται και από το γεγονός ότι το μερίδιο των εξαγωγών προϊόντων του (κατώτερου ποιοτικά) πρωτογενούς τομέα στις συνολικές εγχώριες εξαγωγές κυμαίνεται σε διπλάσια επίπεδα σε σχέση με το αντίστοιχο μερίδιο των υπόλοιπων χωρών, ενώ σε σαφώς χαμηλότερο επίπεδο

κυμαίνεται το μερίδιο εξαγωγών του (ανώτερου ποιοτικά) τομέα της μεταποίησης. Όμως, ακόμα πιο ανησυχητικό κρίνεται το γεγονός ότι μετά την κρίση του 2007-2008 αναχαιτίζεται η τάση σύγκλισης του μεριδίου εξαγωγών των εγχώριων μεταποιητικών αγαθών σε σχέση με τις υπόλοιπες 21 χώρες. Η δυσμενής αυτή εξέλιξη υποδεικνύει ότι οι πολιτικές των Προγραμμάτων Οικονομικής Προσαρμογής επέτειναν τελικά τα διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, ενώ ενισχύει τον ισχυρισμό ότι κατά τη φάση της κρίσης στην ελληνική οικονομία αναδεικνύονται γνωρίσματα που προσιδιάζουν περισσότερο σε αναπτυσσόμενες παρά σε αναπτυγμένες οικονομίες (Παϊταρίδης, 2015: 92), όπου κυριαρχούν δραστηριότητες εντάσεως πρώτων υλών και εργασίας. Επιπλέον, αξίζει να σημειωθεί ότι κατά τη φάση της κρίσης εμφανίζεται μια αναιμική αύξηση των σχετικών εξαγωγών, που όμως αποδίδεται αποκλειστικά στην επίδραση εμπορεύματος, δηλαδή στη διεύρυνση του μεριδίου των πιο δυναμικών προϊόντων. Αντιθέτως, ιδιαίτερα αρνητική υπήρξε η συμβολή της επίδρασης ανταγωνιστικότητας, όταν κατά την προ κρίσης περίοδο ήταν θετική. Αυτό υποδεικνύει ότι οι πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης των ΠΟΠ ήταν όχι μόνο περιττές αλλά και άκρως αναποτελεσματικές ως προς τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Παρομοίως, αν και σε μικρότερο βαθμό, αρνητική συμβολή είχε και η επίδραση αγοράς, που μπορεί να αποδοθεί στην υποχώρηση του μεριδίου των εξαγωγών στις δυναμικές αγορές της ΟΝΕ και της ΕΕ. Τέλος, όσον αφορά τις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας ως προς τις επιμέρους ομάδες χωρών, αυτές εξακολουθούν να είναι αρνητικές στις περισσότερες ομάδες χωρών με εξαίρεση την Αφρική, τη Μέση Ανατολή και τη ΝΑΦΤΑ. Όμως, σε σχέση με την προ κρίσης περίοδο εμφανίζονται βελτιωμένες, με αποτέλεσμα η συνολική επίδραση ως προς όλες τις χώρες κατά την περίοδο της κρίσης να γίνεται οριακά θετική. Μια βελτίωση που, όπως αναφέραμε και προηγουμένως, δεν αποδίδεται στο γεγονός ότι η εγχώρια παραγωγή έγινε πιο ανταγωνιστική.

Η Ενότητα 3 επικεντρώνεται ειδικά στις εξαγωγές αγαθών από τη μεταποίηση, καθώς συνιστά τον τομέα από τον οποίο εκκινεί η τεχνολογική ανάπτυξη και διαμορφώνει συνολικά την τεχνολογική φυσιογνωμία μιας οικονομίας συμπεριλαμβανομένων και των υπηρεσιών. Για τον λόγο αυτό κατέχει κεντρικό ρόλο στον παραγωγικό μετασχηματισμό κάθε οικονομίας (UNIDO, 2015). Από τις σχετικές εκτιμήσεις προκύπτει από το 2005 μια αύξηση των εξαγωγών εγχώριων μεταποιητικών προϊόντων σε σχέση με τις αντίστοιχες εξαγωγές του συνόλου των χωρών, που, παρ' όλες τις διακυμάνσεις, συνεχίστηκε και στα πρώτα χρόνια εφαρμογής των Προγραμμάτων Οικονομικής Προσαρμογής. Ωστόσο, από το 2013 όπου οι πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης είναι σε πλήρη εξέλιξη το μερίδιο των εγχώριων εξαγωγών μειώνεται σημαντικά προσεγγίζοντας επίπεδα χαμηλότερα ακόμα και σε σχέση με το 2000. Η ιδιαίτερα αρνητική αυτή μεταβολή αναδεικνύει ακόμη περισσότερο την ανεπάρκεια των πολιτικών απορ-

ρύθμισης της αγοράς εργασίας ως μέσω ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας. Αυτό είναι ακόμα πιο εμφανές όταν στην ανάλυση των εξαγωγών μεταποιητικών αγαθών λαμβάνουμε υπόψη και το τεχνολογικό τους επίπεδο. Ειδικότερα, από τα εμπειρικά μας ευρήματα επιβεβαιώνεται για μια ακόμη φορά η τεχνολογική υστέρηση της ελληνικής μεταποίησης σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες, καθώς αθροιστικά άνω του 70% των εξαγωγών εντοπίζεται σε κλάδους χαμηλής προς μεσαία και μεσαίας έντασης Ε&Α, όταν το αντίστοιχο ποσοστό στις παγκόσμιες εξαγωγές κυμαίνεται σε επίπεδα 35-40%. Κατά την προ κρίσης περίοδο σημειώνεται μια περιορισμένη αναβάθμιση του τεχνολογικού προσανατολισμού που έχουν οι ελληνικές εξαγωγές μεταποιητικών αγαθών και κυρίως εκείνων που χαρακτηρίζονται από μεσαίο τεχνολογικό επίπεδο. Όμως, μετά την κρίση του 2008 και κυρίως στα πρώτα χρόνια της κρίσης (2008-2013) παρατηρούμε ότι το καλάθι των εξαγωγών αναπροσανατολίζεται σε προϊόντα σχετικά χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου, που κατά βάση έχουν περιορισμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Εξαίρεση συνιστούν οι εξαγωγές προϊόντων υψηλού τεχνολογικού επιπέδου των οποίων η σχετική θέση βελτιώνεται κατά τη φάση της κρίσης. Ωστόσο, η περιορισμένη τους συμβολή στις συνολικές εξαγωγές μεταποιητικών αγαθών δεν επαρκεί προκειμένου να αναβαθμιστεί η τεχνολογική φυσιογνωμία συνολικά του καλαθιού εξαγωγών. Επιπλέον, το μικρό ποσοστό εξαγωγών μεταποιητικών αγαθών μεσαίας και μεσαίας προς υψηλή ένταση Ε&Α δεν συμβάλλει στη δημιουργία ενός πιο ισορροπημένου καλαθιού εξαγωγών, που θα μπορούσε να μετατοπίσει την εγχώρια παραγωγή σε προϊόντα υψηλότερου τεχνολογικού επιπέδου μέσω της συσσώρευσης «ικανοτήτων». Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τον εγκλωβισμό της εγχώριας παραγωγής σε προϊόντα σχετικά χαμηλού τεχνολογικού επιπέδου και την περιθωριοποίηση των νησίδων παραγωγής προϊόντων υψηλότερης τεχνολογικής έντασης που έχουν παραμείνει στο συνολικό παραγωγικό σύστημα. Πράγματι, κατά τη φάση της κρίσης ο μοναδικός τομέας της μεταποίησης που εμφανίζει βελτιωμένες συνολικές επιδράσεις είναι εκείνος που εξάγει αγαθά χαμηλής προς μεσαία ένταση τεχνολογίας κυρίως λόγω βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας. Συνεπώς, φαίνεται ότι η πολιτική εσωτερικής υποτίμησης είχε θετικές επιπτώσεις μόνο στις εξαγωγές προϊόντων του συγκεκριμένου τομέα της μεταποίησης, καθώς στους υπόλοιπους τομείς η σχετική τους θέση υποβιβάζεται. Η εξέλιξη αυτή, αν και δυσμενής, κρίνεται φυσιολογική λαμβάνοντας υπόψη ότι το εργασιακό κόστος έχει μεγαλύτερη σημασία στην ανταγωνιστικότητα των κλάδων με σχετικά χαμηλό τεχνολογικό επίπεδο εξαιτίας της υψηλότερης ελαστικότητας τιμής.

Βιβλιογραφία

Amador, J. and Cabral, S. (2008). "The Portuguese export performance in perspective: A constant market share analysis", Economic Bulletin and Financial Stability Report Articles, Banco de Portugal, Economics and Research Department, Autumn, pp. 201-221.

Argitis, G., Koratzanis, N. and Pierros, C. (2017). "*The Greek crisis: Outlook and an alternative economic policy*", *Independent Annual Growth Survey 5th Report*, Independent Annual Growth Survey, Brussels.

Athanasoglou, P.P., Backinezos, C. and Georgiou, E.A. (2010). "Export performance, competitiveness and commodity composition", Working Paper 114, Bank of Greece.

Baldwin, R.E. (1958). "The commodity composition of trade: Selected industrialized countries, 1900-1954", *Review of Economics and Statistics*, 40 (1), pp. 50-68.

European Commission (2020). "European economic forecast: Autumn 2020", Institutional Paper 136, November.

Fagerberg, J. and Sollie, G. (1987). "The method of constant market shares analysis reconsidered", *Applied Economics*, 19 (12), pp. 1571-1583.

Felipe, J., Kumar, U., Abdon, A., Bacate, M. (2012). "Product complexity and economic development", *Structural Change and Economic Dynamics*, 23 (1), pp. 36-68.

Galindo-Rueda, F. and Verger, F. (2016). *OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity*, Paris: OECD Publishing.

Grossman, G. and Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the World Economy*, Cambridge (MA): The MIT Press.

Hausmann, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007). "What you export matters", *Journal of Economic Growth,* 12 (1), pp. 1-25.

Hausmann, R., Hidalgo, A.C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes, A. and Yildirim, M.A. (2013). *The Atlas of Economic Complexity Mapping Paths to Prosperity*, Cambridge (MA): The MIT Press.

Hidalgo, A.C. (2009). "The dynamics of economic complexity and the product space over a 42 year period", CID Working Paper 189, December.

Islam, S.N. and Iversen, K. (2018). "From 'structural change' to 'transformative change': Rationale and implications", DESA Working Paper 155.

Krishna, P. and Levchenko, A.A. (2013). "Comparative advantage, complexity, and volatility", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 94, pp. 314-329.

Lall, S. (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Leamer, E.E. and Stern, R.M. (1970). *Quantitative International Economics*, Allyn and Bacon, Inc.

Mavroudeas, S. and Paitaridis, D. (2014). "The Greek crisis: A dual crisis of overaccumulation and imperialist exploitation", in Mavroudeas, S. (ed.), *Greek Capitalism in Crisis: Marxist Analyses*, London and New York: Routledge.

Milana, C. (1988). "Constant-market-shares analysis and index number theory", *European Journal of Political Economy*, 4 (4), pp. 453-478.

OECD (2017). *OECD, Bilateral Trade Database by Industry and End-use*, Paris.

Paitaridis, D. (2018). "Division of labour, productivity, and competitiveness of the Greek tradable sector", *East-West Journal of Economic and Business*, XXI (1-2), pp. 157-184.

Pandiella, A.G. (2015). "A constant market share analysis of spanish goods exports", OECD Economics Department Working Papers 1186, Paris: OECD Publishing.

Richardson, J.D. (1971). "A constant market shares analysis for export growth", *Journal of International Economics*, 1 (2), pp. 227-239.

Skriner, E. (2009). "Competitiveness and specialisation of the austrian export sector a constant-market-shares analysis", FIW Working Paper 32.

Storm, S. and Naastepad, C.W.M. (2013). "Wage-led or profit-led supply: Wages, productivity and investment", in Lavoie, M. and Stockhammer E. (eds), *Wage-led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery*, Basingstoke and New York, London: Palgrave Macmillan.

Thirlwall, A.P. (1999). *Growth and Development with Special Reference to Developing Economies*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire and London: Palgrave Macmillan (UK).

Tregena, F. (2016). "Deindustrialization and premature deindustrialization", in Reinert, E.S., Ghosh, J. and Kattel, R. (eds), *Handbook of Alternative Theories of Economic Development,* Cheltenham and Northampton (MA): Edward Elgar Publishing.

Tsekeris, T. (2017). "Network analysis of inter-sectoral relationships and key sectors in the Greek economy", *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 12, pp. 413-435.

Tyszynski, H. (1951). "World trade in manufactured commodities, 1890-1950", *The Manchester School*, 19 (3), pp. 272-304.

UNIDO (2015). *Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Vienna: UNIDO Publishing.

UNIDO (2017). *Industrial Development, Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development,* Vienna: UNIDO Publishing.

WTO (2017). *World Trade Statistical Review 2017*, Geneva: World Trade Organization Publishing.

Αργείτης, Γ. (2012). *Χρεοκοπία και οικονομική κρίση: Αποτυχία και κατάρρευση του ελληνικού μοντέλου καπιταλισμού*, Αθήνα: Αλεξάνδρεια.

Αργείτης, Γ. και Νικολαΐδη, Μ. (2014). *Οικονομική κρίση και παραγωγική αναδιάρθρωση στην Ελλάδα: Ο ρόλος της μεταποιητικής βιομηχανίας*, Μελέτη 28, Παρατηρητήριο Οικονομικών και Κοινωνικών Εξελίξεων, Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ.

Αργείτης, Γ., Κορατζάνης, Ν., Παϊταρίδης, Δ., Πασσάς, Κ. και Πιέρρος, Χ. (2018). *Η (αυτ)απάτη των προγραμμάτων οικονομικής προσαρμογής της Ελλάδας*, Αθήνα: Παπαζήσης.

Βαΐτσος, Κ. και Γιαννίτσης, Τ. (2001). *Τεχνολογικός μετασχηματισμός και οικονομική ανάπτυξη*, Αθήνα: Gutenberg.

Γιαννίτσης, Τ., Ζωγραφάκης, Σ., Καστέλλη, Ι. και Μαυρή, Δ. (2009). *Ανταγωνιστικότητα και τεχνολογία στην Ελλάδα*. Αθήνα: Παπαζήσης.

ΙΝΕ ΓΣΕΕ (2017). *Η ελληνική οικονομία και η απασχόληση*, Ενδιάμεση Έκθεση 2017, Αθήνα.

Παϊταρίδης, Δ. (2015). *Η εξέλιξη της παραγωγικότητας και οι επιπτώσεις στην ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας*, Μελέτη 42, Παρατηρητήριο Οικονομικών και Κοινωνικών Εξελίξεων, Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ.

Παράρτημα: Κλάδοι του πρωτογενούς τομέα και της μεταποίησης

Α/Α	Κλάδος	Α/Α	Κλάδος
1	Φυτική και ζωική παραγωγή, θήρα και συναφείς δραστηριότητες	19	Παραγωγή βασικών φαρμακευτικών προϊόντων και φαρμακευτικών σκευασμάτων
2	Δασοκομία και υλοτομία	20	Κατασκευή προϊόντων από ελαστικό (καουτσούκ) και πλαστικές ύλες
3	Αλιεία και υδατοκαλλιέργεια	21	Παραγωγή άλλων μη μεταλλικών ορυκτών προϊόντων
4	Εξόρυξη άνθρακα και λιγνίτη	22	Παραγωγή σιδήρου και χάλυβα
5	Άντληση αργού πετρελαίου και φυσικού αερίου	23	Παραγωγή μη σιδηρούχων μετάλλων
6	Εξόρυξη μεταλλευμάτων	24	Κατασκευή όπλων και πυρομαχικών
7	Λοιπά ορυχεία και λατομεία	25	Κατασκευή άλλων μεταλλικών προϊόντων
8	Βιομηχανία τροφίμων	26	Κατασκευή ηλεκτρονικών υπολογιστών και περιφερειακού εξοπλισμού
9	Ποτοποιία	27	Κατασκευή ηλεκτρονικών και οπτικών προϊόντων· επιστημονικών οργάνων
10	Παραγωγή προϊόντων καπνού	28	Κατασκευή ηλεκτρολογικού εξοπλισμού
11	Παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών υλών	29	Κατασκευή μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού π.δ.κ.α
12	Κατασκευή ειδών ένδυσης	30	Κατασκευή μηχανοκίνητων οχημάτων, ρυμουλκούμενων και ημιρυμουλκούμενων οχημάτων
13	Βιομηχανία δέρματος και δερμάτινων ειδών	31	Ναυπήγηση πλοίων και σκαφών

(Συνέχεια στην επόμενη σελίδα)

Α/Α	Κλάδος	Α/Α	Κλάδος
14	Βιομηχανία ξύλου και κατασκευή προϊόντων από ξύλο και φελλό, εκτός από έπιπλα, κατασκευή ειδών καλαθοποιίας και σπαρτοπλεκτικής	32	Κατασκευή αεροσκαφών και διαστημοπλοίων και συναφών μηχανημάτων
15	Χαρτοποιία και κατασκευή χάρτινων προϊόντων	33	Κατασκευή στρατιωτικών οχημάτων μάχης
16	Εκτυπώσεις και αναπαραγωγή προεγγεγραμμένων μέσων	34	Κατασκευή σιδηροδρομικών αμαξών και τροχαίου υλικού· εξοπλισμού μεταφορών π.δ.κ.α.
17	Παραγωγή οπτάνθρακα και προϊόντων διύλισης πετρελαίου	35	Κατασκευή επίπλων· άλλες μεταποιητικές δραστηριότητες
18	Παραγωγή χημικών ουσιών και προϊόντων		



Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ISBN: 978-618-5483-19-7