



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΚΑΙΟ

&

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

MASTER IN LAW & ECONOMICS

**ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΟΥ
ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ - ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε.**

Σαββοπούλου Ευαγγελία

Επιβλέπων Καθηγητής: κ. Παντελίδης Παντελής

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ «ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ»

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, «Δίκαιο και Οικονομία» με τίτλο ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ - ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου.

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριας.....

Όνοματεπώνυμο.....Ευαγγελία Σαββατοπούλου

Ημερομηνία.....20/3/2019

Η αφιέρωση της Διπλωματικής μου Εργασίας στην οικογένεια μου αποτελεί την αναγνώριση απέναντι στην ανιδιοτελή τους υποστήριξη και κατανόηση κατά το διάστημα της εκπόνησης της.

Η εκπόνηση της συγκεκριμένης Διπλωματικής Εργασίας δε θα ήταν εφικτή χωρίς την καθοδήγηση και το ενδιαφέρον του Καθηγητή του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης και Αντιπρύτανη Ακαδημαϊκών Υποθέσεων, Διοικητικών Υποθέσεων και Φοιτητικής Μέριμνας στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς κ. Παντελίδη Παντελή. Τον ευχαριστώ εκ βάθους για την κατεύθυνση στο συγκεκριμένα θέμα της διπλωματική και, την άμεση ανταπόκριση του στα ερωτήματα που μου δημιουργήθηκαν κατά τη διάρκεια της έρευνας και συγγραφής της εργασίας.

Περίληψη

Στην συγκεκριμένη διπλωματική εργασία, αρχικά, κάναμε μια ανασκόπηση στις ευκαιρίες αλλά και στις δυσκολίες με τις οποίες ήρθαν αντιμέτωπες οι ελληνικές επιχειρήσεις που προσπάθησαν να επενδύσουν στο εξωτερικό. Το χρονικό εύρος που καλύφθηκε, περιελάμβανε και την περίοδο της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα που επηρέασε, σαφώς, τις γειτονικές χώρες, αλλά και “επιδείνωσε” όλο το κλίμα στην Ευρώπη. Προηγήθηκε η ανάλυση της ροής των άμεσων ξένων επενδύσεων παγκοσμίως κι έπειτα αναλύθηκε η εξέλιξη των ελληνικών επενδύσεων στην νοτιοανατολική Ευρώπη.

Στη συνέχεια, προσπαθήσαμε να επικεντρωθούμε στις περιοχές της Πολωνίας και τις επενδύσεις που πραγματοποίησαν οι ελληνικές επιχειρήσεις, σε διάφορους τομείς. Έγινε μια προσπάθεια εκτίμησης της πορείας αλλά και της επέκτασης των καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ στην περιοχή της Πολωνίας, από την ίδρυση του πρώτου καταστήματος στην Ελλάδα μέχρι και την απόφαση να εξαγοραστούν όλα τα καταστήματα στην Ελλάδα, αλλά και στις χώρες του εξωτερικού.

Τέλος, έγινε αναφορά στις εμπορικές σχέσεις της Ελλάδας και της Βουλγαρίας λόγω της “εγγύτητας” τους σε διάφορους τομείς και επισημάνθηκαν οι έξι χρονικές περίοδοι της ελληνικής επιχειρηματικής παρουσίας στη Βουλγαρία. Παρατηρήθηκε, επίσης, η εξέλιξη των καταστημάτων Γερμανός και στην γειτονική Βουλγαρία.

Περιεχόμενα

Ευχαριστίες	σελ.2
Περίληψη	σελ.3
1.Εισαγωγή	σελ.5-6
2.Διεθνείς Αγορές	σελ.7-8
3.Περιβάλλον και κουλτούρα	σελ.9-15
4.Κίνητρα για διεθνές εμπόριο	σελ.16-17
5.Μορφές εξαγωγών	σελ.18-19
6.Σύγχρονες θεωρίες διεθνούς εμπορίου	σελ.20-22
7.Κρατικές παρεμβάσεις στο διεθνές εμπόριο-Επιχειρήματα	σελ.23
8.Δασμοί και άλλοι περιορισμοί	σελ.24
9.Προώθηση διεθνούς εμπορίου	σελ.25
10.Μορφές οικονομικής ενοποίησης	σελ.26-27
11.Σταθερές και ελεύθερες ισοτιμίες	σελ.28-29
12.Ισοζύγιο Πληρωμών	σελ.30
13.Διάρθρωση της αγοράς συναλλάγματος	σελ.31-33
14.Διεθνείς – Ξένες επενδύσεις	σελ.34-51
15.Διεθνές στρατηγικό Management	σελ.52-55
16.Διεθνές marketing	σελ.56-58
17.Διεθνές Χρηματοοικονομικό Management	σελ.59-61
18.Ανάλυση ξένων αγορών	σελ.62-63
19.Η κρίση και η δυνατότητα επενδύσεων	σελ.64-74
20.Οι άμεσες ξένες επενδύσεις παγκοσμίως	σελ.75-77
21.Ελληνικές ΑΞΕ στην Νοτιοανατολική Ευρώπη	σελ.78-85
22.Επενδυτικές ροές στην Πολωνία	σελ.86-94
23.Η ίδρυση και η επέκταση της Germanos SA	σελ.95-97
24.Η ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. στις περιοχές της Πολωνίας	σελ.98-100
25.Επενδυτικές ροές στην Βουλγαρία	σελ.101-113
26.Η ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. στην Βουλγαρία	σελ.114-116
27.Συμπεράσματα	σελ.117-118
Βιβλιογραφία	σελ.119-125
Καταστάσεις πινάκων - διαγραμμάτων	σελ.126-127

1.Εισαγωγή

Οι χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης έχουν πολλά κοινά χαρακτηριστικά ως αποτέλεσμα μιας κοινής ιστορίας και παρόμοιων εμπειριών μετάβασης. Οι περισσότερες χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης βίωσαν μεγάλη πολιτική και οικονομική αστάθεια τη δεκαετία του 1990, ενώ η οικονομική ανάκαμψη και οι οικονομικές μεταρρυθμίσεις που συνδέονται με τη μετάβαση ήταν γενικά βραδύτερες σε σχέση με την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη και τη Βαλτική (Estrin & Uvalic, 2014).

Παρά τις πολλές θετικές εξελίξεις κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 2000, τα Βαλκάνια εξακολουθούσαν να αντιμετωπίζουν ένα πρόβλημα εικόνας: για πολλούς δυνητικούς ξένους επενδυτές, η λέξη «Βαλκάνια» προκαλεί προβληματικές εικόνες πολέμου και συγκρούσεων παρά τις ευκαιρίες επένδυσης και το οικονομικό δυναμικό (Cviic and Sanfey, 2010). Οι ΑΞΕ στα Δυτικά Βαλκάνια ήταν πράγματι ακόμη χαμηλότερες από ό, τι μπορεί να εξηγηθεί ή να προκύψει μέσα από τα οικονομικά χαρακτηριστικά της περιοχής, όπως το μικρότερο μέγεθος των εγχώριων αγορών και της μεγαλύτερης απόστασης από τις κυριότερες επενδυτικές οικονομίες - σε σύγκριση με άλλες μεταβατικές οικονομίες.

Κατά τη διάρκεια της πρώτης δεκαετίας μετάβασης στην οικονομία της αγοράς, οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις περισσότερες χώρες της περιοχής των Βαλκανίων ήταν περιορισμένη, πιθανότατα αποθαρρυσμένη από το ασταθές πολιτικό περιβάλλον. Από το 1991, ορισμένες πολιτικές διαδικασίες και γεγονότα είχαν αρνητικές οικονομικές επιπτώσεις για ολόκληρη την περιοχή της ΝΑΕ (Uvalic, 2003). Η πολιτική αστάθεια στη δεκαετία του 1990 έχει αφήσει βαθιά σημάδια στην περιοχή των Βαλκανίων και παραμένουν στην ατζέντα τα ανεπίλυτα πολιτικά προβλήματα.

Οι οικονομικές επιπτώσεις αυτών των γεγονότων ήταν ιδιαίτερα σοβαρές για όλες τις χώρες της πρώην Γιουγκοσλαβίας εκτός από τη Σλοβενία. Η αποσύνθεση της γιουγκοσλαβικής ομοσπονδίας οδήγησε στην κατάρρευση των παραδοσιακών οικονομικών και εμπορικών δεσμών, σε μια πολύ βαθιά ύφεση, καθώς και σε καθυστερήσεις στις οικονομικές μεταρρυθμίσεις και στην ένταξη των περισσότερων χωρών στην ΕΕ (Uvalic, 2012a). Η Βουλγαρία και η Ρουμανία είχαν επίσης μη ικανοποιητικές μακροοικονομικές επιδόσεις κατά τη διάρκεια της μεγάλης δεκαετίας του 1990 και καθυστέρησαν πολλές θεμελιώδεις οικονομικές μεταρρυθμίσεις. Παρόλο που σημειώθηκε σημαντική μείωση του ΑΕΠ στα πρώτα μισά της δεκαετίας του 1990, η πλειοψηφία των χωρών της ΝΑΕ συνέχισε να έχει αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά το δεύτερο ήμισυ της δεκαετίας. Η οικονομική ανάκαμψη γενικά συνέχισε να είναι αργή. Έως το 2011 η Σερβία, το Μαυροβούνιο και η Βοσνία-Ερζεγοβίνη δεν είχαν ακόμη φτάσει στο επίπεδο του ΑΕΠ του 1989. Η ενσωμάτωση με την υπόλοιπη Ευρώπη προχώρησε επίσης πολύ ανομοιογενώς: η Βουλγαρία και η Ρουμανία συνήψαν συμφωνία σύνδεσης με την ΕΕ το 1993 και έγιναν κράτη μέλη της ΕΕ το 2007, αλλά οι άλλες χώρες εμβαθύνουν τις πολιτικές και οικονομικές τους σχέσεις με την ΕΕ μόνο μετά το 2000.

Αυτό μπορεί να εξηγήσει γιατί, στη σημαντική βιβλιογραφία σχετικά με τις ξένες άμεσες επενδύσεις στις μεταβατικές οικονομίες, έχει γίνει ελάχιστη έρευνα που επικεντρώνεται στην περιοχή της ΝΑΕ. Υπήρξε έντονη αύξηση των ΑΞΕ στις περισσότερες χώρες των Βαλκανίων κατά τη δεκαετία του 2000, ιδιαίτερα

μετά το 2003, γεγονός που μπορεί να έχει αποζημιώσει περισσότερο για την προηγούμενη έλλειψη άμεσων ξένων επενδύσεων.

Η κρίση στην Ελλάδα έχει βαθύ και μακροχρόνιο αρνητικό αντίκτυπο στις προοπτικές ένταξης των δυτικών Βαλκανίων στην ΕΕ. Ουσιαστικά, σε πολλά αλληλένδετα και αλληλεξαρτώμενα επίπεδα, η ελληνική κρίση τροποποιεί τις συνθήκες υπό τις οποίες διεξάγεται η διαδικασία διεύρυνσης της ΕΕ.

Τα τελευταία χρόνια, οι χώρες της ΝΑ Ευρώπης εισήλθαν στη διαδικασία της πλήρους μετάβασης των πολιτικών, κοινωνικών και οικονομικών δομών προκειμένου να οικοδομηθεί ένα δημοκρατικό πολιτικό σύστημα και μια ελεύθερη οικονομία της αγοράς.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις βρίσκονται στην πρώτη γραμμή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Η δεκαετής μακροχρόνια επιχειρηματική τους δραστηριότητα στην περιοχή τους έδωσε τη δυνατότητα να διαμορφώσουν βαθιά την οικονομική γεωγραφία αυτών των γειτονικών χωρών μετάβασης. Η παρατήρηση ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις επενδύουν έντονα στις γειτονικές χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης δεν μπορεί ούτε να φαίνεται ιδιαίτερα πρωτότυπη ούτε να εξηγηθεί περαιτέρω. Εντούτοις, όταν επιβληθεί πρόσθετο φως στο θέμα αυτό, είναι πιθανόν να αποδειχθεί ότι οι Έλληνες επενδυτές έχουν δεσμεύσει εξαιρετικά μεγάλες ποσότητες κεφαλαίου στην Αλβανία, τη Βουλγαρία, την ΠΓΔΜ, τη Ρουμανία και τη Σερβία και το Μαυροβούνιο κατά τις τελευταίες δεκαετίες (Bastian, 2004). Επιπλέον, μπορούμε να υποθέσουμε ότι αυτή η επιχειρηματική προσέγγιση δεν περιορίζεται σε μία μόνο χώρα ή σε επιλεγμένους τομείς. Μια από τις ελληνικές επιχειρήσεις που προσπάθησαν να επεκταθούν στην Ευρώπη είναι η Germanos SA, την πορεία της οποίας θα επιχειρήσουμε να διακρίνουμε στα πλαίσια της συγκεκριμένης εργασίας.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Bastian, J. (2004). 'Knowing your way in the Balkans': Greek foreign direct investment in Southeast Europe. In: Taylor & Francis, Southeast European and Black Sea Studies, 4:3, 458-490.

Cviic, C. and Sanfey, P. (2010). In Search of the Balkan Recovery: The Political and Economic Reemergence of South-Eastern Europe, New York: Columbia University Press.

Estrin, S. and Uvalic, M. (2014). FDI into transition economies Are the Balkans different?. Economics of Transition, 22(2), 281-312.

Uvalic, M. (2003). Economic Transition in Southeast Europe. In: Taylor & Francis, Southeast European and Black Sea Studies, 3:1, 63-80.

Uvalic, M. (2012a). 'Transition in Southeast Europe: Understanding economic development and institutional change'. In Gérard, R. (ed.), Economies in Transition: The Long Run View, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 364-399.

2. Διεθνείς Αγορές

Οι περισσότερες οικονομικές δραστηριότητες της παγκόσμιας οικονομίας είναι συγκεντρωμένες σε μια ομάδα χωρών που ονομάζεται «Τριάδα» και συγκεκριμένα περιλαμβάνει την Ιαπωνία, την Ευρωπαϊκή Ένωση και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Η «Τριάδα» αυτή μετατρέπεται σε «Τετράδα» αν προστεθεί σε αυτή την ομάδα χωρών και ο Καναδάς. Οι χώρες αυτές είναι τα κέντρα των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Στις αγορές της Βορείου Αμερικής (Ηνωμένες Πολιτείες, Καναδάς, Μεξικό, Χώρες της Κεντρικής Αμερικής και Καραϊβικής), το δολάριο των Ηνωμένων Πολιτειών (\$) αποτελεί το επικρατούν νόμισμα (invoicing currency). Συγκεκριμένα, είναι το νόμισμα με το οποίο αποτιμώνται οι περισσότερες αγορές και πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών (περίπου το 50% των διεθνών συναλλαγών). Επιπλέον, μεγάλο μέρος των συναλλαγματικών διαθεσίμων των χωρών διακρατείται με τη μορφή δολαρίων.

Εξαιτίας του γεγονότος ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής έχουν μεγάλη στρατιωτική ισχύ και ταυτόχρονα επικρατεί πολιτική σταθερότητα, (σε σχέση με άλλες χώρες) προσελκύουν το «περιφερόμενο» κεφάλαιο (flight capital). Με άλλα λόγια τα κεφάλαια που αποστέλλονται από τις πολιτικά και οικονομικά ασταθείς χώρες σε μια χώρα που θεωρείται σταθερή (ΗΠΑ).

Οι αγορές της δυτικής Ευρώπης διαιρούνται σε δύο ομάδες: τις Χώρες – Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EU) (28 χώρες). Οι πρώτες 15 χώρες είναι: Γαλλία, Ιταλία, Γερμανία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Δανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία, Ελλάδα, Ισπανία, Πορτογαλία, Σουηδία, Φινλανδία και Αυστρία, ακολουθεί η διεύρυνση του 2002, όπου περιλαμβάνει τις: Μάλτα, Κύπρος, Τσεχία, Σλοβακία, Πολωνία, Ουγγαρία, Σλοβενία, Λιθουανία, Λετονία, Εσθονία. Έπειτα, ακολούθησε η διεύρυνση του 2007, όπου εισήχθησαν στην ΕΕ η Βουλγαρία και η Ρουμανία και τελικά το 2013 εισήχθη και η Κροατία. Ενώ, η άλλη ομάδα των χωρών αποτελείται από χώρες που ανήκουν στην περιοχή της δυτικής Ευρώπης αλλά όχι στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως η Ελβετία (Εικ. 1: Χώρες Δυτικής Ευρώπης).

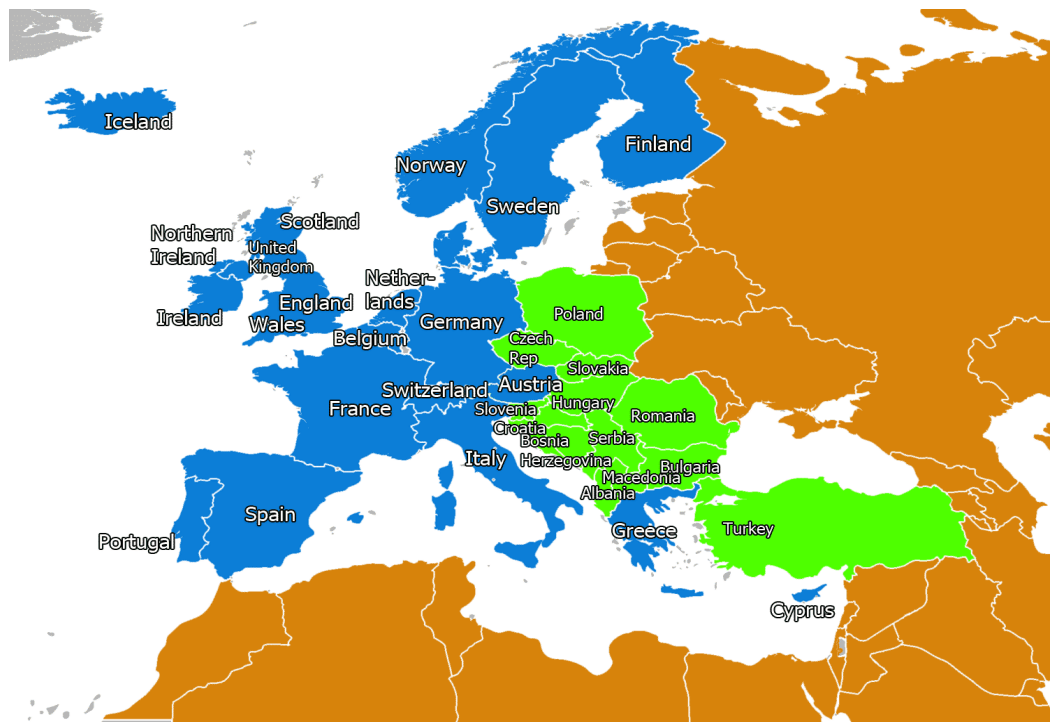
Συνεχίζοντας, οι αγορές της Ανατολικής Ευρώπης περιλαμβάνουν τις χώρες που δημιουργήθηκαν από την διάλυση της Σοβιετικής Ένωσης το 1991 και οι αγορές της Κεντρικής Ευρώπης περιλαμβάνουν την Αλβανία, τις χώρες της πρώην Γιουγκοσλαβίας (Σερβία, Βοσνία – Ερζεγοβίνη, FYROM, Μαυροβούνιο). Οι οικονομίες όλων των παραπάνω χωρών αντιμετωπίζουν προβλήματα κατά την μετάβασή τους από την κεντρικά κατευθυνόμενη οικονομία στην οικονομία της αγοράς.

Οι αγορές της Ασίας αποτελούνται από την Ιαπωνία, τις Αυσταλία και Νέα Ζηλανδία, τις πρώην «Four Tigers» (Νότιος Κορέα, Ταϊβάν, Σιγκαπούρη και Χονκ Κονγκ), την Κίνα (η οποία εμφανίζει μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης και θεωρείται η μελλοντική μεγάλη οικονομική δύναμη), την Ινδία και τις χώρες της νοτιοανατολικής Ασίας (Ταϊλάνδη, Μαλαισία και Ινδονησία).

Πολλοί ειδικοί πιστεύουν ότι η Νότιος Αφρική θα γίνει μεγάλη οικονομική δύναμη τον 21^ο αιώνα. Γενικά, οι περισσότερες οικονομίες των χωρών της Αφρικής εξαρτώνται από τους φυσικούς πόρους και τη γεωργία. Παράλληλα σχετικά με τις αγορές της Μέσης Ανατολής, μεγάλη σημασία για τις Πολυεθνικές έχουν οι χώρες που παράγουν πετρέλαιο.

Οι σημαντικότερες οικονομίες της Νοτίου Αμερικής είναι της: Βραζιλίας, Αργεντινής, Χιλής και

Κολομβίας. Παρότι οι οικονομίες των παραπάνω χωρών είναι πλούσιες σε φυσικούς πόρους δεν εμφανίζουν μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης επειδή αντιμετωπίζουν χρόνια πολιτική αστάθεια και εφαρμόζουν την υποκατάσταση εισαγωγών (import substitution) σαν εργαλείο ανάπτυξης. Οι περισσότερες χώρες της Νοτίου Αμερικής αντιμετωπίζουν προβλήματα μεγάλης ανισοκατανομής του εισοδήματος και φτώχιας. Τα προβλήματα αυτά προκαλούν πολιτική αστάθεια και δημιουργούν την επείγουσα ανάγκη για διαρθρωτικές αλλαγές στις οικονομίες αυτές.



Εικόνα 1: Χώρες της δυτικής Ευρώπης

(Οι χώρες που απεικονίζονται με μπλε χρώμα αποτελούν τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, ενώ όσες έχουν πράσινο χρώμα θεωρούν πως είναι μέρος της Δυτικής Ευρώπης και πολλές εξ αυτών προσχώρησαν ή προσπαθούν να ενταχθούν στην Ευρωπαϊκή Ένωση.)

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

[<https://mapofeurope.com/map-of-western-europe/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

3.Περιβάλλον και κουλτούρα

3.1.Νομικό σύστημα

Οι νόμοι κάθε χώρας ασκούν επίδραση στην πραγματοποίηση των διεθνών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Το Εθμικό Δίκαιο βασίζεται σε συσσωρευμένη γνώση και σοφία απο δικαστικές αποφάσεις που έχουν ληφθεί σε πλήθος περιπτώσεων (δημιουργώντας έτσι νομικό ιστορικό προηγούμενο). Το Εθμικό Δίκαιο είναι το νομικό σύστημα του Ηνωμένου Βασιλείου και των πρώην αποικιών του που περιλαμβάνουν τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, Καναδά, Αυστραλία, Ινδία, Νέα Ζηλανδία κ.α. Προφανώς, σε κάθε ιδιαίτερη νομική περίπτωση λαμβάνονται νομοθετικές ρυθμίσεις από τα κοινοβούλια των χωρών συμπληρώνοντας με αυτόν τον τρόπο τους θεσμούς του εθμικού δικαίου.

Συνεχίζοντας, το αστικό δίκαιο είναι η πιο συνηθισμένη μορφή δικαίου στον κόσμο. Βασίζεται σε μια λεπτομερή καταγραφή (αστικός κώδικας) που επισημαίνει τι επιτρέπεται και τι δεν επιτρέπεται. Υπάρχουν σημαντικές διαφορές στο ρόλο των δικαστών και των δικηγόρων μεταξύ του εθμικού και του αστικού δικαίου. Στο εθμικό δίκαιο, ο δικαστής είναι ένας ανεξάρτητος διαιτητής μεταξύ των αντιμαχόμενων δικηγόρων των αντιδίκων. Στο αστικό δίκαιο, ο δικαστής, αρκετές φορές, αναλαμβάνει πολλά από τα καθήκοντα των δικηγόρων, π.χ, τη συγκέντρωση και την παρουσίαση αποδείξεων στο ακροατήριο του δικαστηρίου.

Το θρησκευτικό δίκαιο βασίζεται σε κανόνες που προκύπτουν από την πίστη σε συγκεκριμένη θρησκεία. Μια χώρα που εφαρμόζει το θρησκευτικό δίκαιο σε αστικές και ποινικές υποθέσεις ανήκει στα λεγόμενα Θεοκρατικά καθεστώτα. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις πρέπει να οργανώνουν τις κινήσεις τους πολύ προσεκτικά σε χώρες που εφαρμόζουν το θρησκευτικό δίκαιο.

Το νομικό σύστημα των πρώην κομμουνιστικών χωρών και άλλων δικτατορικών καθεστώτων αναφέρεται ως γραφειοκρατικό δίκαιο. Το γραφειοκρατικό δίκαιο είναι οι απόψεις των γραφειοκρατών που κυβερνούν που πιθανόν να διαφέρουν από τους επίσημους νόμους της χώρας. Στις χώρες που επικρατεί το γραφειοκρατικό δίκαιο, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις πρέπει να συμβιβαστούν με τις απόψεις των κυβερνώντων.

Οι εγχώριοι νόμοι είναι οι νόμοι κάθε χώρας που καθορίζουν τις λειτουργίες της πολυεθνικής στη χώρα. Οι νόμοι αυτοί που επηρεάζουν τις λειτουργίες της επιχείρησης στην ξένη χώρα αφορούν: την διαχείριση της εργατικής δύναμης, τη χρηματοδότηση των λειτουργιών, το marketing των προϊόντων και την ανάπτυξη και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών. Είναι πιθανό μια χώρα να επιδίωξει τον εξαναγκασμό της αλλαγής μια ανεπιθύμητης πολιτικής μιας άλλης δεύτερης χώρας, με την επιβολή περιορισμών και ποινών στο εμπόριο με αυτή τη δεύτερη χώρα. Επιπλέον, μερικές αριστερές κυβερνήσεις μπορεί να επιζητήσουν την μεταβίβαση της ιδιοκτησίας από τον ιδιωτικό στο δημόσιο τομέα, μια διαδικασία που αποκαλείται εθνικοποίηση. Ένας ακόμη νόμος εναντίον των ξένων επιχειρήσεων αφορά τον περιορισμό τους. Πιο συγκεκριμένα, πολλές κυβερνήσεις περιορίζουν το ποσοστό της ξένης ιδιοκτησίας των εγχώριων επιχειρήσεων για να αποφύγουν να περιπέσει ο έλεγχος των οικονομιών τους ή κάποιων σημαντικών οικονομικών κλάδων σε ξένους. Οι

χώρες μπορεί, επίσης, να επιβάλλουν περιορισμούς στις πολυεθνικές που αφορούν τον επαναπατρισμό των κερδών του από τη φιλοξενούσα χώρα (host country) στην χώρα που εδρεύει η μητρική εταιρία (home country).

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επηρεάζουν τις εγχώριες οικονομίες όπου λειτουργούν. Ορισμένα από τα αποτελέσματα είναι θετικά (π.χ. δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, μεταφορά τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, τεχνικών management), ενώ άλλα αποτελέσματα είναι αρνητικά για την εγχώρια οικονομία (π.χ. ο ανταγωνισμός με τις εγχώριες επιχειρήσεις μπορεί να προκαλέσει μείωση των κερδών των τοπικών επιχειρήσεων και πιθανή απώλεια θέσεων εργασίας).

3.2. Τεχνολογικό περιβάλλον

Οι χώρες έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν ή να διαμορφώσουν το τεχνολογικό περιβάλλον τους μέσω της επένδυσης. Βελτιώνοντας τα επίπεδα των γνώσεων και των δεξιοτήτων των πολιτών, οι χώρες βελτιώνουν την παραγωγικότητα και την αποδοτικότητα του εργατικού δυναμικού τους. Επιπλέον, το τεχνολογικό περιβάλλον μπορεί να μεταβληθεί μέσω της μεταφοράς της τεχνολογίας από μια χώρα σε μια άλλη.

Ένας βασικός παράγοντας που επιδρά καθοριστικά στο τεχνολογικό περιβάλλον της χώρας και στις αποφάσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων για μεταφορά της τεχνολογίας είναι ο βαθμός της προστασίας που παρέχει το νομικό σύστημα κάθε χώρας στα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Η ασθενής προστασία των δικαιωμάτων αυτών μπορεί να έχει δυσμενείς συνέπειες στις διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες. Οι Διεθνείς Οικονομικές συγκρούσεις που προκύπτουν έχουν συχνά ως αίτιο την ανεπάρκεια των νόμων που προστατεύουν τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας.

3.3. Πολιτικό περιβάλλον

Το πολιτικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί η επιχείρηση παίζει σημαντικό ρόλο στη λήψη αποφάσεων. Εμφύλιοι πόλεμοι, δολοφονίες, απαγωγές επιχειρηματιών και εθνικοποιήσεις περιουσιακών στοιχείων των πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελούν σημαντικούς κινδύνους για την επιβίωση των λειτουργιών της επιχείρησης στη ξένη χώρα.

Οι πολιτικοί κίνδυνοι ορίζονται σαν αλλαγές στο πολιτικό περιβάλλον που επηρεάζουν αρνητικά την αξία των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Οι περισσότεροι πολιτικοί κίνδυνοι μπορούν να διακριθούν και να διααιρεθούν σε τρεις κατηγορίες. Ο λειτουργικός κίνδυνος (operating risk), είναι ο κίνδυνος κατά τον οποίο οι λειτουργίες της επιχείρησης ή η ασφάλεια των απασχολουμένων απειλείται. Στο κίνδυνο ιδιοκτησίας (ownership risk) εμφανίζεται η απειλή της εθνικοποίησης της περιουσίας της επιχείρησης. Η τρίτη κατηγορία είναι ο κίνδυνος μεταφοράς (transfer risk), κατά την επέλευση του οποίου η τοπική κυβέρνηση παρεμβαίνει στη διαδικασία μεταφοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων προς και από τη χώρα.

3.4.Ο ρόλος της κουλτούρας

Η ανάπτυξη του Internet μεταβάλλει την κουλτούρα στις διεθνείς συναλλαγές. Επηρεάζει τα χαρακτηριστικά όσον αφορά στην ανάληψη του κινδύνου, την λήψη αποφάσεων, την οργανωτική ιεραρχία και την εκπαίδευση. Η κουλτούρα ορίζεται ως μια συλλογή αξιών, πεποιθήσεων, συμπεριφορών, ηθών και χαρακτηριστικών τα οποία διακρίνουν μια κοινωνία από μια άλλη.

Η προσαρμογή στην κουλτούρα είναι η διαδικασία με την οποία ένα άτομο καταλαβαίνει, αλλά και σέβεται μια ξένη κουλτούρα κι επιπλέον, τροποποιεί και υιοθετεί συμπεριφορές, ώστε να πλησιάσει και να εφαρμόσει τη νέα κουλτούρα. Οι διαφορές στην κουλτούρα, συχνά, δημιουργούν ηθικά προβλήματα. Μια αποδεκτή συμπεριφορά σε μια κουλτούρα μπορεί να χαρακτηριστεί ως ανήθικη σε μια άλλη κουλτούρα.

Η κουλτούρα αντανακλά συμπεριφορά που μεταβιβάζεται από ένας μέλος της κοινωνίας σε ένα άλλο. Τα στοιχεία της κουλτούρας σχετίζονται μεταξύ τους. Μπορούμε να παραδεχτούμε ότι η κουλτούρα είναι προσαρμόσιμη, δηλαδή αλλάζει όταν δέχεται επιδράσεις από εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζουν την κοινωνία. Η κουλτούρα χαρακτηρίζει τα άτομα που ανήκουν σε μια κοινωνία. Επιγραμματικά, τα στοιχεία της κουλτούρας είναι η κοινωνική διάρθρωση, η γλώσσα, η επικοινωνία, η θρησκεία και οι αξίες – συμπεριφορές.

3.5.Στοιχεία της κουλτούρας

3.5.1.Κοινωνική διάρθρωση

Σε όλες τις ανθρώπινες κοινωνίες υπάρχουν άτομα που ζούν σε οικογένειες και συνεργάζονται σε ομάδες. Οι κοινωνίες διαφέρουν όσον αφορά στον τρόπο που ορίζουν την οικογένεια και τη σχετική σημασία που έχει το άτομο μέσα σε μια ομάδα.

Όλες οι κοινωνίες χωρίζουν σε κατηγορίες τους ανθρώπους με βάση το φύλλο, την απασχόληση, την εκπαίδευση και άλλα χαρακτηριστικά (κοινωνική διαστρωμάτωση). Ο τρόπος με τον οποίο τα άτομα δρουν εντός της ομάδας και σε σύγκριση με άλλες ομάδες διαφέρει ανάμεσα στις διάφορες κοινωνίες. Η κοινωνική κινητικότητα είναι ένα στοιχείο το οποίο, συχνά, επηρεάζει τα χαρακτηριστικά και τις συμπεριφορές των ατόμων σε σχέση με τον σχηματισμό ανθρώπινου κεφαλαίου, τις εργασιακές σχέσεις, την ανάληψη κινδύνων και την επιχειρηματικότητα.

3.5.2.Γλώσσα

Η γλώσσα οργανώνει τον τρόπο που τα μέλη μιας κοινωνίας σκέπτονται για τον κόσμο. Φιλτράρει τις παρατηρήσεις, με αποτέλεσμα να επηρεάζει απροσδόκητα τα μηνύματα που στέλλονται όταν τα άτομα προσπαθούν να επικοινωνήσουν. Η παρουσία περισσότερων απο μιας γλωσσών είναι σημαντικό σημάδι της

διασποράς του πληθυσμού μιας χώρας. Ταυτόχρονα, διαπιστώνεται η παρουσία διαφορών στο εισόδημα, στον τρόπο εργασίας και στην εκπαίδευση.

Οι γλωσσικοί δεσμοί (χώρες με την ίδια γλώσσα) συχνά δημιουργούν σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα, επειδή η ικανότητα για επικοινωνία είναι σημαντική για την άσκηση των επιχειρηματικών συναλλαγών.

Η αγγλική γλώσσα θεωρείται η επικρατούσα κοινή γλώσσα (lingua franca) στις διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες. Αυτό οφείλεται στην Βρετανική οικονομική και στρατιωτική κυριαρχία κατά τον 19^ο αιώνα και την αμερικανική κυριαρχία μετά τον β' παγκόσμιο πόλεμο.

Μερικές γλωσσικές διαφορές έχουν ξεπεραστεί με τη μετάφραση. Στις οικονομικές διαπραγματεύσεις οι Ιάπωνες επιχειρηματίες όταν απαντούν «ναι» εννοούν ότι έχουν καταλάβει όλα όσα λέγονται. Το «οχι» θεωρείται αγενής απάντηση και γι' αυτό το λόγο η άρνηση πρέπει να εκφράζεται με πολύ προσεκτικό και έμμεσο τρόπο.

3.5.3.Επικοινωνία

Τα μέλη μιας κοινωνίας επικοινωνούν μεταξύ τους χωρίς τη χρήση λέξεων (μη γλωσσική επικοινωνία – nonverbal communication). Κάποιοι ερευνητές πιστεύουν ότι το 80 – 90% των πληροφοριών μεταφέρεται στα μέλη με κοινή κουλτούρα με άλλα μέσα εκτός της γλώσσας (π.χ. μέσω των κινήσεων των χεριών). Η χορήγηση δώρων και η φιλοξενία είναι σημαντικά μέσα επικοινωνίας σε πολλές επιχειρηματικές κουλτούρες.

3.5.4.Θρησκεία

Οι θρησκείες, συχνά, επιβάλλουν περιορισμούς στον ρόλο των ατόμων μέσα στην κοινωνία (για παράδειγμα, στον Ινδουισμό έχει μεγαλύτερη σημασία η πνευματική καταξίωση παρά η οικονομική). Με αυτό τον τρόπο, επηρεάζεται η αγορά εργασίας και προκαλούνται αρνητικές επιδράσεις στις επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Η επίδραση της θρησκείας στις διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες ποικίλει από χώρα σε χώρα και εξαρτάται από το νομικό σύστημα, την ομοιογένεια των θρησκευτικών πεποιθήσεων και την ανεκτικότητα σε άλλες θρησκείες στην χώρα.

3.5.5.Αξίες και συμπεριφορές



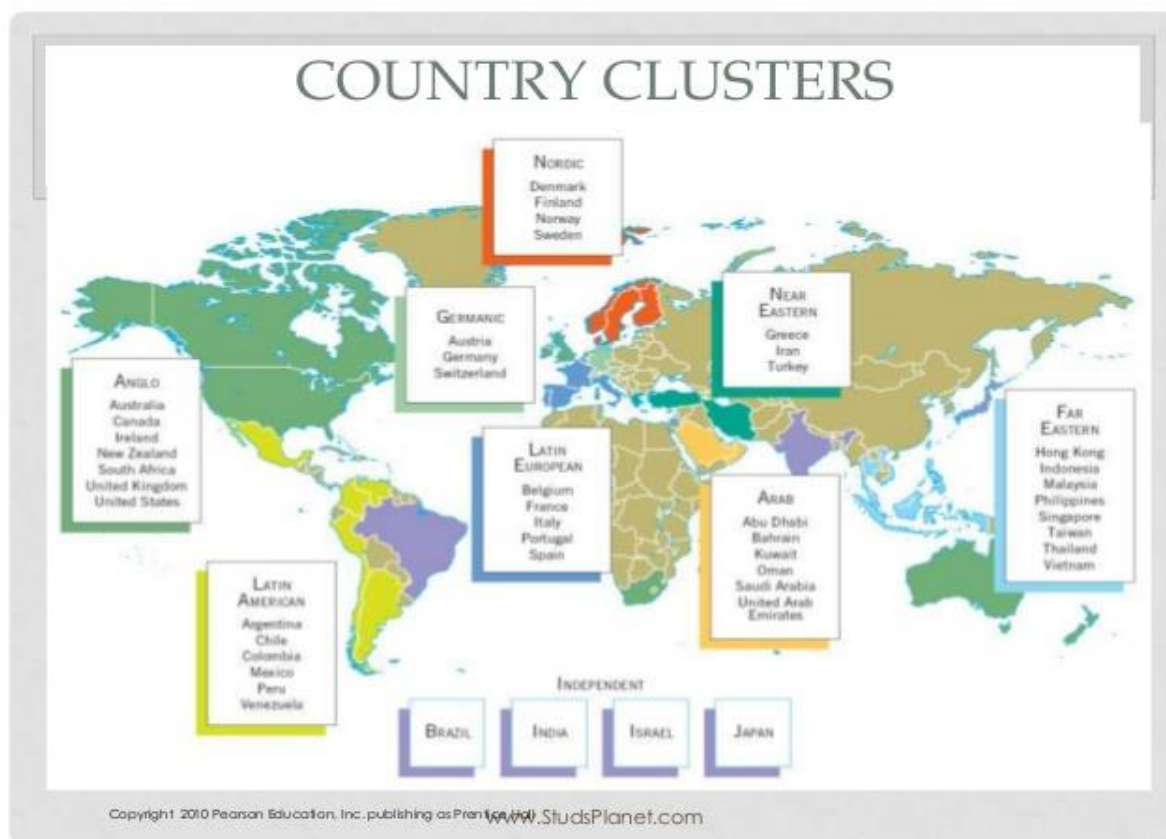
Εικόνα 2: Διαφορετικές κουλτούρες

Η κουλτούρα, συχνά, επηρεάζει και αντανακλά τις αξίες και τις συμπεριφορές των μελών μιας κοινωνίας. Οι αξίες είναι οι αρχές και τα standards που είναι αποδεκτά από τα μέλη μιας κοινωνίας. Οι συμπεριφορές περιλαμβάνουν τις πράξεις, τα συναισθήματα και τις σκέψεις που προκύπτουν από τις αξίες.

Στην αγγλοσαξωνική κουλτούρα, η επικρατούσα συμπεριφορά καθορίζεται από τη φράση «ο χρόνος είναι χρήμα». Αυτό δεν ισχύει στις συμπεριφορές στην Λατινική Αμερική. Συνεχίζοντας, η νεότητα θεωρείται προσόν στις ΗΠΑ. Όμως, στις ασιατικές και αραβικές κουλτούρες, η ηλικία είναι σεβαστή και η καριέρα ενός manager σχετίζεται άμεσα με την ηλικία. Το επίσημο εκπαιδευτικό σύστημα μιας χώρας (που αφορά τη δημόσια και ιδιωτική εκπαίδευση) αντανακλά τις πολιτιστικές αξίες της κοινωνίας της χώρας. Επιπλέον, σε ορισμένες κοινωνίες, το status κληρονομείται σαν αποτέλεσμα του πλούτου ή των τίτλων ευγενείας (π.χ. στο Ηνωμένο Βασίλειο). Σε άλλες κοινωνίες, κερδίζεται με προσωπικές ή επαγγελματικές επιτυχίες (π.χ. στις ΗΠΑ).

3.6.Ομαδοποίηση της κουλτούρας

Η προσέγγιση της ομαδοποίησης της κουλτούρας είναι μια τεχνική για την κατάταξη στις εθνικές κουλτούρες. Η ομαδοποίηση της κουλτούρας αποτελείται από χώρες που έχουν πολλές πολιτιστικές ομοιότητες. Πολλές ομάδες (clusters) συνδέονται με την ομοιότητα της γλώσσας.



Εικόνα 3: Ομαδοποίηση της κουλτούρας

3.7.Οι πέντε διαστάσεις του Hofstede

3.7.1.Κοινωνικός και δυναμικός προσανατολισμός

Ο κοινωνικός προσανατολισμός αφορά τις απόψεις για τη σχετική σημασία του ατόμου ή των ομάδων που ανήκει το άτομο. Οι δύο ακραίες καταστάσεις του κοινωνικού προσανατολισμού είναι ο ατομικισμός και ο κολεκτιβισμός (individualism and collectivism).

Ο δυναμικός προσανατολισμός αναφέρεται στο γεγονός ότι οι άνθρωποι σε μια κουλτούρα διαφορετικά χρησιμοποιούν την εξουσία που διαθέτουν σε μια κοινωνία ή σε μια επιχείρηση. Οι δύο ακραίες καταστάσεις του δυναμικού προσανατολισμού είναι ο σεβασμός της δύναμης και η ανοχή της δύναμης (power respect and power tolerance).

3.7.2.Προσανατολισμός αβεβαιότητας

Ο προσανατολισμός αβεβαιότητας είναι η αντιμετώπιση από τους ανθρώπους της αβεβαιότητας των καταστάσεων με αμφίβολη έκβαση. Οι δύο ακραίες καταστάσεις του προσανατολισμού αβεβαιότητας είναι η αποδοχή της αβεβαιότητας και η αποφυγή της αβεβαιότητας (uncertainty acceptance and uncertainty avoidance).

3.7.3. Προσανατολισμός του στόχου και προσανατολισμός του χρόνου

Ο προσανατολισμός του στόχου είναι οι τρόποι που οι άνθρωποι χρησιμοποιούν για να επιτύχουν διάφορους στόχους. Οι δύο ακραίες καταστάσεις του είναι ο επιθετικός τρόπος και ο αμυντικός τρόπος (aggressive goal behavior and passive goal behavior).

Ο προσανατολισμός του χρόνου είναι ο τρόπος που το μέλος μιας κουλτούρας αντιμετωπίζει την εργασία και τη ζωή. Πιο συγκεκριμένα, η αντιμετώπισή τους από βραχυχρόνια ή μακροχρόνια άποψη. Ορισμένες κουλτούρες, όπως για παράδειγμα η κουλτούρα της Ιαπωνίας, υιοθετούν τους μακροχρόνιους μελλοντικούς στόχους. Αντιθέτως, άλλες κουλτούρες, όπως της Δυτικής Αφρικής και του Πακιστάν, προσέχουν τι συνέβη στο παρελθόν και τι συμβαίνει τώρα και δίδουν έμφαση στον σεβασμό των παραδόσεων και την εκπλήρωση των κοινωνικών υποχρεώσεων.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

[<https://slideplayer.com/slide/10433578/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://www.slideshare.net/studsplanet/roles-of-strategic-leaders>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

4.Κίνητρα για διεθνές εμπόριο

4.1.Κλασικές θεωρίες διεθνούς εμπορίου

Εμπόριο ορίζεται η εκούσια ανταλλαγή αγαθών, υπηρεσιών, χρήματος μεταξύ προσώπων ή και οργανισμών. Συνειρμικά, το διεθνές εμπόριο είναι το εμπόριο μεταξύ κατοίκων δύο χωρών. Οι κάτοικοι μπορεί να είναι ιδιώτες, επιχειρήσεις, μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί και άλλοι οργανισμοί.

Η εμποροκρατία είναι η οικονομική φιλοσοφία του 16ου αιώνα που υποστηρίζει ότι ο πλούτος μιας χώρας υπολογίζεται με τα διαθέσιμα αποθέματα χρυσού και αργύρου. Σύμφωνα με την εμποροκρατία, ο βασικός οικονομικός στόχος κάθε χώρας είναι να αυξήσουν τα αποθέματα χρυσού και αργύρου. Ο Adam Smith υποστήριξε ότι η εμποροκρατία αφαιρεί από τους ιδιώτες την ικανότητα να ανταλλάσσουν ελεύθερα και να αποκομίζουν οφέλη από τις ανταλλαγές. Σύμφωνα με τη θεωρία του απολύτου πλεονεκτήματος που ανέπτυξε ο ίδιος (absolute advantage), μια χώρα πρέπει να εξάγει τα αγαθά και τις υπηρεσίες στις οποίες είναι πιο παραγωγική από άλλες χώρες και να εισάγει τα αγαθά και τις υπηρεσίες στις οποίες οι άλλες χώρες είναι πιο παραγωγικές από αυτήν.

Ο David Ricardo στην αρχή του 19ου αιώνα επεξεργάστηκε τη θεωρία του απολύτου πλεονεκτήματος και ανέπτυξε τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος (theory of comparative advantage). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, μια χώρα πρέπει να παράγει και να εξάγει τα αγαθά και τις υπηρεσίες για τα οποία είναι σχετικά πιο παραγωγική από άλλες χώρες και να εισάγει τα αγαθά και τις υπηρεσίες που οι άλλες χώρες είναι πιο παραγωγικές από αυτήν.

Συνεχίζοντας, οι Heckscher και Ohlin ανέπτυξαν τη θεωρία των σχετικών αποθεμάτων των εισροών (theory of relative factor endowments). Σύμφωνα με αυτή τη θεωρία, μια χώρα θα έχει συγκριτικό πλεονέκτημα στην παραγωγή των αγαθών για τα οποία χρησιμοποιούν πιο εντατικά τους παραγωγικούς συντελεστές που ευρίσκονται σε αφθονία στη χώρα. Όλες οι θεωρίες που παρατέθηκαν παραπάνω είναι θεωρίες που έχουν αναπτυχθεί με βάση τη χώρα και αποτελούν τις κλασικές θεωρίες διεθνούς εμπορίου.

4.2.Σύγχρονες θεωρίες διεθνούς εμπορίου

Οι σύγχρονες θεωρίες με βάση την επιχείρηση αναπτύχθηκαν λόγω της μεγάλης σημασίας που έχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στην παγκόσμια οικονομία μετά τον β' παγκόσμιο πόλεμο, της αδυναμίας των θεωριών με βάση τη χώρα να εξηγήσουν και να προβλέψουν την ύπαρξη και την εξέλιξη του ενδοκλαδικού εμπορίου (intraindustry trade) και της αποτυχίας του Leontief και άλλων ερευνητών να επαληθεύσουν εμπειρικά (την δεκαετία του 1960) τη θεωρία των Heckscher – Ohlin (με βάση τη χώρα). Παρ' όλα αυτά, η θεωρία Heckscher -Ohlin, αργότερα, επαληθεύτηκε εμπειρικά.

4.3. Διακλαδικό – Ενδοκλαδικό εμπόριο

Το διακλαδικό εμπόριο (Interindustry trade) είναι η ανταλλαγή αγαθών που παράγονται από ένα βιομηχανικό κλάδο σε μια χώρα με αγαθά που παράγονται από άλλο βιομηχανικό κλάδο σε άλλη χώρα (π.χ. τρόφιμα από τη μια χώρα – ύφασμα από την άλλη χώρα).

Το ενδοκλαδικό εμπόριο (Intraindustry trade) είναι το εμπόριο μεταξύ δύο χωρών με αγαθά που παράγονται από τον ίδιο βιομηχανικό κλάδο (π.χ. ανταλλαγή υφάσματος μεταξύ των δύο χωρών). Σύμφωνα με τη θεωρία της ομοιότητας των χωρών του Linder, το ενδοκλαδικό εμπόριο γίνεται μεταξύ των χωρών με περίπου όμοιο κατά κεφαλήν εισόδημα.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

5.Μορφές εξαγωγών

Έμμεσες εξαγωγές έχουμε όταν μια επιχείρηση πωλεί το προϊόν σε έναν εγχώριο καταναλωτή, ο οποίος στη συνέχεια εξάγει το προϊόν στην αρχική του ή σε τροποποιημένη μορφή. Μια επιχείρηση, επίσης, μπορεί να πωλήσει σε μια θυγατρική ξένης επιχείρησης, η οποία, στη συνέχεια, το μεταφέρει στη ξένη χώρα.

Τις άμεσες εξαγωγές τις συναντάμε όταν το προϊόν πωλείται σε καταναλωτές ή διανομείς ή τελικούς χρήστες που είναι εγκατεστημένοι σε ξένη χώρα.

Η ενδοεπιχειρησιακή μεταβίβαση είναι η πώληση αγαθών από μια επιχείρηση σε μια χώρα σε θυγατρική της επιχείρηση σε άλλη χώρα. Οι ενδοεπιχειρησιακές μεταβιβάσεις αποτελούν σημαντικό τμήμα του διεθνούς εμπορίου. Για της ΗΠΑ υπολογίζονται στο 40% των συνολικών εξαγωγών και εισαγωγών εμπορευμάτων.

Ένας εξαγωγέας μπορεί, επίσης, να διανείμει τα προϊόντα του στις διεθνείς αγορές χρησιμοποιώντας διαμεσολαβητές, δηλαδή τρίτους που ειδικεύονται σε εξαγωγές και εισαγωγές. Οι διαμεσολαβητές αυτοί μπορεί να έχουν τη μορφή είτε εταιρίας διαχείρισης εξαγωγών είτε εταιρίας διεθνούς εμπορίου. Μια εταιρία διαχείρισης εξαγωγών, συνήθως, λειτουργεί είτε ως πράκτορας του εξαγωγέα με προμήθεια είτε ως κάτοχος των προϊόντων που θα εξαχθούν. Σε αντίθεση, μια εταιρία διεθνούς εμπορίου αναλαμβάνει εξαγωγές και εισαγωγές διαφόρων προϊόντων για λογαριασμό της και αυτή είναι η βασική διαφορά της με την εταιρία διαχείρισης εξαγωγών.

Στο *licensing*, μια επιχείρηση που ονομάζεται *licensor*, χορηγεί το δικαίωμα της χρήσης της πνευματικής της ιδιοκτησίας και πιο συγκεκριμένα τη τεχνολογία ή τους μεθόδους εργασίας ή τις ευρεσιτεχνίες ή τα εμπορικά σήματα, *copyrights*, *brand names* σε μια άλλη επιχείρηση που ονομάζεται *licensee*, έναντι αμοιβής. Οι όροι της συμφωνίας *licensing* περιέχονται σε μια λεπτομερή νομική σύμβαση και περιλαμβάνει την αμοιβή που θα λάβει ο *licensor*, τα δικαιώματα, τα προνόμια και τους περιορισμούς που αναλαμβάνει ο *licensee* και την διάρκεια της συμφωνίας.

Στο *franchising*, ο *franchisor* ασκεί περισσότερο έλεγχο, αλλά παρέχει και μεγαλύτερη υποστήριξη στον *franchisee* από ότι συμβαίνει στην περίπτωση της σχέσης *licensor* – *licensee*. Για την επιτυχία του διεθνούς *franchising* πρέπει να ισχύουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

➔ ο *franchisor* πρέπει να είναι επιτυχημένος στην εγχώρια αγορά, έχοντας μοναδικά προϊόντα και επιτυχείς, δοκιμασμένες διαδικασίες παραγωγής,

➔ οι παράγοντες που συνέβαλαν στην επιτυχία στην εγχώρια αγορά πρέπει να μπορούν να μεταφερθούν σε ξένες χώρες,

➔ ξένοι επενδυτές (*franchisees*) πρέπει να ενδιαφέρονται στη σύναψη συμφωνιών *franchise* με τον *franchisor*.

Η επιχείρηση μπορεί να εισέλθει στην ξένη αγορά χωρίς να πραγματοποιήσει μακροχρόνιες επενδύσεις με τους εξής τρόπους: σύμβαση για την κατασκευή του προϊόντος, συμβάσεις management, turnkey projects (κατασκευή της μονάδας και παράδοσης της με το κλειδί στο χέρι).

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

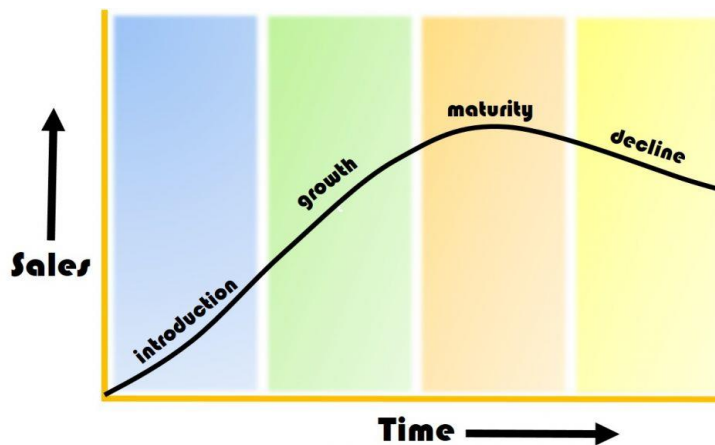
Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

6.Σύγχρονες θεωρίες διεθνούς εμπορίου

6.1.Θεωρία κύκλου ζωής προϊόντος

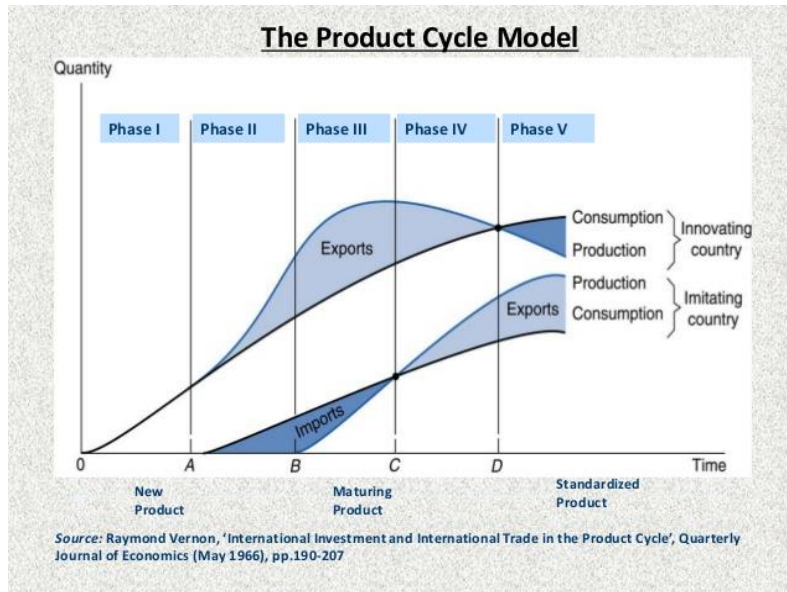
Η θεωρία του κύκλου ζωής προϊόντος αναπτύχθηκε από τον Vernon τη δεκαετία του 1960. Σε αυτή περιγράφεται ο ρόλος της εφεύρεσης, της επέκτασης της αγοράς και των αντιδράσεων διαφόρων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων στις αποφάσεις για διεθνές εμπόριο ή επένδυση.

Στο πρώτο στάδιο που ονομάζεται το στάδιο του νέου προϊόντος (the new product stage), μια επιχείρηση αναπτύσσει και εισαγάγει ένα νέο προϊόν (καινούρια καινοτομία) για να ικανοποιήσει τις ανάγκες της εγχώριας αγοράς της χώρας. Στο δεύτερο στάδιο, που ονομάζεται στάδιο του ώριμου προϊόντος (the maturing product stage), η ζήτηση για το προϊόν αυξάνεται έντονα, καθώς οι καταναλωτές αναγνωρίζουν την αξία του. Στο τρίτο στάδιο, το οποίο ονομάζεται στάδιο του τυποποιημένου προϊόντος (the standardized product stage), η αγορά για το προϊόν σταθεροποιείται.



Εικόνα 4: Στάδια θεωρίας κύκλου ζωής προϊόντος

Σύμφωνα με τη θεωρία του κύκλου ζωής προϊόντος, η εγχώρια παραγωγή ξεκινά στο πρώτο στάδιο, φθάνει στο μέγιστό της στο δεύτερο στάδιο λόγω των εξαγωγών και στο τρίτο στάδιο μειώνεται. Πιο συγκεκριμένα, στο τρίτο στάδιο, η χώρα που εδρεύει η επιχείρηση που έκανε την εφεύρεση του προϊόντος γίνεται εισαγωγέας του προϊόντος.



Εικόνα 5: Στάδια θεωρίας κύκλου ζωής προϊόντος συγκρίνοντας δύο χώρες

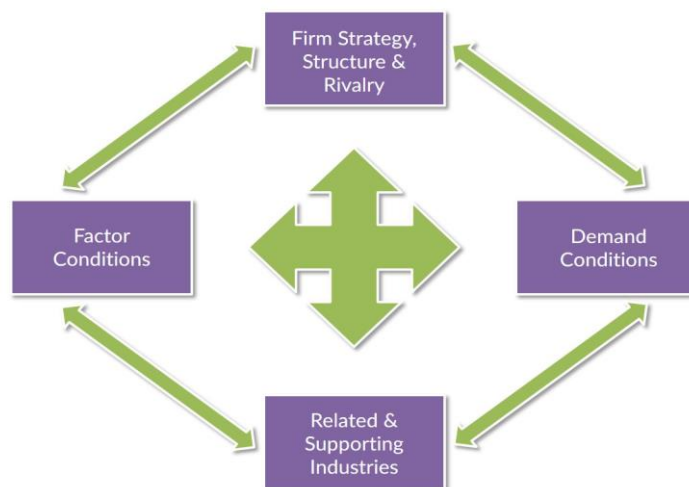
6.2. Θεωρία της διεθνούς στρατηγικής ανταγωνιστικότητας

Η θεωρία της διεθνούς στρατηγικής ανταγωνιστικότητας προβλέπει ότι το ενδοκλαδικό εμπόριο θα έχει αυξητική τάση. Οι επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται στη διεθνή αγορά έχουν αρκετούς τρόπους να αποκτήσουν ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, όπως για παράδειγμα κατέχοντας δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, με επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη, επιτυγχάνοντας οικονομίες κλίμακος και μέσω της εκμετάλλευσης της μαθησιακής καμπύλης.

Μια επιχείρηση που κατέχει πνευματικά δικαιώματα (εμπορικό σήμα, brand name, πατέντα ή copyright), συχνά, αποκτά πλεονεκτήματα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Η έρευνα και η ανάπτυξη (Research and development – R&D) αποτελούν ένα μεγάλο μέρος του συνολικού κόστους σε προϊόντα υψηλής τεχνολογίας. Λόγω αυτού του υψηλού κόστους ορισμένες επιχειρήσεις, συχνά, διστάζουν να εισέλθουν στην αγορά και να ανταγωνιστούν με τις ήδη υπάρχουσες. Με αποτέλεσμα, η επιχείρηση που ενεργεί πρώτη αποκτά ένα πλεονέκτημα (first-mover advantage).

Παράλληλα, οι οικονομίες κλίμακος και σκοπού δίνουν την ευκαιρία στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα (sustainable competitive advantage) στις διεθνείς αγορές. Έχουμε οικονομίες κλίμακος (Economies of scale) όταν το μέσο κόστος του προϊόντος μειώνεται καθώς η παραγωγή του αυξάνεται. Επίσης, αναφερόμαστε σε οικονομίες σκοπού (Economies of scope) όταν το μέσο κόστος μιας επιχείρησης μειώνεται, καθώς ο αριθμός των προϊόντων που πωλεί αυξάνεται.

6.3.Θεωρία του εθνικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος



Εικόνα 6: Μοντέλο ανταγωνιστικών δυνάμεων

Ο καθηγητής Michael Porter's ανέπτυξε τη θεωρία του εθνικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που είναι μια από τις νεότερες θεωρίες του διεθνούς εμπορίου. Ο Porter πιστεύει ότι η επιτυχία στο διεθνές εμπόριο προέρχεται από ορισμένους παράγοντες που χαρακτηρίζουν και τη χώρα και την επιχείρηση.

Αναλυτικότερα, η επιτυχία αυτή οφείλεται σε παράγοντες που προέρχονται από την αγορά εισροών (Factor conditions), παράγοντες που προέρχονται από τη ζήτηση (demand conditions), στις βιομηχανίες που είναι σχετικές με την επιχείρηση και σε βιομηχανίες που στηρίζουν την επιχείρηση (related and supporting industries) και τέλος στην στρατηγική, στην διάρθρωση και στους ανταγωνιστές της επιχείρησης (Firm strategy, structure and rivalry).

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

[<https://www.smartsheet.com/product-life-cycle-management-software>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://www.slideshare.net/aakkii1992/international-trade-theories-44863633>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<http://knowledgegrab.com/learners-zone/study-support/performance-management-review/external-appraisal/porters-diamond/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

7.Κρατικές παρεμβάσεις στο διεθνές εμπόριο-Επιχειρήματα

Το κράτος με σκοπό να προστατέψει τις εγχώριες επιχειρήσεις επιβάλλει φόρους σε εισαγόμενα αγαθά ή θέτει περιορισμούς στις εισαγωγές (π.χ. ποσοτικούς). Συμπληρωματικά, το κράτος απ' ευθείας βοηθά τις εγχώριες επιχειρήσεις να αυξήσουν τις εξαγωγές τους δια μέσου επιδοτήσεων εξαγωγών ή επιδοτήσεων παραγωγής ή δανείων.

Το ελεύθερο εμπόριο προϋποθέτει ότι το κράτος ασκεί την ελάχιστη δυνατή παρέμβαση σε αποφάσεις των ιδιωτικών επιχειρήσεων και ιδιωτών που αφορούν τις εξαγωγές και τις εισαγωγές. Το Δίκαιο εμπόριο που μερικές φορές ονομάζεται και «κατευθυνόμενο εμπόριο» (managed trade), προτείνει ότι το κράτος πρέπει να παρεμβαίνει για να εξασφαλίσει ότι οι εξαγωγές των εγχώριων επιχειρήσεων απολαμβάνουν ίσης μεταχείρισης στις ξένες αγορές και οι εισαγωγές ελέγχονται ώστε να ελαχιστοποιούνται οι απώλειες στην εγχώρια απασχόληση και στα μερίδια αγοράς συγκεκριμένων εγχώριων κλάδων που επηρεάζονται από τις εισαγωγές.

Το επιχείρημα της εθνικής άμυνας, συχνά, χρησιμοποιείται σαν λόγος για κρατική προστασία σε εγχώριες επιχειρήσεις. Εξαιτίας το γεγονότος ότι οι διεθνείς πολιτικές συνθήκες μεταβάλλονται πολύ εύκολα, το επιχείρημα της εθνικής άμυνας υποστηρίζει ότι η χώρα πρέπει να είναι αυτάρκης (δηλαδή να επαρκεί η εγχώρια παραγωγή) σε σημαντικές πρώτες ύλες, εξοπλισμό και τεχνολογία για να μην είναι εκτεθειμένη σε ξένες απειλές.

Σύμφωνα με το επιχείρημα της νηπιακής βιομηχανίας, μια μικρή βιομηχανία που έχει προοπτικές ανάπτυξης πρέπει να προστατευθεί (με επιβολή δασμών) από τις εισαγωγές παρόμοιων βιομηχανικών προϊόντων. Τα είδη των εισαγωγικών δασμών είναι: δασμός επί της αξίας (Ad valorem tariff, ποσοστό επί της αξίας του εισαγομένου αγαθού), δασμός επί των ποσοτήτων (Specific tariff, σταθερό χρηματικό ποσό ανά μονάδα εισαγωγών) και μικτός δασμός (Compound tariff, συνδυασμός των δύο προηγούμενων δασμών).

Η προστασία της εγχώριας απασχόλησης (όταν απειλείται η εγχώρια βιομηχανία) είναι σημαντικό επιχείρημα που χρησιμοποιούν οι εγχώριες επιχειρήσεις για τη λήψη κρατικών προστατευτικών μέτρων από τις εισαγωγές ξένων ανταγωνιστικών προϊόντων.

Τέλος, κάποιες φορές οι κυβερνήσεις υιοθετούν πολιτικές που ευνοούν ομάδες παραγωγών, αλλά βλάπτουν τους πολίτες γενικά. Σύμφωνα με την ανάλυση της δημόσιας επιλογής (Public Choice Analysis), για την λήψη μιας απόφασης το μεμονωμένο ειδικό συμφέρον επικρατεί του γενικού συμφέροντος.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

8.Δασμοί και άλλοι περιορισμοί

Όπως αναφέραμε και προηγουμένως, οι δασμοί επιβάλλονται είτε επί της αξίας, είτε επί των ποσοτήτων ή και με συνδυασμό αυτών. Οι δασμοί αποφέρουν βέβαια έσοδα στο κράτος, επειδή είναι εύκολο να συλλεγούν. Επιπλέον, αποτελούν περιορισμό στις εισαγωγές. Η τιμή του εισαγόμενου αγαθού αυξάνεται, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η ζήτηση του αντίστοιχου εγχωρίου αγαθού.

Ένας άλλος παρόμοιος περιορισμός είναι οι ποσοστώσεις (Quotas). Οι χώρες έχουν τη δυνατότητα να περιορίσουν το εμπόριο επιβάλλοντας ποσοστώσεις. Η ποσοστώση είναι ένα αριθμητικό όριο που επιβάλλεται στις εισαγωγές ενός προϊόντος από μια χώρα κατά τη διάρκεια συγκεκριμένης περιόδου, π.χ. 1 έτος. Συνοπτικά, άλλους περιορισμούς στο εμπόριο αποτελούν οι προδιαγραφές ασφαλείας για τα εισαγόμενα προϊόντα, οι περιορισμοί στην πρόσβαση στα δίκτυα διανομής, οι νομισματικοί έλεγχοι και οι έλεγχοι στις επενδύσεις.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

9.Προώθηση διεθνούς εμπορίου

Σε αντιδιαστολή με όσα παρατέθηκαν προηγουμένως, η προώθηση του διεθνούς εμπορίου γίνεται μέσω των επιδοτήσεων, των ζωνών ελεύθερου εμπορίου είτε και μέσω προγραμμάτων χρηματοδότησης εξαγωγών.

Αναλυτικότερα, οι εξαγωγές μιας χώρας αυξάνονται με επιδοτήσεις απ' ευθείας στους εξαγωγείς ή έμμεσα στην παραγωγή των αγαθών. Μια ζώνη ελεύθερου εμπορίου (foreign trade zone (FTZ)) είναι μια περιοχή όπου τα εισαγόμενα και τα εξαγόμενα αγαθά απολαμβάνουν προνομιακές δασμολογικές ρυθμίσεις, για παράδειγμα έχουν μειωμένους ή καθόλου δασμούς. Το μέγεθος της ζώνης αυτής ποικίλει. Μπορεί να είναι μικρή σαν ένα εργοστάσιο ή μεγάλη σαν μια πόλη.

Για μεγάλου μεγέθους δραστηριότητες (όπως αεροπορικές βιομηχανίες, κατασκευές), η επιτυχία στις εξαγωγές εξαρτάται από την ύπαρξη κατάλληλων χρηματοδοτικών πακέτων. Εξαιτίας του γεγονότος ότι η χρηματοδότηση εξαγωγών είναι μεγάλης σημασίας, οι περισσότερες χώρες έχουν δημιουργήσει κρατικούς οργανισμούς με σκοπό να βοηθήσουν τις εγχώριες επιχειρήσεις να χρηματοδοτήσουν τις εξαγωγές τους. Τέλος, να αναφέρουμε ότι το αντισταθμιστικό τέλος είναι ένας δασμός επί της αξίας του εισαγομένου αγαθού που επιβάλλεται για να αντισταθμίσει την επίδραση μιας επιδότησης που έχει χορηγήσει η ξένη χώρα στο συγκεκριμένο αγαθό.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

10.Μορφές οικονομικής ενοποίησης

10.1.Ζώνη ελευθέρου εμπορίου

Η ζώνη ελευθέρου εμπορίου ενθαρρύνει το εμπόριο μεταξύ των μελών της καταργώντας ή μειώνοντας τους φραγμούς στο εμπόριο (δασμούς, ποσοτικούς περιορισμούς κλπ.) μεταξύ των χωρών μελών της. Παράδειγμα τέτοιου τύπου ζώνης είναι η NAFTA (North American Free Trade Agreement), με στόχο τη μείωση των δασμών και των άλλων περιορισμών στο εμπόριο μεταξύ ΗΠΑ, Καναδά και Μεξικού.

10.2.Τελωνειακή ένωση

Η τελωνειακή ένωση έχει τα χαρακτηριστικά της ζώνης ελευθέρου εμπορίου (δεν υπάρχουν δασμοί στις εισαγωγές μεταξύ των χωρών – μελών) και το επιπρόσθετο χαρακτηριστικό της επιβολής κοινών δασμών για εισαγωγές από τρίτες χώρες. Αυτό είναι σημαντικό διότι στη ζώνη ελευθέρου εμπορίου τα προϊόντα των τρίτων χωρών εισέρχονται μέσω της χώρας με τους χαμηλότερους δασμούς κι έπειτα διακινούνται ελεύθερα στις υπόλοιπες χώρες της ζώνης.

10.3.Κοινή αγορά

Η κοινή αγορά έχει τα χαρακτηριστικά της τελωνειακής ένωσης και το επιπλέον χαρακτηριστικό της ελεύθερης διακίνησης των παραγωγικών συντελεστών (εργασία, κεφάλαιο, τεχνολογία) μεταξύ των χωρών – μελών της.

10.4.Οικονομική ένωση

Η Οικονομική ένωση έχει τα χαρακτηριστικά της κοινής αγοράς και το επιπρόσθετο χαρακτηριστικό ότι υπάρχει κοινή οικονομική πολιτική (νομισματική πολιτική και δημοσιονομική πολιτική), στις χώρες – μέλη της. Η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι κατά το ήμισυ οικονομική ένωση, εφόσον υπάρχει μόνο κοινή νομισματική πολιτική (κοινό νόμισμα : ευρώ) στις χώρες – μέλη της.

10.5.Πολιτική Ένωση

Η Πολιτική Ένωση προϋποθέτει την πλήρη πολιτική και οικονομική ενοποίηση των χωρών – μελών της. Συνεπώς, στην ουσία έχουμε μια χώρα (πιθανόν με ομοσπονδιακή μορφή). Οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αποτελούν παράδειγμα Πολιτικής Ένωσης.

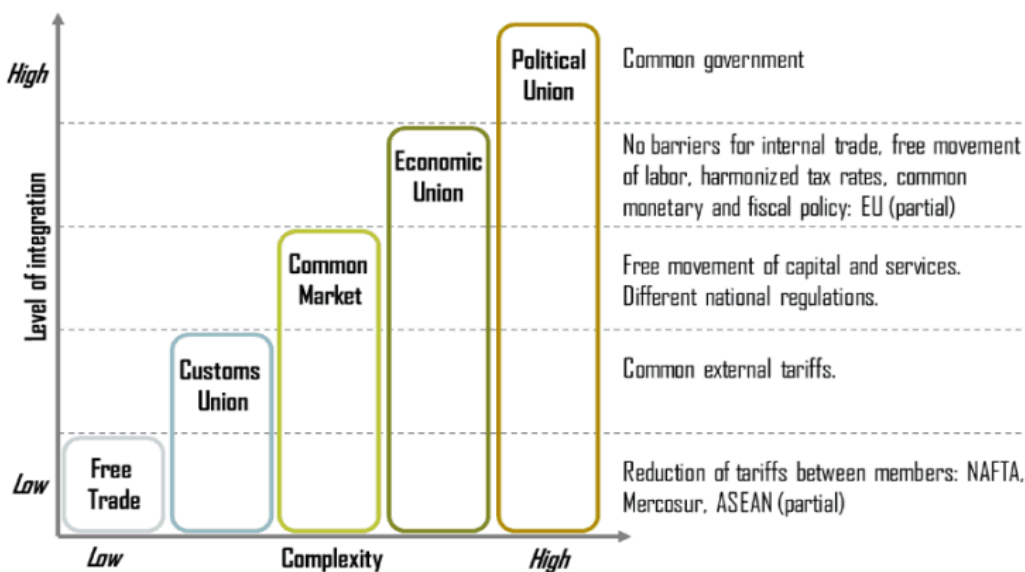
10.6.Ευρωπαϊκή Ένωση – Κοινή Αγορά

Η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι η πιο σημαντική μορφή οικονομικής ενοποίησης στον κόσμο σήμερα. Ιδρύθηκε το 1957 με τη συνθήκη της Ρώμης από έξι χώρες (Γαλλία, Ιταλία, Δυτ. Γερμανία, Ολλανδία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο) και τότε έλαβε το όνομα Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (EEC).

Τις επόμενες πέντε δεκαετίες που ακολούθησαν έχει διευρυνθεί πολλές και σήμερα (όπως ήδη αναφέραμε παραπάνω) τα μέλη της ανέρχονται σε 28. Σήμερα, η Νορβηγία και η Ελβετία είναι οι μόνες μεγάλες Δυτικοευρωπαϊκές χώρες που δεν ανήκουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση κυβερνάται από τέσσερις οργανισμούς και συγκεκριμένα το Συμβούλιο (The Council of the European Union) το οποίο ασκεί την εκτελεστική εξουσία, την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (The European Commission) που ασκεί την διοικητική εξουσία, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο (European Parliament) που ασκεί τη νομοθετική εξουσία και το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο (European Court of Justice) που ασκεί τη δικαστική εξουσία.

Για να ιδρυθεί η Κοινή Αγορά που επέτρεπε την ελεύθερη διακίνηση αγαθών, υπηρεσιών, εργασίας, κεφαλαίου και τεχνολογίας έπρεπε κάθε χώρα – μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης να συμφωνήσει για την αλλαγή των εθνικών νόμων, κανονισμών και προδιαγραφών προϊόντων, ώστε να είναι συμβατοί με τους κοινούς κανονισμούς της EU. Η επίτευξη της Κοινής Αγοράς ολοκληρώθηκε το 1992.



Εικόνα 7: Μορφές οικονομικής ενοποίησης

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

[https://transportgeography.org/?page_id=4082, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

11. Σταθερές και ελεύθερες ισοτιμίες

11.1. Ο χρυσός κανόνας

Σύμφωνα με τον χρυσό κανόνα, οι χώρες συμφωνούν να πωλούν ή να αγοράζουν από ιδιώτες ή επιχειρήσεις χαρτονόμισμα με αντάλλαγμα το χρυσό. Ο χρυσός κανόνας δημιούργησε ένα σύστημα σταθερών ισοτιμιών, επειδή κάθε χώρα συνέδεσε την αξία του νομίσματος της με το χρυσό.

11.2. Η συμφωνία του Bretton Woods

Το 1944, αντιπρόσωποι από 44 χώρες συναντήθηκαν στο Bretton Woods, New Hampshire, στις ΗΠΑ, με στόχο να δημιουργηθούν διεθνείς οικονομικοί οργανισμοί που να παρακολουθούν τις συναλλαγματικές ισοτιμίες και τις διεθνείς κινήσεις κεφαλαίων.

Οι οργανισμοί αυτοί είναι :

- International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) είναι το επίσημο όνομα της διεθνούς τραπεζής (World Bank). Ιδρύθηκε το 1945. Ο αρχικός σκοπός της ήταν να χρηματοδοτήσει τις ευρωπαϊκές οικονομίες για να συνέλθουν από τον β' παγκόσμιο πόλεμο.

- Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF). Το IMF ιδρύθηκε με τη συμφωνία του Bretton Woods. Το IMF επιβλέπει τη λειτουργία του διεθνούς νομισματικού συστήματος. Οι στόχοι του είναι: να προάγει τη διεθνή νομισματική συνεργασία, να προάγει την επέκταση του διεθνούς εμπορίου, να προάγει την συναλλαγματική σταθερότητα, την εφαρμογή των συμφωνιών που αφορούν συναλλαγματικές ισοτιμίες μεταξύ των μελών του και να αποτρέπει συνεχείς υποτιμήσεις νομισμάτων, να ενθαρρύνει τις χώρες – μέλη του με βραχυχρόνια χρηματοδότηση και τέλος να βοηθά στην εξισορρόπηση του ισοζυγίου πληρωμών των χωρών – μελών του.

11.3. Ο κανόνας δολαρίου

Μετά τον β' παγκόσμιο πόλεμο, οι χώρες απέκτησαν εμπιστοσύνη στην αμερικανική οικονομία, με αποτέλεσμα το αμερικανικό δολάριο να γίνει γενικά αποδεκτό νόμισμα για τις διεθνείς συναλλαγές (αντικαθιστώντας την αγγλική λίρα που επικρατούσε πριν από τον β' παγκόσμιο πόλεμο). Συνεπώς, καθιερώθηκε ο κανόνας δολαρίου. Συγκεκριμένα, όλα τα νομίσματα ήταν σταθερά συνδεδεμένα με το δολάριο και το δολάριο ήταν συνδεδεμένο με το χρυσό. Έχουμε, λοιπόν, σταθερές ισοτιμίες με έμμεση εφαρμογή του χρυσού κανόνα.

11.4. Το τέλος του συστήματος του Bretton – Η συμφωνία της Jamaica – Η συμφωνία της Plaza

Καθώς τα διεθνή διαθέσιμα των χωρών σε δολάρια αυξάνονταν συνέχεια, άρχισε να αμφισβητείται η ικανότητα των ΗΠΑ να τηρήσουν τη συμφωνία του Bretton Woods (δηλαδή να εξαργυρώνουν τα δολάρια για χρυσό).

Το 1971, η συμφωνία του Bretton Woods για σταθερές ισοτιμίες έγινε το θύμα της συναλλαγματικής αστάθειας του δολαρίου. Τον Αύγουστο του 1971, ο πρόεδρος των ΗΠΑ, Nixon, ανακοίνωσε ότι οι ΗΠΑ δεν θα αντάλλαζαν χρυσό με δολάρια με την ισοτιμία: 1 ουγγιά χρυσού = 35 δολάρια.

Το νέο σύστημα των ελεύθερων ισοτιμιών θεσμοθετήθηκε επίσημα στο διεθνές συνέδριο στην Jamaica τον Ιανουάριο του 1976. Σύμφωνα με τη συμφωνία της Jamaica, κάθε χώρα έχει τη δυνατότητα να εφαρμόσει το σύστημα συναλλαγματικών ισοτιμιών που επιθυμεί. Με αποτέλεσμα, σταδιακά οι χώρες υιοθετούν το σύστημα των ελεύθερων ισοτιμιών.

Οι ΗΠΑ διαμαρτύρονται ότι το υπερτιμημένο δολάριο προκαλούσε προβλήματα στην ανταγωνιστικότητα των αμερικανικών εξαγωγών και επίσης επέτρεπε την είσοδο φθηνών εισαγωγών που έβλαπταν τους αμερικανικούς ή βιομηχανικούς κλάδους. Η ομάδα G5 εκείνου του διαστήματος (ΗΠΑ, Γαλλία, Δ. Γερμανία, Η. Βασίλειο και Ιαπωνία) συνεδρίασε στη Νέα Υόρκη στο ξενοδοχείο Plaza το Σεπτέμβριο του 1985. Η απόφαση που λήφθηκε, γνωστή και σαν Plaza Accord, προβλέπει πράξεις που οδηγούν στην πτώση του δολαρίου στις διεθνείς συναλλαγματικές αγορές.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

12.Ισοζύγιο Πληρωμών

Οι επιχειρηματίες πρέπει να παρακολουθούν με προσοχή τα στατιστικά στοιχεία του ισοζυγίου πληρωμών, διότι αυτά τα στοιχεία συνεισφέρουν στον εντοπισμό των αναδυόμενων αγορών αγαθών και υπηρεσιών σε διάφορες χώρες, μπορούν να εντοπίσουν νέες οικονομικές πολιτικές σε διάφορες χώρες και σημαντικές μειώσεις στα συναλλαγματικά αποθέματα διαφόρων χωρών και τέλος μπορούν να εντοπίσουν και τον αυξημένο κίνδυνο δανεισμού σε ορισμένες χώρες.

Το ισοζύγιο πληρωμών περιλαμβάνει :

- τις διεθνείς συναλλαγές της χώρας στη διάρκεια ενός έτους,
- οικονομικές συναλλαγές που συνεπάγονται νομισματική αποτίμηση και
- συναλλαγές μεταξύ κατοίκων της χώρας και κατοίκων άλλων χωρών.

Συστατικά μέρη του ισοζυγίου

- Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών
 - ➔ Εξαγωγές και εισαγωγές αγαθών
 - ➔ Εξαγωγές και εισαγωγές υπηρεσιών
 - ➔ Εισόδημα από επενδύσεις
 - ➔ Δωρεές
- Ισοζύγιο κεφαλαίων
 - ➔ Βραχυπρόθεσμα δάνεια προς και από τη χώρα
 - ➔ Μακροπρόθεσμα δάνεια προς και από τη χώρα
 - ➔ Άμεσες ξένες επενδύσεις
- Μεταβολές συναλλαγματικών διαθεσίμων
- Λάθη και παραλήψεις

12.1.Ξένο συνάλλαγμα – Άμεση και έμμεση συναλλαγματική ισοτιμία

Το ξένο συνάλλαγμα αποτελείται από νομίσματα ξένων χωρών. Η άμεση συναλλαγματική ισοτιμία ορίζεται από τις μονάδες του εγχώριου νομίσματος που αντιστοιχούν σε μια μονάδα ξένου νομίσματος. Η έμμεση συναλλαγματική ισοτιμία ορίζεται από τις μονάδες του ξένου νομίσματος που αντιστοιχούν σε μια μονάδα εγχώριου νομίσματος.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

13. Διάρθρωση της αγοράς συναλλάγματος

Το αμερικανικό δολάριο αποτελεί το νόμισμα που αποτιμώνται οι περισσότερες διεθνείς συναλλαγές. Τα τμήματα συναλλάγματος των διεθνών τραπεζών (τράπεζες που έχουν καταστήματα σε πολλές χώρες) παίζουν καθοριστικό λόγο στην αγορά συναλλάγματος. Οι τράπεζες αυτές πωλούν ή αγοράζουν τα σημαντικότερα μετατρέψιμα – σκληρά νομίσματα.

Οι πελάτες των διεθνών τραπεζών πωλούν ή αγοράζουν ξένα νομίσματα σε μεγάλα ή μικρά ποσά. Οι πελάτες αυτοί μπορεί να είναι:

- Απλοί εμπορικοί πελάτες
- Speculators, οι οποίοι προσπαθούν να κερδοσκοπήσουν εκμεταλλευόμενοι διαφορετικές συναλλαγματικές ισοτιμίες σε διαφορετικές χρονικές στιγμές, π.χ. σήμερα 1 ευρώ = 1,5 \$ και εαν αύριο αναμέουν 1 ευρώ = 1,52 \$, τότε σήμερα αγοράζουν ευρώ για να τα πουλήσουν αύριο.
- Arbitrageurs, οι οποίοι προσπαθούν να κερδοσκοπήσουν εκμεταλλευόμενοι διαφορετικές συναλλαγματικές ισοτιμίες σε διαφορετικούς τόπους την ίδια χρονική στιγμή, π.χ. σήμερα ισχύει 1 ευρώ = 1,5 \$ στο Παρίσι και 1 ευρώ = 1,51 \$ στη Νέα Υόρκη, τότε αγοράζουν ευρώ στο Παρίσι για να τα πουλήσουν αμέσως στη Νέα Υόρκη.

Οι νόμοι διαφόρων χωρών (Domestic laws) μπορεί να θέτουν περιορισμούς στη μετατρεψιμότητα των νομισμάτων στην αγορά συναλλάγματος. Νομίσματα χωρίς τέτοιους περιορισμούς αποκαλούνται μετατρέψιμα νομίσματα ή σκληρά νομίσματα (hard currencies), όπως είναι το ευρώ, η αγγλική λίρα, το ελβετικό φράγκο, το καναδικό δολάριο, το yen και το αμερικανικό δολάριο. Νομίσματα που δεν είναι εύκολα μετατρέψιμα, επειδή οι νόμοι των χωρών δεν το επιτρέπουν ή επειδή οι ξένοι επενδυτές δεν επιθυμούν να τα παρακρατούν, ονομάζονται μη μετατρέψιμα νομίσματα ή soft currencies.

13.1. Τρέχουσα και προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος

Η τρέχουσα αγορά συναλλάγματος (spot market) αποτελείται από συναλλαγές συναλλάγματος που γίνονται την τρέχουσα χρονική στιγμή ή το πολύ δύο μέρες μετά τη συναλλαγή. Η προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος (forward market) αποτελείται από συναλλαγματικές συναλλαγές, οι οποίες θα πραγματοποιηθούν στο μέλλον. Οι προθεσμιακές τιμές συναλλάγματος ισχύουν για συνάλλαγμα που θα παραδοθεί σε 30 ή 90 ή 180 μέρες στο μέλλον. Με άλλα λόγια, η προθεσμιακή ισοτιμία είναι μια από τώρα συμφωνημένη ισοτιμία που θα ισχύσει στο μέλλον.

13.2. Currency future

Το currency future (συμβόλαιο μελλοντικής εκπλήρωσης) είναι μια συμφωνία που μοιάζει πολύ με την προθεσμιακή συμφωνία. Παρ' όλα αυτά, το currency future αφορά συγκεκριμένο ποσό, το οποίο θα

ανταλλαγεί με συγκεκριμένη ισοτιμία σε συγκεκριμένη ημερομηνία. Το currency option (δικαίωμα προαίρεσης) επιτρέπει, αλλά δεν υποχρεώνει μια επιχείρηση να αγοράσει ή να πωλήσει συγκεκριμένο ποσό ξένου νομίσματος σε συγκεκριμένη τιμή σε συγκεκριμένη ημερομηνία. Ένα call option (δικαίωμα αγοράς) χορηγεί το δικαίωμα στην επιχείρηση να αγοράσει το συγκεκριμένο ξένο νόμισμα. Ενώ, ένα put option (δικαίωμα πώλησης) χορηγεί το δικαίωμα στην επιχείρηση να πωλήσει το συγκεκριμένο ξένο νόμισμα.

13.3.Arbitrage και αγορά χρήματος

Το arbitrage είναι η αγορά ενός προϊόντος σε μια αγορά και η άμεση πώληση σε άλλη αγορά με στόχο το κέρδος που δημιουργείται από τη διαφορά τιμής στις δύο αγορές. Το arbitrage είναι μια μορφή συναλλαγής που είναι ακίνδυνη (riskless), δηλαδή δεν υπάρχει κίνδυνος απωλειών κεφαλαίων. Υπάρχουν δύο μορφές arbitrage που επηρεάζουν την αγορά συναλλάγματος: το arbitrage αγαθών και το arbitrage χρήματος.

Το arbitrage αγαθών παρουσιάζεται με τη θεωρία της ισοτιμίας της αγοραστικής δύναμης (purchasing power parity (PPP)). Η θεωρία αυτή υποστηρίζει ότι οι τιμές των εμπορεύσιμων αγαθών (tradable goods), όταν εκφράζονται σε κοινό νόμισμα, τείνουν να εξομοιωθούν στις διάφορες χώρες σαν αποτέλεσμα των αλλαγών των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Για παράδειγμα, εάν ένα αγαθό είναι πιο ακριβό σε μια χώρα Α από ότι στη χώρα Β, τότε το νόμισμα της χώρας Α θα υποτιμηθεί έναντι του νομίσματος της χώρας Β, ώστε η τιμή του αγαθού στις δύο χώρες να είναι η ίδια.

Όσον αφορά στο arbitrage χρήματος, οι επαγγελματίες κερδοσκόποι μπορεί να αποκομίσουν κέρδη όταν αγοράζουν ξένα νομίσματα, για παράδειγμα αγοράζουν φθηνά το δολάριο στο Παρίσι και το πωλούν αμέσως ακριβά στη Νέα Υόρκη. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα το δολάριο να ανατιμηθεί στο Παρίσι και να υποτιμηθεί στη Νέα Υόρκη. Η διαδικασία αυτή θα γίνεται μέχρις ότου η ισοτιμία ευρώ – δολαρίου γίνει η ίδια στις δύο πόλεις. Η παραπάνω διαδικασία αποκαλείται διμερές arbitrage (two-point arbitrage). Επίσης, ονομάζεται και γεωγραφικό arbitrage, επειδή συνεπάγεται κέρδη που προκύπτουν από διαφορετικές ισοτιμίες σε δύο γεωγραφικές αγορές την ίδια χρονική στιγμή.

13.4.Covered – Interest Arbitrage

Η καλυμμένη κερδοσκοπία επιτοκίου είναι η κερδοσκοπία που συμβαίνει όταν η διαφορά στα επιτόκια δύο χωρών δεν είναι η ίδια με την προθεσμιακή (υποτίμηση – ανατίμηση) μεταξύ των νομισμάτων των χωρών. Είναι η πιο συνηθισμένη μορφή arbitrage στην αγορά συναλλάγματος. Για παράδειγμα, έστω τα επιτόκια στο Παρίσι και στη Νέα Υόρκη είναι 5% και 7% αντίστοιχα. Ένας επενδυτής για να είναι αδιάφορος εάν θα επενδύσει σε μια από τις δύο πόλεις, πρέπει η προθεσμιακή υποτίμηση του δολαρίου να είναι ίση με τη διαφορά των επιτοκίων: $7\% - 5\% = 2\%$.

13.5. Η αγορά ευρωνομισμάτων – Ξένες ομολογίες – Ευρωομολογίες

Η αγορά ευρωνομισμάτων αφορά νομίσματα που κυκλοφορούν εκτός της χώρας που τα εκδίδει, π.χ. ευρωδολάρια θεωρούνται τα δολάρια που κυκλοφορούν εκτός Ηνωμένων Πολιτειών, είναι κατετεθειμένα σε ευρωπαϊκές τράπεζες. Η αγορά ευρωδολαρίων ξεκίνησε την δεκαετία του 1950, όταν οι κομμουνιστικές κυβερνήσεις της Ανατολικής Ευρώπης χρειάζονταν δολάρια για τη χρηματοδότηση του εμπορίου τους, τα οποία όμως φοβούνταν να καταθέσουν σε αμερικανικές τράπεζες. Με αποτέλεσμα, τα δολάρια κατετίθεντο σε τράπεζες της Δυτικής Ευρώπης.

Τα ευρωνομίσματα με μορφή καταθέσεων (σε τράπεζες εκτός των χωρών που τα εκδίδουν) ανέρχονται σε έξι τρις δολάρια. Από αυτά, περίπου τα δύο τρίτα είναι ευρωδολάρια (δηλαδή δολάρια σε τράπεζες εκτός των Ηνωμένων Πολιτειών).

Συνεχίζοντας, τα ευρωδάνεια είναι τα δάνεια που εκδίδει μια χώρα στο νόμισμα της, αλλά χορηγούνται σε κατοίκους άλλης χώρας. Η αγορά ευρωδανείων είναι πολύ ανταγωνιστική. Το επιτόκιο τους ακολουθεί το λεγόμενο London Interbank Offer Rate (LIBOR), το οποίο χρεώνουν οι τράπεζες του Λονδίνου για βραχυχρόνια δάνεια ευρωνομισμάτων.

Επιπλέον, οι ξένες ομολογίες εκδίδονται από τη χώρα Α, σε νόμισμα της χώρας Β και πωλούνται σε κατοίκους της χώρας Β. Ενώ, η ευρωομολογία εκδίδεται στη χώρα Α, σε νόμισμα της χώρας Α, αλλά πωλείται σε κατοίκους της χώρας Β (όπως ακριβώς το ευρωνόμισμα και το ευρωδάνειο).

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

14. Διεθνείς – Ξένες επενδύσεις

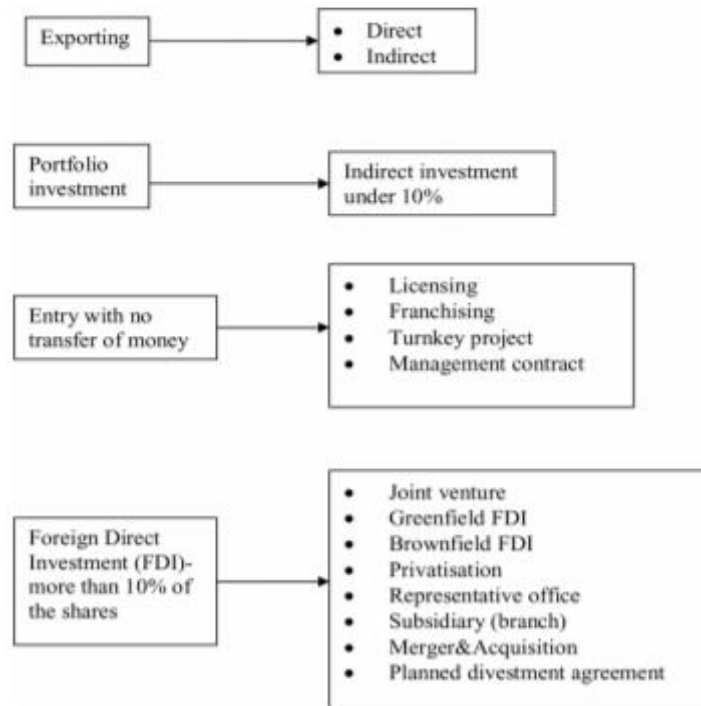
14.1. Είδη ξένης επένδυσης

- Επενδύσεις χαρτοφυλακίου ή έμμεση ξένη επένδυση (Portfolio investments)

Πρόκειται για την απόκτηση ξένων μετοχών, ομολογιών και άλλων χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων με στόχο το χρηματιστηριακό κέρδος (με την προσδόκια να κερδίσουμε απόδοση). Αυτή η αναμενόμενη απόδοση συσχετίζεται άμεσα με τον αναμενόμενο κίνδυνο της επένδυσης. Οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου διακρίνονται από την άμεση επένδυση, η οποία συνεπάγεται τη διατήρηση ενός σημαντικού μεριδίου σε μια εταιρεία-στόχο. Οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου είναι επενδύσεις υπό τη μορφή ενός ομίλου (χαρτοφυλακίου) περιουσιακών στοιχείων, συμπεριλαμβανομένων των συναλλαγών σε μετοχικούς τίτλους, όπως το κοινό απόθεμα, και τα χρεόγραφα, όπως τα τραπεζογραμμάτια, τα ομόλογα και τα χρεόγραφα

Οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου είναι παθητικές επενδύσεις, καθώς δεν συνεπάγονται ενεργή διαχείριση ή έλεγχο της εκδότριας εταιρείας. Οι ξένοι επενδυτές έχουν σχετικά βραχυπρόθεσμο ενδιαφέρον για την κυριότητα αυτών των παθητικών επενδύσεων, όπως τα ομόλογα και τα αποθέματα. Αντίθετα, ο σκοπός της επένδυσης είναι απλώς οικονομικό κέρδος, σε αντίθεση με τις ξένες άμεσες επενδύσεις (ΑΞΕ), που επιτρέπουν σε έναν επενδυτή να ασκεί ορισμένο βαθμό διαχειριστικού ελέγχου πάνω σε μια εταιρεία. Για τις διεθνείς συναλλαγές, οι επενδύσεις σε μετοχές στις οποίες ο κάτοχος κατέχει λιγότερο από το 10% των μετοχών μιας εταιρείας ταξινομούνται ως επενδύσεις χαρτοφυλακίου. Οι συναλλαγές αυτές αναφέρονται επίσης ως "ροές χαρτοφυλακίου" και καταγράφονται στον χρηματοοικονομικό λογαριασμό του ισοζυγίου πληρωμών μιας χώρας.

Οι ροές χαρτοφυλακίων προκύπτουν από τη μεταβίβαση κυριότητας τίτλων από τη μία χώρα στην άλλη. Ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο συμβάλλει στην εξάπλωση του κινδύνου πιθανής απώλειας λόγω των επιδόσεων κάτω από τις προσδοκίες ενός ή λίγων εξ αυτών.



Σχεδίαση 1: Μέθοδοι εισόδου σε ξένη αγορά

- Άμεση ξένη επένδυση (Foreign direct investment (FDI))

Πρόκειται για την απόκτηση ξένων περιουσιακών στοιχείων με στόχο τον έλεγχο τους. Συνεπώς, η άμεση ξένη επένδυση βασικό στόχο έχει να ελέγξει τη ξένη επιχείρηση. Η άμεση ξένη επένδυση πραγματοποιείται όταν μια εταιρεία μιας χώρας εγκαθιδρύει επιχειρηματική δραστηριότητα σε άλλη χώρα μέσω της ίδρυσης θυγατρικής που της ανήκει εξ ολοκλήρου ή ως joint venture επιχείρηση στη φιλοξενούσα οικονομία. Υπάρχουν τρεις μορφές ΑΞΕ: κατασκευή νέων εγκαταστάσεων (greenfield strategy), εξαγορά υπαρχόντων εγκαταστάσεων ή περιουσιακών στοιχείων σε ξένη χώρα (acquisition strategy of the brownfield) και συμμετοχή σε joint venture.

Οι ροές των άμεσων ξένων επενδύσεων έφθασαν το 2007 τη βάση των 1,8 τρισεκατομμυρίων δολαρίων, εξασθένησαν κατά τη διάρκεια της παγκόσμιας ύφεσης και ανέκαμψαν σε 1,45 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2013, ενώ οι πρώτες έρευνες για το 2014 και το 2015 ήταν υψηλότερες. Οι ΑΞΕ στις ανεπτυγμένες χώρες αντιπροσώπευαν το 39% του συνόλου, με τις ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες και στις μεταβατικές χώρες να διεκδικούν το υπόλοιπο. Το ογδόντα τοις εκατό του συνόλου των εμπορικών συναλλαγών στη σύγχρονη περίοδο πραγματοποιείται στα αλληλέγγυα δίκτυα πολυεθνικών εταιρειών ή μέσω αλυσίδων εφοδιασμού που οργανώνονται από πολυεθνικές εταιρείες. Η πλειονότητα των ροών της τεχνολογίας κινείται μέσα στα πολυεθνικά κανάλια των επενδυτών. Αυτό καθιστά τις διεθνείς εταιρείες, οι οποίες ασχολούνται με τις άμεσες ξένες επενδύσεις, κεντρικές στην παροχή αγαθών, υπηρεσιών και τεχνολογίας πέρα από τα σύνορα.

Οι καθηγητές των οικονομικών διδάσκουν στους σπουδαστές τους να χρησιμοποιούν τον όρο “εμπόριο και επένδυση”, αντί για τον όρο που χρησιμοποιείται στα βιβλία “εμπόριο”, όταν μελετούν τις δυνάμεις τις

παγκοσμιοποίησης. Οι σπουδαστές των οικονομικών εξακολουθούν να μελετούν τον David Ricardo για να κατανοήσουν το συγκριτικό πλεονέκτημα, αλλά η διεθνής οικονομία έχει “κινηθεί” πέρα από τους παραγωγούς που πήραν δέσμες υφασμάτων και βαρέλια κρασιού μέχρι το λιμάνι, ελπίζοντας ότι κάποια άλλη χώρα θα τα αγοράσει. Η σύγχρονη ανάλυση επικεντρώνεται στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών και των επενδύσεων και στη δημιουργία διεθνών ανταγωνιστικών αλυσίδων εφοδιασμού (Moran, 2016).

14.2. Συγκριτικό πλεονέκτημα των “early movers”

Το συγκριτικό πλεονέκτημα των πρωτοπόρων εταιρειών σε επενδύσεις ξένων αγορών προέρχεται από τρεις ξεχωριστές πηγές: τον ηγετικό τους ρόλο στην τεχνολογική πρόοδο, την προτίμησή τους για εξαγορά του κεφαλαίου των εταιρειών στόχου και τους καινοτόμους τρόπους μείωσης του κόστους των συγχωνεύσεων και εξαγορών. Η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος των early movers εξελίχθηκε σε τρία συνεχή στάδια (Frawley and Fahy, 2005):

- Η εμφάνιση της θεωρίας (1930 -1970)

Σε αυτήν την περίοδο, υπάρχει η πρώτη αναφορά του συγκριτικού πλεονεκτήματος για τους early movers στον βιομηχανικό τομέα.

- Η εξέλιξη της θεωρίας (1970 -1990)

Η θεωρία γίνεται το κορυφαίο σημείο για το μάρκετινγκ και τη στρατηγική διαχείριση των εφαρμογών, κυρίως στα τέλη της δεκαετίας του '70. Μεγάλη έμφαση δίνεται σε ορισμένα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε πρώιμο στάδιο, όπως η καινοτόμος παραγωγικότητά τους και η εγκατάστασή τους στην αγορά.

- Πρόσφατη ανάπτυξη (1990 και μετά)

Κατά την πρόσφατη περίοδο, η θεωρία συσχετίζεται σταθερά με τη στρατηγική διαχείριση αποφάσεων. Δίδεται αυξανόμενο βάρος στο χρονοδιάγραμμα μιας συγχώνευσης / εξαγοράς από μια πρωτοπόρα κινούμενη εταιρεία. Παρά τις τρεις δεκαετίες της εξέλιξης της θεωρίας, εξακολουθεί να υπάρχει διαμάχη σχετικά με το αν μια εταιρεία πρέπει να είναι η πρώτη που θα μετακινηθεί σε μια προσανατολισμένη στις ευκαιρίες αγορά ή να περιμένουν τα αποτελέσματα των εισόδων άλλων εταιρειών.

14.3. Διεθνείς στρατηγικές συμμαχίες

Η συνεργασία μεταξύ των διεθνών επιχειρήσεων μπορεί να πάρει πολλές μορφές, όπως χρήση εγκαταστάσεων παραγωγής, κοινή χρηματοδότηση έρευνας και marketing των προϊόντων, χρησιμοποιώντας η μια επιχείρηση το υπάρχον δίκτυο διανομής της άλλης. Οι μορφές αυτές της συνεργασίας ονομάζονται στρατηγικές συμμαχίες (strategic alliances), δηλαδή επιχειρησιακές συμφωνίες όπου δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις επιλέγουν να συνεργαστούν με σκοπό το αμοιβαίο όφελος.

Μια joint venture είναι μια στρατηγική συμμαχία ειδικού τύπου, στην οποία δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις συνενώνονται και δημιουργούν μια νέα οικονομική μονάδα που είναι τυπικά (νομικά) διαχωρισμένη από τις επιχειρήσεις που τη δημιούργησαν.

Οι επιχειρήσεις που δημιουργούν στρατηγικές συμμαχίες απολαμβάνουν ορισμένα προνόμια. Πιο συγκεκριμένα, διευκολύνονται κατά την είσοδο τους στην αγορά, μπορούν να καταμερίσουν τον κίνδυνο, να συμμετέχουν στη γνώση, συνεργάζονται με αποτέλεσμα να διαθέτουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η επιχείρηση που θέλει να εισέλθει σε μια νέα αγορά συχνά αντιμετωπίζει εμπόδια, όπως αυξημένο ανταγωνισμό και αυστηρούς κανονισμούς από την τοπική κυβέρνηση. Συμμαχώντας με μια τοπική επιχείρηση μπορεί να διευκολυνθεί η είσοδος της στη νέα αγορά. Με τη δημιουργία στρατηγικής συμμαχίας μπορεί να επιτύχει τα οφέλη της γρήγορης εισόδου με χαμηλό κόστος. Επίσης, οι στρατηγικές συμμαχίες μπορεί να μειώσουν τους κινδύνους των ατομικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν.

Ένας επιπρόθετος λόγος για τη δημιουργία στρατηγικών συμμαχιών είναι η απόκτηση εξειδικευμένων γνώσεων. Η επιχείρηση επιθυμεί να μάθει περισσότερα για την παραγωγή κάποιου προϊόντος, για την απόκτηση ορισμένων πόρων, για την αντιμετώπιση κανονισμών τοπικών κυβερνήσεων. Οι πληροφορίες αυτές μπορούν να δοθούν από έναν τοπικό συνεταιίρο.

Τέλος, οι επιχειρήσεις μπορεί να δημιουργήσουν στρατηγικές συμμαχίες για να αποκτήσουν συνεργασία και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Τα πλεονεκτήματα αυτά δημιουργούνται με συνδυασμό πλεονεκτημάτων που αναφέρθηκαν προηγουμένως. Ο συνδυασμός εύκολης εισόδου στην αγορά, καταμερισμού του κινδύνου, πρόσβασης σε νέες πληροφορίες, καθιστά τις επιχειρήσεις πιο ανταγωνιστικές με αποτέλεσμα να εισέρχονται στην αγορά, κάνοντας χρήση της στρατηγικής συμμαχίας, πιο ισχυρές από ότι θα εισήρχοντο μεμονωμένα.

14.4. Σκοπός στρατηγικών συμμαχιών

- **Περιεκτικές συμμαχίες**

Τις περιεκτικές συμμαχίες (comprehensive alliances) τις συναντάμε όταν οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις συμφωνούν να διεξάγουν μαζί πολλά στάδια της παραγωγικής διαδικασίας: έρευνα (R&D), σχεδιασμός, παραγωγή, marketing και διανομή. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι επιχειρήσεις επιτυγχάνουν μεγαλύτερη

συνεργασία μέσω του μεγάλου μεγέθους της νέας μονάδας και της αφθονίας των διαθέσιμων σε αυτήν πόρων.

- **Λειτουργικές συμμαχίες**

Πρόκειται για τις στρατηγικές συμμαχίες που αφορούν μια συγκεκριμένη από τις λειτουργίες της επιχείρησης, για παράδειγμα συμμαχίες παραγωγής ή συμμαχίες marketing ή χρηματοοικονομικές συμμαχίες ή συμμαχίες έρευνας.

Η συμμαχία παραγωγής είναι μια λειτουργική συμμαχία όπου δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις κατασκευάζουν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες σε μια κοινή εγκατάσταση. Η εγκατάσταση αυτή μπορεί να ανήκει σε έναν από τους συνεταιίρους.

Η συμμαχία marketing είναι λειτουργική συμμαχία στην οποία δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις μοιράζονται τις υπηρεσίες marketing. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο ένας εταίρος εισάγει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του σε μια αγορά όπου ο άλλος εταίρος έχει ήδη παρουσία. Η επιχείρηση αυτή (με το υπάρχον δίκτυο marketing) βοηθά τον νεοεισελθόντα προωθώντας, διαφημίζοντας και/ή διανέμοντας τα προϊόντα η τις υπηρεσίες του.

Η χρηματοοικονομική συμμαχία είναι λειτουργική συμμαχία επιχειρήσεων που επιθυμούν να μειώσουν τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους που είναι συνδεδεμένοι με την επένδυση. Οι εταίροι μπορεί είτε να συνεισφέρουν εξίσου στην χρηματοδότηση της επένδυσης είτε ο ένας εταίρος να χρηματοδοτεί το μεγάλο μέρος της επένδυσης, ενώ ο άλλος (που δεν μπορεί να συνεισφέρει οικονομικά) να παρέχει εξειδικευμένες γνώσεις.

Τέλος, στις συμμαχίες έρευνας, οι συντεταίροι συμφωνούν να εκπονήσουν κοινή έρευνα για ανάπτυξη νέων προϊόντων ή υπηρεσιών. Στην πράξη αυτές οι συμμαχίες δεν συναντώνται συχνά. Η επιστημονική γνώση μεταφέρεται μεταξύ των συντεταίρων σε ιδιωτικές ερευνητικές συνδιασκέψεις, με ανταλλαγές επιστημονικών εργασιών και αμοιβαίες επισκέψεις στα εργαστήρια των συντεταίρων.,

14.5.Σχηματισμός στρατηγικών συμμαχιών

Μια επιχείρηση που έχει σκοπό να λάβει μέρος σε μια στρατηγική συμμαχία, για να επιλέξει τον εταίρο της πρέπει να εξετάσει τη συμβατότητα, την φύση των προϊόντων που παράγει ο πιθανός συνεταιίρος, την σχετική ασφάλεια της συμμαχίας και την πιθανή αμοιβαία ανταλλαγή πληροφοριών και εκμάθηση.

Ως προς τη συμβατότητα, η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει έναν συμβατό εταίρο τον οποίο οφείλει να εμπιστεύεται και να συνεργάζεται μαζί του αποτελεσματικά. Χωρίς αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ των εταίρων, η συμμαχία δεν μπορεί να επιτύχει. Συνεχίζοντας, ως προς τη φύση των προϊόντων, θεωρείται ότι είναι δύσκολο για μια επιχείρηση να συνεργάζεται με μια άλλη επιχείρηση σε μια αγορά, καθώς ανταγωνίζεται σε άλλη αγορά. Συνεπώς, πολλοί ειδικοί πιστεύουν ότι μια επιχείρηση πρέπει να συμμαχεί με

εταίρους που παράγουν προϊόντα συμπληρωματικά και ανταγωνιστικά με τα δικά της.

Σχετικά με την ασφάλεια, επειδή το κόστος μιας αποτυχημένης συμμαχίας είναι μεγάλο, οι managers πρέπει να συγκεντρώσουν όσο πιο πολλές πληροφορίες για τον πιθανό συνεταίρο μπορούν, πριν δημιουργήσουν μια συμμαχία. Οι managers πρέπει να ερευνήσουν την επιτυχία ή αποτυχία στρατηγικών συμμαχιών που συμμετείχε ο υποψήφιος εταίρος στο παρελθόν. Επιπλέον, χρειάζεται να αναλυθεί η συμφωνία από την πλευρά του συνεταίρου.

Πριν σχηματισθεί η στρατηγική συμμαχία, οι εταίροι οφείλουν να εκτιμήσουν τι πληροφορίες θα λάβει ο ένας από τον άλλον. Επίσης, επιβάλλεται κάθε εταίρος να εκτιμήσει προσεκτικά την αξία των πληροφοριών που κατέχει, οι οποίες δεν πρέπει να γίνουν γνωστές στον άλλο εταίρο. Συγκεκριμένα, αυτό που αναφέραμα τελευταίο δεν πρέπει να γίνει, διότι αν η συμμαχία διαλυθεί, η επιχείρηση θα βρεθεί σε μειονεκτική θέση.

14.6. Συμπράξεις δημοσίου – ιδιωτικού τομέα

Μια ειδική μορφή συμμαχιών είναι οι συμπράξεις δημόσιας – ιδιωτικής επιχείρησης όπου έχουμε συμμαχία μιας ιδιωτικής επιχείρησης και του κράτους. Αυτού του είδους οι συνεργασίες δημιουργούνται κάτω από ειδικές περιστάσεις, όπως όταν το κράτος ελέγχει κάποιο πόρο (π.χ. πρώτη ύλη) που θέλει να εκμεταλλευθεί, μπορεί να απαιτείται η συνεργασία με μια επιχείρηση που είναι ειδικευμένη στην ανάπτυξη το πόρου αυτού.

Ένα άλλο παράδειγμα από τη μεριά της επιχείρησης είναι ότι μια επιχείρηση μπορεί να επιδιώξει να σχηματίσει σύμπραξη δημοσίου – ιδιωτικού τομέα, εάν η νομοθεσία της χώρας δεν επιτρέπει επιχειρήσεις που ανήκουν εξ' ολοκλήρου σε ξένους ή ακόμη όταν μια επιχείρηση εισέρχεται σε μια κεντρικά κατευθυνόμενη οικονομία μπορεί να μην έχει άλλη επιλογή παρά να συνεργαστεί με την κυβέρνηση για να μπορέσει να λειτουργήσει.

14.7. Διοίκηση της στρατηγικής συμμαχίας – Μειονεκτήματα στρατηγικών συμμαχιών

Υπάρχουν τρεις τρόποι διοίκησης μιας στρατηγικής συμμαχίας, οι οποίοι είναι: διοίκηση της συμμαχίας και από τους δύο εταίρους (shared management agreements), ανάθεση της διοίκησης σε έναν από τους εταίρους (assigned arrangements) ή ανάθεση της διοίκησης σε managers της συμμαχίας (delegated arrangements).

Κατά τη διοίκηση της συμμαχίας και από τους δύο εταίρους, κάθε εταίρος συμμετέχει ενεργά στην διοίκηση της συμμαχίας. Οι managers εταίρων δίδουν τις εντολές τους στους managers της συμμαχίας. Οι managers της συμμαχίας έχουν περιορισμένη δικαιοδοσία και μεταθέτουν την λήψη αποφάσεων στους managers των εταιριών που μετέχουν στη συμμαχία.

Με την ανάθεση της διοίκησης σε managers της συμμαχίας (που εφαρμόζεται στις joint ventures), οι εταίροι συμφωνούν να μην αναμειγνύονται στην διοίκηση της συμμαχίας. Με αποτέλεσμα, η διοίκηση

ασκείται από τους managers της συμμαχίας.

Υπάρχουν ορισμένες ομάδες προβλημάτων που απειλούν την επιβίωση μιας στρατηγικής συμμαχίας, οι οποίες πρέπει να εξετασθούν με πολύ προσοχή όταν δημιουργείται η συμμαχία. Πιο συγκεκριμένα, πρόκειται για την ασυμβατότητα των εταίρων, την πρόσβαση στην πληροφόρηση, τις διαφωνίες στην διανομή των κερδών, την απώλεια αυτονομίας και τις μεταβολές στις συνθήκες.

14.8. Διοίκηση διεθνούς παραγωγής

Ο βασικός στόχος της διοίκησης διεθνούς παραγωγής είναι να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για τη μεγιστοποίηση της αξίας της επιχείρησης. Για παράδειγμα εάν μια επιχείρηση ακολουθεί στρατηγική διαφοροποίησης (differentiation strategy), η διοίκηση διεθνούς παραγωγής πρέπει να δημιουργήσει αγαθά ή υπηρεσίες που να διαφέρουν από τα αγαθά ή τις υπηρεσίες των ανταγωνιστών.

Οι managers πρέπει να λάβουν αποφάσεις για θέματα σε τρεις διαφορετικούς τομείς. Οι resources – managers πρέπει να αποφασίσουν που και πως θα αποκτήσουν τους πόρους που η επιχείρηση χρειάζεται για να παράγει τα προϊόντα της. Οι location – managers πρέπει να αποφασίσουν που θα κατασκευάσουν τις διοικητικές υπηρεσίες, τα γραφεία πωλήσεων, κ.α. Τέλος, οι logistics – managers πρέπει να αποφασίσουν για τους τρόπους μεταφοράς και τις μεθόδους ελέγχου αποθεμάτων.

Η επιχείρηση πρέπει να αποφασίσει πως θα αποκτήσει τον εξοπλισμό για να παράγει τα προϊόντα της. Ο διευθυντής παραγωγής έχει δύο επιλογές είτε να κατασκευάσει τις εισροές είτε να τις αγοράσει από άλλους προμηθευτές. Ο βασικός παράγοντας που θα καθορίσει την παραπάνω απόφαση είναι το κόστος της εισροής (αν θα κατασκευασθεί μέσα στην επιχείρηση ή θα αγορασθεί). Άλλοι παράγοντες που παίζουν ρόλο στην απόφαση αυτή είναι ο έλεγχος της επιχείρησης στην παραγωγή του προϊόντος, οι κίνδυνοι στις δύο περιπτώσεις, το μέγεθος της επένδυσης για την κατασκευή της εισροής και η ευελιξία της επιχείρησης.

Όσον αφορά στον έλεγχο, όταν κατασκευάζεις ένα εξάρτημα υπάρχει το πλεονέκτημα ότι ατζάνεται ο έλεγχος της επιχείρησης στην ποιότητα του προϊόντος, στο πρόγραμμα διανομών, στις αλλαγές στο design changes και στο κόστος. Φτιάχνοντας ένα εξάρτημα απομακρύνεται η ανάγκη για σύναψη συμβάσεων με εξωτερικούς προμηθευτές που μπορεί να είναι αρκετά δαπανηρές. Μέσω της κατασκευής, η επιχείρηση γίνεται ικανή να επιτύχει περισσότερες ευκαιρίες ανάπτυξης.

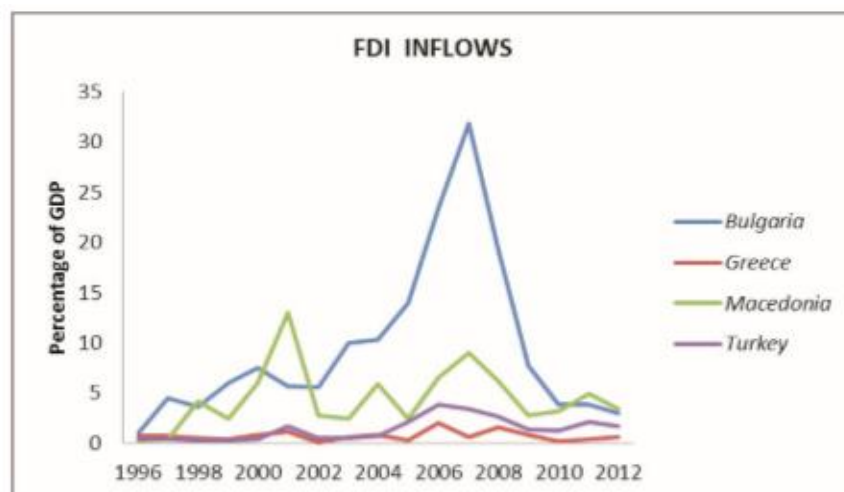
Αγοράζοντας τον εξοπλισμό από έναν εξωτερικό προμηθευτή μειώνεται ο χρηματοδοτικός και ο λειτουργικός κίνδυνος (financial and operating risks). Επίσης, η αγορά του εξοπλισμού μειώνει τον πολιτικό κίνδυνο που υπάρχει στην φιλοξενούσα χώρα (host country). Επιπλέον, αγοράζοντας τον εξοπλισμό, μειώνεται το απαιτούμενο ποσό της επένδυσης και το κόστος εκπαίδευσης των εργαζομένων.

Μια επιχείρηση που αγοράζει, έχει την ευελιξία να αλλάζει προμηθευτές, όταν οι συνθήκες το επιβάλλουν. Αυτό είναι σημαντικό όταν η τεχνολογία μεταβάλλεται με ταχύ ρυθμό.

14.9.Εισερχόμενες ΑΞΕ

Οι ΑΞΕ προκαλούν αύξηση των διαθέσιμων πόρων στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Ως εκ τούτου, τα κεφάλαια αυτά συμβάλλουν στην ανάπτυξη στις χρηματοπιστωτικές αγορές (Levine, 1997). Επιπλέον, υποστηρίζεται ότι ένα εύρυθμο λειτουργικό χρηματοπιστωτικό σύστημα είναι ένα κίνητρο ειδικά για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στις χώρες υποδοχής (King and Levine, 1993, Alfaro et al., 2008). Ωστόσο, υπάρχουν και μερικές μελέτες που υποστηρίζουν ότι οι άμεσες ξένες άμεσες επενδύσεις δεν έχουν καμία επίδραση στη χρηματοοικονομική ανάπτυξη ή ακόμη και μπορούν να βλάψουν το χρηματοπιστωτικό σύστημα στις χώρες υποδοχής (Desbordes and Wei, 2014). Η άποψη αυτή εξαρτάται από την ιδέα ότι οι ΑΞΕ αποτελούν εναλλακτικό τρόπο χρηματοδότησης μέσω των κεφαλαιαγορών. Αυτή η εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης ενδέχεται να αποδυναμώσει τον σχηματισμό κεφαλαίων στις κεφαλαιαγορές, δεδομένου ότι τα κεφάλαια παράγονται μέσω άμεσων επενδύσεων και όχι μέσω κεφαλαιαγορών (Hausmann and Fernandez-Arias, 2001). Υπάρχουν επίσης μερικές μελέτες που συμβάλλουν στην ανάπτυξη επιχειρημάτων κατά της στατικής σχέσης μεταξύ ΑΞΕ και οικονομικής ανάπτυξης (Dutta and Roy, 2011). Σύμφωνα με αυτή την άποψη, η σχέση μεταξύ ΑΞΕ και χρηματοοικονομικής ανάπτυξης είναι δυναμική και όχι στατική.

Τα παραπάνω επιχειρήματα υποδηλώνουν ότι η σχέση μεταξύ άμεσων ξένων επενδύσεων και χρηματοοικονομικής ανάπτυξης είναι μάλλον ασαφής (Sahin & Ege, 2015). Το ποσό των εισερχομένων άμεσων ξένων επενδύσεων ως ποσοστό του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος μπορεί να δώσει ιδέες σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση των χωρών και να βοηθήσει στην κατανόηση της σχέσης μεταξύ ΑΞΕ και χρηματοπιστωτικής ανάπτυξης σε διάφορες χώρες.



Εικόνα 8: Οι ΑΞΕ στη Βουλγαρία, Ελλάδα, Σκόπια και Τουρκία

Φαίνεται ότι οι ΑΞΕ ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι αρκετά χαμηλές στην Ελλάδα και την Τουρκία για όλα τα έτη που ξεκινούν από το 1996 έως το 2012. Η εισροή ΑΞΕ στη Βουλγαρία φαίνεται να αυξάνεται από το 1996. Το ποσοστό των άμεσων ξένων επενδύσεων έφθασε στο 30% με μέγιστο το 2007, όταν η Βουλγαρία

εντάχθηκε στην ΕΕ. Μετά το 2007, οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων μειώθηκαν αισθητά στη χώρα αυτή στο επίπεδο 5%. Αν και το ποσοστό των άμεσων ξένων επενδύσεων στην ΠΓΔΜ κυμάνθηκε γι 'αυτή τη χρονική περίοδο, πάλι περίπου 5%. Ο αριθμός αυτός δείχνει επίσης ότι παρόλο που υπάρχουν κύκλοι εισερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων για την περίοδο 1996-2012, οι τρέχουσες ΑΞΕ ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι σχεδόν ίδιες για όλες τις χώρες στην ουσία.

14.10.Στρατηγικά κίνητρα για ΑΞΕ

Δεδομένης της σημερινής σημασίας των πολυεθνικών εταιρικών πράξεων σήμερα, μπορεί να είναι περιέργο να υπενθυμίσουμε πόσο πρόσφατα το θέμα των άμεσων ξένων επενδύσεων - ιδιαίτερα των άμεσων ξένων επενδύσεων μεταξύ ανεπτυγμένων εθνών - αποτέλεσε αντικείμενο σημαντικών προβλημάτων.

Ορισμένα είδη άμεσων ξένων επενδύσεων υπήρξαν για μεγάλο χρονικό διάστημα και δεν ήταν δύσκολο να κατανοηθούν. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε πετρέλαιο, χαλκό, βωξίτη, χρυσό και άλλους φυσικούς πόρους φαίνονταν σε μεγάλο βαθμό ως συνάρτηση της διεθνούς γεωλογίας. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις σιδηροδρομικές γραμμές θεωρήθηκαν απλές. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε καουτσούκ και φυτείες μπανάνας και σε απλούς κλάδους χαμηλής ειδίκευσης, όπως τα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα, προσχώρησαν στενά από το συγκριτικό πλεονέκτημα τστη θεωρία των εμπορικών συναλλαγών.

Ωστόσο, η περίοδος από το 1950 έως το 1970 σημείωσε έκρηξη σε ένα εντελώς νέο φαινόμενο, στην ΑΞΕ στον τομέα της μεταποίησης και συναρμολόγησης μεταξύ ανεπτυγμένων χωρών. Ο αριθμός των ξένων θυγατρικών των πολυεθνικών εταιρειών με έδρα τις ΗΠΑ αυξήθηκε από περίπου 7400 το 1950 σε 23.000 το 1966, με ρυθμό ανάπτυξης σχεδόν 10% ετησίως. Οι παγκόσμιες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων ισοδυναμούσαν με 3 δισεκατομμύρια δολάρια των ΗΠΑ το 1960, σχεδόν τριπλασιάστηκαν σε \$ 8.5 δισεκατομμύρια μέχρι το 1970.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις προσελκύνονταν πάντα από χώρες που παρείχαν προστασία ιδιωτικής ιδιοκτησίας, ευνοϊκά ρυθμιστικά καθεστάτα και καλές επιχειρηματικές προοπτικές. Η διεθνής οικονομική κοινότητα εκπαιδεύτηκε να σκέφτεται από την άποψη της μικροοικονομικής ανάλυσης. Η κίνηση των μεταποιητικών επιχειρήσεων πέραν των συνόρων για τη δημιουργία επιχειρήσεων ήταν κάτι σαν παζλ όχι επειδή δεν υπήρχαν εξηγήσεις, αλλά επειδή οι πιο κοινές εξηγήσεις ήταν λανθασμένες.

Ίσως η ΑΞΕ α αντιπροσωπεύουν μια κίνηση επενδύσεων από μια περιφέρεια αφθονίας κεφαλαίου σε μια περιφέρεια με έλλειψη. Αλλά, οι περισσότερες ΑΞΕ κινήθηκαν από μια περιοχή αφθονίας κεφαλαίων (ΗΠΑ) σε μια άλλη περιοχή αφθονίας κεφαλαίων (Ευρώπη) και ακόμη πιο αιγισματικό ήταν το φαινόμενο των διασταυρούμενων επενδύσεων μεταξύ των περιφερειών που είναι άφθονες από κεφαλαία (Αμερικανικές ΑΞΕ στη Γερμανία και αντίστροφα). Ίσως οι ΑΞΕ να αντιπροσωπεύουν μια ροή επιχειρηματικών δραστηριοτήτων από μια περιοχή υψηλών μισθών σε μια περιοχή χαμηλών μισθών, αλλά οι περισσότερες ΑΞΕ κινήθηκαν από μια περιοχή υψηλών μισθών σε άλλες περιοχές υψηλών μισθών.

Η θεωρητική ανακάλυψη που εμφανίστηκε στη δεκαετία του 1960 ήταν ότι οι εταιρείες “ανέλαβαν τα προβλήματα” για την κατασκευή εργοστασίων και τον συντονισμό δραστηριοτήτων πέραν των συνόρων -

αντί να πωλούν απλά προϊόντα ή τεχνολογίες αδειών στις εξωτερικές αγορές - διότι διέθεταν "άυλα περιουσιακά στοιχεία" που θα τους επέτρεπαν να αποκομίσουν μεγαλύτερα κέρδη όταν διατηρούσαν τον έλεγχο όλων των λειτουργιών – επιχειρήσεων. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις αντιπροσωπεύουν μια στρατηγική για τη διατήρηση ή την επέκταση της ικανότητας των μητρικών εταιρειών να εξάγουν ολιγοπωλιακά μισθώματα σε ατελείς ανταγωνιστικές διεθνείς αγορές.

Ο Raymond Vernon (1966) επιτέθηκε στις ανωμαλίες των άμεσων ξένων επενδύσεων με το «μοντέλο κύκλου ζωής προϊόντων του εμπορίου και των επενδύσεων». Οι επιχειρηματίες δοκιμάζουν καινοτομίες στην εγχώρια αγορά τους όπου (για τις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρώπη) τα επίπεδα εισοδήματος και μισθών είναι σχετικά υψηλά, με μεταβατικά μονοπώλια για όσους είναι επιτυχείς. Ωστόσο, καθώς η ζήτηση επεκτείνεται, η παραγωγή γίνεται πιο τυποποιημένη, η αβεβαιότητα διασκορπίζεται και η απομίμηση είναι δυνατή για τους εγχώριους αντιπάλους. Η πρώτη επαφή με τις ξένες αγορές έρχεται μέσω της ζήτησης για εξαγωγές από χώρες με παρόμοια υψηλά εισοδήματα και επίπεδα μισθών, αλλά οι εγχώριοι επιχειρηματίες με χαμηλότερο κόστος μεταφοράς και καλύτερη δυνατότητα προσαρμογής προϊόντων για τοπική κατανάλωση προκαλούν τη θέση των εξωτερικών εξαγωγέων στην αγορά. Αυτή η απειλή για την εδραιωμένη θέση της εταιρείας εξαγωγής συνεπάγεται να αναλάβει αυτή η εταιρεία την απόφαση για την πραγματική κίνηση των εργασιών στο εξωτερικό (μια κίνηση που παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια για την ολιγοπωλιακή θέση του ιδιοκτήτη από την επικίνδυνη εναλλακτική λύση της αδειοδότησης των τεχνικών που σχετίζονται με την πρωτότυπη καινοτομία σε δυνητικούς ανταγωνιστές), με αποτέλεσμα την ΑΞΕ. Οι πρώτοι τόποι για τις ξένες άμεσες επενδύσεις στον τομέα της μεταποίησης ήταν, όπως έδειξαν τα γεγονότα, χώρες με υψηλά επίπεδα εισοδήματος και μισθών (Καναδάς, Ηνωμένο Βασίλειο και στη συνέχεια ευρωπαϊκές αγορές για αμερικανούς επενδυτές, ενώ η αντίστροφη διαδικασία συμβαίνει ταυτόχρονα για ευρωπαϊκές εταιρείες). Οι ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες επανέλαβαν αρχικά την προσπάθεια εξυπηρέτησης της τοπικής ζήτησης, αλλά όλο και περισσότερο έδωσαν τη θέση τους στη δημιουργία δικτύων προμηθευτών για εξαρτήματα που χρειάζονται σε παγκόσμια προϊόντα.

Ο John Dunning (1977) παρείχε μια τυποποίηση των καθοριστικών παραγόντων των άμεσων ξένων επενδύσεων στο "εκλεκτικό παράδειγμα της διεθνούς παραγωγής". Η κατοχή των πλεονεκτημάτων ιδιοκτησίας (O), όπως τα δικαιώματα ιδιοκτησίας ή άλλα πλεονεκτήματα άυλων περιουσιακών στοιχείων, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για τη ξένη παραγωγή. Σύμφωνα με τη θεωρία των πλεονεκτημάτων ιδιοκτησίας, μια επιχείρηση που κατέχει, για παράδειγμα, τεχνογνωσία που δημιουργεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην εγχώρια αγορά, χρησιμοποιεί το πλεονέκτημα αυτό για να διεισδύσει μέσω της άμεσης ξένης επένδυσης σε ξένες αγορές. Τα πλεονεκτήματα τοποθεσίας (L) δείχνουν ότι η κατανομή των φυσικών πόρων, των τιμών εισαγωγών, της ποιότητας εργασίας και της παραγωγικότητας, της υποδομής και των φιλικών προς τις επιχειρήσεις ρυθμίσεων ευνοούν ένα έθνος έναντι άλλου, ως τόπο παραγωγής. Η παρουσία κινήτρων εσωτερικοποίησης (I) δείχνει ότι η επιχείρηση θα αποφύγει τους κινδύνους συμβατικών ανταλλαγών, όπως το licensing – χορήγηση αδειών. Το κόστος συναλλαγών είναι το κόστος που συνεπάγεται μια συναλλαγή. Συγκεκριμένα, το κόστος της διαπραγμάτευσης, της κατεύθυνσης και της επιβολής μιας σύμβασης μεταξύ δύο μερών π.χ. μητρικής και θυγατρικής επιχείρησης. Η θεωρία της

εσωτερικοποίησης αναφέρει ότι η ΑΞΕ θα πραγματοποιηθεί (δηλαδή η διεθνής παραγωγή θα εσωτερικοποιηθεί μέσα στην επιχείρηση) όταν το κόστος της διαπραγμάτευσης, κατεύθυνσης και επιβολής μιας σύμβασης με μια άλλη ξένη επιχείρηση είναι υψηλό. Η ΑΞΕ αντανακλά και διεθνή δραστηριότητα της επιχείρησης και δραστηριότητα ενδοεπιχειρησιακή. Το εκλεκτικό παράδειγμα OLI δεν προσπαθεί να κάνει μια εκ των προτέρων πρόβλεψη για τις χώρες, τις βιομηχανίες ή τις επιχειρήσεις που είναι πιθανότερο να συμμετέχουν στις ΑΞΕ, αλλά ισχυρίζεται ότι όλες οι μορφές διεθνούς παραγωγής μπορούν να εξηγηθούν με αναφορά στην εκτίμηση των τριών προϋποθέσεων.

Και στις δύο παραπάνω προσπάθειες εξήγησης των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων, οι ΑΞΕ στον τομέα της μεταποίησης προέρχονται από τη στρατηγική της μητρικής εταιρείας να υπερασπίζεται ή να επεκτείνει την ικανότητά της να αντλεί κέρδη από οιονεί ολιγοπωλιακό έλεγχο άυλων περιουσιακών στοιχείων, ενώ έρχεται αντιμέτωπη με συνεχείς ανταγωνιστικές προκλήσεις στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση μιας επιχείρησης να πραγματοποιήσει ΑΞΕ διακρίνονται σε παράγοντες προσφοράς, ζήτησης και πολιτικούς. Συγκεκριμένα, οι παράγοντες προσφοράς αναλύονται σε κόστος παραγωγής, διαχείριση αποθεμάτων (Logistics), διαθεσιμότητα φυσικών πόρων και τεχνολογία. Οι παράγοντες ζήτησης αφορούν την πρόσβαση στους καταναλωτές, τα πλεονεκτήματα Marketing, την εκμετάλλευση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων και την κινητικότητα των καταναλωτών σε διάφορες χώρες. Τέλος, οι πολιτικοί παράγοντες περιλαμβάνουν την αποφυγή φραγμών του εμπορίου (π.χ. δασμών) που επιβάλλει η ξένη χώρα (όπως προαναφέραμε) και τα κίνητρα οικονομικής ανάπτυξης που δίνονται από τη ξένη χώρα.

14.11.Επιλογή του τρόπου εισόδου στην ξένη αγορά

Το φαινόμενο των πρώτων μετακινούμενων εταιρειών (early movers) δεν είναι ευρέως γνωστό και ιδιαίτερα στον τομέα της χρηματοδότησης και των επενδύσεων. Αυτό το είδος των εταιρειών διεξάγει απευθείας επενδυτικές αποφάσεις σε ένα συγκεκριμένο οικονομικό πλαίσιο. Εξετάζοντας την περίπτωση της δυναμικής διεύρυνσης της ΕΕ κατά τη διάρκεια των τελευταίων χρόνων, τα νέα κράτη μέλη ή τα μελλοντικά κράτη μέλη που πρόκειται να αποτελέσουν στοχοθετημένες οικονομίες για εταιρείες που επιθυμούν να εκμεταλλευτούν τις αγορές, τις συνεργίες και τις μελλοντικές οικονομίες κλίμακας (Parasytiopoulos et al., 2007). Αρκετές ελληνικές εταιρείες το γεγονός της διεύρυνσης της ΕΕ και δραστηριοποιήθηκαν σε επενδύσεις σε αυτές τις οικονομίες, πριν από την είσοδο των χωρών στην ΕΕ. Η μελλοντική προοπτική μιας χώρας να ενταχθεί σε ένα ευρύτερο οικονομικό πλαίσιο, όπως η ΕΕ, προσελκύει ξένους επενδυτές σε μεγάλο βαθμό και δίδεται η δυνατότητα δημιουργίας ενός νέου επενδυτικού κύματος (Kalimeris, 2010). Η Ελλάδα διαδραματίζει ηγετικό ρόλο σε αυτό το κύμα συγχωνεύσεων και εξαγορών, δεδομένου ότι η πλειοψηφία των ελληνικών τραπεζών ήδη κατέχει σημαντικό μέρος της χρηματοπιστωτικής αγοράς που έχει τεθεί σε αυτές τις χώρες.

Η επιχείρηση πρέπει να αποφασίσει τον τρόπο εισόδου στις αγορές στόχου. Για το σκοπό αυτό πρέπει να

εξετάσει την ύπαρξη ορισμένων πλεονεκτημάτων (τα οποία αναφέραμε και προηγουμένως). Τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας κατέχονται από τη μητρική επιχείρηση και της προσδίδουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της στον κλάδο, π.χ. τεχνολογία, τεχνογνωσία, οργανωτικές μέθοδοι, brand name. Σχετικά με τα πλεονεκτήματα τοποθεσίας – εγκατάστασης πρόκειται για παράγοντες που προέρχονται από τη χώρα υποδοχής (host country) και καθιστούν την παραγωγή στη χώρα υποδοχής πιο ανταγωνιστική από την παραγωγή στη χώρα προέλευσης (home country), π.χ. χαμηλό εργατικό κόστος, χαμηλή φορολογία, ύπαρξη δασμών στις εισαγωγές. Τέλος, τα πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης καθιστούν πιο ελκυστική την παραγωγή ενός αγαθού ή υπηρεσίας από μια μόνο επιχείρηση, παρά να παραχθεί σε συνεργασία με άλλη επιχείρηση. Το κόστος εσωτερικών συναλλαγών (κόστος διαπραγματεύσεων, ελέγχου και επιβολής συμφωνιών) ελαχιστοποιείται, όπως αναφέραμε και παραπάνω, όταν υπάρχουν τα πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης.

Συνεχίζοντας, τα proactive motivations είναι τα κίνητρα που έλκουν μια επιχείρηση σε μια ξένη αγορά σαν αποτέλεσμα των ευκαιριών που υπάρχουν σε αυτή. Ενώ, με τον όρο reactive motivations εννοούμε τα κίνητρα που ωθούν μια επιχείρηση προς τις ξένες αγορές, εξαιτίας του γεγονότος ότι οι ευκαιρίες είναι αρκετά περιορισμένες στην εγχώρια αγορά (home country).

14.12.Χαρακτηριστικά λειτουργιών πολυεθνικών επιχειρήσεων και οφέλη των ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες

Η εστίαση στα άυλα περιουσιακά στοιχεία και ο ατελής ανταγωνισμός στη θεωρία των άμεσων ξένων επενδύσεων (FDI) παρείχει ένα φυσικό ερέθισμα στην κατανόηση των κυρίαρχων χαρακτηριστικών των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων. Έχουν την τάση να είναι μεγάλης έντασης έρευνας και ανάπτυξης (R&D), ή/και έντασης marketing. Οι πολυεθνικές επενδύσεις στις ανεπτυγμένες οικονομίες πραγματοποιούνται σε εταιρείες που παρέχουν ανώτερες θέσεις εργασίας, ισχυρές επενδύσεις και μεγαλύτερη καινοτομία σε σύγκριση με άλλες επιχειρήσεις στην φιλοξενούσα οικονομία.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες, τα εργοστάσια των πολυεθνικών με έδρα της ΗΠΑ είναι τα πιο παραγωγικά εργοστάσια στη χώρα, όσον αφορά στον συνολικό παράγοντα παραγωγικότητας και την παραγωγικότητα εργασίας (Moran & Oldenski, 2013). Είναι, επίσης, τα πιο εντατικά στην τεχνολογία και πληρώνουν υψηλότερους από τους μέσους μισθούς. Το 2009 οι υπάλληλοι των αμερικανικών πολυεθνικών με έδρα τις ΗΠΑ κέρδισαν κατά μέσο όρο 69.208 δολάρια σε μισθούς και παροχές σε σύγκριση με τον μέσο εργαζόμενο σε μια εγχώρια εταιρεία των ΗΠΑ που κέρδισε 64.552 δολάρια. Ωστόσο, οι αμερικανοί υπάλληλοι των πολυεθνικών που ανήκουν στην αλλοδαπή κέρδισαν και από τις δύο αυτές ομάδες, με μέσο εισόδημα \$ 77.597. Οι πολυεθνικές εταιρείες των ΗΠΑ επενδύουν περισσότερο και διεξάγουν περισσότερη έρευνα και ανάπτυξη στην εγχώρια οικονομία από ό,τι οι μέσαις επιχειρήσεις (Moran, 2016). Το 2009, οι αμερικανικές επιχειρήσεις δαπάνησαν περίπου 4,8% της προστιθέμενης αξίας στην E & A. Οι θυγατρικές εταιρείες που ανήκουν σε πλειοψηφία των ξένων επενδυτών δαπανούν περισσότερο από το 7% της προστιθέμενης αξίας στην E & A στις Ηνωμένες Πολιτείες, δείχνοντας όμως ότι προσελκύονται από τις δυνατότητες καινοτομίας

στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Στην Ευρώπη, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που προέρχονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση είναι μεγαλύτερες, πιο κερδοφόρες και περισσότερο παραγωγικές από άλλες επιχειρήσεις της ΕΕ. Απολαμβάνουν υψηλότερο ρυθμό αύξησης της παραγωγικότητας και υψηλότερο ποσοστό επιβίωσης. Οι ιαπωνικές πολυεθνικές είναι κατά πολύ οι πιο παραγωγικές και τεχνολογικά προηγμένες από όλες τις ιαπωνικές επιχειρήσεις. Οι ξένες πολυεθνικές εταιρείες που επενδύουν στην ΕΕ ή την Ιαπωνία εν τω μεταξύ τείνουν να πληρώνουν υψηλότερους μισθούς, να επενδύουν περισσότερο και να διεξάγουν περισσότερη έρευνα και ανάπτυξη από τις εγχώριες επιχειρήσεις.

Είτε λόγω των υψηλότερων δαπανών σε Έρευνα & Ανάπτυξη σε κάθε οικονομία όπου εντοπίζονται είτε λόγω της σπουδαιότητας της εξωτερικής E&A, αποδεικνύεται ότι οι εισροές ξένων επενδύσεων αποτελούν σημαντικό μέσο για τη διάδοση τεχνολογιών σε εγχώριες εταιρείες, ιδίως στους τομείς υψηλής τεχνολογίας. Για τις Ηνωμένες Πολιτείες, η προσεκτική οικονομετρική ανάλυση δείχνει ότι περίπου το 12% της συνολικής αύξησης της παραγωγικότητας στις ΗΠΑ από το 1987 έως το 2007 μπορεί να αποδοθεί στις διακυμάνσεις της παραγωγικότητας από τις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων (Moran and Oldenski, 2013).

Εν ολίγοις, οι δραστηριότητες των πολυεθνικών εταιρειών - είτε έχουν την έδρα τους σε μια δεδομένη ανεπτυγμένη χώρα είτε ασχολούνται με εισερχόμενες επενδύσεις σε αυτή την ανεπτυγμένη χώρα - συμβάλλουν ιδιαίτερα στην έντονη και πολύτιμη συμβολή στην τοπική οικονομία.

Οι υπεύθυνοι για τη χάραξη πολιτικής ανησυχούν, ωστόσο, για το πώς θα μπορούσαν να αποτυπώσουν όσο το δυνατόν περισσότερο ένα μεγάλο μέρος των συνεισφορών αυτών και να αποφευχθούν τυχόν επιβλαβείς ή επιζήμιες παρενέργειες από τη διαδικασία των ξένων επενδύσεων.

Ένα σημαντικό ερώτημα είναι ποιος είναι ο αντίκτυπος του ανοίγματος της εγχώριας οικονομίας στις συναλλαγές και στις επενδύσεις στις μισθολογικές ανισότητες; Ένα δεύτερο ερώτημα διερωτάται κατά πόσον οι εξωτερικές επενδύσεις από πολυεθνικές εταιρείες στο εσωτερικό της χώρας απομακρύνονται από το κεφάλαιο της χώρας καταγωγής και εξάγουν θέσεις εργασίας της χώρας προέλευσης; Ένα τρίτο ερώτημα διερευνά πόσοι οι εισερχόμενοι επενδυτές που επιθυμούν να αποκτήσουν μια εταιρεία στη χώρα προέλευσης θέτουν κάποια απειλή για την εθνική ασφάλεια στην πατρίδα;

14.13. Οι επιπτώσεις του εμπορίου και των ΑΞΕ στην ανισότητα των μισθών στην χώρα προέλευσης

Οι καθιερωμένες θεωρίες της παγκοσμιοποίησης προβλέπουν ότι το άνοιγμα μιας εγχώριας οικονομίας στις συναλλαγές και στις επενδύσεις, θα οδηγήσει μια χώρα στην συγκέντρωση της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών από τομείς στους οποίους η χώρα έχει συγκριτικό πλεονέκτημα και να εισάγει αγαθά και υπηρεσίες σε τομείς όπου η χώρα δεν έχει συγκριτικό πλεονέκτημα. Για μια χώρα όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες που έχει συγκριτικό πλεονέκτημα σε εργαζόμενους υψηλής ειδίκευσης, αυτό σημαίνει ότι θα υπάρξει μεγαλύτερη ζήτηση για εργαζόμενους με υψηλότερη εξειδίκευση και αντίστροφα λιγότερη ζήτηση για εργαζόμενους με χαμηλότερη εξειδίκευση, προβλέποντας αύξηση των μισθολογικών ανισοτήτων μεταξύ

ανώτερων στελεχών και εργαζομένων με χαμηλή εξειδίκευση.

Ωστόσο, μια διεξοδική ανασκόπηση των μελετών σχετικά με τη σχέση μεταξύ ανοίγματος σε εμπόριο και επενδύσεων και αύξησης των μισθολογικών ανισοτήτων στις Ηνωμένες Πολιτείες από τη δεκαετία του 1980 μέχρι περίπου το 2013 (Edwards & Lawrence, 2013) δείχνει ότι οι συναλλαγές και οι επενδύσεις δεν μπορούν να αντιπροσωπεύουν περισσότερα από το 10 τοις εκατό - και πιθανώς μόνο το 2-7 τοις εκατό - της μισθολογικής ανισότητας τα τελευταία τριάντα χρόνια.

Ορισμένοι αναλυτές όπως ο Paul Krugman πρότειναν, ωστόσο, ότι η μαζική εισροή εισαγωγών από αναδυόμενες αγορές - υπό την ηγεσία της Κίνας - σε προηγούμενη δεκαετία πρέπει να έχει οδηγήσει σε μισθολογικές ανισότητες για Αμερικανούς εργαζόμενους, αλλά ούτε αυτός ούτε άλλοι που προσπάθησαν να δοκιμάσουν τους ισχυρισμούς τους βρήκε να αληθεύει κάτι σχετικό. Οι David Dorn και Gordon Hanson (2013), οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι κινεζικές εισαγωγές αντιπροσώπευαν το ένα πέμπτο της πτώσης του αριθμού των θέσεων εργασίας στον τομέα της μεταποίησης μεταξύ του 1990 και του 2007, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι τα στοιχεία δεν έδειξαν σημαντικές επιπτώσεις στους μέσους βιομηχανικούς μισθούς από την έκθεση στις εισαγωγές.

Ωστόσο, στις Ηνωμένες Πολιτείες η μισθολογική ανισότητα αυξάνεται σταθερά. Επομένως, αν η αιτία δεν είναι το εμπόριο και οι επενδύσεις, τι αντιπροσωπεύει το 90% των μισθολογικών διαφορών για το 99% του πληθυσμού (αυτό το άρθρο πρέπει να αφήσει στην άκρη αυτό που θα μπορούσε να εξηγήσει την έκρηξη του πλούτου για το κορυφαίο 1%;). Η κύρια αιτία αύξησης της μισθολογικής ανισότητας προέρχεται από την αποκαλούμενη τεχνολογικά μεταβαλλόμενη από πλευράς δεξιοτήτων μετατόπιση, δηλαδή την προμωδότηση για την εξειδίκευση της αμοιβής για κάθε είδους εργασία, είτε είναι εκτεθειμένη στο εμπόριο είτε όχι (Autor et al., 2008). Ο εργαζόμενος γραφείου που μπορεί να χειριστεί υπολογιστικά φύλλα, προϋπολογισμούς και άλλα εργαλεία διαχείρισης θα κερδίσει περισσότερα από τον εργαζόμενο γραφείου ο οποίος μπορεί να απαντήσει μόνο σε τηλέφωνα και να κάνει επεξεργασία λέξεων. Ο βοηθός νοσηλεύτη πιστοποιημένος στην αναισθησιολογία θα κερδίσει περισσότερο από αυτόν που μπορεί να πάρει μόνο την αρτηριακή πίεση και να αλλάξει κλινοσκεπάσματα. Ο μηχανικός αυτοκινήτων που είναι πιστοποιημένος με ASE σε ηλεκτρικά συστήματα θα κερδίσει περισσότερα από αυτά που μπορούν μόνο να αλλάξουν τα ελαστικά και να σκουπίσουν γύρω από το γκαράζ. Πράγματι, ο αρχιτέκτονας που μπορεί να χρησιμοποιήσει λογισμικό για τρισδιάστατα υπολογιστικά μοντέλα κτιρίων και γεφυρών θα κερδίσει πολλαπλάσια από αυτά που κερδίζει ο αρχιτέκτονας που περιορίζεται σε δισδιάστατα εργαλεία. Οι ευκαιρίες για τους Αμερικανούς να επωφεληθούν από τις γενναιόδωρες προμωδοτήσεις για τις δεξιότητες γίνονται ολοένα και πιο άφθονες, εν τω μεταξύ, για θέσεις εργασίας υψηλής απόδοσης, και λιγότερο για θέσεις εργασίας στον τομέα της μεταποίησης.

14.14. Οι επιπτώσεις των εξωτερικών ΑΞΕ στην εγχώρια οικονομία

Η λαϊκή άποψη σε ολόκληρο τον ανεπτυγμένο κόσμο τείνει να απεικονίσει τις εξωτερικές επενδύσεις ως

φαινόμενο μηδενικού ποσού, στο οποίο οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είτε επενδύουν στην πατρίδα τους είτε επενδύουν στο εξωτερικό, είτε χτίζουν μονάδες στην πατρίδα είτε κατασκευάζουν εργοστάσια στο εξωτερικό είτε εξάγουν από τη χώρα καταγωγής είτε υποκαθιστούν τις εξαγωγές με τη μετακίνηση των εργοστασίων στο εξωτερικό. Οι επαγγελματίες της στρατηγικής θεωρούν την επένδυση στην εγχώρια αγορά και τις επενδύσεις στο εξωτερικό ως ένα συμπληρωματικό φαινόμενο στο οποίο η μητρική εταιρεία βελτιστοποιεί ταυτόχρονα την ανταγωνιστική χρήση όλων των παραγωγικών στοιχείων της. Και στις δύο αντιλήψεις, το σχετικό κόστος και η σχετική παραγωγικότητα των εργαζομένων διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο. Ωστόσο, οι δύο προοπτικές διαφέρουν ως προς το εάν οι εξωτερικές επενδύσεις αποδυναμώνουν την εγχώρια οικονομία ή ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα της εγχώριας οικονομίας (Moran, 2016). Ποιες από αυτές τις απόψεις είναι πιο ακριβείς μπορούν να δοκιμαστούν εμπειρικά.

Χρησιμοποιώντας τις πιο εξελιγμένες σύγχρονες οικονομετρικές τεχνικές, η νέα ανάλυση για τις Ηνωμένες Πολιτείες (Hufbauer et al., 2013) συμπεραίνουμε ότι οι εξωτερικές επενδύσεις των αμερικανικών πολυεθνικών είναι ένα συμπληρωματικό φαινόμενο και όχι ένα μηδενικό ποσό όσον αφορά στις οικονομικές πράξεις που βασίζονται στην εγχώρια αγορά. Σε όλα τα μέτωπα, η αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων από μια αμερικανική εταιρεία συνδέεται με την αύξηση των εγχώριων αμερικανικών δραστηριοτήτων από την ίδια εταιρεία. Όταν μια αμερικανική επιχείρηση αυξάνει την απασχόληση στις ξένες θυγατρικές της κατά 10%, η απασχόληση από την ίδια εταιρεία στις Ηνωμένες Πολιτείες αυξάνεται κατά μέσο όρο 4%. Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες και οι εξαγωγές από τις Ηνωμένες Πολιτείες από αυτήν την εταιρεία επίσης αυξάνονται κατά περίπου 4%. Οι δαπάνες για την E & A, οι οποίες συνδέονται όχι μόνο με τη γενική απασχόληση των ΗΠΑ αλλά με την απασχόληση σε θέσεις εργασίας υψηλής ειδίκευσης και υψηλής αμοιβής, αυξάνονται κατά 5,4%.

Ομοίως, τα στοιχεία από την ΕΕ, τη Σουηδία και την Ιαπωνία δείχνουν επανειλημμένα ότι οι επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις στο εξωτερικό είναι πιο ανταγωνιστικές στην χώρα τους - εξάγουν περισσότερο από την βάση τους- από παρόμοιες επιχειρήσεις που δεν επενδύουν στο εξωτερικό (Markusen & Maskus 2003). Οι εξωτερικές επενδύσεις διευρύνουν την παρουσία τους στις διεθνείς αγορές και τους δίνουν ευκαιρίες να εξυπηρετήσουν αυτή τη μεγαλύτερη διεθνή παρουσία από την εγχώρια οικονομία.

Βεβαίως, δεν επεκτείνεται κάθε κλάδος στον οποίο πραγματοποιούνται επενδύσεις προς το εξωτερικό σε καθαρή βάση. Μερικοί αναπτύσσονται, μερικοί αναθέτουν, μερικοί απλώς αλλάζουν τη σύνθεση των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται στην εγχώρια οικονομία. Αυτό που είναι εντυπωσιακό στα δεδομένα είναι ότι σε όλες αυτές τις καταστάσεις οι επιχειρήσεις που "ασχολούνται παγκοσμίως" - μέσω των εισαγωγών, των εξαγωγών και των άμεσων ξένων επενδύσεων - δείχνουν καλύτερες επιδόσεις στην πατρίδα τους από ό, τι οι πανομοιότυπες επιχειρήσεις που δεν συμμετέχουν σε εξωτερικές επενδύσεις (Moran, 2016). Συνολικά, οι ΑΞΕ και το εμπόριο στον τομέα των υπηρεσιών αναδύονται ως νέα σύνορα ανάπτυξης και ευημερίας μεταξύ ανεπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών.

14.15. Ξένες εξαγορές εθνικών εταιρειών και απειλή της εθνικής ασφάλειας

Η ενδεχόμενη ζημία στην εθνική ασφάλεια από ξένη εξαγορά εμπίπτει σε τρεις κατηγορίες. Η πρώτη

κατηγορία απειλών (απειλή 1) είναι ότι η προτεινόμενη απόκτηση θα καθιστούσε τη χώρα στην οποία βρίσκεται η αποκτηθείσα επιχείρηση εξαρτώμενη από έναν ξένο προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών που είναι κρίσιμης σημασίας για τη λειτουργία της οικονομίας αυτής (συμπεριλαμβανομένων, αλλά όχι αποκλειστικά, της λειτουργίας της αμυντικής βιομηχανικής βάσης της χώρας αυτής) ο οποίος ενδέχεται να καθυστερήσει, να αρνηθεί ή να θέσει όρους στην παροχή αυτών των αγαθών ή υπηρεσιών. Η δεύτερη κατηγορία απειλών (απειλή 2) είναι ότι η προτεινόμενη απόκτηση θα επέτρεπε τη μεταφορά τεχνολογίας ή άλλης εμπειρογνωμοσύνης σε μια ελεγχόμενη από αλλοδαπή οντότητα, η οποία θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί από την οντότητα ή την κυβέρνησή της κατά τρόπο επιβλαβή για τα εθνικά συμφέροντα της εν λόγω χώρας. Η τρίτη κατηγορία απειλής (απειλή 3) είναι ότι η προτεινόμενη απόκτηση θα επέτρεπε την εισαγωγή κάποιας δυνητικής ικανότητας διείσδυσης, επιτήρησης ή δολιοφθοράς - μέσω ανθρώπινου παράγοντα ή μη ανθρώπινου παράγοντα - στην παροχή αγαθών ή υπηρεσιών ζωτικής σημασίας για τη λειτουργία αυτής της οικονομίας.

Κοιτάζοντας πρώτα την Απειλή 1, για να υπάρχει μια αξιόπιστη πιθανότητα ότι ένα αγαθό ή μια υπηρεσία μπορεί να παρακρατηθεί με μεγάλο κόστος για την οικονομία ή ότι οι προμηθευτές (ή οι τοπικές κυβερνήσεις τους) μπορούν να θέσουν όρους στην παροχή του αγαθού ή της υπηρεσίας, η βιομηχανία πρέπει να είναι πολύ συγκεντρωμένη, ο αριθμός των στενών υποκαταστατών περιορισμένος και το κόστος μετάβασης υψηλό. Τα αποδεικτικά στοιχεία από τις Ηνωμένες Πολιτείες δείχνουν ότι η Απειλή 1 δεν εξαρτάται μόνο από το αν το αγαθό ή η υπηρεσία που παράγεται από την επιχείρηση που αποκτάται είναι «ζωτικής σημασίας» για τη χώρα καταγωγής της επιχείρησης.

Όσον αφορά στην Απειλή 2, η ανάγκη να ανησυχεί κανείς εάν μια ξένη απόκτηση θα μπορούσε να επιτρέψει στην αποκτηθείσα εταιρεία ή την κυβέρνησή της να μεταφέρει κάποια ικανότητα σε τρίτο, εξαρτάται πάλι από το πόσο ευρέως διατίθεται η πρόσθετη παραγωγική ή διοικητική εμπειρία που εμπλέκεται και πόσο μεγάλη διαφορά θα έκανε η απόκτηση για όσους αναζητούν την παραγωγή της.

Η υπόθεση του Παγκόσμιου Λιμένα του Ντουμπάι (DWP) έφερε στο προσκήνιο ανησυχίες σχετικά με την Απειλή 3, δηλαδή ότι μια ξένη εξαγορά θα μπορούσε να προσφέρει ένα περιβάλλον στο οποίο ο νέος ιδιοκτήτης (εταιρεία με στενούς δεσμούς με την ηγεσία των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων) σε εγρήγορση για την παρεμπόδιση των εχθρικών δυνάμεων να διεισδύσουν στις επιχειρήσεις της εξαγορασθείσας εταιρείας ή ακόμα και να συνυπάρχουν στη διευκόλυνση της επιτήρησης ή του σαμποτάζ.

Προκειμένου να εκτιμηθεί με ακρίβεια εάν μια εξαγορά από την αλλοδαπή δημιουργεί κάποια ή όλες αυτές τις τρεις απειλές, οι δημόσιες αρχές και άλλοι αναλυτές σε οποιαδήποτε χώρα μπορούν να ξεκινήσουν καθορίζοντας τον τρόπο με τον οποίο είναι κρίσιμα τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που παρέχονται από τον στόχο της προτεινόμενης απόκτησης - ποιο θα ήταν το κόστος αν η πρόβλεψη υφίστατο απόρριψη ή χειραγώγηση ή ποιο θα ήταν το μέγεθος του πλεονεκτήματος που θα αντλούσε ο αλλοδαπός αγοραστής και η κυβέρνησή του από την απόκτηση εξειδικευμένης γνώσης ή τεχνολογίας ή πόσο εκτεταμένη θα ήταν η ζημία από την επιτήρηση ή τη διατάραξη της κεκτημένης εταιρείας ή δικτύου. Ωστόσο, η εν λόγω αξιολόγηση «κρυσιμότητας» πρέπει να συνδυαστεί σε κάθε περίπτωση με μια δεύτερη αξιολόγηση για να προσδιοριστεί η διαθεσιμότητα εναλλακτικών προμηθευτών και η ευχέρεια μετάβασης από το ένα στο άλλο. Όταν ο

ανταγωνισμός μεταξύ ανταγωνιστικών προμηθευτών είναι υψηλός και τα έξοδα μεταγωγής είναι χαμηλά, δεν υπάρχει πραγματική λογική εθνικής ασφάλειας για τον αποκλεισμό μιας προτεινόμενης εξαγοράς, ανεξάρτητα από το πόσο σημαντικά είναι τα αγαθά και οι υπηρεσίες που παρέχει η εταιρεία-στόχος.

Η χρήση αυτού του πλαισίου εκτίμησης απειλών θα βοηθήσει να διασφαλιστεί ότι όλες οι χώρες θα συνεχίσουν να επωφελούνται από τις θετικές συνεισφορές που μπορούν να προσφέρουν οι ξένες επενδύσεις - συμπεριλαμβανομένων των ξένων επενδύσεων μέσω της απόκτησης - τόσο στην πατρίδα όσο και στις χώρες υποδοχής. Αφήνοντας κατά μέρος τις κακόβουλες επικρίσεις, ο αριθμός των ξένων αποκτήσεων που θα μπορούσαν να αποτελέσουν μια αξιόπιστη απειλή για την εθνική ασφάλεια σε οποιαδήποτε χώρα θα είναι ένα πολύ, πολύ μικρό ποσοστό του συνόλου.

Για τις Ηνωμένες Πολιτείες - τα οφέλη υπερτερούν του κόστους. Ο λόγος του κόστους προς τα οφέλη δεν είναι καθόλου στενός, η αναλογία είναι συντριπτικά θετική. Ορισμένες επιχειρήσεις, εργαζόμενοι και κοινότητες αντιμετωπίζουν επιβαρύνσεις και απώλειες. Είναι λογικό να αναμένουμε ότι ορισμένα από τα τεράστια οφέλη που προκύπτουν από την παγκοσμιοποίηση των συναλλαγών και των επενδύσεων θα μπορούσαν να κινητοποιηθούν για να βοηθήσουν να αμβλυνθούν, να ανακατασκευαστούν και να προσαρμοστούν όσοι μένουν πίσω ή είναι “αρνητικά εξοπλισμένοι” για να επωφεληθούν από τέτοια κέρδη.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Alfaro, L, Kalemli Ozcan, S., Volosovych, V. (2008). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics* 90(2), 347-368.

Autor, D.H., Katz, L.F., & Kearney, M.S. (2008). Revising the revisionists. *Review of Economics and Statistics* May.

Desbordes, R., Wei, S.J. (2014). The Effects of Financial Development on Foreign Direct Investment. *World Bank Policy Research Working Paper No. 7065*

Dutta, N., Roy, S. (2011). Foreign Direct Investment, Financial Development and Political Risks”, *The Journal of Developing Areas* 44(2), 303-327.

Edwards, L. & Lawrence, R. (2013). *Rising Tide: Is Growth in Emerging Economies Good for the United States?* Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Frawley, T. and Fahy, J. (2005) ‘Revisiting the first-mover advantage theory: a resource-based perspective’, *Irish Journal of Management*, pp.273–290.

Hausmann, R., Fernández-Arias, E. (2001). Is FDI a Safer Form of Financing?. *Emerging Markets Review* 2(1), 34–49.

Hufbauer, G.C., Moran, T.H., & Oldenski, L., assisted by Vieiro. M. (2013). *Outward Foreign Direct Investment and US Exports, Jobs, and R&D: Implications for US Policy*. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Kalimeris, D.K. (2010). 'Are there any abnormal returns for early moving companies? An event study analysis of Greek companies', *Int. J. Trade and Global Markets*, Vol. 3, No. 4, pp.359–378.

King, R.G. and Levine R. (1993). *Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence*. *Journal of Monetary Economics* 32(3), 513–542.

Levine, R. (1997). *Financial Development and Growth: Views and Agenda*. *Journal of Economic Literature* 35(2), 688–726.

Markusen, J.R. & Maskus, K.E. (2003). *Generalequilibrium approaches to the multinational enterprise: a review of theory and evidence*. In: Kwan Choi, E. & Harrigan, J. (eds.) *Handbook of International Trade*. Blackwell, Oxford.

Moran, T.H. & Oldenski, L. (2013). *Foreign Direct Investment in the United States: Benefits, Suspicions, and Risks, with Special Attention to China*. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Moran, T.H. (2016). *Foreign Direct Investment*. *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Globalization*, 1-9.

Παντελίδης, Π. (2018). *Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις*.

Papasyriopoulos, N., Koulakiotis, A., Papadimitriou, P. and Kalimeris, D. (2007). 'An event study analysis of stock price reaction to mergers of Greek industrial and construction firms', *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 1, No. 2, pp.125–132.

Sahin, S., Ege, I. (2015). *Financial Development and FDI in Greece and Neighbouring Countries: A Panel Data Analysis*. *Procedia Economics and Finance*, 24, 583 – 588.

15. Διεθνές στρατηγικό Management

Το διεθνές στρατηγικό management είναι μια περιεκτική και εξελικτική διαδικασία σχεδιασμού που έχει σκοπό την εκπόνηση και εφαρμογή στρατηγικών που καθιστούν μια επιχείρηση ανταγωνιστική διεθνώς.

15.1. Διεθνείς στρατηγικές

Οι διεθνείς στρατηγικές δίδουν απάντηση στις παρακάτω ερωτήσεις:

- Ποια προϊόντα ή υπηρεσίες σκοπεύει να πωλεί η επιχείρηση;
- Πού και πως θα κατασκευάσει τα προϊόντα αυτά;
- Πού και πως θα τα πωλήσει;
- Πού και πως θα αποκτήσει τους απαραίτητους πόρους για τις παραπάνω διαδικασίες;
- Πως θα αντιμετωπισθούν οι ανταγωνιστές της επιχείρησης;

Οι διεθνείς επιχειρήσεις μπορούν να εκμεταλλεύονται τρεις πηγές ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων (τις οποίες δεν τις έχουν οι εγχώριες επιχειρήσεις):

- Ολική – παγκόσμια αποτελεσματικότητα (Global efficiencies)
- Πολυεθνική ευελιξία (Multinational flexibility)
- Παγκόσμια εκμάθηση (Worldwide learning)

15.2. Εναλλακτικές στρατηγικές

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις υιοθετούν μια από τις τέσσερις εναλλακτικές στρατηγικές με σκοπό να επιτύχουν τους τρεις παραπάνω στόχους (δηλαδή global efficiencies, multinational flexibility και worldwide learning):

- Στρατηγική εγχώριας επανάληψης (Home replication strategy)

Σύμφωνα με αυτή τη στρατηγική, η επιχείρηση χρησιμοποιεί το βασικό της πλεονέκτημα, το οποίο ανέπτυξε στην εγχώρια αγορά, και στις ξένες αγορές που εισέρχεται. Με άλλα λόγια, επαναλαμβάνει αυτό

που κάνει καλά στην εγχώρια αγορά, στις ξένες αγορές.

- Πολυεθνική στρατηγική (Multidomestic strategy)

Η πολυεθνική επιχείρηση λειτουργεί σαν μια συλλογή σχετικά ανεξάρτητων θυγατρικών, η κάθε μια από τις οποίες συγκεντρώνεται σε συγκεκριμένη εγχώρια αγορά. Κάθε θυγατρική καθορίζει ελεύθερα τα προϊόντα της, την στρατηγική marketing και τις τεχνικές παραγωγής που ικανοποιούν τις ανάγκες των τοπικών καταναλωτών.

- Ολική στρατηγική (Global strategy)

Η πολυεθνική επιχείρηση θεωρεί τον κόσμο σαν μια ενιαία αγορά και ο βασικός στόχος της είναι η δημιουργία τυποποιημένων αγαθών και υπηρεσιών που ικανοποιούν τις ανάγκες των καταναλωτών σε παγκόσμια κλίμακα. Η global strategy είναι ακριβώς η αντίθετη στρατηγική από τη multidomestic strategy.

- Πολυεθνική στρατηγική (Transnational strategy)

Η πολυεθνική επιχείρηση συνδυάζει τα οφέλη της global strategy με τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα της multidomestic strategy.

15.3.Συστατικά της διεθνούς στρατηγικής

- Ειδική υπεροχή (Distinctive competence)

Η ειδική υπεροχή δίδει απάντηση στο ερώτημα “τι κάνει καλά η επιχείρηση σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές;”. Η ειδική υπεροχή της επιχείρησης μπορεί να προέρχεται από την υπεροχή στην τεχνολογία, στα αποτελεσματικά δίκτυα διανομής, στις πολύ καλές οργανωτικές πρακτικές ή από τα γενικά αποδεκτά brand names.

- Σκοπός λειτουργιών (Scope of operations)

Ο σκοπός των λειτουργιών απαντά στο ερώτημα “που θα λάβουν χώρα οι επιχειρηματικές

δρατηριότητες”. Ο σκοπός μπορεί να ορισθεί με όρους γεωγραφικών περιοχών, όπως χώρες, περιοχές χωρών ή/και ομάδες χωρών. Μπορεί, επίσης, να αναφέρεται σε αγορές ή προϊόντα σε μια ή πολλές περιοχές, όπως η αγορά υψηλής ποιότητας ή η αγορά χαμηλού κόστους ή άλλες μορφές αγορών

- Κατανομή των πόρων (Resource deployment)

Η κατανομή των πόρων απαντά στο ερώτημα “Με δεδομένες τις αγορές που θα λάβει χώρα η επιχειρηματική δραστηριότητα, πως θα κατανεμηθούν οι πόροι;” (ίση ή άνιση κατανομή πόσων στις αγορές;).

- Συνεργασία (Synergy)

Η συνεργασία απαντά στο ερώτημα “Πως τα διάφορα τμήματα της επιχείρησης ωφελούν το ένα το άλλο;”. Ο στόχος της συνεργασίας είναι να δημιουργήσει μια κατάσταση όπου το σύνολο είναι πιο μεγάλο από το άθροισμα διαφόρων τμημάτων (the whole is greater than the sum of the parts).

15.4. Ανάπτυξη διεθνών στρατηγικών: Σχηματισμός και εφαρμογή στρατηγικής – SWOT ανάλυση – Στρατηγικοί στόχοι

Στον σχηματισμό στρατηγικής, η επιχείρηση καθορίζει τους στόχους της και το στρατηγικό σχέδιο που θα οδηγήσει στην επίτευξη των στόχων αυτών. Στο σχηματισμό διεθνούς στρατηγικής, οι managers αναπτύσσουν, εντοπίζουν και συμφωνούν στις αγορές που θα εισέλθουν (ή θα αποχωρήσουν) και στους τρόπους που θα χρησιμοποιήσουν στον ανταγωνισμό στις αγορές αυτές.

Στην εφαρμογή της στρατηγικής, η επιχείρηση αναπτύσσει τις τακτικές για να επιτύχει τις διεθνείς στρατηγικές που έχει ήδη σχεδιάσει.

Με την ανάλυση SWOT, η επιχείρηση εντοπίζει τα δυνατά σημεία της, τις αδυναμίες της, τις ευκαιρίες και τις απειλές που αντιμετωπίζει. Οι στρατηγικοί στόχοι είναι οι στόχοι που η επιχείρηση επιθυμεί να επιτύχει. Οι στόχοι πρέπει να είναι μετρήσιμοι, εφικτοί και να υπάρχει χρονικό όριο για την επίτευξη τους και είναι απαραίτητο να απαντώνται οι ερωτήσεις πόσο, πως και πότε. Το πλαίσιο ελέγχου είναι το σύνολο των οργανωτικών διαδικασιών σύμφωνα με το οποίο η επιχείρηση κινείται προς την επίτευξη των στρατηγικών στόχων της.

15.5. Επίπεδα διεθνούς στρατηγικής

Οι διεθνείς επιχειρήσεις αναπτύσσουν στρατηγικές σε τρία χωριστά επίπεδα εντός της επιχείρησης:

- Corporate Strategy

Η Corporate strategy προσπαθεί να ορίσει το πεδίο όπου η επιχείρηση σχεδιάζει να λειτουργήσει. Η επιχείρηση μπορεί να υιοθετήσει τρεις τύπους corporate strategy: απλή επιχειρησιακή στρατηγική, σχετιζόμενη διαφοροποιημένη στρατηγική, μη σχετιζόμενη διαφοροποιημένη στρατηγική.

- Business Strategy

Ενώ η corporate strategy ασχολείται με τη γενική οργάνωση, η business strategy συγκεντρώνεται σε συγκεκριμένες θυγατρικές ή ορισμένες μονάδες εντός της επιχείρησης. Οι δύο βασικοί τύποι της business strategy είναι η διαφοροποίηση και η ηγεσία κόστους.

- Functional (Λειτουργική) Strategy

Οι Functional strategies προσπαθούν να δώσουν απάντηση στην ερώτηση “Πώς θα διαχειριστούμε τις λειτουργίες της χρηματοδότησης, του marketing, των ανθρώπινων πόρων της έρευνας και της ανάπτυξης με τρόπους που είναι συνεπείς με τις διεθνείς επιχειρησιακές στρατηγικές που έχουμε επιλέξει;”. Οι συνήθεις λειτουργικές στρατηγικές περιλαμβάνουν τη χρηματοδοτική στρατηγική, τη στρατηγική marketing, τη στρατηγική λειτουργιών, τη στρατηγική ανθρώπινων πόρων και τη στρατηγική έρευνας και ανάπτυξης.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

16.Διεθνές marketing

16.1.Marketing – Τυποποίηση και Προσαρμογή

Το marketing είναι η διαδικασία σχεδιασμού και εκτέλεσης τιμολόγησης, προώθησης και διανομής ιδεών, αγαθών και υπηρεσιών για την ικανοποίηση ατομικών και ομαδικών στόχων.

Όταν η πολυεθνική επιχείρηση αποφασίσει να εισέλθει σε μια συγκεκριμένη ξένη αγορά πρέπει να λάβει ορισμένες αποφάσεις σχετικά με την ανάπτυξη των προϊόντων, την τιμολόγηση τους, την πώληση και τη διανομή των προϊόντων στους καταναλωτές. Τα παραπάνω θέματα αποτελούν το μίγμα marketing (marketing mix) και είναι γνωστά σαν τα 4P του marketing: product, pricing, promotion, place.

Μια επιχείρηση, συνήθως, χρησιμοποιεί τρεις τρόπους για να αποφασίσει αν θα τυποποιήσει ή θα προσαρμόσει το μίγμα marketing: εθνοκεντρική προσέγγιση, πολυκεντρική προσέγγιση, γαιοκεντρική προσέγγιση.

Με την εθνοκεντρική προσέγγιση, η επιχείρηση εφαρμόζει στις διεθνείς αγορές την πολιτική marketing που χρησιμοποιεί στην εγχώρια αγορά. Σαν αποτέλεσμα η επιχείρηση αποφεύγει την δαπάνη της ανάπτυξης νέων τεχνικών marketing για τους ξένους καταναλωτές. Η επιχείρηση θεωρεί ότι το marketing mix που λειτούργησε στην εγχώρια αγορά θα λειτουργήσει με επιτυχία στο εξωτερικό.

Η πολυκεντρική προσέγγιση κοστίζει περισσότερο, επειδή οι υπεύθυνοι marketing προσπαθούν να προσαρμόσουν το marketing mix σε κάθε αγορά που εισέρχεται η επιχείρηση για να ικανοποιήσουν τις ειδικές ανάγκες των καταναλωτών. Η προσαρμογή μπορεί να αυξήσει τα έσοδα της επιχείρησης, εάν επιτύχει η παραπάνω πολιτική.

Με την τρίτη προσέγγιση, την γαιοκεντρική, έχουμε τυποποίηση του marketing mix. Η επιχείρηση προμηθεύει το ίδιο προϊόν ή υπηρεσία σε διαφορετικές αγορές και χρησιμοποιεί την ίδια πολιτική marketing για να πωλήσει το προϊόν ή την υπηρεσία στην παγκόσμια αγορά.

16.2.Τα τέσσερα P του marketing

Μια βασική απόφαση στην πολιτική προϊόντος είναι αν η επιχείρηση στις διεθνείς αγορές θα ακολουθήσει πολιτική τυποποίησης ή πολιτική προσαρμογής στις τοπικές αγορές. Οι νόμοι και οι θεσμοί κάθε χώρας μπορούν, επίσης, να επηρεάσουν την πολιτική προϊόντος των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι χώρες, συχνά, επιβάλλουν κανονισμούς για τα αναγραφόμενα στην ετικέτα του προϊόντος που αφορούν τα συστατικά και τις οδηγίες που αφορούν την υγεία. Όλες οι επιχειρήσεις, εγχώριες και ξένες, πρέπει να ακολουθούν αυτούς τους κανονισμούς. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, συχνά, υιοθετούν προϊόντα για να ικανοποιήσουν τις πολιτιστικές ανάγκες των τοπικών αγορών κι έτσι μεταφράζουν την ετικέτα της συσκευασίας του προϊόντος στην γλώσσα της φιλοξενούσας χώρας. Το επίπεδο της οικονομικής ανάπτυξης της φιλοξενούσας χώρας μπορεί να επηρεάσει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Οι καταναλωτές σε

πλούσιες χώρες προτιμούν προϊόντα υψηλής ποιότητας. Στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, οι καταναλωτές που τους ενδιαφέρει η τιμή του προϊόντος προτιμούν φθηνότερα προϊόντα χαμηλότερης ποιότητας. Συνήθως, η πολυεθνική επιχείρηση τυποποιεί το brand name του προϊόντος, με αποτέλεσμα να μειώνει το κόστος της συσκευασίας, της διαφήμισης και του σχεδιασμού και να κατορθώνει μεταφορές των διαφημιστικών μηνυμάτων από τη μια αγορά στην άλλη.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, συνήθως, έχουν να επιλέξουν ανάμεσα σε τρεις πολιτικές τιμολόγησης: πολιτική μιας τιμής (standard price policy), πολιτική δύο τιμών (two-tiered pricing) και τιμολόγηση αγοράς (market pricing). Μια επιχείρηση που ακολουθεί την εθνοκεντρική προσέγγιση στο διεθνές marketing, θα υιοθετήσει την πολιτική μιας τιμής, δηλαδή θα χρεώνει την ίδια τιμή στα προϊόντα της, ανεξάρτητα από την εθνικότητα του καταναλωτή (ίδια τιμή παντού). Σε αντίθεση, μια πολυεθνική επιχείρηση που ακολουθεί τη γαιοκεντρική προσέγγιση, θα εφαρμόσει την πολιτική δύο τιμών και συγκεκριμένα θα χρεώνει μια τιμή στην εγχώρια αγορά και μια άλλη τιμή στις ξένες αγορές. Τέλος, η πολυεθνική επιχείρηση που ακολουθεί την πολυκεντρική προσέγγιση θα προτιμήσει την πολιτική τιμολόγησης της αγοράς. Η επιχείρηση προσαρμόζει τις τιμές της, ώστε να μεγιστοποιούνται τα κέρδη σε κάθε αγορά. Για να εφαρμοσθεί η τιμολόγηση αγοράς πρέπει να ικανοποιούνται δύο προϋποθέσεις. Η πρώτη προϋπόθεση είναι ότι η επιχείρηση πρέπει να αντιμετωπίζει διαφορετική ζήτηση και/ή διαφορετικές συνθήκες κόστους στις χώρες που πωλεί τα προϊόντα της. Η δεύτερη προϋπόθεση είναι ότι οφείλει να αποτρέψει το arbitrage. Η πολιτική τιμολόγησης της επιχείρησης πρέπει να μην επιτρέπει σε καταναλωτές να αγοράζουν σε χαμηλή τιμή το προϊόν σε μια χώρα και να το μεταπωλούν σε υψηλότερη τιμή σε άλλη χώρα.

Η προώθηση περιλαμβάνει τις προσπάθειες της επιχείρησης να καταστήσει επιθυμητό το προϊόν της στους πιθανούς καταναλωτές. Για τις περισσότερες πολυεθνικές επιχειρήσεις, η διαφήμιση είναι το πιο σημαντικό μέρος της πολιτικής προώθησης. Για την ανάπτυξη της διαφημιστικής στρατηγικής, η επιχείρηση πρέπει να λάβει υπόψιν το μήνυμα που θέλει να μεταδώσει (τα γεγονότα ή οι εντυπώσεις που ο διαφημιστής επιθυμεί να μεταδώσει), τα μέσα που θα χρησιμοποιήσει, και το βαθμό γενίκευσης της διαφημιστικής προσπάθειας. Τα μέσα είναι το κανάλι επικοινωνίας που χρησιμοποιεί ο διαφημιστής για να μεταδώσει το μήνυμα. Ο υπεύθυνος διαφήμισης πρέπει να μεταβάλλει τα μέσα μετάδοσης της διαφήμισης στις διάφορες αγορές. Αυτό εξαρτάται από την διαθεσιμότητα των μέσων, τη νομοθεσία, το βιοτικό επίπεδο, το ποσοστό αναλφαβητισμού και την πολιτιστική ομοιογένεια των διαφόρων αγορών. Μια επιχείρηση πρέπει να αποφασίσει εάν η διαφήμιση για το προϊόν της θα είναι η ίδια παντού ή θα διαφοροποιείται σε κάθε τοπική αγορά. Το μήνυμα που θέλει να μεταδώσει η επιχείρηση, πολλές φορές, καθορίζει εάν η διαφήμιση θα είναι τυποποιημένη ή διαφοροποιημένη. Οι τυποποιημένες διαφημίσεις περιέχουν λιγότερο συγκεκριμένες πληροφορίες από ότι οι διαφοροποιημένες διαφημίσεις. Συνεχίζοντας, μέσω των προσωπικών πωλήσεων, οι επιχειρήσεις που προσλαμβάνουν τοπικούς αντιπροσώπους είναι βέβαιες ότι αυτοί γνωρίζουν την τοπική κουλτούρα και τις συνήθειες, οι προσωπικές πωλήσεις προωθούν τη στενή και προσωπική επαφή με τους καταναλωτές και καθιστούν ευκολότερη την απόκτηση βασικών πληροφοριών για τις τοπικές αγορές. Η προώθηση πωλήσεων αποτελείται από εξειδικευμένες ενέργειες marketing, όπως κουπόνια, προώθηση εντός του καταστήματος, δειγματοληψία, διαφήμιση μέσω ταχυδρομείου και συμμετοχή σε εκθέσεις. Η προώθηση

πωλήσεων απευθύνεται σε καταναλωτές για βραχυχρόνιο διάστημα και συνήθως αντικαθίσταται με μακροχρόνιες και μόνιμες πολιτικές. Οι δημόσιες σχέσεις αποτελούνται από προσπάθειες για τη βελτίωση της φήμης και της εικόνας της επιχείρησης στο κοινό. Η επίδραση των καλών δημοσίων σχέσεων είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθεί, αλλά διαχρονικά η θετική εικόνα της πολυεθνικής επιχείρησης θα έχει αποδοτικό αποτέλεσμα για αυτήν στη φιλοξενούμενη χώρα.

Η διανομή είναι η διαδικασία όπου μεταφέρονται προϊόντα ή υπηρεσίες από την επιχείρηση στους καταναλωτές. Η πολυεθνική επιχείρηση πρέπει να επιλύσει το πρόβλημα της μεταφοράς των αγαθών (επιλέγοντας τα μέσα) από τον τόπο παραγωγής στον τόπο κατανάλωσης. Ένα δίκτυο διανομής αποτελείται από τον βιομηχανικό παραγωγό που παράγει το προϊόν ή την υπηρεσία, τον χονδρέμπορο που αγοράζει το προϊόν από τον παραγωγό και το μεταπωλεί στο λιανέμπορο, τον λιανέμπορο που αγοράζει το προϊόν από τον χονδρέμπορο και το πωλεί στους καταναλωτές και τον τελικό καταναλωτή που το αγοράζει για τελική κατανάλωση.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

17. Διεθνές Χρηματοοικονομικό Management

17.1. Τρόποι πληρωμών στο διεθνές εμπόριο

Όταν γίνεται μια συναλλαγή μεταξύ πωλητή και αγοραστή από δύο διαφορετικές χώρες προκύπτουν ορισμένα θέματα, όπως ποιο νόμισμα θα χρησιμοποιηθεί, πότε και πώς θα ελεγχθεί η αξιοπιστία των συναλλασσομένων μερών, ποιά μορφή πληρωμής θα χρησιμοποιηθεί και πώς θα γίνει η χρηματοδότηση της συναλλαγής.

Ο εξαγωγέας προτιμά η πληρωμή του να γίνει με το νόμισμα της χώρας του, ώστε να ξέρει ακριβώς το ποσό που θα λάβει από τον εισαγωγέα. Όμως και ο εισαγωγέας προτιμά να πληρώσει με το νόμισμα της χώρας του, για τον ίδιο ακριβώς λόγο. Πάνω από το 70% των εξαγωγών των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών και το 85% των εξαγωγών των χωρών της Λατινικής Αμερικής αποτιμώνται σε δολάρια ΗΠΑ.

Μια τράπεζα στην χώρα του εξαγωγέα, συχνά, αποκτά πληροφορίες αξιοπιστίας (credit information) για τους ξένους πελάτες της, μέσω του τμήματος που ασχολείται με συναλλαγές με άλλες χώρες ή μέσω μιας τράπεζας στην χώρα του πελάτη που συνεργάζεται μαζί της. Η επιχείρηση που αμελεί τον έλεγχο αξιοπιστίας μπορεί να αντιμετωπίσει σοβαρά προβλήματα.

Η μέθοδος πληρωμής καθορίζεται κατόπιν διαπραγμάτευσης μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα. Συνήθως, συναντάμε τους ακόλουθους τύπους: προκαταβολή (payment in advance), ανοικτός λογαριασμός (open account), χρήση επιταγής (documentary collection), εγγυητική επιστολή (letter of credit), πιστωτική κάρτα (credit cards), με ανταλλαγή προϊόντων (countertrade).

Στους περισσότερους κλάδους υπάρχουν τυποποιημένες χρηματοδοτικές διευκολύνσεις. Η πολυεθνική επιχείρηση πρέπει να μπορεί να προσφέρει τις διευκολύνσεις στους ξένους πελάτες της. Οι τράπεζες, συνήθως, αναλαμβάνουν την χρηματοδότηση των εξαγωγών, λαμβάνοντας επιταγές ή εγγυητικές επιστολές, αγοράζοντας λογαριασμούς ποσού χαμηλότερου από την ονομαστική αξία των εξαγωγών.

17.2. Διαχείριση συναλλαγματικού κινδύνου

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τρεις τύπους συναλλαγματικού κινδύνου: transaction, translation, economic.

Μια επιχείρηση αντιμετωπίζει transaction exposure, όταν το χρηματοοικονομικό όφελος και κόστος της διεθνούς συναλλαγής επηρεάζεται από μεταβολές της συναλλαγματικής ισοτιμίας που συμβαίνει, αφού η επιχείρηση έχει νομικά υποχρεωθεί να διεξάγει τη συναλλαγή. Πολλές διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες που αποτιμώνται σε ξένο νόμισμα μπορεί να αντιμετωπίσουν transaction exposure, όπως: αγορά/ πωλήσεις αγαθών, υπηρεσιών ή περιουσιακών στοιχείων, παράταση δανείων ή δανεισμός χρήματος.

Συνεχίζοντας, με τον όρο translation exposure ή accounting exposure εννοούμε την επίδραση που έχουν

στους ισολογισμούς της επιχείρησης, οι μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών που επιδρούν στην αξία των περιουσιακών στοιχείων των θυγατρικών εταιριών, όπως αποτιμώνται σε νόμισμα της χώρας που εδρεύει η μητρική εταιρία. Εάν οι συναλλαγματικές ισοτιμίες ήταν σταθερές, ο κίνδυνος από translation exposure δεν θα υπήρχε.

Τέλος, economic exposure είναι η επίδραση στην αξία της επιχείρησης των μη αναμενόμενων μεταβολών των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Οι μακροχρόνιες επενδύσεις σε εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και περιουσιακά στοιχεία είναι εκτεθειμένες σε economic exposure. Για την διαχείριση και την ελαχιστοποίηση του συγκεκριμένου κινδύνου, πρέπει να γίνεται ανάλυση και πρόβλεψη, όσο το δυνατόν είναι εφικτό, των μεταβολών των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

17.3. Τεχνικές διαχείρισης κεφαλαίου κίνησης

Η διαχείριση του συναλλαγματικού κινδύνου είναι συνδεδεμένη με τη διαχείριση κεφαλαίου κίνησης. Πιο συγκεκριμένα πρέπει να επιτύχει σε τρεις στόχους: ελαχιστοποίηση των υπολοίπων των διαθεσίμων, ελαχιστοποίηση του κόστους μετατροπής νομισμάτων και ελαχιστοποίηση του συναλλαγματικού κινδύνου.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, όπως και οι εγχώριες πρέπει να διαθέτουν διαθέσιμα για να εξυπηρετούν τις καθημερινές συναλλαγές και για να είναι καλυμμένη η επιχείρηση σε περίπτωση μη αναμενόμενης ανάγκης για μετρητά. Μια τεχνική που χρησιμοποιούν οι πολυεθνικές για την ελαχιστοποίηση των διαθεσίμων είναι η κεντρική διαχείριση διαθεσίμων (centralized cash management).

Για μεγάλες συναλλαγές που συνεπάγονται δύο νομίσματα, το κόστος μετατροπής νομισμάτων, συνήθως, είναι περίπου στο 0,3% της αξίας της συναλλαγής. Το κόστος αυτό μπορεί να μειωθεί εάν οι θυγατρικές χρησιμοποιήσουν το bilateral netting (διμερής εκκαθάριση) στις μεταξύ τους εσωτερικές συναλλαγές. Το κόστος μετατροπής νομισμάτων μπορεί να μειωθεί περισσότερο, εάν η πολυεθνική επιχείρηση χρησιμοποιεί το multilateral netting (πολυμερής εκκαθάριση), η οποία εφαρμόζεται μεταξύ τριών ή περισσότερων οικονομικών μονάδων (θυγατρικών).

Όσον αφορά στην ελαχιστοποίηση του συναλλαγματικού κινδύνου, οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την λεγόμενη leads and lags strategy. Σύμφωνα με αυτήν την στρατηγική, προσπαθούν να αυξάνουν τα διαθέσιμα σε νομίσματα που αναμένεται να ανατιμηθούν και να μειώσουν τα διαθέσιμα σε νομίσματα που αναμένεται να υποτιμηθούν.

17.4. Πηγές κεφαλαίου στις πολυεθνικές επιχειρήσεις

Εσωτερικές πηγές κεφαλαίου

Οι χρηματοροές που προέρχονται από τη μητρική εταιρία και τις θυγατρικές αποτελούν μια πηγή

άντλησης κεφαλαίων. Η δυνατότητα της μητρικής εταιρίας να μετακινεί κεφάλαια μεταξύ των θυγατρικών υπόκειται σε δύο νομικούς περιορισμούς:

→ Εάν η θυγατρική δεν ανήκει εξ' ολοκλήρου στην μητρική εταιρία, η μητρική πρέπει να σέβεται τα δικαιώματα και των άλλων μετόχων της θυγατρικής.

→ Πολλές χώρες επιβάλλουν περιορισμούς στον επαναπατρισμό των κερδών (από τις θυγατρικές προς την μητρική), μπλοκάροντας έτσι τις ενδοεπιχειρησιακές μετακινήσεις κεφαλαίων.

Η μητρική εταιρία μπορεί, επίσης, να μετακινεί κεφάλαια μεταξύ μονάδων της προσαρμόζοντας τις “ενδοομιλικές” τιμές (transfer prices) που χρεώνονται για αγαθά και υπηρεσίες στις ενδοεπιχειρησιακές συναλλαγές μεταξύ θυγατρικών.

Εξωτερικές πηγές κεφαλαίου

Με σκοπό να αντλήσουν κεφάλαια από τη διεθνή αγορά, πολλές πολυεθνικές εισάγουν τις μετοχές τους σε χρηματιστήρια διαφόρων χωρών. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν πολλές ευκαιρίες για να δανεισθούν κεφάλαια στην παγκόσμια αγορά σε βραχυπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη βάση. Οι τράπεζες επενδύσεων, συνεχώς, αναπτύσσουν νέες χρηματοοικονομικές τεχνικές για να μειώσουν το κόστος δανεισμού για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Σημαντικό ρόλο στην διεθνή αγορά κεφαλαίων παίζει η αγορά swap, όπου δύο επιχειρήσεις μπορούν να ανταλλάξουν τις χρηματοοικονομικές τους υποχρεώσεις. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, συχνά, πραγματοποιούν swaps νομισμάτων, με σκοπό να μετακινήσουν τους τόκους και τις πληρωμές από ένα λιγότερο επιθυμητό νόμισμα σε ένα πιο επιθυμητό. Οι περισσότερες διεθνείς τράπεζες ασχολούνται με swaps νομισμάτων σε μεγάλη κλίμακα.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

18.Ανάλυση ξένων αγορών

Για την επίτευξη της αύξησης του μεριδίου αγοράς, των εσόδων και των κερδών, οι επιχειρήσεις ακολουθούν τα εξής τρία βήματα: εκτίμηση εναλλακτικών αγορών, εκτίμηση κόστους, οφέλους και κινδύνων από την είσοδο σε κάθε αγορά και τέλος επιλογή των πιθανών αγορών για είσοδο ή επέκταση.

18.1.Αξιολόγηση εναλλακτικών ξένων αγορών

Το πρώτο βήμα για να επιλεγεί μια ξένη αγορά είναι να αξιολογηθούν οι δυνατότητες της αγοράς. Πολλές δημοσιεύσεις παρέχουν δεδομένα για τον πληθυσμό, το GDP, το κατά κεφαλήν εισόδημα, και τον αριθμό των αυτοκινήτων και τηλεοράσεων κατά κεφαλήν. Τα δεδομένα αυτά επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να έχουν μια πρώτη εικόνα για τις ξένες αγορές.

Για την εκτίμηση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος μια επιχείρηση πρέπει να γνωρίζει το μέγεθος και τον αριθμό των επιχειρήσεων που υπάρχουν στην αγορά στόχο, τα σχετικά μερίδια αγοράς τους, τις στρατηγικές τιμολόγησης και διανομής και τα δυνατά και αδύνατα σημεία τους.

Μια επιχείρηση μπορεί να μειώσει τις εξαγωγές της σε μια χώρα με υψηλούς δασμούς και να αυξήσει τις εξαγωγές της σε μια άλλη χώρα που επιβάλλει λιγότερους δασμούς ή περιορισμούς στις εισαγωγές της. Επίσης, μπορεί να επιλέξει να εισέλθει στη ξένη αγορά μέσω άμεσης ξένης επένδυσης (λόγω νομικού και πολιτικού περιβάλλοντος).

Τέλος, η επιχείρηση πρέπει να εξετάσει διάφορες κοινωνικοοικονομικές επιδράσεις που υπάρχουν στη χώρα εισόδου, οι οποίες είναι δύσκολο να αποτιμηθούν ποσοτικά. Για να μειωθεί η αβεβαιότητα από τους ανωτέρω παράγοντες, οι επιχειρήσεις προτιμούν να εισέρχονται σε αγορές χωρών που η κουλτούρα τους είναι παρόμοια με την κουλτούρα της εγχώριας αγοράς (της μητρικής επιχείρησης).

18.2.Αξιολόγηση κόστους, ωφέλειας και κινδύνων

Δύο τύποι κόστους πρέπει να εξετασθούν: άμεσο κόστος και κόστος ευκαιρίας. Το άμεσο κόστος περιλαμβάνει τις δαπάνες που έχει η επιχείρηση όταν αρχίζει μια επιχειρησιακή λειτουργία στην ξένη αγορά. Το κόστος ευκαιρίας αναφέρεται στην απώλεια κερδών από μια εναλλακτική αγορά (στην οποία η επιχείρηση δεν εισέρχεται), επειδή επιλέγει να εισέλθει στην αγορά που επιλέγει να καταναείμει τους πόρους της.

Στις πιθανές ωφέλειες περιλαμβάνονται οι αναμενόμενες πωλήσεις και κέρδη από την αγορά. Άλλες ωφέλειες των ξένων αγορών είναι το χαμηλότερο κόστος, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, η πρόσβαση σε νέα τεχνολογία και η ευκαιρία να επιτευχθεί καλύτερη συνεργασία (synergy) με άλλα τμήματά της.

Συνεχίζοντας, μια επιχείρηση που εισέρχεται σε μια νέα αγορά αντιμετωπίζει κινδύνους από

διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών και κινδύνους από άμεσες χρηματοοικονομικές ζημιές που οφείλονται σε λανθασμένες εκτιμήσεις των δυνατοτήτων της αγοράς.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

19. Η κρίση και η δυνατότητα επενδύσεων

Η διεύρυνση την Ευρωπαϊκής Ένωσης προς τα Δυτικά Βαλκάνια αντιμετώπισε την πιο δύσκολη πρόκληση από την έναρξή της στο Ζάγκρεμπ το 2000. Η προοπτική διεύρυνσης των Βαλκανίων έχει πληγεί σοβαρά από την επιδείνωση της ευρωπαϊκής οικονομίας και ιδιαίτερα της κρίσης του ελληνικού χρέους, οι χώρες της περιοχής έχουν επηρεαστεί βαθιά από τα κύματα ηλεκτροπληξίας που προέρχονται από την Ελλάδα. Οι αρνητικές επιπτώσεις περιλαμβάνουν την επιδείνωση των οικονομιών τους, των προοπτικών ανάπτυξής τους, της ικανότητάς τους για μεταρρύθμιση, των κοινωνικών, πολιτικών και θεσμικών δομών τους και της ικανότητάς τους να εκπληρώσουν τα κριτήρια ένταξης. Βασικά, ο αναμφισβήτητος συμβολικός ρόλος της ΕΕ ως «άγκυρα» σταθερότητας, ως μονοπάτι προς την ευημερία και ως στόχος προς όφελος, μπορεί να χάνει την αξιοπιστία και την έκκληση για ορισμένες από αυτές τις χώρες (Panagiotou, 2013). Όλοι αυτοί οι παράγοντες, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη «κόπωση της διεύρυνσης», η οποία ξεκίνησε μετά από τους έκτακτους γύρους διεύρυνσης κατά την περίοδο 2004-2007, δημιούργησαν ένα ιδιαίτερα δυσμενές περιβάλλον εντός του οποίου επιδιώκεται η διεύρυνση. Επιπλέον, αυτή η αντιλαμβανόμενη μείωση του ενθουσιασμού για τη διεύρυνση, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη «κόπωση της αξιολόγησης» από τις υποψήφιες χώρες, τροφοδότησε τον εκνευρισμό και την απογοήτευση αυτών των χωρών, καθώς η προοπτική της ένταξης φαίνεται όλο και πιο απομακρυσμένη.

Ο ασθενέστερος κρίκος της Ευρωζώνης, η Ελλάδα, έχει γίνει μια μεγάλη πηγή αστάθειας στην Ευρώπη. Η Ελλάδα είναι μια χώρα που βρίσκεται σε ελεύθερη πτώση, αντιμετωπίζοντας μια άνευ προηγουμένου οικονομική ύφεση, καθώς και την αποσύνθεση των υποδομών της, τον εκφυλισμό του πολιτικού της συστήματος και την εξάπλωση του κοινωνικού της ιστού. Τα πακέτα λιτότητας που ψήφισε το ελληνικό κοινοβούλιο αντιπροσωπεύουν την πιο επιθετική δημοσιονομική και κοινωνική προσαρμογή σε μια δημοκρατική χώρα σε εποχές ειρήνης στην μεταπολεμική Ευρώπη. Μετά από πέντε συνεχόμενα χρόνια ύφεσης, το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν (ΑΕΠ) της Ελλάδας μειώθηκε σχεδόν κατά 20%, ενώ η απόλυτη ανεργία ανήλθε σε 25,1% (και σε ηλικίες κάτω των 30 ετών, 51%) (ELSTAT 2012). Η βιομηχανική παραγωγή έχει καταρρεύσει, ενώ σε εθνικό επίπεδο εκατοντάδες μικρές επιχειρήσεις - που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας - κλείνουν την ημέρα. Τα τελευταία χρόνια υπήρξε μια δραματική αύξηση της εγκληματικότητας και της έλλειψης στέγης, ενώ ένας στους τέσσερις Έλληνες ζει κάτω από το όριο της φτώχειας.

Όσον αφορά στις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων, η κρίση στην Ελλάδα είναι κάτι περισσότερο από ένα υποσύνολο της ευρωπαϊκής οικονομικής κρίσης: οι δύσκολες συνθήκες της Ελλάδας και η αβέβαιη έκβαση της κρίσης έχουν τεράστιο αντίκτυπο στην οικονομική ανάπτυξη ολόκληρης της περιοχής, στην πολιτική σταθερότητα ακόμη και προοπτικές της ΕΕ. Η μεγάλη αλληλεξάρτηση των περισσότερων χωρών των Δυτικών Βαλκανίων με την Ελλάδα έχει καταστήσει την περιοχή εξαιρετικά ευάλωτη έναντι των κρουσμάτων που προέρχονται από την ελληνική κρίση. Είναι σαφές ότι οι χώρες των Δυτικών Βαλκανίων έχουν απορροφηθεί από τη δίνη της οικονομίας της Ελλάδας,

Βασικά, πριν από τον αντίκτυπο της ελληνικής κρίσης, οι οικονομίες των Δυτικών Βαλκανίων είχαν ήδη αποδυναμωθεί από την πλήρη έκθεση της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης κατά την περίοδο 2008-2011 (Bastian, 2009, Nuti, 2009 & Uvalic, 2009). Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, όλες οι χώρες των Δυτικών Βαλκανίων παρουσίαζαν ρυθμό μείωσης του ΑΕΠ (Σχήμα 2), αύξηση των ποσοστών ανεργίας (Σχήμα 3), πτώση της βιομηχανικής παραγωγής, μείωση των άμεσων ξένων επενδύσεων (Πίνακας 1), αυξανόμενο αριθμό τρεχουσών συναλλαγών και σημαντική μείωση των εμβασμάτων (Πίνακας 2). Το πρώτο κύμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης οδήγησε επίσης σε σημαντική αύξηση των δραστηριοτήτων ορισμένων διεθνών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στην περιοχή, κυρίως του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου. Σημαντικά, ο αριθμός των προγραμμάτων του ΔΝΤ που λειτουργούσαν στην περιοχή μειώθηκε από 12 κατά την περίοδο 1994-1997 σε τρεις το 2007, μέχρι το 2008, μόνο η Αλβανία είχε ακόμα πρόγραμμα δανεισμού, το οποίο έληξε στο τέλος του έτους (Panagiotou, 2010 & Bastian, 2008). Ωστόσο, η κρίση είχε εκθέσει τις περισσότερες χώρες σε αποσταθεροποιητικά δημοσιονομικά κενά στους εξωτερικούς λογαριασμούς. με την ταχεία εξάντληση κεφαλαίου, αυτό έθεσε τη δυνατότητα των χωρών να μην μπορούν να εκπληρώσουν τις εξωτερικές τους υποχρεώσεις, γεγονός που θα μπορούσε να οδηγήσει σε σημαντικές υποτιμήσεις του νομίσματος και / ή της αδυναμίας πληρωμής τους (Emerging Europe Monitor 2009). Τον Μάιο του 2009, η Σερβία υπέγραψε ένα πολυετές πρόγραμμα με το ΔΝΤ, το οποίο την χορήγησε με 3,8 δισ. Δολάρια, ενώ τα επόμενα δύο χρόνια υπογράφηκαν επίσης δάνεια με το ΔΝΤ με τη Βοσνία και την πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.

Εντούτοις, μέχρι το τέλος του 2011, όπου είχε επιτευχθεί κάποιο επίπεδο σταθεροποίησης στην περιοχή και το ΑΕΠ ήταν και πάλι αναζωπυρόμενο, εμφανίστηκε ο πλήρης αντίκτυπος της κρίσης του ελληνικού δημοσίου χρέους. Αυτό το δεύτερο κύμα έφτασε έτσι στην ένωση των ζημιών από το πρώτο κύμα της κρίσης. Η καταστροφή από την ελληνική κρίση ήταν ιδιαίτερα εμφανής στους τομείς του εμπορίου και των τραπεζών, καθώς και στην πτωτική πορεία των εμβασμάτων και των άμεσων ξένων επενδύσεων. Λόγω της αλληλεξάρτησης μεταξύ της Ελλάδας και των χωρών της περιοχής, η ελληνική κρίση δημιούργησε έναν φαύλο κύκλο, οπότε η οικονομική ύφεση της Ελλάδας επιδείνωσε την παρακμή των ήδη επηρεαζόμενων οικονομιών της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, η οποία διοχετεύθηκε ξανά στην Ελλάδα μέσω, μεταξύ άλλων, η μείωση της ζήτησης για εισαγωγές από την Ελλάδα και η μείωση της απόδοσης των ελληνικών επενδύσεων. Επιπλέον, καθώς η Ελλάδα εμπλέκεται επίσης πολύ στη Βουλγαρία και τη Ρουμανία (ιδιαίτερα στους τραπεζικούς τομείς), οι αρνητικές επιπτώσεις της ελληνικής κρίσης στις χώρες αυτές έχουν μεταφερθεί και στις οικονομίες των Δυτικών Βαλκανίων.

Για τη Βοσνία-Ερζεγοβίνη και την Κροατία, το εμπόριο, οι επενδύσεις και οι οικονομικοί δεσμοί με την Ελλάδα είναι αμελητέοι και ο κίνδυνος τυχόν επιπτώσεων των δύο αυτών χωρών είναι πολύ χαμηλός. Οι εμπορικές σχέσεις με την Ελλάδα είναι πιο σημαντικές για την Αλβανία, το Μαυροβούνιο και την ΠΓΔΜ, οι εξαγωγές της οποίας στην Ελλάδα αντιστοιχούν στο 12-16% του συνόλου. Παρατηρήθηκε απότομη πτώση των εξαγωγών στην Ελλάδα το 2009 και το πρώτο τρίμηνο του 2010, καθώς η οικονομική κρίση στην Ελλάδα προκάλεσε περαιτέρω μείωση της ζήτησης αγαθών από αυτές τις χώρες.

Περίπου 4000 ελληνικές εταιρείες έχουν επενδύσει στην περιοχή, βοηθώντας στη δημιουργία περίπου

200.000 θέσεων εργασίας. Η Αλβανία, η Σερβία και η ΠΓΔΜ είναι οι πιο ευάλωτες στις αρνητικές συνέπειες μέσω μειωμένων εισροών ΑΞΕ, καθώς η Ελλάδα υπήρξε δυναμικός επενδυτής στις χώρες αυτές τα τελευταία 15 χρόνια. Το 2008, λίγο πριν ξεκινήσει η κρίση, οι ελληνικές άμεσες ξένες επενδύσεις αντιπροσώπευαν το 34% των συνολικών επενδύσεων στην Αλβανία (Τράπεζα της Αλβανίας 2010) και το 15% στη Σερβία (Τράπεζα της Σερβίας 2010). Στην περίπτωση της ΠΓΔΜ, η Ελλάδα ήταν σταθερά μεταξύ των κορυφαίων επενδυτών στη χώρα, με μέσο όρο πάνω από 17% των συνολικών ΑΞΕ (Εθνική Τράπεζα της ΠΓΔΜ 2010). Το 2000 και το 2002, η Ελλάδα αντιπροσώπευε το 59 και το 55% των άμεσων ξένων επενδύσεων στην ΠΓΔΜ. Οι ελληνικές επενδύσεις στην περιοχή πραγματοποιήθηκαν σε διάφορους τομείς, όπως υποδομές, υπηρεσίες, τραπεζικές υπηρεσίες, τηλεπικοινωνίες, τρόφιμα και ποτά, βαριά βιομηχανία και φαρμακευτικά προϊόντα. Σημαντική υποχώρηση της ροής των ξένων άμεσων επενδύσεων στην περιοχή ήταν εμφανής ακόμα και πριν από την πλήρη επίπτωση της κρίσης: για παράδειγμα, οι ελληνικές επενδύσεις στη Σερβία για την διετία 2008-2009 ανήλθαν σε περίπου 46 εκατ. Ευρώ, αρκετά κάτω από το σύνολο των 336 εκατ. μόνο για το 2007, ενώ στη Βουλγαρία μειώθηκε από € 545 εκατ. το 2007 σε € 105 εκατ. το 2009. Στην Ελλάδα, οι ελληνικές επενδύσεις μειώθηκαν από € 15 εκατ. το 2010 σε € 2 εκατ. το 2011. Συνολικά, μέχρι το 2010, οι ελληνικές εταιρείες είχαν μειώσει τις επενδύσεις σχεδόν κατά € 1,6 δισ.

Ένα άλλο κρίσιμο φαινόμενο εξάπλωσης από την κρίση στην Ελλάδα σχετίζεται με την αναπόφευκτη μείωση των εμβασμάτων, καθώς καθίσταται όλο και πιο δύσκολο για τους μετανάστες να παραμείνουν στην Ελλάδα και πολλοί αναγκάζονται να επαναπατριστούν. Οι χώρες καταγωγής τους, με τη σειρά τους, συχνά δεν μπορούν να τους απορροφήσουν στο εργατικό δυναμικό, οδηγώντας έτσι σε περαιτέρω αύξηση της ανεργίας. Η μείωση των εμβασμάτων έχει επίσης αρνητικό αντίκτυπο στις κρατήσεις σε ξένο νόμισμα των χωρών, στον μεσοπρόθεσμο δημοσιονομικό προγραμματισμό και στη χρηματοδότηση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Όσον αφορά τις πιθανές επιπτώσεις της ελληνικής κρίσης στα εμβάσματα, η Αλβανία είναι η πιο εκτεθειμένη. Περίπου 600.000 Αλβανοί ζουν και εργάζονται στην Ελλάδα: το 2009, τα εμβάσματα εργαζομένων που προέρχονταν από την Ελλάδα ανήλθαν σε τουλάχιστον 900 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ (περίπου 8% του ΑΕΠ), συμβάλλοντας στην εγχώρια οικονομική ανάπτυξη και παρέχοντας πόρους για πολλές οικογένειες (Παγκόσμια Τράπεζα 2009). Ο τομέας των κατασκευών, στον οποίο απασχολούνται πολλοί Αλβανοί, έχει σχεδόν εξαντλήσει το μισό εργατικό δυναμικό του, φθάνοντας σε μόλις 240.000 το 2011 από περίπου 400.000 το 2008. Δεδομένου ότι οι μετανάστες μπορούν να χάσουν το νομικό τους καθεστώς εάν είναι άνεργοι για μεγάλες περιόδους, πολλοί αναγκάζονται να αποδεχθούν εργασία για χαμηλότερη αμοιβή ή χωρίς κοινωνική ασφάλιση. Ο αριθμός των εκδοθεισών αδειών διαμονής μεταναστών μειώθηκε κατά 20% ετησίως από τότε που ξεκίνησε η κρίση.

Ίσως το πιο κρίσιμο κανάλι της μόλυνσης είναι μέσω των θυγατρικών της ελληνικής τράπεζας που λειτουργούν στην περιοχή. Οι ελληνικές τράπεζες ήταν ιδιαίτερα δραστήριες και είχαν επενδύσει σημαντικά στα Βαλκάνια τα τελευταία χρόνια, αγοράζοντας τοπικές τράπεζες και επεκτείνοντας τους ισολογισμούς τους, ιδιαίτερα σε τομείς υψηλής ανάπτυξης όπως ο καταναλωτικός και ο ενυπόθηκος δανεισμός. Ίσως το πιο κρίσιμο κανάλι της μόλυνσης είναι μέσω των θυγατρικών της ελληνικής τράπεζας που λειτουργούν στην περιοχή. Επτά μεγάλες ελληνικές τράπεζες - όπως η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, η EFG Eurobank, ο

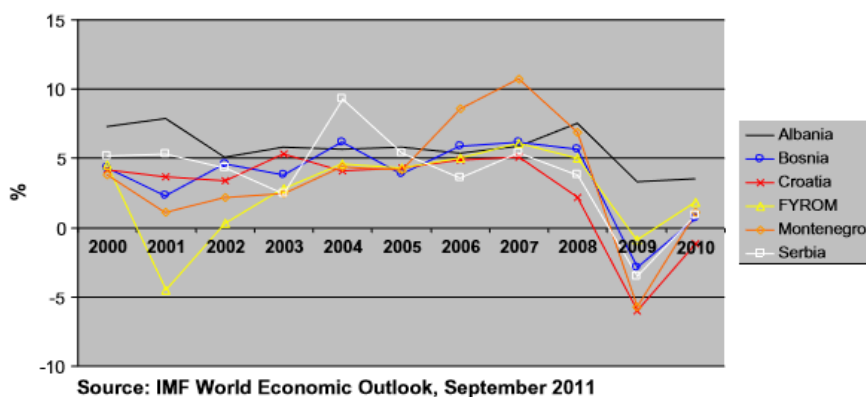
Πειραιώς και η Alpha Bank - έχουν δημιουργήσει ένα δίκτυο περίπου 20 θυγατρικών στην περιοχή, με περίπου 1900 καταστήματα και απασχολώντας περίπου 23.500 άτομα. Μέχρι το 2007, οι ελληνικές τράπεζες είχαν συσσωρεύσει σημαντικό μερίδιο αγοράς στην περιοχή, αντιπροσωπεύοντας περίπου το 30% του συνόλου των τραπεζικών περιουσιακών στοιχείων στη Βουλγαρία και την ΠΓΔΜ, το 25% στην Αλβανία, το 15% στη Σερβία (όπου τρεις από τις δέκα τράπεζες είναι ελληνικές) και το 17% στη Ρουμανία.

Οι θυγατρικές σε σημαντικό βαθμό χρηματοδοτούνται με δάνεια από την Αθήνα και όχι με τοπικές καταθέσεις. Ακόμη και αν οι ελληνικές τράπεζες δεν αποχώρησαν από την περιοχή, θα προσπαθούσαν να αυξήσουν την τοπική καταθετική βάση γρηγορότερα από τα δάνεια και πιθανότατα θα απέφευγαν να κάνουν νέα δάνεια για λίγο. Έτσι, υπήρχε κίνδυνος οι ελληνικές τράπεζες να περιορίσουν την πιστωτική τους δραστηριότητα και να μειώσουν την έκθεσή τους στην περιοχή ως αποτέλεσμα των πιέσεων χρηματοδότησης και ρευστότητας στις ελληνικές μητρικές τράπεζες. Σημαντικά, οι ελληνικές τράπεζες που επωφελήθηκαν από ένα κρατικό πακέτο διάσωσης (bail-in) το 2009 ενθαρρύνθηκαν - μέσω μιας προφορικής συμφωνίας μεταξύ του ελληνικού υπουργείου Οικονομικών, της Τράπεζας της Ελλάδος και των συμμετεχόντων θεσμικών οργάνων - να χρησιμοποιήσουν τα χρήματα για να υποστηρίξουν το δάνειο από την πατρίδα, κι όχι μέσω των θυγατρικών στα Βαλκάνια. Έτσι, θυγατρικά υποκαταστήματα της Alpha Bank, της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος ή της Eurobank στη Βουλγαρία, τη Σερβία, την Αλβανία, την ΠΓΔΜ και τη Ρουμανία δεν έλαβαν μέρος του πακέτου bail-out διάσωσης, δηλαδή μέσω επενδυτών.

Μετά το 2009, η διεύρυνση των διαφορών στο ελληνικό δημόσιο χρέος οδήγησε σε αυξημένο κόστος χρηματοδότησης για τις ελληνικές τράπεζες, που αντιμετώπιζαν μια τέτοια συμπίεση ρευστότητας, οι ελληνικές τράπεζες άρχισαν να αποσύρουν τα κεφάλαιά τους από τις δραστηριότητές τους στα Βαλκάνια. Κατά συνέπεια, οι απαιτήσεις του ελληνικού τραπεζικού τομέα μειώθηκαν κατά 18% στη Σερβία και κατά 25% στη Ρουμανία και τη Βουλγαρία τα δύο χρόνια έως το Δεκέμβριο του 2011. Αυτή η υποχώρηση της ρευστότητας όχι μόνο διέλυσε τους οικονομικούς τομείς στην περιοχή αλλά επηρέασε σημαντικά και τις τοπικές οικονομίες, δεδομένου ότι όλες αυτές οι χώρες έχουν χρηματοπιστωτικά συστήματα με τράπεζες όπου μεγάλο μέρος της δανειοληπτικής δραστηριότητας γίνεται μέσω τραπεζών αντί μετοχών ή εταιρικών ομολόγων.

Αν και η έκθεση του Σεπτεμβρίου 2011 επέτρεψε κάποια επιφυλακτική αισιοδοξία - δεδομένου ότι είχε προβλέψει την περαιτέρω ανάκαμψη της αύξησης του ΑΕΠ για την περιοχή για τη χρονιά 2012, αυξάνοντας την οριακή αύξηση που αναφέρθηκε για το 2011 - στην πραγματικότητα τα στοιχεία επιδεινώθηκαν. Έτσι, καθώς ο πλήρης αντίκτυπος της ελληνικής κρίσης έπληξε τις οικονομίες των Δυτικών Βαλκανίων, το ΔΝΤ υποβάθμισε τις προβλέψεις για ανάπτυξη το 2012 σε 0,5% για την Αλβανία, 0,0% για τη Βοσνία, 1,1% για την Κροατία, 0,9% για την ΠΓΔΜ, 0,2% για την Αλβανία Μαυροβούνιο και 0,5% για τη Σερβία (πίνακας 2).

Βασικά, σε πολλά αλληλένδετα και αλληλεξαρτώμενα επίπεδα, η ελληνική κρίση - και η εξάπλωσή της σε μια πλήρη κρίση στην ευρωζώνη - τροποποιεί τις συνθήκες υπό τις οποίες διεξάγεται η διαδικασία διεύρυνσης της ΕΕ. Ορισμένες από τις επιπτώσεις της ελληνικής κρίσης έχουν άμεσο αντίκτυπο στις προοπτικές ένταξης των Δυτικών Βαλκανίων, ενώ άλλες έχουν έμμεσο, λιγότερο ποσοτικό, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό αντίκτυπο.



Σχεδίαση 2: Δυτικά Βαλκάνια, ρυθμοί αύξησης του ΑΕΠ.

Πίνακας 1: Δαπάνες Δυτικών Βαλκανίων (US \$ εκατ.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	% of GDP in 2010
Albania	889	1,161	1,290	1,359	1,468	1,495	1,317	1,156	1,221	10.9
B-H	1,749	2,072	2,043	2,157	2,700	2,735	2,167	1,906	2,021	12.9
Croatia	517	665	711	859	1,194	1,292	1,271	1,287	1,236	2.1
FYROM	174	213	227	267	345	407	381	388	435	3.9
Montenegro	-	-	-	-	196	298	302	301	334	7.5
Serbia	-	-	2,650	2,754	3,064	2,710	3,936	3,351	3,719	10.4

Πίνακας 2: Δυτικά Βαλκάνια, Οικονομικοί Δείκτες 2011, 2012

	Albania		B-H		Croatia		FYROM		Montenegro		Serbia	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
GDP (% change)	3.0	0.5	1.2	0.0	0.0	-1.1	3.1	0.9	2.4	0.2	1.6	-0.5
Unemployment (%)	13.3	15.0	27.6	27.6	13.6	14.1	31.2	31.2	-	-	24.4	25.5
Consumer price inflation (%)	3.9	2.0	3.7	2.2	2.2	2.9	3.9	2.0	3.1	3.4	11.2	5.9
External Debt (as % of GDP)	58.9	63.7	40.3	43.6	47.5	54.2	27.1	46.8	53.9	46.7	50.0	63.1
Current account balance (as % of GDP)	-12.2	-11.7	-8.8	-7.9	-0.8	-1.2	-2.7	-4.0	-19.4	-20.0	-11.5	-12.6

Source: IMF World Economic Outlook, October 2012.

Για τις περισσότερες χώρες της περιοχής, η περίοδος 2003-2007 ήταν μία από τις ισχυρότερες για περισσότερο από μια δεκαετία, με ετήσιο ρυθμό αύξησης του πραγματικού ΑΕΠ κατά μέσο όρο περίπου 6%. Πριν από την κρίση, οι χώρες των Δυτικών Βαλκανίων σημείωσαν σημαντική πρόοδο όσον αφορά την ανάπτυξη, τη μακροοικονομική σταθερότητα, τις ροές άμεσων ξένων επενδύσεων και προχώρησαν προοδευτικά προς την κατεύθυνση της μετάβασης. Όλοι αυτοί οι θετικοί παράγοντες διευκόλυναν τη συνέχιση των μεταρρυθμίσεων και την πρόοδο στην επίτευξη των κριτηρίων σύγκλισης της ΕΕ.

Η εξαιρετικά υψηλή αλληλεξάρτηση των περισσότερων οικονομιών των Δυτικών Βαλκανίων με την Ελλάδα υποδηλώνει ότι η κατάρρευση της ελληνικής οικονομίας είχε εξαιρετικά επιζήμιες επιπτώσεις στις

οικονομίες της περιοχής, όσον αφορά τις μακροοικονομικές επιδόσεις, τις άμεσες ξένες επενδύσεις, τις εμπορικές ροές, τα εμβάσματα κλπ. Με τη σειρά του, ο επίσημος αυτός αντίκτυπος στις οικονομίες της περιοχής θα καταστήσει πιο δύσκολο να επιτύχει τους όρους, ενώ παράλληλα θα καταστεί ακόμη πιο δύσκολη η ικανοποίηση των ολοένα και πιο απαιτητικών κριτηρίων και συνθηκών ένταξης στη διαδικασία σταθεροποίησης και σύνδεσης. Οι οικονομίες των Δυτικών Βαλκανίων έχουν συλληφθεί σε έναν φαύλο κύκλο, οπότε η κρίση προκαλεί επιδείνωση των οικονομικών συνθηκών, οι επιδεινούμενες οικονομικές συνθήκες σημαίνουν λιγότερες μεταρρυθμίσεις και λιγότερες μεταρρυθμίσεις σημαίνει ότι παραμένουν πίσω στη διαδικασία σύγκλισης. Έτσι, η επιβράδυνση της οικονομικής προόδου, η επιβράδυνση της ανάπτυξης και το επιδεινούμενο μακροοικονομικό περιβάλλον θα επηρεάσουν τις προοπτικές ένταξης των χωρών των Δυτικών Βαλκανίων στην ΕΕ, καθώς θα δυσκολεύονται ολοένα και περισσότερο να εφαρμόσουν τις αναγκαίες διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις που εκκρεμούν ακόμη για την διαδικασία ένταξης για πρόοδο.

Τις τελευταίες δεκαετίες, η ένταξη στην ΕΕ έγινε αντιληπτή ως μια μονόδρομη πορεία προς τη σταθερότητα και την ευημερία. Η μεσογειακή διεύρυνση της ΕΕ μέχρι πρόσφατα θεωρήθηκε ως μια απόλυτη επιτυχία και η μεταπολεμική Ισπανία, η Ελλάδα και η Πορτογαλία ήταν τα πρότυπα επιτυχημένων μεταβάσεων: οι χώρες αυτές είχαν χρησιμοποιήσει την ένταξη στην ΕΕ ως μέσο για την εδραίωση της δημοκρατίας, την οικονομική ευημερία και την εξασφάλιση της θέσης τους την προοδευτική ευρωπαϊκή οικογένεια. Η σοβαρότητα αυτής της αφήγησης έχει αντιμετωπίσει ένα σοβαρό πλήγμα: η δυσχερής κατάσταση της Ελλάδας - καθώς και η κατάσταση των άλλων χωρών της Νότιας Ευρώπης - αμφισβήτησε κάποιες ισχυρές παραδοχές σχετικά με τη φύση του εξευρωπαϊσμού, τη μετασχηματιστική δύναμη της ΕΕ και τη μη αναστρεψιμότητα αυτών των επιτυχών ιστοριών. Επιπλέον, η κρίση έθεσε επίσης το ερώτημα κατά πόσο στην παρούσα της κατάσταση και υπό τις σημερινές συνθήκες η ΕΕ εξακολουθεί να αποτελεί κινητήριο μοχλό για τη σύγκλιση μεταξύ της κεντρικής Ευρώπης και των περιφερειών της.

Παρόλο που όλη η Νότια Ευρώπη βρίσκεται σε βαθιά κρίση, όσον αφορά τα Δυτικά Βαλκάνια, η κρίση στην Ελλάδα έχει αντιμετωπίσει το σοβαρότερο πλήγμα στην αντίληψη των υποψηφίων χωρών για την «αναφορική σύγκλιση». Ως βαλκανική χώρα που είχε κάνει τη μετάβαση από την υπανάπτυξη και την περιθωριοποίηση στην ευημερία και τη σταθερότητα - υπό την αιγίδα της ΕΕ - η Ελλάδα ήταν μία από τις επιτυχημένες ιστορίες της περιοχής. Μια γέφυρα μεταξύ των Βαλκανίων και της Ευρώπης, η Ελλάδα ήταν η μόνη βαλκανική χώρα που ήταν μέλος τόσο της ΕΕ όσο και του ΝΑΤΟ. Η πτώση της Ελλάδας καταδεικνύει με τον πιο οδυνηρό τρόπο ότι η ένταξη στην ΕΕ δεν αποτελεί μονόδρομη, αμετάκλητη εγγύηση σταθερότητας και ευημερίας. Για τις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων, το παράδειγμα της Ελλάδας ακούγεται έντονα: η εμπειρία της χώρας δεν συμβολίζει πλέον την υπόσχεση του εκσυγχρονισμού και της σύγκλισης με τις πλούσιες και καλά διοικούμενες χώρες της «παλιάς Ευρώπης», αλλά η προοπτική επιτυχίας και ευημερίας ήταν απογοητευτική.

Τέλος, η ελληνική κρίση και το βαθύτερο πολιτικό χάος (συμπεριλαμβανομένης της απόλυτης δυσπιστίας των πολιτικών δομών και θεσμών) στέλνουν ανησυχητικά μηνύματα σε μια περιοχή που εξακολουθεί να αγωνίζεται να δημιουργήσει διαφανείς, λειτουργικές και δυτικού τύπου διαδηλώσεις. Υπάρχουν κρίσιμα ερωτήματα σχετικά με βαθιές διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις και θεσμικές αλλαγές: αν η Ελλάδα, μέλος της

ΕΕ από το 1981, δεν μπόρεσε να αντιμετωπίσει επιτυχώς προβλήματα όπως η διαφθορά, η φοροδιαφυγή, ο πελατειακός λόγος, τα κεκτημένα συμφέροντα κ.λπ. κι επίσης αντιμετώπισε την πραγματικότητα της εκλογής ενός νεοφασιστικού Κόμματος στο Κοινοβούλιο, ποιες είναι οι συνέπειες για τα Δυτικά Βαλκάνια; Σε πολλά επίπεδα, η Ελλάδα προειδοποιεί για τους κινδύνους του «εξευρωπαϊσμού χωρίς βαθύτερο μετασχηματισμό», για την υιοθέτηση ενός ευρωπαϊκού «τρόπου ζωής» χωρίς να διασφαλίσει ότι θα έχουν εδραιωθεί οι αναγκαίες δομικές, θεσμικές και κοινωνικές μεταρρυθμίσεις. Αυτή η συνειδητοποίηση θα επηρεάσει αναπόφευκτα τις αντιλήψεις σχετικά με τη διεύρυνση προς τις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων.

19.1.Εντατικοποίηση της «κόπωσης της διεύρυνσης»

Η «κόπωση της διεύρυνσης» - η οποία ξεκίνησε μετά τους πρωτοφανείς γύρους διεύρυνσης κατά την περίοδο 2004-2007 - επιδεινώθηκε από την οικονομική κρίση που απειλεί τα ίδια τα θεμέλια της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης και του κοινού νομίσματος. Η κρίση στην ευρωζώνη γενικά, η ελληνική κρίση ειδικότερα και η συνακόλουθη ευρεία αίσθηση ανασφάλειας σε ολόκληρη την Ένωση αναγκάζουν αναπόφευκτα τους πολιτικούς ιθύνοντες της ΕΕ να επικεντρωθούν περισσότερο στα εσωτερικά πολιτικά και οικονομικά ζητήματα, ενώ η διεύρυνση κατατάσσεται προς τα κάτω στην ημερήσια διάταξη.

Επιπλέον, η εμβάθυνση της δυσαρέσκειας σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες σχετικά με την ελάφρυνση των «φτωχών» (νότιων) χωρών και την αξιοποίηση των κεφαλαίων διάσωσης χωρίς «την εργασία» έχει προκαλέσει περαιτέρω επιδείνωση του κλίματος. Περισσότερο από ποτέ, η Ευρώπη φαίνεται να διαιρείται μεταξύ των πιο προηγμένων κρατών και των λιγότερο προχωρημένων χωρών που πλήττονται από κρίσεις: υπό το φως της βεβαιότητας ότι τα κράτη των Δυτικών Βαλκανίων θα χρειαστούν επίσης χρηματοδοτική βοήθεια κατά την ένταξή τους στην Ένωση, αυτή η μειούμενη ανοχή και αλληλεγγύη δεν προμηνύει τις προοπτικές ένταξής τους.

Είναι σαφές ότι σε αμφότερα τα επίπεδα - οι υπεύθυνοι για τη χάραξη πολιτικής και ο πληθυσμός - υπάρχει περισσότερος σκεπτικισμός, προσοχή, εσωστρέφεια και φόβος από τις συνέπειες της περαιτέρω επέκτασης κατά τη διάρκεια αυτής της κρίσιμης περιόδου. Στο σημερινό πλαίσιο των αυξημένων προστατευτικών νοοτροπιών, του φόβου για περαιτέρω μεταδοτικότητα, της διεθνούς αστάθειας και της απώλειας αίσθησης αλληλεγγύης που θεωρούνταν δεδομένη, είναι δύσκολο να φανταστούμε το θέμα της διεύρυνσης να παίρνει το κεντρικό στάδιο σύντομα. Είναι σαφές ότι το σοκ της ελληνικής κρίσης και η επακόλουθη μόλυνση σε άλλα κράτη της Νότιας Ευρώπης έχει κάνει τα περισσότερα κράτη μέλη της ΕΕ ακόμη πιο διστακτικά να αγκαλιάσουν πιο «δυσλειτουργικά», αναξιόπιστα κράτη. Η συναίνεση φαίνεται να είναι ότι εάν η Ευρωζώνη (και μάλιστα η ίδια η ΕΕ) απειλεί να ρίξει «αποκλίνοντα» μέλη, θα είναι αργή η αποδοχή άλλων, δυνητικά επισφαλών κρατών.

Βασικά, η στήριξη για την ένταξη στην ΕΕ έχει μειωθεί και από την πλευρά των Βαλκανίων. Οι αναλυτές έχουν προειδοποιήσει ότι η ολοένα και πιο περίπλοκη και ελλιπής διαδικασία διεύρυνσης δείχνει την αντίθεση μεταξύ του προδοθέντος σχεδίου της ΕΕ να δεχτεί τα Δυτικά Βαλκάνια και της πραγματικής εφαρμογής του. Σε αυτό το σημείο η «κόπωση της διεύρυνσης» στην ΕΕ συναντά την «κόπωση της

αξιολόγησης» στα Βαλκάνια: το ολοένα και αρνητικό οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα και την Ευρωζώνη, σε συνδυασμό με την αναπόφευκτη εξάντληση της διαδικασίας προσχώρησης, οδήγησε στη διάβρωση της δημοφιλούς υποστήριξης για την ένταξη στην ΕΕ των Δυτικών Βαλκανίων, καθώς ο πληθυσμός των χωρών αυτών δυσκολεύεται να διατηρήσει τον ενθουσιασμό της διαδικασίας σύγκλισης. Σημαντικά, το αρνητικό κλίμα που επικρατεί σε πολλές χώρες της ΕΕ κατά της Ελλάδας και των άλλων χωρών που πλήττονται και η μειούμενη αίσθηση αλληλεγγύης ερμηνεύονται από τις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων ως αρνητικά μηνύματα για τις προοπτικές της δικής τους προσχώρησης.

Μια έρευνα που διεξήχθη από την Gallup Balkan Monitor τον Νοέμβριο του 2010 αποκάλυψε έναν σε μεγάλο βαθμό απαισιόδοξο πληθυσμό με λίγη εμπιστοσύνη στα εγχώρια θεσμικά όργανα και πτώση του ενθουσιασμού για την ΕΕ, ιδιαίτερα σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Παρόλο που η πλειοψηφία των πολιτών της περιοχής εξακολουθεί να θεωρεί την ΕΕ ως τη μοναδική μακροπρόθεσμη επιλογή, ο ενθουσιασμός για ένταξη στην ΕΕ γενικά ήταν σε παρακμή, κυρίως λόγω του αντιλαμβανόμενου από τον πληθυσμό ως «έλλειψη συγκεκριμένης δέσμευσης» εκ μέρους του ΕΕ. Ωστόσο, η περιοχή των Δυτικών Βαλκανίων δεν είναι μονολιθική ομάδα με ομοιόμορφες απόψεις για την Ευρώπη. Οι έρευνες δείχνουν σημαντική απόκλιση απόψεων, από τον ενθουσιασμό έως το σκεπτικισμό. Σημαντικά, ακόμη και στους πιο «ενθουσιώδεις» υποψηφίους, η υποστήριξη μειώθηκε σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια (Manchin, 2011, 163–165).

Αυτή η έλλειψη ενθουσιασμού θα μπορούσε επίσης να μεταφραστεί σε έλλειψη δέσμευσης για τις αναγκαίες μεταρρυθμίσεις όσον αφορά τα πολιτικά, οικονομικά και κεκτημένα κριτήρια στα Δυτικά Βαλκάνια. Σε πολλές περιπτώσεις, οι πολιτικές ελίτ της περιοχής πληρώνουν απλά την προσχώρηση στην ΕΕ, τους όρους και τις μεταρρυθμίσεις, αλλά στην πραγματικότητα ασχολούνται με τη «διαφύλαξη της θέσης τους στην εγχώρια αγορά και με την καθημερινή τους δραστηριότητα, δηλαδή την επιδίωξη μισθώματος και πελατείας παρά με γνήσια μεταρρυθμιστική προσπάθεια» (Bechev, 2012b). Επομένως, η οικονομική στασιμότητα συνοδεύεται από πολιτική αδράνεια και ακόμη και από κάποιες περιπτώσεις επιστροφής στην αυταρχική τάξη. Βασικά, σε ορισμένες χώρες, η πολιτική ηγεσία αναζητεί άλλες βραχυπρόθεσμες επιλογές εξωτερικής πολιτικής και αναζητά άλλους παγκόσμιους παράγοντες στην περιοχή και οπουδήποτε. Για παράδειγμα, το 2012 η Σερβία εξαρτιόταν από τη Ρωσία για βοήθεια και αλληλεγγύη στο θέμα του Κοσσυφοπεδίου και για οικονομική υποστήριξη, ενώ η Αλβανία και η Βοσνία αναζητούσαν στην Τουρκία πολιτική στήριξη, επενδύσεις και διαμεσολάβηση (Oxford Analytica, 2012).

Η ΕΕ μπορεί να εξακολουθεί να θεωρείται το μόνο παιχνίδι στην πόλη για τα Δυτικά Βαλκάνια, αλλά φαίνεται ότι το επικρατούμενο συναίσθημα είναι «ο ευρωρεαλισμός, όχι η ευρωφιλία» (Bechev 2012b). Το δημοψήφισμα για την ένταξη της Κροατίας τον Ιανουάριο του 2012 είναι πολύ ενδεικτικό της γενικής απάθειας, καθώς υπήρξε μόνο 43% συμμετοχή στην επικύρωση της συμφωνίας προσχώρησης της χώρας. Η ΕΕ είναι η απαραίτητη επιλογή, όχι πηγή έμπνευσης ή κίνητρο για βαθιές αλλαγές και μεταρρυθμίσεις. Αυτή η απογοήτευση σχετικά με την ΕΕ και το τι μπορεί πράγματι να προσφέρει η ιδιότητα μέλους συνδέεται άρρηκτα με την κατανομή της «αφηγηματικής σύγκλισης» που συζητήθηκε παραπάνω. Κατά συνέπεια, η απώλεια του ενθουσιασμού για τα Δυτικά Βαλκάνια τροφοδοτείται επίσης από την αβεβαιότητα σχετικά με

τα χαρακτηριστικά της Ένωσης όπου προσπαθούν να ενταχθούν οι χώρες αυτές.

Η ελληνική κρίση δημιούργησε μια άλλη - μη ποσοτικοποιημένη αλλά πολύ ισχυρή - δυναμική, δηλαδή την περαιτέρω δυσπιστία στην περιοχή των Βαλκανίων. Η Ελλάδα, η πρώτη βαλκανική χώρα που προσχώρησε στην ΕΕ, έχει εκδηλωθεί ως χώρα που όχι μόνο έτυχε πολλών ετών σε καταστροφικές και απερίσκεπτες πολιτικές, αλλά εξαπάτησε τους συνεργάτες της με ψευδή στοιχεία για να ενταχθούν στην Ευρωζώνη το 2002. Ακόμη και όταν η κρίση εκτυλισσόταν, με την Ελλάδα υπό στενή εποπτεία του ΔΝΤ, η χώρα είχε προφανώς επιτύχει πολύ λίγα από την άποψη των πραγματικών διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων, συμπεριλαμβανομένης της αντιμετώπισης της φοροδιαφυγής, της διαφθοράς και της έλλειψης διαφάνειας της κυβέρνησης. Επιπλέον, το πολιτικό περιβάλλον είναι όλο και περισσότερο γεμάτο από αμφισβητήσιμες πρακτικές και ρητορική. Η ελληνική δυσχέρεια χρησιμοποιείται από τους σκεπτικιστές για να μεταδώσει την αντίληψη ολόκληρης της περιοχής των Βαλκανίων ως αναξιόπιστου χώρου διαφθοράς και αστάθειας, όπου στην πραγματικότητα έχει επιτευχθεί ελάχιστη πραγματική σύγκλιση με τα κριτήρια της ΕΕ. Η ελληνική κρίση επιδείνωσε το προϋπάρχον ανησυχητικό περιβάλλον στις Βρυξέλλες προς την περιοχή των Βαλκανίων, που τροφοδοτήθηκε από την μη ικανοποιητική εμπειρία της διεύρυνσης που έφερε τη Ρουμανία και τη Βουλγαρία στην ΕΕ (Kavrakova, 2009). Δεδομένου ότι η διαφθορά, το οργανωμένο έγκλημα και η δικαστική αδυναμία παραμένουν σοβαρά προβλήματα στη Βουλγαρία και τη Ρουμανία, υπάρχει έντονη αντίληψη ότι η διεύρυνση της ΕΕ δεν εφάρμοσε σωστά τα κριτήρια ένταξης, πιο συγκεκριμένα, όταν ένα μέλος, μια χώρα έχει ελάχιστα κίνητρα να αλλάξει.

Οι αρνητικές αντιλήψεις της περιοχής, λόγω των εμπειριών με τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία και την Ελλάδα, χρησιμεύουν για να συνδυάσουν τα πραγματικά προβλήματα της διαφθοράς και του οργανωμένου εγκλήματος στις περισσότερες υποψήφιες χώρες. Η διαφθορά πλήττει όχι μόνο την οικονομική ανάπτυξη και εξέλιξη, αλλά και τις αγορές και τον δίκαιο ανταγωνισμό, υπονομεύει το κράτος δικαίου, καταστρέφει τη νομιμότητα της κυβέρνησης, διαβρώνει τον ιδιωτικό τομέα και συμβάλλει στην αύξηση της εισοδηματικής ανισότητας (Sergi and Qerimi, 2008, 112-120). Στο πλαίσιο της πορείας ένταξης των Δυτικών Βαλκανίων, φαίνεται ότι οι τρέχουσες δύσκολες οικονομικές συνθήκες καθιστούν ακόμα πιο δύσκολη την εφαρμογή αυτών των αναγκαίων μεταρρυθμίσεων και αλλαγών.

Ο Πίνακας 3 παρουσιάζει τον Δείκτη Αντίληψης της Διαφθοράς για τα Δυτικά Βαλκάνια, όπως υπολογίζεται από την Transparency International (από σύνολο 183 χωρών παγκοσμίως). Ο πίνακας δείχνει ότι η Κροατία ήταν στην καλύτερη θέση το 2011, ενώ η Αλβανία κατέλαβε τη χαμηλότερη θέση από όλες τις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων. Σε σύγκριση με το 2004, όλες οι χώρες εκτός από τη Βοσνία βελτίωσαν τη θέση τους τα επόμενα χρόνια. Είναι επίσης ενδιαφέρον να συγκρίνουμε τον Δείκτη Αντίληψης της Διαφθοράς στις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων με τους δείκτες άλλων χωρών της ΕΕ, με μέλη που προσχώρησαν το 2004, το 2007, ή ακόμα και με την Ελλάδα. Αξίζει να επισημανθεί ότι πολλές χώρες γνώρισαν πτώση στις τάξεις τους μεταξύ 2009 και 2011: αυτό υποστηρίζεται από την προϋπόθεση ότι η επιδίωξη και η εφαρμογή των αναγκαίων μέτρων κατά της διαφθοράς και υπέρ της διαφάνειας είναι δυσκολότερη όταν οι οικονομίες καταρρέουν σε περιόδους οικονομικής κρίσης. Συνεπώς, μολονότι η καταπολέμηση της διαφθοράς και του οργανωμένου εγκλήματος στις χώρες των Δυτικών Βαλκανίων

αποτελεί προαπαιτούμενο για την ένταξη στην ΕΕ, το ήδη δύσκολο έργο της εξάλειψης των δικτύων οργανωμένου εγκλήματος, της θέσπισης του κράτους δικαίου, της δημιουργίας ανεξάρτητης δικαιοσύνης και της διασφάλισης διαφάνειας, καθίσταται δυσκολότερο από το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον.

W. Balkans	Rank			Other EU	Rank		
	2004	2009	2011		2004	2009	2011
Albania	108	95	95	Slovenia	31	27	35
B-H	82	99	91	Poland	67	49	41
Croatia	67	66	37	Slovakia	57	56	59
FYROM	97	71	69	Romania	87	71	75
Montenegro	-	69	66	Bulgaria	54	71	86
Serbia	97	83	86	Greece	49	71	80

Source: 2011 Transparency International Corruption Perception Index(www.transparency.org).

Πίνακας 3: Δείκτης Αντίληψης Διαφθοράς

Τέλος, η ελληνική κρίση ενδέχεται να επηρεάσει και τις προοπτικές ένταξης των Δυτικών Βαλκανίων σε άλλο επίπεδο. Για αρκετά χρόνια, η Ελλάδα ήταν ο πρεσβευτής της διεύρυνσης των Δυτικών Βαλκανίων στην ΕΕ. Από το 2003, η Ελλάδα είχε κάνει τη διεύρυνση προς τα Βαλκάνια έναν ακρογωνιαίο λίθο της εξωτερικής της πολιτικής και την προώθησε ενεργά με τα θεσμικά όργανα της ΕΕ. Η Ελλάδα δεν έχει πλέον την επιρροή, το κύρος ή την ικανότητα να διαδραματίσει το ρόλο του πρωταθλητή της διεύρυνσης των Βαλκανίων ή να αποτελέσει γέφυρα μεταξύ των Βρυξελλών και των Βαλκανίων (Panagiotou, 2013). Αυτό το κενό αφήνει τις υποψήφιες χώρες χωρίς ενθουσιώδη σύμμαχο στις λιγότερο από ενθουσιώδεις Βρυξέλλες, προσθέτοντας μια ακόμη αρνητική διάσταση στην εικόνα της διεύρυνσης.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το χρονοδιάγραμμα της διεύρυνσης των Δυτικών Βαλκανίων της ΕΕ εκτυλίσσεται υπό εξαιρετικά δυσμενείς συνθήκες. Κάτω από τις αυξανόμενες πιέσεις που προκλήθηκαν από τις κρίσεις στην Ελλάδα και την ευρωζώνη, οι Ευρωπαίοι φαίνεται να διαχωρίζονται όλο και περισσότερο για το τι πρέπει να κάνουν με τα Βαλκάνια. Με την εξέλιξη της κρίσης στην Ελλάδα, ορισμένοι υπεύθυνοι για τη χάραξη πολιτικής βλέπουν όλο και περισσότερο την προοπτική της διεύρυνσης στα Βαλκάνια, με δυνητικά αποσταθεροποιητικές πολιτικές, κοινωνικές και οικονομικές επιπτώσεις. Ωστόσο, άλλοι διαμορφωτές της πολιτικής θεωρούν ανέκκλητη την απουσία της ένταξης των Δυτικών Βαλκανίων ως έναν ακόμα μεγαλύτερο κίνδυνο που θα μπορούσε να υπονομεύσει την ευάλωτη πρόοδο που σημειώθηκε στην περιοχή (Arandarenko, 2009). Θεωρούν ότι η υπόσχεση της ενσωμάτωσης στην ΕΕ δεν ήταν μόνο ο καταλύτης για τις μεταρρυθμίσεις αλλά και η πολιτική κόλλα που κράτησε τα Βαλκάνια από κοινού και χωρίς αντιπαραθέσεις την τελευταία δεκαετία (Uvalic 2008, 291-296, Surroi 2011, 114-118). Το γεγονός αυτό, όπως υποστηρίζουν, δεν πρέπει να αγνοηθεί ως αποτέλεσμα της κρίσης στη γειτονική Ελλάδα.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Arandarenko, M. (2009). Social interests and the global crisis. Friedrich Ebert Stiftung Conference, 20 Years towards the market economy, September 28–29, in Belgrade.

Bastian, J. (2008). 'Cry wolf' no more: External anchors and internal dynamics in the Western Balkans. Special issue. *Journal of Southeast European and Black Sea Studies, Europe's Unfinished Transitions: The Convergence-Divergence Debate Revisited* 8, no. 4: 325–44.

Bastian, J. (2009). *Falling behind again? Southeast Europe and the global crisis*. ELIAMEP thesis, March.

Bechev, D. (2012b). *Enlargement in times of Eurocrisis*. ELIAMEP's 9th European Seminar 2012, *Global Europe in a Changing World: How to Avoid Irrelevance*, June 21–24, in Poros.

ELSTAT. (2012). Hellenic statistical authority, *Statistical data*.

Emerging Europe Monitor, South East Europe. (2009). 16 (10) October.

Kavrakova, A. (2009). *Comparative Report: The Unfinished Business of the Fifth Enlargement Countries*. Sofia: European Policies Initiative/ Open Society Institute.

Manchin, R. (2011). *Balkan public opinion and EU accession*. In *The Western Balkans and the EU: the 'Hour of Europe'*, ed. J. Rupnik. Chaillot Papers, 163–71. Paris: Institute for Security Studies.

Nuti, D.M. (2009). *The impact of the global crisis on transition economies*. UNU WIDER Conference, *Reflections on Transition: Twenty Years after the Fall of the Berlin Wall*, September 18–19, in Helsinki.

Oxford Analytica. (2012). *Enlargement loses priority in euro-crisis*. October 26.

Panagiotou, R. (2010). *The effect of the global economic crisis on Southeast Europe*. *Journal of Balkan and Near East Studies* 12, no. 2: 187–94.

Panagiotou, R. (2013). *The Greek crisis as a crisis of EU enlargement: how will the Western Balkans be affected?*, *Southeast European and Black Sea Studies*. 13:1, 89-104.

Surroi, V. (2011). *The unfinished state(s) in the Balkans and the EU: The next wave*. In *The Western Balkans and the EU: The 'Hour of Europe'*, ed. J. Rupnik. Chaillot Papers, 111–20. Paris: Institute for Security Studies.

Uvalic, M. (2008). *EU policies towards Southeast Europe: from stabilisation towards integration*. In *Mediterranean Europe*, ed. M. Petricoli, 291–303. Brussels: PIE Peter Lang.

Uvalic, M. (2009). *The impact of the Global financial crisis for Eastern Europe*. Eighth International

Conference on Challenges of Europe, Conference Proceedings, University of Split, Faculty of Economics,
Bol, May.

20.Οι άμεσες ξένες επενδύσεις παγκοσμίως

Η συνεχής αύξηση των διεθνών συγχωνεύσεων και εξαγορών (M&As) δεν αποτελεί καινούριο στοιχείο. Από το 1995 και μετά, ένα παγκόσμιο κύμα συγχώνευσης εξαπλώνεται και στις δύο πλευρές του Ατλαντικού, χωρίς κανένα σημάδι ηρεμίας (Gartner and Halbheer, 2006, Kleinert and Klodt, 2002). Η ερώτηση αξιοπιστίας που δημιουργήθηκε στα μέσα του 2007 έθεσε ένα διάλειμμα σχετικά με τον παράγοντα ευκόλου χρήματος που προκλήθηκε από προηγούμενες συγχωνεύσεις και εξαγορές. Παρ' όλα αυτά, μέχρι τον Ιούνιο του 2007, οι παγκόσμιες αγορές σημείωσαν τη μεγαλύτερη ετήσια άνοδο της αξίας των συγχωνεύσεων και εξαγορών. Μετά από αυτό, ωστόσο, υπήρξε μια επιβράδυνση του -14%, σύμφωνα με τη βρετανική εταιρεία Incisive Media and Bridgepoint. Συγκεκριμένα, τον Αύγουστο του 2007 υπήρξαν διεθνείς M&As αξίας 222 δισεκατομμυρίων δολαρίων που έλαβαν χώρα. Σύμφωνα με την Dealogic, αποτελεί την χαμηλότερη αξία για εκείνη την περίοδο.

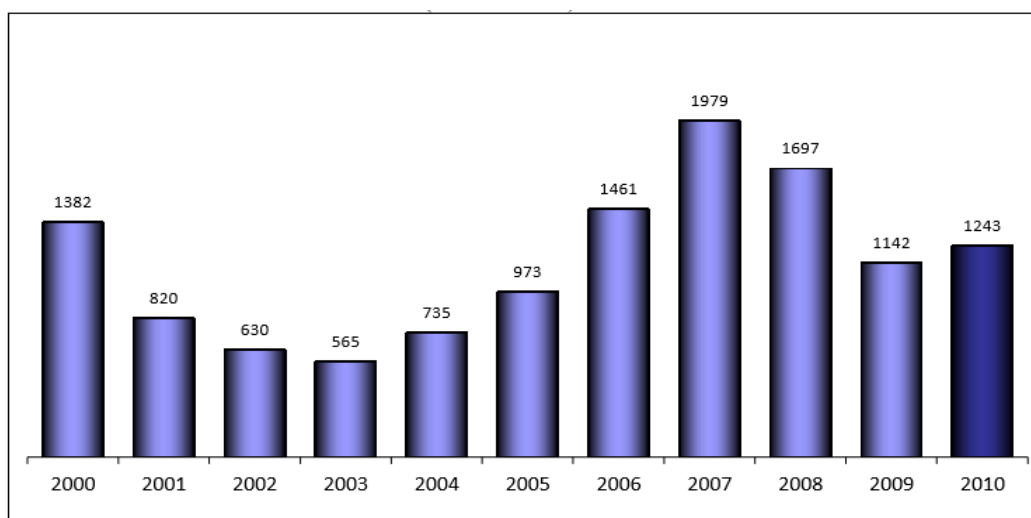
Η συνάντηση πολλών διαφοροποιημένων οικονομιών, παρέχει πολλές προκλήσεις. Ειδικότερα, οι οικονομίες της Κεντρικής και της Νότιας Ευρώπης όπως η Λιθουανία, η Λεττονία, η Ρουμανία και η Βουλγαρία από οικονομική και κοινωνική άποψη, παρουσιάζουν πολλές επενδυτικές ευκαιρίες. Συγκεκριμένα παραδείγματα είναι οι πολλές περιπτώσεις ιδιωτικοποίησης δημόσιων επιχειρήσεων, οι οποίες αποτελούν στόχους για άμεσες ξένες επενδύσεις που προέρχονται κυρίως όχι μόνο από την Ευρώπη, αλλά και από τις ΗΠΑ. Εκτός από αυτό, η Ρουμανία και η Βουλγαρία, έχοντας εισέλθει στην ΕΕ το 2007, πρόκειται να μειώσουν τη φορολογία των επενδύσεων στο 10%, ένα θετικό βήμα για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων και για την οικονομική τους πορεία σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη.

Οι χώρες της Δυτικής Ευρώπης, παρά τις κατά τόπους διαφοροποιήσεις, χαρακτηρίζονται ως ώριμες αγορές, στις οποίες πολλοί αναλυτές διακρίνουν μικρά περιθώρια ανάπτυξης. Περιθώρια ωστόσο ανάπτυξης - γεγονός που ισχύει και για την ελληνική αγορά – μπορούν να εντοπιστούν μέσα από την αύξηση του ARPU (Average revenue per user), η οποία συνεπάγεται αύξηση του χρόνου ομιλίας και της μετάδοσης δεδομένων. Η τεχνολογία τρίτης γενιάς αναμενόταν, επίσης, να αποτελέσει το επόμενο πεδίο άνθισης στις τηλεπικοινωνίες. Πρόκειται για έναν από τους κλάδους, στον οποίο ο υψηλός ανταγωνισμός ευνοεί την εξέλιξη, τη δημιουργικότητα και εν συνεχεία την πίεση τιμών προς όφελος του καταναλωτή. Στην Πολωνία, για παράδειγμα, αναμενόταν πτώση της αξίας της σταθερής τηλεφωνίας με το μικρότερο αριθμό αύξησης συνδρομητών που έχει ποτέ σημειωθεί. Παρ' όλα αυτά, ώθηση στη σταθερή τηλεφωνία προβλεπόταν να δώσει η είσοδος εναλλακτικών φορέων, οι οποίοι εκτιμόταν ότι θα χρησιμοποιήσουν ως όχημα των επιδόσεών τους τις υπεραστικές κλήσεις και τις κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα.

Το 2010, μετά από 2 χρόνια μείωσης της παγκόσμιας ροής άμεσων ξένων επενδύσεων, η τάση έχει τελικά αλλάξει. Οι ροές άμεσων ξένων επενδύσεων το 2010 ανήλθαν σε 1,24 τρισεκατομμύρια USD (δολάρια των Ηνωμένων Πολιτειών), έναντι 1,14 τρισεκατομμυρίων δολαρίων το 2009 (8,8%). Ωστόσο, το επίπεδο των άμεσων ξένων επενδύσεων εξακολουθεί να είναι 15% χαμηλότερο από το μέσο όρο πριν από την κρίση και 38% χαμηλότερο από το ρεκόρ των 2 τρισεκατομμυρίων δολαρίων που καταγράφηκε το 2007. Σύμφωνα με

τη Διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη (UNCTAD), η αύξηση ήταν αποτέλεσμα υψηλότερων ροών άμεσων ξένων επενδύσεων στις οικονομίες ανάπτυξης και μετάβασης. Για πρώτη φορά, αυτές οι οικονομίες μαζί προσέλκυσαν περισσότερο από τις μισές παγκόσμιες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων. Αντίθετα, παρά τη γενική τάση, οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στις ανεπτυγμένες χώρες συνέχισαν να μειώνονται.

Σε σύγκριση με το 2009, οι ανεπτυγμένες οικονομίες προσέλκυσαν 1% λιγότερες ΑΞΕ (602 δισ. Δολάρια). Οι αναπτυσσόμενες χώρες απέκτησαν πάνω από 574 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, ποσοστό που ήταν 12% περισσότερο από ό, τι το 2009, ενώ οι μεταβατικές χώρες έχουν προσελκύσει 5% λιγότερες



Source: World Investment Report 2011

Εικόνα 9: Οι ΑΞΕ παγκοσμίως (USD δισεκατομμύριο)

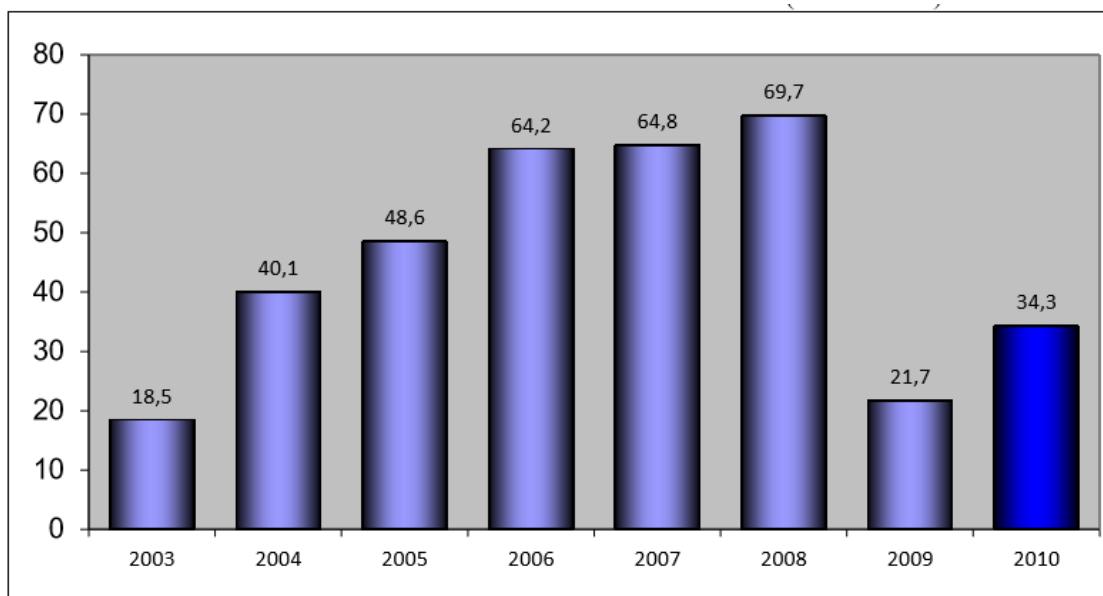
ΑΞΕ.

Η αξία των εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στα 12 νέα μέλη της ΕΕ ήταν 34,3 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, σημαντική αύξηση από τα 21 δισεκατομμύρια USD το 2009. Μεταξύ των νέων κρατών μελών της ΕΕ βρίσκεται η Πολωνία, η οποία έχει καταγράψει το υψηλότερο επίπεδο εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων και ακολουθήθηκε από την Τσεχική Δημοκρατία, την Κύπρο και τη Ρουμανία.

Πίνακας 4: Αξία της εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων προς τα κράτη μέλη της ΕΕ της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης (δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ).

	2006	2007	2008	2009	2010
Poland	19.6	19,6	23,6	14,8	9.7
Czech Republic	5.5	10.4	6.4	2.9	6.8
Romania	11.4	9.9	13.9	4.8	3.6
Bulgaria	7.8	12.4	9.8	3.4	12.
Estonia	1.8	2.7	1.7	1.8	1.5
Slovenia	0.6	1.5	1.9	-0.6	0.8
Slovakia	4.7	3.6	4.7	-0.05	0.5
Lithuania	1.8	2.0	2.0	0.2	0.6
Latvia	1.7	2.3	1.3	0.09	0.3

Source: World Investment Report 2011



Source: World Investment Report 2011

Εικόνα 10: Εισροή ΑΞΕ στα νέα κράτη μέλη της ΕΕ κατά την περίοδο 2003-2010 (δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ)

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Gartner, D. and Halbheer, D. (2006) Are There Waves in Merger Activity After All?, Working Paper at the Socioeconomic Institute, University of Zurich, pp.39–70.

Kalimeris, D.K. (2010). ‘Are there any abnormal returns for early moving companies? An event study analysis of Greek companies’, Int. J. Trade and Global Markets, Vol. 3, No. 4, pp.359–378.

Polish information and foreign investment agency. (2011). Invest in Poland. List of major foreign investors in Poland. Warsaw.

[https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=16982, ημερομηνία πρόσβασης: 18. 11. 2018].

21.Ελληνικές ΑΞΕ στην Νοτιοανατολική Ευρώπη

Τα τελευταία χρόνια, οι χώρες της ΝΑ Ευρώπης, συμπεριλαμβανομένης της Αλβανίας, της Βοσνίας και Ερζεγοβίνης, της Βουλγαρίας, της Κροατίας, της Πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας, της Ρουμανίας, της Κύπρου, της Σερβίας και του Μαυροβουνίου, της Σλοβενίας και της Τουρκίας εισήλθαν στη διαδικασία της πλήρους μετάβασης των πολιτικών, κοινωνικών και οικονομικών δομών προκειμένου να οικοδομηθεί ένα δημοκρατικό πολιτικό σύστημα και μια ελεύθερη οικονομία της αγοράς. Περισσότεροι από 130 εκατομμύρια κάτοικοι, με διαφορετικές γλώσσες και θρησκευτικές πεποιθήσεις, κατοικούν στην περιοχή της ΝΑΕ, η οποία βρίσκεται στο σταυροδρόμι τριών ηπείρων και πολυάριθμων πολιτισμών και παραδόσεων. Οι μεταβατικές συνιστώσες είναι κοινές στις χώρες και παρόλα αυτά παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και ιδιαιτερότητες (Verikoukis et al., 2006).

Ο τομέας της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνιών της ΝΑΕ δεν αποτελεί εξαίρεση από την παραπάνω περιγραφή. Οι παρωχημένες υποδομές, ο μονοπωλιακός χαρακτήρας της αγοράς, η έλλειψη σαφούς νομοθετικού πλαισίου, καθώς και η απειρία στην λειτουργία μιας ελεύθερης αγοράς συνιστούν εμπόδια για την ανάπτυξη του τομέα των τηλεπικοινωνιών, καθώς και για την ανάπτυξη νέων τηλεπικοινωνιακών δικτύων και υπηρεσιών, που προωθούν την παραγωγή νέων προϊόντων και υπηρεσιών σε προσιτές τιμές για την κοινωνία των πολιτών, ενώ ταυτόχρονα ενθαρρύνει την καινοτόμο έρευνα και την οικονομική ανάπτυξη, ενώ παράλληλα προωθεί την ευελιξία της. Η Ελλάδα, μολοντί γεωγραφικά είναι μια χώρα της ΝΑΕ, έχει προχωρήσει σε διαφορετικό δρόμο, τόσο πολιτικά όσο και οικονομικά, καθ' όλη τη διάρκεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι χώρες της Σοβιετικής Ένωσης έχουν σημαντικές εξελίξεις στην ανάπτυξη και την διαδικασία της προσχώρησης στην ΕΕ. Ωστόσο, οι αγορές της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνιών τους στερούνται το επίπεδο καινοτομίας και ανταγωνιστικότητας που απαιτούνται για να συμμετάσχουν ενεργά στην αναδυόμενη παγκόσμια οικονομία της πληροφορίας.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις βρίσκονται στην πρώτη γραμμή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Η δεκαετής μακροχρόνια επιχειρηματική τους δραστηριότητα στην περιοχή τους έδωσε τη δυνατότητα να διαμορφώσουν βαθιά την οικονομική γεωγραφία αυτών των γειτονικών χωρών μετάβασης. Θα μπορούσαμε να εξετάσουμε τους λόγους για τους οποίους οι ελληνικές εταιρείες έχουν εντοπίσει και εκμεταλλευθεί ένα σύνολο επενδυτικών ευκαιριών στην περιοχή. Η γεωγραφική εγγύτητα αποτελεί βασική παράμετρο που οδηγεί τις ελληνικές ΑΞΕ στα Βαλκάνια. Αντίθετα, το ιστορικό των ελληνικών επενδύσεων στην Τουρκία διαμορφώνεται από ένα πολύ διαφορετικό σύνολο παραμέτρων, παρά την εγγύτητα και των δύο χωρών.

Στην Ελληνική μυθολογία, ελληνικά πλοία και λεγεώνες τολμηρών στρατών κυβερνούσαν τις θάλασσες από την Αθήνα στις Συρακούσες και την Αλεξάνδρεια. Τα αρχαία ταξίδια τους και οι νίκες των θαρραλέων κατακτητών έφεραν μαζί τους το άνοιγμα νέων εμπορικών περασμάτων και αγορών (Bastian, 2004). Γράφοντας για τη σύγχρονη ελληνική επέκταση, το επίκεντρο είναι μάλλον οι πρωταγωνιστές που τοποθετούνται στα διοικητικά συμβούλια των τραπεζών και των εταιρειών τηλεπικοινωνιών. Από τις αρχές

της δεκαετίας του 1990, αυτοί οι καπετάνιοι της βιομηχανίας έχουν εντοπίσει ένα νέο επενδυτικό σύνορο του οποίου η θέση επικεντρώνεται κυρίως στη γεωγραφική γειτνίαση της βόρειας Ελλάδας, δηλαδή στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Περισσότερες από 3.500 ελληνικές εταιρείες όλων των μεγεθών και τομέων επενδύουν σε αυτήν την γεωγραφική περιοχή.

Η παρατήρηση ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις επενδύουν έντονα στις γειτονικές χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης δεν μπορεί ούτε να φαίνεται ιδιαίτερα πρωτότυπη ούτε να εξηγηθεί περαιτέρω. Εντούτοις, όταν επιβληθεί πρόσθετο φως στο θέμα αυτό, είναι πιθανόν να αποδειχθεί ότι οι Έλληνες επενδυτές έχουν δεσμεύσει εξαιρετικά μεγάλες ποσότητες κεφαλαίου στην Αλβανία, τη Βουλγαρία, την ΠΓΔΜ, τη Ρουμανία και τη Σερβία και το Μαυροβούνιο κατά τις τελευταίες δεκαετίες (Πίνακας). Επιπλέον, μπορούμε να υποθέσουμε ότι αυτή η επιχειρηματική προσέγγιση δεν περιορίζεται σε μία μόνο χώρα ή επιλεγμένους τομείς. Αντίθετα, οι βασικοί φορείς αυτής της επέκτασης - είτε πρόκειται για κρατικές επιχειρήσεις είτε για επιχειρήσεις από τον ιδιωτικό τομέα - έχουν προωθήσει ενεργά εμπορικά πλεονεκτήματα που παρουσιάζονται στα Τίρανα, στη Σόφια, στα Σκόπια, στο Βελιγράδι και στο Βουκουρέστι. Αυτή η πρωτοποριακή προσπάθεια είναι ακόμη πιο καινοτόμος, καθώς παρατηρούμε ότι οι ελληνικές επενδύσεις σε τράπεζες, εταιρείες τροφίμων και τηλεπικοινωνίες της περιοχής έχουν επηρεάσει και θα διαμορφώσουν στρατηγικά αυτούς τους τομείς για τα επόμενα χρόνια.

Η προοπτική μιας χώρας που εντάσσεται στην ΕΕ παρέχει νέα κίνητρα σε ξένες εταιρείες να επενδύσουν εκεί. Η Ελλάδα, που βρίσκεται στη γωνία της ΝΑ Ευρώπης, έχει πολλά πλεονεκτήματα με αυτόν τον τρόπο. Εκτός από την ίδια διαχειριστική νοοτροπία με άλλες χώρες της ΝΑ Ευρώπης ως προς τις εταιρείες και την ομοιότητα της τεχνογνωσίας στην παραγωγικότητα, υπάρχει, επίσης όπως αναφέρθηκε ήδη, το πλεονέκτημα της γεωγραφικής εγγύτητας. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η Ελλάδα είναι πρωτοπόρος σε επενδύσεις σε χώρες όπως η Βουλγαρία και η Σερβία.

Τέλος, είναι σωστό να υποστηρίξουμε ότι αυτή η επενδυτική επίθεση έχει επιτευχθεί χωρίς οι ελληνικές εταιρείες να συναντήσουν έναν ουσιαστικό ξένο ανταγωνισμό σε αυτόν τον τομέα. Αυτή η παρατήρηση μπορεί να προκαλέσει έκπληξη. Πολύ περισσότερο από τότε που οι γαλλικές, γερμανικές, ολλανδικές, ιταλικές, αυστριακές και αμερικανικές επιχειρήσεις έχουν επενδύσει μαζικά στις μεταβατικές οικονομίες της Κεντρικής Ευρώπης από τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Αντιθέτως, αυτή η ομάδα χωρών έχει μέχρι πρόσφατα αποφύγει να δεσμεύσει σημαντικούς πόρους κεφαλαίου προς την περιοχή της νοτιοανατολικής Ευρώπης (Bastian, 2004).

Η προθυμία να γεφυρωθεί αυτό το τοπικό επενδυτικό κενό και να επιτευχθεί συστηματικά στη διαμόρφωση της οικονομικής γεωγραφίας αυτών των χωρών από πρώιμο στάδιο και έπειτα χαρακτήρισε την ανταγωνιστική προσέγγιση των ελληνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Μόνο από το 2002/2003 μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι ορισμένοι δυτικοευρωπαίοι ανταγωνιστές αρχίζουν όλο και περισσότερο να επικεντρώνονται στις αναδυόμενες αγορές της ΝΑΕ. Παρόλα αυτά, παράλληλα με το μεγαλύτερο δίκτυο, αυτοί οι επενδυτές συναντούν σταθερά αγκυροβολημένο ελληνικό ανταγωνισμό, ο οποίος βρίσκεται σε ευνοϊκή θέση να επωφεληθεί από την εδραιωμένη παρουσία του στις βασικές καταναλωτικές αγορές στις βαλκανικές χώρες.

Υπάρχει η υπόθεση που υποστήριζε ότι οι ελληνικές άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ) στη νοτιοανατολική Ευρώπη είναι αποτέλεσμα μιας στρατηγικής επιχειρηματικής απόφασης, με μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα, και συστηματικά θα εξαπλωθούν σε πολλές χώρες. Ο όγκος και το εύρος αυτών των άμεσων ξένων επενδύσεων δεν βασίζονται στα αποκαλούμενα «καυτά χρήματα», τα οποία θα αναζητούσαν αμέσως την επιλογή εξόδου από την στιγμή που θα προέκυπτε αναταραχή. Αντίθετα, πρόκειται για μια μακροπρόθεσμη στρατηγική που στηρίζεται στην αύξηση των αποδόσεων με την πάροδο του χρόνου. Οι Έλληνες επενδυτές είναι εξοικειωμένοι και γνωρίζουν τους κινδύνους και τις δυσκολίες που πρέπει να αντιμετωπίσουν όταν αποφασίζουν να τολμήσουν επιχειρηματικό εγχείρημα στην περιοχή. Ωστόσο, η οικονομική αστάθεια, η επαναλαμβανόμενη πολιτική αστάθεια διαφόρων χωρών, τα διοικητικά ελλείμματα και τα νομικά ναρκοπέδια δεν αποτελούσαν βασικά εμπόδια για τις ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες, τις τράπεζες, τις τηλεπικοινωνίες, τις επιχειρήσεις ενέργειας και τις επιχειρήσεις τροφίμων να απέχουν από μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Ακριβώς αυτή η γνώση των περιφερειακών και των ειδικών για κάθε χώρα συνθηκών, η κατανόηση των ιστορικών εξελίξεων και η εξοικείωση με τις πολιτιστικές ιδιαιτερότητες που τοποθετούν τους Έλληνες επενδυτές σε ευνοϊκή θέση για να εφαρμόσουν τις επιχειρηματικές τους στρατηγικές στις γειτονικές χώρες. Αυτές οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες δεν επιδιώκουν να δημιουργήσουν ένα γρήγορο κέρδος και να επαναπατρίσουν τέτοια κέρδη εξίσου γρήγορα σε περίπτωση βραχυπρόθεσμης επιτυχίας ή / και επικείμενης αποτυχίας. Αντίθετα, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι οι ελληνικές ΑΞΕ στη νοτιοανατολική Ευρώπη συμβάλλουν αποφασιστικά στην ανάπτυξη και σταθεροποίηση των γειτονικών οικονομιών. Κατά συνέπεια, τα αποτελέσματα αυτής της επιχειρηματικής δέσμευσης είναι αμοιβαία επωφελή και για τις δύο πλευρές, για τους Έλληνες επενδυτές και για τους αποδέκτες των ΑΞΕ.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να παραδεχτούμε ότι γνωρίζουμε ότι υπάρχουν επαρκείς λόγοι για να αμφισβητηθεί το εύρος και το περιεχόμενο των διαφόρων επενδύσεων, για παράδειγμα στην περίπτωση που ορισμένες επενδύσεις μεγάλης κλίμακας από τον ελληνικό τηλεπικοινωνιακό όμιλο ΟΤΕ δεν ήταν υπερτιμημένες και παρείχαν τα μέσα με σοβαρά ελλείμματα στις συνολικές στρατηγικές προοπτικές και διαχείριση.

Σε αρχικό επίπεδο θα μπορούσαμε να ορίσουμε τις ΑΞΕ ως μακροπρόθεσμες κεφαλαιακές ροές σε μια συγκεκριμένη χώρα μέσω εξαγορών ή / και δημιουργίας νέων καθώς και εκσυγχρονισμού υφιστάμενων εταιρειών. Αυτή η κατανόηση των άμεσων ξένων επενδύσεων ενσωματώνει έτσι ένα σημαντικό στοιχείο των προϋποθέσεων. Συγκεκριμένα, υποστηρίζεται ότι οι ΑΞΕ χαρακτηρίζονται από το μακροπρόθεσμο χρονικό πλαίσιο της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Με την πάροδο του χρόνου, οι εξαγορές είναι μόνο το πρώτο βήμα σε μια πολύ μεγαλύτερη επενδυτική στρατηγική μεμονωμένων εταιρειών. Τα επόμενα βήματα περιλαμβάνουν επενδύσεις παρακολούθησης μέσω αυξήσεων κεφαλαίου, αναδιάρθρωσης επιχειρηματικών προτεραιοτήτων, εισαγωγής νέου προσωπικού, προϊόντων και υπηρεσιών καθώς και επενδύσεις για τη διεύρυνση του προφίλ της εξαγορασθείσας εταιρείας.

Αυτό που μπορεί να παρουσιαστεί με πολυάριθμα παραδείγματα είναι ότι οι ελληνικές εταιρείες έχουν επενδύσει ευρέως στη νοτιοανατολική Ευρώπη, αλλά το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαιουχικών τους πόρων

έχει δεσμευτεί μόνο μετά την απόκτηση μιας συγκεκριμένης εταιρείας ή τη νεοσυσταθείσα εταιρεία. Για παράδειγμα, στη Βουλγαρία, πάνω από 1.500 ελληνικές εταιρείες δραστηριοποιούνται ως επενδύσεις. Τον Ιούνιο του 2001, η ελληνική εταιρεία Biohalco από τη βιομηχανία μετάλλων απέκτησε μέσω της βουλγαρικής θυγατρικής της Sidenor 75% της πλειοψηφικής συμμετοχής της στον παραγωγό χάλυβα Stomana Industry AD για € 12 εκατ. Ωστόσο, το προσδοκώμενο επενδυτικό πρόγραμμα της Biohalco ήταν πενταπλάσιο της αρχικής τιμής απόκτησης, δηλαδή πάνω από 60 εκατ. Ευρώ, διασκορπισμένο σε πέντε χρόνια μέχρι το 2006. Οι πόροι αυτοί θα χρηματοδοτούσαν την επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεων της Stomana με σκοπό τη δημιουργία μιας κρίσιμης μάζας προϊόντων χάλυβα που μπορούν να εξυπηρετήσουν τη βουλγαρική αγορά και να αυξήσουν τις εξαγωγικές ικανότητες της εταιρείας στην περιοχή (Bastian, 2004).

Η κατανόηση των τοπικών ιδιαιτεροτήτων στις μεταβατικές οικονομίες των Βαλκανίων είχε δώσει στις ελληνικές επιχειρήσεις αποφασιστική ανταγωνιστική θέση. Οι μεταβαλλόμενες συνθήκες στην περιοχή χρησιμοποιήθηκαν κυρίως από τις ελληνικές τηλεπικοινωνίες και τις εμπορικές τράπεζες για μια πρωτοφανή επενδυτική επίθεση από την αρχή της δεκαετίας του 1990. Οι στρατηγικές εξαγοράς τους και η διεθνής επικέντρωση στα Βαλκάνια είχαν θέσει τις ελληνικές επιχειρήσεις σε θέση να προσδιορίσουν το πεδίο και το περιεχόμενο διαφόρων οικονομικών τομέων στις γειτονικές χώρες για τα επόμενα χρόνια.

Ο αντίκτυπος των άμεσων ξένων επενδύσεων στην πατρίδα και στη χώρα υποδοχής εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τα χαρακτηριστικά των εμπλεκόμενων οικονομιών και από τις στρατηγικές που ακολουθούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Η μετεγκατάσταση των παραγωγικών δραστηριοτήτων προσφέρει, μεταξύ άλλων, ευκαιρίες εκμετάλλευσης της ανταγωνιστικής ικανότητας της επιχείρησης σε νέες αγορές υψηλού δυναμικού (Iammarino and Pitelis, 2000). Εμπειρικές αναλύσεις έχουν δείξει ότι η δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να έχει θετικές επιπτώσεις στο εμπόριο, στην παραγωγικότητα και στην οικονομική αναδιάρθρωση των χωρών καταγωγής (Dunning, 1985). Η σχέση μεταξύ άμεσων ξένων επενδύσεων και εμπορίου τείνει να εντείνει τον αντίκτυπό τους, τόσο ενισχύοντας την εθνική ανταγωνιστικότητα όσο και, σε αρνητικές περιπτώσεις, αποδυναμώνοντας την, ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο τους ενάρετους και φαύλους κύκλους τόσο στην πατρίδα του επενδυτή όσο και στη χώρα υποδοχής (Cantwell, 1987, Cantwell and Dunning, 1991, Howells and Michie, 1997).

Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της πολυεθνικής εταιρείας δεν πρέπει απαραίτητα να αντανακλά στην ανταγωνιστικότητα της πατρίδας της. Παρόλο που η επένδυση σε ένα σημείο μπορεί να θεωρηθεί ως ένα σημάδι επίτευξης των προχωρημένων σταδίων ανάπτυξης (Ozawa, 1991), η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων δεν πρέπει να συνεπάγεται ανταγωνιστικότητα της Ελλάδας ως έθνος (Cowling and Sugden, 1994, Pitelis, 1993, 1994). Οι σχέσεις μεταξύ του έθνους-κράτους και του επενδυτή ορίζονται ως “σχέσεις εξουσίας” (Dicken, 1994), στις οποίες εμπλέκεται μια διαδικασία διαπραγμάτευσης (Pitelis, 1990). Οι συνθήκες ανταγωνιστικότητας στην τρέχουσα εποχή της παγκοσμιοποίησης απαιτούν την προσεκτική αξιολόγηση και παρακολούθηση των ροών άμεσων ξένων επενδύσεων (εξωτερικών και εσωτερικών) και το ρόλο τους στη διατήρηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της χώρας στο σύνολό της. Με άλλα λόγια, πρέπει να εξεταστούν οι παράγοντες που είναι υπεύθυνοι για τα χαρακτηριστικά των

εξωτερικών ροών. Αν προκύψουν ως αποτέλεσμα της δημιουργίας υψηλότερου επιπέδου περιουσιακών στοιχείων συγκεκριμένης επιχείρησης και επομένως ταχύτερα ποσοστά εγχώριας καινοτομίας, τότε η οικονομική ανάπτυξη και η ανταγωνιστικότητα είναι πιθανό να ενισχυθούν. Εναλλακτικά, εάν οι εξερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις εμφανίζονται μόνο λόγω διαφορών κόστους, τότε μπορεί να μειωθεί η εγχώρια παραγωγική βάση (Barrel and Pain, 1997). Η χάραξη πολιτικής της χώρας προέλευσης της πολυεθνικής εταιρίας έχει υποστεί αβεβαιότητα όσον αφορά στις επιπτώσεις των άμεσων ξένων επενδύσεων (Blomström et al., 1997).

Τα ζητήματα αυτά είναι ιδιαίτερα σημαντικά στην περίπτωση της περιορισμένης δημοσιονομικής πολιτικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης (LFR), όπως η Ελλάδα, στο μέτρο που η απόφαση να πραγματοποιηθούν επενδύσεις σε LFR της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, όπως η Βουλγαρία και η Ρουμανία, συνεπάγεται υψηλή αβεβαιότητα και κινδύνους. Στην περίπτωση αυτή, λοιπόν, οι επενδυτές είναι υποχρεωμένοι να ασχολούνται με την δαπανηρή άσκηση της συλλογής πληροφοριών και την ανάληψη των κινδύνων που συνδέονται με το σχετικά άγνωστο και απρόβλεπτο οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον.

21.1.Πλαίσιο ρύθμισης των τηλεπικοινωνιών στη νοτιοανατολική Ευρώπη

Η επιτυχής αποδέσμευση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς των χωρών της Νοτιοανατολικής Ευρώπης θα πρέπει να συνοδεύεται από τη δημιουργία ενός κατάλληλου ρυθμιστικού περιβάλλοντος. Προς αυτή την κατεύθυνση και υπό το πλαίσιο των τηλεπικοινωνιών, η κυβέρνηση της ΝΑΕ προέβη στην ίδρυση ανεξάρτητων ρυθμιστικών αρχών όπως στην περίπτωση της Αλβανίας, της Τουρκίας και της Ρουμανίας ή Συμβουλίων Τηλεπικοινωνιών όπως στην Κροατία. Ο ρόλος ενός τέτοιου οργάνου μαζί με το αρμόδιο Υπουργείο είναι η εφαρμογή των βέλτιστων πολιτικών πρακτικών και η υποστήριξη της ανάπτυξης ενός αξιόπιστου ρυθμιστικού καθεστώτος το οποίο θα ενισχύσει τις επενδύσεις στον τομέα των τηλεπικοινωνιών και θα προωθήσει τη δημόσια εμπιστοσύνη στην αγορά των τηλεπικοινωνιών μέσω διαφανών κανονιστικών ρυθμίσεων και διαδικασιών αδειοδότησης. Η Ελλάδα, με την εμπειρία της επιτυχούς ελευθέρωσης της τηλεπικοινωνιακής της αγοράς, μπορεί να αποτελέσει παράδειγμα για αυτές τις χώρες στην υιοθέτηση βέλτιστων πρακτικών (Verikoukis et al., 2006).

Η στρατηγική άποψη του νομοθέτη πρέπει να είναι ο διαχωρισμός της ρυθμιστικής λειτουργίας των τηλεπικοινωνιών από την πολιτική. Αυτό θα οδηγήσει σε ένα σαφές λειτουργικό πλαίσιο για τις εταιρείες τηλεπικοινωνιών, εφαρμόζοντας αλλαγές σύμφωνα με τις συνθήκες της αγοράς, προκειμένου να παρέχονται καλύτερες υπηρεσίες στους πολίτες. Η διαδικασία αυτή θα διευκολύνει και θα προσελκύσει ξένες επενδύσεις στις χώρες της ΝΑΕ.

Το κράτος πρέπει να αποτελεί αξιόπιστο εταίρο για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των τηλεπικοινωνιών υπό τη μορφή ανεξάρτητης ρυθμιστικής αρχής, η οποία θα πρέπει να αναλάβει σημαντικές ευθύνες λήψης αποφάσεων στους τομείς της αδειοδότησης και της επαλήθευσης της συμμόρφωσης με τον νόμο, καθώς και συμβουλευτικές ευθύνες σε σχετικές περιπτώσεις.

Η χρονική περίοδος 2000-2001 επανεξετάζει τα σημεία της τηλεπικοινωνιακής αγοράς στην Ελλάδα και χαρακτηρίζεται από την επιρροή του νέου κανονιστικού πλαισίου (Verikoukis et al., 2006). Το παρόν ψήφισμα βασίζεται στην τροποποιημένη οδηγία 2867/2000 (ΦΕΚ Α 273, 19/12/2000), που αντικατέστησε τον τροποποιημένο Νόμο 2246/94 σχετικά με τις διατάξεις για τις τηλεπικοινωνίες. Ένας άλλος νόμος που ψηφίστηκε το 2000 ήταν ο Ν. 2801/2000 για τη ρύθμιση θεμάτων που εμπίπτουν στην αρμοδιότητα του Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις σχετικά με την παραχώρηση άδειας για την κατασκευή κεραιών.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο συμπληρώνεται περαιτέρω από τις υπουργικές αποφάσεις και τα προεδρικά διατάγματα, σύμφωνα με τις αποφάσεις που εκδίδει η ΕΕΤΤ (Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων). Ο νόμος 2867 είναι ένας νόμος-πλαίσιο, ο οποίος επισημαίνει τις βασικές κατευθυντήριες γραμμές που θα αποτελέσουν τη βάση για την υιοθέτηση των κανονιστικών πράξεων που είναι αναγκαίες για την εφαρμογή, καθώς και για την προσαρμογή των συνεχών μεταβαλλόμενων απαιτήσεων της αγοράς. Ο νόμος που ακολούθησε αλλάζει ριζικά τον ρόλο του κράτους από τον επιχειρηματία και τον ιδιοκτήτη επιχείρησης σε αυτόν του διοργανωτή και του ρυθμιστή της αγοράς.

Η κεντρική ιδέα αυτού του νόμου είναι η ελεύθερη άσκηση όλων των τηλεπικοινωνιακών δραστηριοτήτων, δηλαδή των δραστηριοτήτων που αφορούν τα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα, τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και τον τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό. Βάσει του θεσμικού πλαισίου, οι βασικές αρχές που διέπουν την οργάνωση και τη λειτουργία του κλάδου τηλεπικοινωνιών είναι: η προστασία του καταναλωτή, η προστασία του ανταγωνισμού, η προστασία των προσωπικών δεδομένων, η παροχή καθολικής υπηρεσίας και η ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακών υποδομών και υπηρεσιών. Η Ελλάδα ήταν η τελευταία χώρα της ΕΕ που μεταφέρθηκε στο κεκτημένο του 2003 στις 17 Ιανουαρίου 2006.

Στη Βουλγαρία ο νόμος για τις τηλεπικοινωνίες, που ίσχυε από τις 15 Αυγούστου 1998, προέβλεπε τη νομική ρύθμιση των τηλεπικοινωνιών. Σημαντικές τροποποιήσεις του νόμου θεσπίστηκαν το 2001 και τέθηκαν σε ισχύ στις 5 Φεβρουαρίου 2002. Ο νόμος ορίζει τους όρους «τηλεπικοινωνία» και «τηλεπικοινωνιακή δραστηριότητα» και καθορίζει τα καθεστάτα λειτουργίας των τηλεπικοινωνιακών φορέων. Σύμφωνα με τον Νόμο για τις Τηλεπικοινωνίες, οι δραστηριότητες και οι υπηρεσίες του τομέα απελευθερώνονται με την εξαίρεση των τελωνειακών υπηρεσιών (τοπικές, υπεραστικές, διεθνείς και διαμετακομιστικές) μεταξύ τερματικών σταθμών του τηλεφωνικού δικτύου, παροχής μισθωμένων γραμμών και πραγματικής χρονομετρημένης μετάδοσης φωνής για τους σκοπούς της παροχής διεθνών φωνητικών υπηρεσιών από τους δημόσιους τηλεπικοινωνιακούς φορείς. Η βασική διατύπωση στον νόμο περί τηλεπικοινωνιών είναι ο διαχωρισμός των λειτουργιών της κρατικής διακυβέρνησης (υπό τη μορφή του Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών, του Συμβουλίου Υπουργών (CM) και του Εθνικού Συμβουλίου ραδιοσυχνοτήτων (NRFSC)), από την κανονιστική ρύθμιση για τις τηλεπικοινωνίες (που ανατέθηκε στο CRC). Ο σαφής ορισμός των δικαιωμάτων και των ευθυνών των θεσμικών οργάνων που ασχολούνται με τη διαμόρφωση της πολιτικής και την εκπλήρωση της ρύθμισης για τις τηλεπικοινωνίες που περιλαμβάνεται στην πράξη. Το γενικό πλαίσιο για την επίτευξη των περιορισμών της νομοθεσίας για τις τηλεπικοινωνιακές

δραστηριότητες υλοποιείται σύμφωνα με το κανονιστικό πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης που περιγράφεται στην οδηγία 97/13 / ΕΚ του Συμβουλίου της 10ης Απριλίου 1997 σχετικά με κοινό πλαίσιο γενικών και ειδικών αδειών στον τομέα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Το μονοπώλιο του φορέα εκμετάλλευσης της βουλγαρικής εταιρείας τηλεπικοινωνιών όσον αφορά την παροχή σταθερής φωνητικής υπηρεσίας, την παροχή μισθωμένων γραμμών και τη διασυνοριακή μετάδοση φωνής έληξε από τον Ιανουάριο του 2003, ενώ το 2004 πωλήθηκε το 65% της βουλγαρικής εταιρείας τηλεπικοινωνιών. Επιπλέον, 11 εναλλακτικοί φορείς εκμετάλλευσης έλαβαν άδεια για την προσφερόμενη φωνητική τηλεφωνία σε 8 εγκεκριμένους κομιστές. Η αγορά κινητής τηλεφωνίας είναι πλήρως ελευθερωμένη από το 2000 και περιλαμβάνει 3 φορείς εκμετάλλευσης που προσφέρουν υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας στην τοπική αγορά.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Barrel, R. and Pain, N. (1997). 'Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth within Europe', *Economic Journal*, November, pp. 1770-86.

Bastian, J. (2004). 'Knowing your way in the Balkans': Greek foreign direct investment in Southeast Europe. In: *Taylor & Francis, Southeast European and Black Sea Studies*, 4:3, 458-490.

Blomström, M., Fors, G and Lipsey, R.E. (1997). *Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden*, *Economic Journal*, November, pp. 1787-97.

Cantwell, J.A. (1987). 'The Reorganization of European Industries after Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities', *Journal of Common Market Studies*, 26 (2).

Cantwell, J.A., and Dunning, J.H. (1991). 'MNEs, Technology and the Competitiveness of European Industries', *Aussenwirtschaft*, 46: 45-65.

Cowling, K. and Sugden, R. (1994). *Beyond Capitalism: Towards a New World Economic Order*. London: Pinter.

Dicken, P. (1994). 'The Roepke Lecture in Economic Geography: Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space Economy', *Economic Geography*, 70 (2):101-28.

Dunning, J.H. (ed.). (1985). *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Chichester: John Wiley.

Howells, J., and Michie J. (eds). (1997). *Technology, Innovation and Competitiveness*. Aldershot: Edward

Elgar.

Iammarino, S. and Pitelis, C. (2000). Foreign Direct Investment and 'Less Favoured Regions': Greek FDI in Bulgaria and Romania, *Global Business Review*, 1:2.

Ozawa, T. (1991). 'Japanese Multinationals and 1992', in B. Bürgenmeier and J.L. Mucchielli (eds), *Multinationals and Europe 1992: Strategies for the Future*. London: Routledge.

Pitelis, C.N. (1990). 'Beyond the Nation State: The Transnational Firm and the Nation State', *Review of Radical Political Economics*, Spring, 22 (1): 98-114.

Pitelis, C.N. (1993). 'Transnationals, International Organization and Deindustrialization', *Organization Studies*, 14 (4): 527-48.

Pitelis, C.N. (1994), 'Industrial Strategy: For Britain, in Europe, in the World', *Journal of Economic Studies*, 21 (5): 3-92.

Verikoukis, Ch., Konstas, I., Anastasiadou, D. and Angelidis P. (2006). Overview on telecommunications regulation framework in south-eastern Europe, *Telecommun Syst*, 32:209–221.

22.Επενδυτικές ροές στην Πολωνία

Η αξία του αποθέματος ελληνικών επενδύσεων στην Πολωνία ανερχόταν στο τέλος του 2014 στα 35,3 εκατ. Ευρώ. Σύμφωνα με στοιχεία της Κεντρικής Τράπεζας της Πολωνίας και του Πολωνικού Οργανισμού Προσέλκυσης Αλλοδαπών Επενδύσεων, το σύνολο του ελληνικού επενδυμένου κεφαλαίου στην Πολωνία από το 1993 έως την 31 Δεκεμβρίου 2005 ανήλθε σε 455,7 εκ. Ευρώ. Σύμφωνα με στοιχεία του Πολωνικού Οργανισμού PAIZ ως κυριότερες ελληνικές άμεσες επενδύσεις στην Πολωνία, αναφέρονται οι ακόλουθες: η εταιρία Coca-Cola 3E – Ελληνική Εταιρία, η εταιρία Μαϊλλης (παραγωγή πλαστικών ειδών συσκευασίας), η εταιρία Γερμανός (πώληση ειδών κινητής τηλεφωνίας), η εταιρία Chipita που πραγματοποίησε επένδυση που αναφέρεται στην κατασκευή του εργοστασίου παραγωγής κρουασάν στο Tomaszów-Mazowiecki, Mellon και Σαράντης, που απασχολούν περίπου 2.000 εργαζομένους.

Μετά την ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση, παρατηρήθηκε αυξημένη ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα στην Πολωνία, ιδιαίτερα στον τομέα παροχής υπηρεσιών. Σε έγγραφο του γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της ελληνικής πρεσβείας στη Βαρσοβία υπογραμμίζεται ότι στη χώρα δραστηριοποιούνται περίπου 40 επιχειρήσεις ελληνικών συμφερόντων. Σε αυτές συγκαταλέγονται:

- επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ιδρυθεί επισήμως με ελληνικά κεφάλαια από τις μητρικές τους εταιρείες στην Ελλάδα
- επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ιδρυθεί με κεφάλαια εταιρειών που εδρεύουν σε τρίτες χώρες, ανήκουν όμως σε ελληνικούς ομίλους (π.χ. η εταιρεία κινητής τηλεφωνίας PLAY / P4, η οποία έχει ιδρυθεί από θυγατρική του ομίλου Olympia, συμφερόντων Π. Γερμανού),
- ατομικές επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν ιδρυθεί από δραστηριοποιούμενους στην Πολωνία Έλληνες πολίτες.

Ως προς την κλαδική κατανομή των ελληνικών επενδύσεων, υπενθυμίζεται ότι από τις προαναφερθείσες επιχειρήσεις:

- 5 δραστηριοποιούνται στον τομέα της βιομηχανίας (3E, Chipita, Flexorack, Μαϊλλης, Πλαστικά Κρήτης),
- 3 στον τομέα της βιοτεχνίας,
- 1 στον τομέα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας (TEPNA),
- 2 στις κατασκευές (Intrakat, Alfa Grissin),

- 1 στις τηλεπικοινωνίες (όμιλος Γερμανού),
- 12 στις υπηρεσίες (Ναυτιλιακές, Τυχερών Παιγνίων, Πληροφορικής, Εκπαίδευσης, Μεταφορών, Χρηματοοικονομικές και Νομικές) και
- 18 στον τομέα του εμπορίου (τρόφιμα, φρούτα/λαχανικά, προϊόντα προσωπικής περιποίησης, μάρμαρα, πλαστικά, καυστήρες, πόρτες ασφαλείας, έπιπλα κουζίνας, βιομηχανικά ψυγεία, φωτιστικά, βιομηχανικές μπαταρίες).

Το 2009, η Πολωνική Στατιστική Υπηρεσία (GUS) κατέγραψε στην Πολωνία 22.176 επιχειρήσεις με ξένο κεφάλαιο, 5,1% περισσότερα από ό, τι το 2008. Μεταξύ των 1.172 νέων οντοτήτων με ξένο κεφάλαιο η πλειοψηφία (984 εταιρείες) ήταν μορφής greenfield (κατασκευής νέων εγκαταστάσεων). Μεταξύ όλων των εταιρειών, η κύρια ομάδα (83,1%) ήταν μικρές επιχειρήσεις, δηλαδή εκείνες που απασχολούσαν μέχρι 49 άτομα. Τη μεγαλύτερη σημασία, ωστόσο, είχαν οι 1.131 μεγάλες επιχειρήσεις (απασχολούσαν πάνω από 250 άτομα), οι οποίες αντιπροσώπευαν το 59,7% του μετοχικού κεφαλαίου και το 70,2% της απασχόλησης. Όσον αφορά στον επιχειρηματικό τομέα, το 39,3% δραστηριοποιήθηκε στον τομέα της μεταποίησης, το 24,3% όλων των εταιρειών δραστηριοποιούνταν στο εμπόριο και τις επισκευές.

Πίνακας 5: Οι άμεσες ξένες επενδύσεις στην Πολωνία

	Equity capital	Reinvested profits	Other capital	Total Equity capital
2010	2,981	5,741	133	8,856
2009	5,276	5,690	2,731	13,698

Source: National Bank of Poland 2011

(σύμφωνα με την Εθνική Τράπεζα της Πολωνίας, σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ).

Σύμφωνα με τον Πίνακα 2, το ποσό των 8656 εκατ. Δολαρίων αποτελείται από επανεπενδυθέντα κέρδη (5.741 εκατ. Δολαρίων), κεφάλαια για την αγορά μετοχών πολωνικών εταιρειών (2.981 εκατ. Δολαρίων ΗΠΑ) και άλλες ροές κεφαλαίων (133 εκατ. Δολάρια ΗΠΑ).

Το 2009 οι εταιρείες που ερωτήθηκαν από την GUS απασχολούσαν 1.460.700 άτομα. Ο μεγαλύτερος αριθμός, 1.025.411 άτομα, απασχολούνταν από τις μεγαλύτερες εταιρείες. Το πιο πολυάριθμο σύνολο (σχεδόν το 50% του συνόλου των εργαζομένων) εργάστηκε στις μεταποιητικές επιχειρήσεις, ενώ το 23%

απασχολήθηκε στο εμπόριο και τις επισκευές.

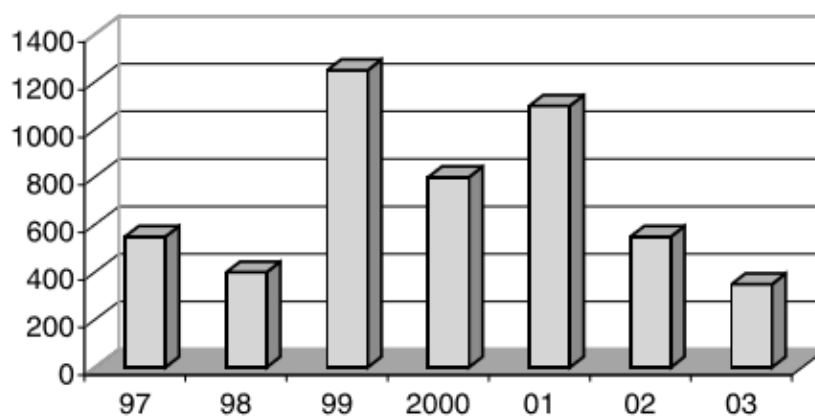
Όπως και τα προηγούμενα χρόνια, η ομάδα PAIIZ διεξήγαγε μια μελέτη μεταξύ φορέων με ξένο κεφάλαιο. Οι συμμετέχουσες εταιρείες κυμαίνονταν από τις μεγαλύτερες ξένες επιχειρήσεις που επενδύθηκαν στην Πολωνία τα τελευταία χρόνια μέχρι τις ανερχόμενες εταιρείες που έχουν επενδύσει για πρώτη φορά κεφάλαια στην Πολωνία. Συνολικά 1.621 ξένοι επενδυτές από 42 χώρες συμπεριλήφθηκαν στον κατάλογο των κυριότερων ξένων επενδυτών στην Πολωνία. Αυτοί οι επενδυτές ελέγχουν 2.213 εταιρείες που είναι εγγεγραμμένες στην Πολωνία. Η μεγαλύτερη ομάδα ήταν επενδυτές από τη Γερμανία (389), τις Κάτω Χώρες (174) και τις Ηνωμένες Πολιτείες (177). Οι εταιρείες από αυτές τις τρεις χώρες κάλυψαν το 46% των επενδύσεων που μελετήθηκαν από την PAIIZ.

Πίνακας 6: Ελληνικές επενδύσεις στην Πολωνία

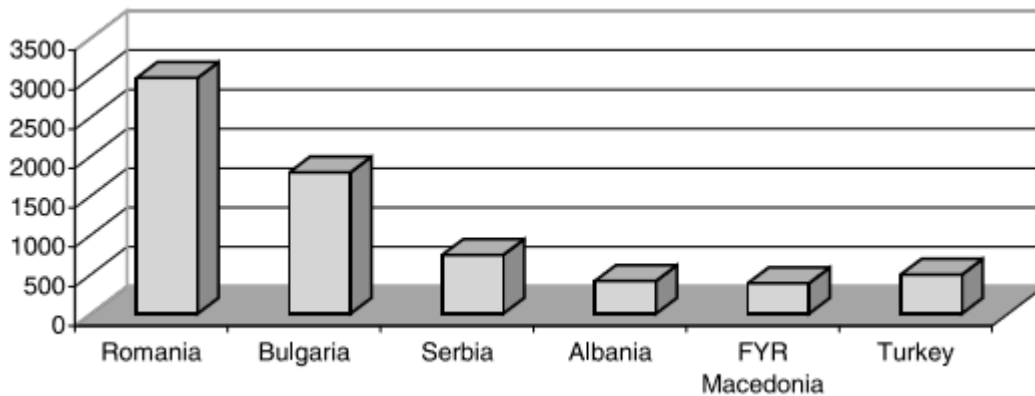
Rec. num	Investor name	Country of registration	Country of origin	Activities (PKD)	Activities (class)	Company name
1	CC HBC (Coca-Cola Hellenic Bottling Company)	Greece	USA	Manufacture of food, drinks and tobacco products;	Manufacture of beverages;	Coca-Cola Poland Services Sp. z o. o. - Warszawa; Coca Cola HBC Polska Sp. z o. o. - Warszawa
2	Chipita	Greece	Greece	Manufacture of food, drinks and tobacco products;	Manufacture of other food products;	CHIPITA POLAND Sp. z o.o. - Warszawa
3	EFG Eurobank Ergasias	Greece	Greece	Financial intermediation ;	Monetary intermediation;	Poibank EFG - Warszawa
4	Germanos	Greece	Greece	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods;	Other retail sale of new goods in specialized stores;	Germanos Sp. z o. o. - Warszawa
5	M. J. Mailis	Greece	Greece	Manufacture of rubber and plastics;	Manufacture of plastic products;	Marflex M.J. Mailis Poland - Karczew
6	Mellon	Greece	Greece	Real estate, renting and business activities; Real estate, renting and business activities;	Hardware consultancy; Software consultancy and supply;	MELLON POLAND SP Z O O - Warszawa
7	Sarantis Group	Greece	Greece	Manufacture of chemicals and chemical products;	Manufacture of soap and detergents, cleaning and polishing preparations, perfumes and toilet preparations;	Sarantis Polska S.A. - Piaseczno

Πίνακας 7: Ελληνικές άμεσες επενδύσεις στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, 1990-2003

Sector	Volume in €	Country
Telecommunications (OTE, Panafon, Germanos)	2.5 billion	Albania, Bulgaria, FYROM, Romania, Serbia
Financial Institutions (NBSG, Alpha Bank, EFG Eurobank)	650 million	Albania, Bulgaria, FYROM, Moldavia, Romania, Serbia, Turkey
Hellenic Petroleum	200 million	Albania, Bulgaria, FYROM
3E Coca Cola (Hellenic Bottling)	115 million	Bulgaria, Croatia, FYROM, Moldavia, Romania, Slovenia, Serbia
Manufacturing Sector (Biohalco, Delta A.E., Titan Cement, Mytilineou Group, etc.)	3.6 billion	Albania, Bulgaria, Croatia, FYROM, Romania, Serbia, Turkey
Total volume 1990-2003:	7.0 Billion	



Σχεδίαση 3: Ελληνικές επενδύσεις στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, 1997-2003 (σε εκατ. €)

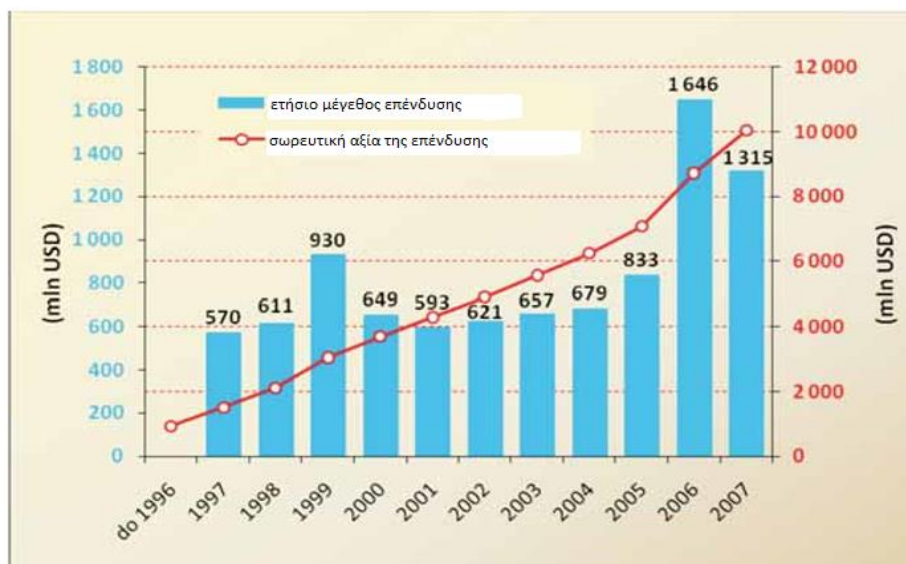


Σχεδίαση 4: Ελληνικές ΑΞΕ σε ατομικές χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (σε εκατ. Ευρώ μεταξύ 1990-2003)

22.1. Η εισροή επενδύσεων κατά την περίοδο 1989-2007

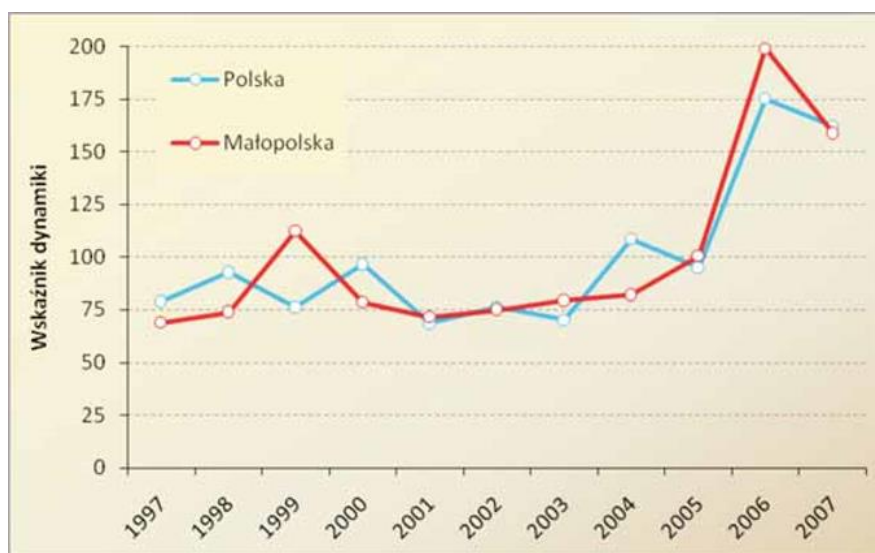
Ο συσσωρευμένος όγκος των άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ) που πραγματοποιήθηκαν στο Μαλοπόλσκι μέχρι το τέλος του 2007 ανήλθε σε 10.044 εκατ. δολάρια ΗΠΑ. Υπολογιζόμενη ανά κάτοικο της περιοχής, η αξία αυτή είναι 3 063 USD, η οποία είναι ελαφρώς χαμηλότερη από τον εθνικό μέσο όρο (3 469 USD). Το μερίδιο του Μαλοπόλσκι στο σύνολο των δαπανών των ξένων κεφαλαίων που πραγματοποιούνται στο έδαφος της Πολωνίας κατά τις τελευταίες δεκαετίες παρέμεινε πολύ σταθερό και κυμάνθηκε μεταξύ 7,4% και 7,7%, με εξαίρεση το τέλος του 1998, που ήταν λίγο μικρότερο (6,9%). Το μερίδιο αυτό είναι συγκρίσιμο με το ρόλο του Μαλοπόλσκι στην οικονομία της χώρας που μετράται από το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν.

Στο πλαίσιο της εισροής ξένου κεφαλαίου κατά τις τελευταίες δεκαετίες, από το 2005 παρακολουθούμε τη δραστηριότητα των ξένων επενδυτών (Σχήμα 6). Οι ετήσιες επενδύσεις κατά τα έτη 1997-2004 βρίσκονταν σε παρόμοιο επίπεδο και ανήλθαν σε μεταξύ 570 και 679 εκατ. USD. Η εξαίρεση ήταν το 1999, όταν πραγματοποιήθηκαν πολύ περισσότερες ξένες κεφαλαιουχικές δαπάνες. Οι επενδύσεις αυξάνονται σταθερά από το 2001. Όπως εύκολα παρατηρείται, η μακροπρόθεσμα επίπεδη τάση της αξίας των επενδύσεων 'σπάει' το 2005, όπου το σύνολο των ολοκληρωμένων επενδύσεων ήταν υψηλότερο σε σχέση με το προηγούμενο έτος, περισσότερο και από 150 εκατομμύρια \$. Το έτος 2006 ήταν ρεκόρ: οι δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν τότε ήταν διπλάσιες σε σχέση με το προηγούμενο έτος και ανήλθαν σε 1646 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Μια τόσο υψηλή τιμή συνδέεται με μερικά γεγονότα: η γενική αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων στον κόσμο, η εμφάνιση του «φαινόμενο ένταξης» όσον αφορά στην ένταξη της Πολωνίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση και μια εκπληκτική αύξηση των επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι σε σχέση με την υλοποίηση αρκετών μεγάλων επενδύσεων τύπου greenfield που είχαν προγραμματιστεί νωρίτερα και την εκπλήρωση των δεσμεύσεων για επενδύσεις από την επιχείρηση Mittal.



Σ
 χεδιάση 5: Η αξία των ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι μέχρι το τέλος του 2007.

Η τάση των μεταβολών στην αξία των επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι και σε ολόκληρη την Πολωνία το 1997-2007 ήταν αρκετά παρόμοια (Σχήμα 7). Οι κυριότερες διαφορές είναι ότι πριν από την ένταξη της Πολωνίας στην ΕΕ πραγματοποιήθηκαν το 1999 οι μεγαλύτερες δαπάνες στο Μαλοπόλσκι, ενώ στην Πολωνία οι υψηλότερες επενδύσεις κορυφώθηκαν το 1998 και το 2000. Η εισροή ξένου κεφαλαίου στη Μαλοπόλσκι ήταν πιο σταθερή εκείνη την περίοδο.



Σχεδιάση 6: Δυναμική εισροής ξένου κεφαλαίου στο δήμο Μαλοπόλσκι με παρασκήνιο την αντίστοιχη της Πολωνίας

22.2. Δομή των επενδύσεων ανά είδος

Λόγω των διαφορετικών επιπτώσεων για τις επιχειρήσεις και την περιοχή, είναι σκόπιμο να γίνει διάκριση μεταξύ της διάρθρωσης των επενδύσεων βάσει του είδους της επένδυσης και των κινήτρων για την πραγματοποίηση επενδύσεων.

Το μεγαλύτερο μερίδιο των ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι (34,6%) αφορούσε την αγορά μετοχών και ιδιωτικών μετοχών. Περίπου το 1/3 της επένδυσης απορροφήθηκε από την κατασκευή νέων εγκαταστάσεων (greenfield). Τα έσοδα του Κρατικού Ταμείου από την ιδιωτικοποίηση των εταιρειών στο Μαλοπόλσκι από ξένους επενδυτές ανήλθαν σε πάνω από 1.500 εκατομμύρια δολάρια, ήτοι περίπου 15,5% των άμεσων ξένων επενδύσεων στην περιοχή. Τα υπόλοιπα, ήτοι 18,2%, αποτελούν πρόσθετες δαπάνες που πραγματοποίησαν οι ξένοι επενδυτές για τον εκσυγχρονισμό και την επέκταση ιδιωτικοποιημένων ή εξαγορασθέντων μονάδων (Σχήμα 7).

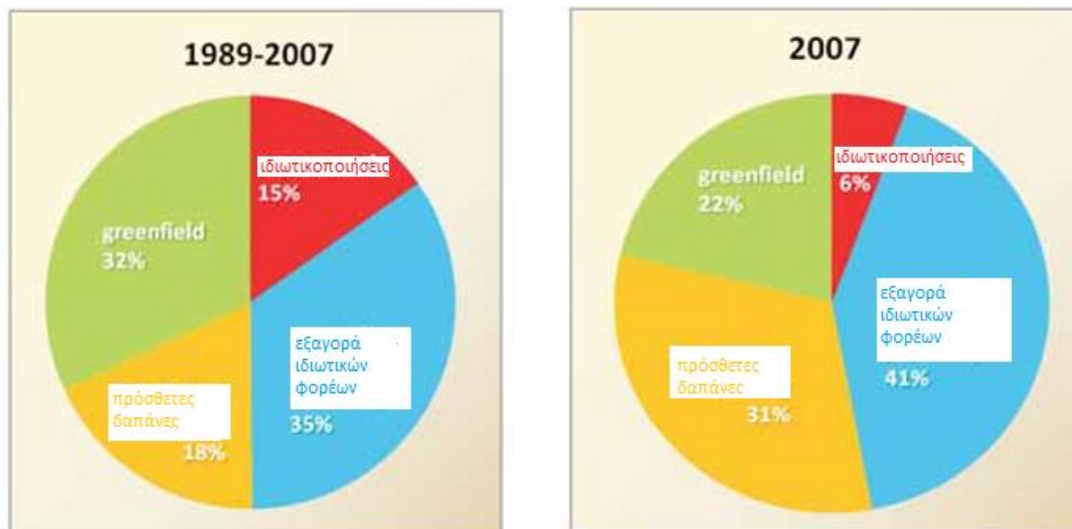
22.3.Σημαντικοί επενδυτές

Στο δήμο Μαλοπόλσκι το Δεκέμβριο του 2007, υπήρχαν 3.240 εταιρείες με ξένο κεφάλαιο. Ο ρυθμός ανάπτυξης των ξένων εταιρειών στην περιοχή (2006: 10,9%, 2007: 8,5%) ήταν ο υψηλότερος στην Πολωνία τα τελευταία χρόνια. Το Μαλοπόλσκι συγκεντρώνει το 5,3% όλων των αλλοδαπών εταιρειών που είναι εγγεγραμμένες στην Πολωνία. Υπολογιζόμενη ανά 100.000 κατοίκους, ο αριθμός των ξένων εταιρειών στο Μαλοπόλσκι είναι χαμηλότερος από τον εθνικό μέσο όρο (98 και 161 αντίστοιχα). Η δυσαναλογία μεταξύ της συμμετοχής του Μαλοπόλσκι στις επενδυτικές δαπάνες (περίπου 7,6%) και του αριθμού των ξένων εταιρειών προκύπτει από την εγγραφή πολλών εταιρειών στη Βαρσοβία και τη συγκέντρωση μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στις παραμεθόριες επαρχίες της δυτικής Πολωνίας. Εκτός από τις εταιρείες με ξένο κεφάλαιο που είναι εγγεγραμμένες στο Μαλοπόλσκι, υπάρχουν υποκαταστήματα αλλοδαπών επιχειρήσεων που εδρεύουν σε άλλα μέρη της χώρας, ιδίως στη Βαρσοβία.

Οι μεγάλοι επενδυτές (δαπάνες τουλάχιστον 10 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ) αντιπροσωπεύουν 27 χώρες, αντιπροσωπεύοντας το 89% των συνολικών ξένων επενδυτικών δαπανών στην περιοχή. Ο μεγαλύτερος επενδυτής από το 1999 είναι η γερμανική Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (HVB), των οποίων οι δαπάνες στην Bank Przemysłowo-Handlowy ξεπέρασαν το 1 δισεκατομμύριο δολάρια ΗΠΑ. Οι μεγάλες επενδύσεις που πραγματοποίησε η ArcelorMittal την κατέστησαν δεύτερη σε επένδυση βρετανική εταιρεία εξόρυξης χάλυβα και η συμμετοχή της στο Μαλοπόλσκι ξεπέρασε το ποσό των 760 εκατομμυρίων δολαρίων. Ο τρίτος μεγαλύτερος επενδυτής - Philip Morris - πραγματοποίησε δαπάνες που υπερβαίνουν τα 580 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Πέντε επενδυτές δαπάνησαν μεταξύ 200 και 300 εκατομμυρίων δολαρίων για τις επενδύσεις στο Μαλοπόλσκι. Αυτοί είναι: η δανέζικη Carlsberg, η οποία είναι σταθερά αυξανόμενη συμμετοχή στη ζυθοποιία του Brest, η τσεχική εταιρεία ενέργειας CEZ, ο γερμανικός όμιλος μέσω ενημέρωσης Bauer, ένας Αμερικανός F & P Holding, ο οποίος κατέχει μια ομάδα εταιρειών Can-Pack και η

Κροατική Pliva.

Συνολικά, από τους εκατόν είκοσι οκτώ μεγαλύτερους επενδυτές, πενήντα εννέα δραστηριοποιούνται στον τομέα της μεταποίησης, είκοσι τέσσερις στον τομέα των ακινήτων και των επιχειρήσεων, είκοσιτέσσερις στο εμπόριο, επτά στον τομέα των μεταφορών και των επικοινωνιών, έξι στον τομέα των ξενοδοχείων και της τροφοδοσίας, τέσσερις αντιπροσωπεύουν τραπεζικές εργασίες, τρεις κατασκευές και δύο ενέργειας.



Σχεδίαση 7: Η δομή των άμεσων ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι ανά είδος επένδυσης

22.4.Οι δαπάνες το 2007

Η δραστηριότητα των επενδυτών το 2007 ήταν υψηλή. Η αξία των άμεσων ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι ανήλθε σε 1315 εκατ. USD, η οποία είναι η δεύτερη μεγαλύτερη ετήσια εισροή ξένου κεφαλαίου στο Μαλοπόλσκι από το 1989. Το μεγαλύτερο κεφάλαιο καταναλώθηκε από συγχωνεύσεις και εξαγορές: πάνω από 41%. Το μερίδιο των δαπανών για τα νέα υποκαταστήματα (21,8%) ήταν μικρότερο από ό, τι σε όλη την εξεταζόμενη περίοδο 1989-2007, λίγα κεφάλαια διατέθηκαν για την ιδιωτικοποίηση - 75 εκατ. USD, ή 5,7% των συνολικών άμεσων ξένων επενδύσεων (Σχήμα 9). Από την άλλη πλευρά, το μερίδιο των πρόσθετων δαπανών που πραγματοποιήθηκαν σε εταιρείες που αποκτήθηκαν προηγουμένως ήταν σημαντικό - σχεδόν 420 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ.

Πάνω από το ήμισυ των κεφαλαιουχικών δαπανών πραγματοποιήθηκαν στον τομέα της μεταποίησης, πολύ μεγάλα κεφάλαια απορροφήθηκαν επίσης από τις υπηρεσίες ακινήτων και των επιχειρήσεων (28%). Πολύ υψηλότερα από ό, τι το 1989-2007 ήταν οι επενδύσεις στις ακόλουθες βιομηχανίες: υπηρεσίες ακινήτων, υγειονομική περίθαλψη, τηλεπικοινωνίες, μεταλλουργία και προϊόντα από καουτσούκ. Οι μικρές δαπάνες στο εμπόριο είναι αξιοσημείωτες σε σχέση με τα προηγούμενα έτη.

Εντοπίστηκαν 72 επενδυτές οι οποίοι το 2007 πραγματοποίησαν δαπάνες στην περιοχή Μαλοπόλσκι ύψους 1 εκατ. Δολαρίων και άνω. Οι δύο μεγαλύτερες επιχειρήσεις - ArcelorMittal και Bauer Media -

αντιπροσώπευαν το 44% των συνολικών δαπανών που πραγματοποιήθηκαν το 2007. Επενδύσεις άνω των 50 εκατομμυρίων δολαρίων πραγματοποιήθηκαν από τέσσερις άλλες οντότητες, άλλες δεκατρείς εταιρείες διατέθηκαν για επενδύσεις μεταξύ 10 και 50 εκατομμυρίων δολαρίων.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Bastian, J. (2004). 'Knowing your way in the Balkans': Greek foreign direct investment in Southeast Europe. In: Taylor & Francis, Southeast European and Black Sea Studies, 4:3, 458-490.

Domański, B., Działek, J., Górecki, J., Gwosdz, K., Janas, K., Jarczewski, W., Kocaj, A., Micek, G. and Padło, T. (2008). Inwestycje zagraniczne w Małopolsce 2007. Kraków.

[<https://www.newsbeast.gr/financial/arthro/2007146/i-ellinikes-ependisis-stin-polonia-ftanoun-ta-400-ekat-enro>, ημερομηνία πρόσβασης: 18. 11. 2018].

Polish information and foreign investment agency. (2011). Invest in Poland. List of major foreign investors in Poland. Warsaw.

[https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=16982, ημερομηνία πρόσβασης: 18. 11. 2018].

23. Η ίδρυση και η επέκταση της Germanos SA

Η Germanos AE αποτελούσε κορυφαία ελληνική αλυσίδα λιανικής πώλησης τηλεπικοινωνιακών προϊόντων και υπηρεσιών στην Ευρώπη, ενώ ξεκίνησε ως ένα μόνο κατάστημα το 1980. Οι ταχείες εξελίξεις που σημειώθηκαν στην αγορά των κινητών τηλεπικοινωνιών στα τέλη της δεκαετίας του '90, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η Germanos διαθέτει τεχνογνωσία, εξειδίκευση και υποδομή για να αντιμετωπίσει τις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών. Στα 34 χρόνια κατάφερε να γίνει και να παραμείνει η μεγαλύτερη αλυσίδα καταστημάτων για τη νέα τεχνολογία στην Ελλάδα και μία από τις μεγαλύτερες στην Ευρώπη.

Η Γερμανός ΑΕ με κύριο όχημα τη μέθοδο του franchising, αλλά και μέσω της οργανικής ανάπτυξης, επιδίωκε μέχρι το τέλος του 2007 να αριθμεί χίλια πεντακόσια καταστήματα, εντοπίζοντας και αξιοποιώντας τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που υπήρχαν στις αναδυόμενες αγορές, όπου ήδη είχε παρουσία. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε χώρες με σημαντικά περιθώρια περαιτέρω ενίσχυσης της θέσης της, όπως η Πολωνία, η Ρουμανία και η Ουκρανία.

Όπως σημειώθηκε και παραπάνω, ο Πάνος Γερμανός ίδρυσε το 1980 το πρώτο κατάστημα «ΓΕΡΜΑΝΟΣ», στο κέντρο της Αθήνας, το οποίο, μέσα από σημαντικές συμφωνίες και συνέργειες, εξελίχθηκε σε ένα μοναδικό success story με περισσότερα από 1.000 καταστήματα στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Συγκεκριμένα, δημιούργησε, μέχρι το 2006, το μεγαλύτερο δίκτυο λιανικών πωλήσεων κινητής τηλεφωνίας σε ολόκληρη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη με περισσότερους από 5.000 εργαζομένους και καταστήματα σε επτά χώρες. Το 2006 προχώρησε τόσο στην πώληση της ναυαρχίδας του Ομίλου, του δικτύου «ΓΕΡΜΑΝΟΣ». Η πώληση των καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ στην COSMOTE αποτέλεσε τότε τη μεγαλύτερη εξαγορά των τελευταίων ετών μεταξύ δύο αμιγώς ελληνικών εταιρειών του Χρηματιστηρίου Αθηνών και δημιούργησε ένα νέο κλίμα τόσο στη χρηματιστηριακή όσο και στην αγορά των τηλεπικοινωνιών. Αναφορικά με την παρουσία του στο διεθνή επιχειρηματικό στίβο, ο Π. Γερμανός είναι κύριος μέτοχος της εταιρείας κινητής τηλεφωνίας **PLAY** στην Πολωνία.

Το 2011, περίπου 19 εκατομμύρια πελάτες πραγματοποίησαν αγορές στο δίκτυο λιανικής του Γερμανού, μια αύξηση κατά 6% σε σύγκριση με το 2010, ενώ τα έσοδα από τις παρεχόμενες υπηρεσίες αυξήθηκαν κατά 11%, που είναι ένα αρκετά μεγάλο επίτευγμα εν μέσω δύσκολων συνθηκών στην λιανική αγορά. Σχετικά με την αγορά κινητής τηλεφωνίας, ο Γερμανός ισχυροποίησε τη βάση των πελατών του, προσέλκυσε περισσότερους εταιρικούς πελάτες και αύξησε σε σημαντικό βαθμό τις πωλήσεις του σε smartphones.

Η εταιρεία δραστηριοποιείται σε δύο τομείς, το δίκτυο αλυσίδων καταστημάτων και το δίκτυο διανομής καταναλωτικών προϊόντων. Παρέιχε επίσης υπηρεσίες συμβούλων τηλεπικοινωνιών και ολοκληρωμένες υπηρεσίες διαχείρισης κλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών. Διέθετε περισσότερα από 600 καταστήματα σε επτά χώρες (Ελλάδα, Πολωνία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Κύπρος, Ουκρανία και Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας). Η Germanos S.A. λειτουργεί ως θυγατρική της Cosmote Mobile Telecommunications S.A. από το 2006.

Πιο αναλυτικά, τα γεγονότα σταθμοί στην ιστορία του Ομίλου είναι:

1980 → Δημιουργείται το πρώτο εξειδικευμένο κατάστημα λιανικής πώλησης μπαταριών στην Αθήνα.

1990 → Εγκαινιάζεται το πρώτο κατάστημα ΓΕΡΜΑΝΟΣ με τη μέθοδο του franchising.

1991 → Εξαγορά του Βιομηχανικού Συγκροτήματος SUNLIGHT.

1992 → Εγκαινιάζεται η παρουσία του Ομίλου στην αγορά της Ανατολικής Ευρώπης.

1994 → Ξεκινά η δραστηριοποίησή του στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας.

1998 → Ξεκινά η συνεργασία του Δικτύου Καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ με τις εταιρείες COSMOTE και TELESTET για την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας σε όλη την Ελλάδα.

2000 → Δημιουργία των εταιρειών INFOTEL Ltd (Κύπρος), GERMANOS TELECOM ROMANIA (Ρουμανία) και GERMANOS TELECOM BULGARIA (Βουλγαρία) και έναρξη δραστηριοποίησης στις αγορές αυτές.

2001 → Με την εξαγορά των δικτύων EKO CONTEL και TCM, ο Όμιλος εισέρχεται στην αγορά της Πολωνίας.

2002 → Εγκαινιάζεται η συνεργασία με τον ΟΤΕ και την εταιρεία TELLAS, για την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας.

2002 → Δημιουργία της εταιρείας GERMANOS TELECOM AD – SCOPJE, στην Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.

2003 → Διεύρυνση των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας μετά την υπογραφή συμφωνίας και με τη VODAFONE.

2003 → Απόκτηση του 24,7% του μετοχικού κεφαλαίου των Καταστημάτων Αφορολόγητων Ειδών, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του Ομίλου στο χώρο της εξειδικευμένης λιανικής πώλησης.

2004 → Είσοδος στην αγορά της Ουκρανίας με την ίδρυση της θυγατρικής εταιρείας GERMANOS Telecom Ukraine.

2004 → Είσοδος στην αγορά του Ουζμπεκιστάν μετά τη συμφωνία εξαγοράς της εταιρείας κινητής τηλεφωνίας DAEWOO UNITEL.

Ενώ, το 2005 ο Όμιλος προσέφερε Προϊόντα και Υπηρεσίες Τηλεπικοινωνιών μέσα από ένα ευρύ και δυναμικό δίκτυο 830 Καταστημάτων στις αγορές της Βουλγαρίας, Ρουμανίας, Πολωνίας, Πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας, Κύπρου και της Ουκρανίας και διεκδικούσε ηγετική θέση στον τομέα της Παραγωγής και Διανομής Ολοκληρωμένων Ενεργειακών Συστημάτων και Συσσωρευτών Ειδικών Προδιαγραφών.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Γεωργίου, Ι. (2007). Το franchising στα καταστήματα Γερμανός. ΤΕΙ Μεσολογγίου. Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας. Τμήμα Στελεχών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εκμεταλλεύσεων (Σ.Σ.Ο.Ε.) .

Παπαϊωάννου, Ε. Γ. (2005). Customer relationship marketing. Συστήματα διαχείρισης πελατειακών

σχέσεων: Στρατηγική ανάπτυξης και εφαρμογές στην ελληνική πραγματικότητα. Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Τμήμα Εφαρμοσμένης Πληροφορικής, Θεσσαλονίκη.

[https://issuu.com/timetv/docs/diamonds2015_f85fdd6b732d68, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<http://www.globalfinance.gr/representative-investments/127-germanos-group-of-companies>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

24. Η ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. στις περιοχές της Πολωνίας

Η εταιρεία Γερμανός έκανε την εμφάνιση της στην Πολωνία το 2001. Ο Έλληνας επενδυτής Πάνος Γερμανός ανέλαβε το 2001 τα καταστήματα Eko-Contel (πενήντα καταστήματα) και TCM (τριάντα οχτώ καταστήματα), δημιουργώντας ένα δίκτυο καταστημάτων με κινητά τηλέφωνα και αξεσουάρ στο Μαλοπόλσκι (το βοϊβοδάτο (διοικητική περιφέρεια) Μαλοπόλσκι έχει πρωτεύουσα την Κρακοβία που είναι πόλη της νότιας Πολωνίας). Το δίκτυο αυτό επεκτάθηκε και η παρουσία της εταιρείας στην Πολωνία ενισχύθηκε περαιτέρω με την απόκτηση των εταιρειών GTI και Geniprex, που μέχρι τότε είχαν στενή συνεργασία με την PTK Centerel και PTC αντίστοιχα. Κατά τη διάρκεια του 2006, οι ανταγωνιστές που διέθετε η Γερμανός στην Πολωνία ήταν η Liberty που κατείχε εκατόν τριάντα τρία καταστήματα, η Modex με εκατόν εβδομήντα καταστήματα, η Tell με εκατόν πενήντα τρία και η T1 με εκατόν δώδεκα καταστήματα. Επιπλέον, την ίδια περίοδο το Δίκτυο Καταστημάτων Γερμανός διέθετε πάνω από τριακόσια σαράντα καταστήματα, από τα οποία, περισσότερα από διακόσια, προσέφεραν τις υπηρεσίες της ERA, μέσω της GERMANOS Polska και περισσότερα από εκατόν δέκα παρέχουν τις υπηρεσίες IDEA διαμέσου της GTI.

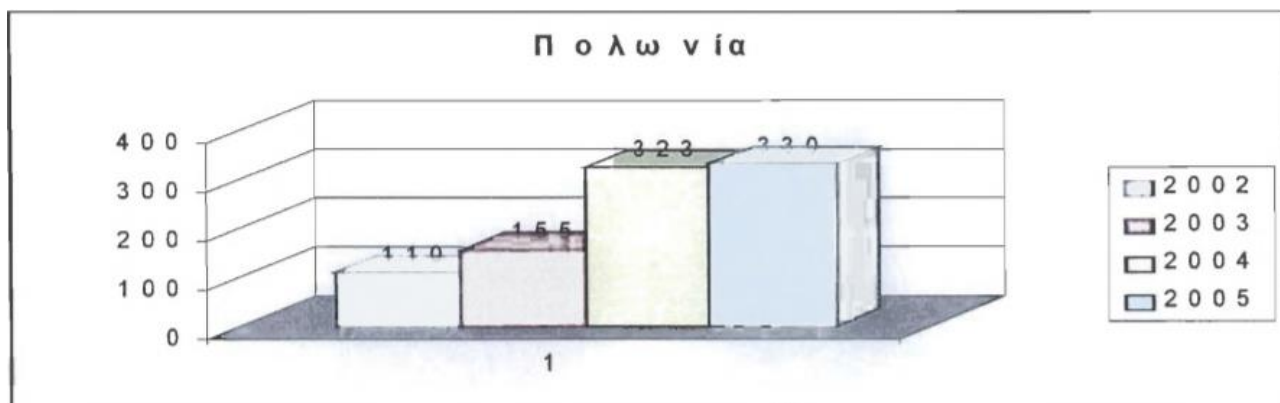
Η μητρική εταιρεία συμμετείχε στην GERMANOS POLSKA SP.ZO.O. με ποσοστό 100%. Η εταιρεία εξαγοράστηκε το 2001. Είχε αόριστη διάρκεια και η έδρα της βρισκόταν στην Βαρσοβία Πολωνίας. Σύμφωνα με το καταστατικό, κύριος σκοπός της εταιρείας είναι η δραστηριοποίηση της με οποιοδήποτε τρόπο στον τομέα της τεχνολογίας και των τηλεπικοινωνιών. Το κεφάλαιο της εταιρείας ανερχόταν σε 25.210.000 ζλότους και διαιρείτο σε 25.210 μετοχές ονομαστικής αξίας 1.000 ζλότους η κάθε μία.

Η εταιρεία διοικείται από τριμελές Διοικητικό Συμβούλιο. Εκπροσωπευόταν και δεσμευόταν, δια της υπογραφής του κ. Πάνου Γερμανού και για ορισμένες πράξεις, μέχρι ορισμένου ύψους ποσού, από τον κ. Jacek Kuzniecowa.

Σχετικά με τις εταιρείες που αποκτήθηκαν με σκοπό την επέκταση του δικτύου, η GTI Sp.Z.o.o. συμμετείχε στην μητρική εταιρεία Γερμανός με ποσοστό 100%. Η εταιρεία αυτή εξαγοράστηκε το 2004. Είχε αόριστη διάρκεια και έδρα στην Κρακοβία της Πολωνίας. Σύμφωνα με το καταστατικό, κύριος σκοπός της εταιρείας είναι η δραστηριοποίησή της στο λιανικό εμπόριο Η/Υ και συσκευών τηλεπικοινωνίας, στις τηλεπικοινωνίες και στην παροχή υπηρεσιών service. Το κεφάλαιο της ανερχόταν σε 200.000 ζλότους και διαιρείτο σε 400 μετοχές ονομαστικής αξίας 500 ζλότους η κάθε μία. Επίσης, στην TCM Sp.Z.o.o η συμμετοχή της GERMANOS POLSKA Sp.Z.o.o. ήταν σε ποσοστό 99,00%. Η εταιρεία εξαγοράστηκε το 2001 από την EKO CONTEL Sp.Z.o.o. Η έδρα της βρισκόταν στην Βαρσοβία της Πολωνίας και σκοπός της ήταν η δραστηριοποίησή της στους ίδιους τομείς με τη μητρική εταιρεία. Το μετοχικό της κεφάλαιο ανερχόταν σε 8.400.000 ζλότου και διαιρείτο σε 7.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 1.200 ζλότου η καθεμία. Μέτοχοι της εταιρείας ήταν η GERMANOS POLSKA Sp.Z.o.o. με ποσοστό 99% και ο Πάνος Γερμανός με ποσοστό 1%. Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας απαρτιζόταν από τους κ.κ. Πάνο Γερμανό – Πρόεδρο, Ιωάννη Καραγιάννη, Jacek Kuzniecowa και Νικόλαο Δέλκο. Η εταιρεία εκπροσωπευόταν και δεσμευόταν,

δια της υπογραφής του κ. Πάνου Γερμανού και για ορισμένες πράξεις, μέχρι ορισμένου ύψους ποσού από τον κ. Jacek Kuzniecowa.

Στις αρχές του 2007, το δίκτυο Germanos αναλήφθηκε από την εταιρεία P413, ιδιοκτήτρια του δικτύου κινητής τηλεφωνίας Play, η οποία με τον τρόπο αυτό επεκτείνει γρήγορα το δίκτυο των καταστημάτων λιανικής.



Σχεδίαση 8: Εξέλιξη ανάπτυξης του Δικτύου Καταστημάτων Γερμανός στην Πολωνία (εως το τέλος του 2005)

Η Play είναι ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους κινητής τηλεφωνίας της Πολωνίας. Για την ακρίβεια, η Play είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος πάροχος κινητής τηλεφωνίας της Πολωνίας με μερίδιο αγοράς 26% και βρίσκεται στην κατάταξη πίσω από την Orange (28%) και μπροστά από τις Plus (21%) και T – Mobile (18%).

Πιο συγκεκριμένα, η Play είναι εταιρεία ελληνικών συμφερόντων και μέλος του επιχειρηματικού ομίλου του Πάνου Γερμανού. Ιδρύθηκε το 2006 και το 2008 είχε μερίδιο αγοράς που μετά βίας άγγιζε το 5%, γεγονός που τότε έκανε πολλούς αναλυτές να βιαστούν να δηλώσουν ότι επρόκειτο για αποτυχημένη προσπάθεια διείσδυσης σε μία πολύ μεγάλη, πολύπλοκη και δύσκολη αγορά.

Η πορεία της επιχείρησης κάθε άλλο παρά αποτυχημένη μπορεί να χαρακτηριστεί, μετά μάλιστα από την πρόσφατη επίσημη ανακοίνωση σχετικά με την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο της Βαρσοβίας. Η αξία της Play εκτιμάται ότι ξεπερνά τα €3.5 δις και, από την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο, αναμένεται να αντλήσει κεφάλαια ύψους €700 εκατ μέσω διαδικασίας δημόσιας εγγραφής. Το ποσό αυτό αναμένεται να είναι το υψηλότερο στην Ευρώπη για αυτό τον κλάδο την τελευταία πενταετία, μετά την αρχική δημόσια προσφορά της Telefónica Deutschland το 2012.

Η Play ανήκει στον όμιλο P4 που ελέγχεται από την Olympia Development του Πάνου Γερμανού και τους Ισλανδούς Novator Partners. Τα κεφάλαια που θα αντληθούν θα χρησιμοποιηθούν για την περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης, την αναδιάρθρωση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών της και την πληρωμή μερισμάτων.

Επωνυμία	Βιομηχανία	Τομέας	Έδρα	Ίδρυση	Παρατηρήσεις
Orange	Τηλεπικοινωνίες	Κινητές τηλεπικοινωνίες	Βαρσοβία	1991	Telecom, μέρος της Orange S.A. (Γαλλία)
Play	Τηλεπικοινωνίες	Κινητές τηλεπικοινωνίες	Βαρσοβία	2007	Προμηθευτής κινητής τηλεφωνίας
Plus	Τηλεπικοινωνίες	Κινητές τηλεπικοινωνίες	Βαρσοβία	1995	Προμηθευτής κινητής τηλεφωνίας
T - Mobile	Τηλεπικοινωνίες	Κινητές τηλεπικοινωνίες	Βαρσοβία	1996	Δίκτυο κινητής τηλεφωνίας, τμήμα της Deutsche Telekom (Γερμανία)

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Netia SA πληροφορεί ότι στις 24 Μαΐου 2007 η Tollerton Investments Limited, με έδρα την Κύπρο ("Tollerton"), προσχώρησε ως νέο συνεργάτη της, την P4 Sp. Zoo ("P4") και απέκτησε το 22% των μετοχών του αυξανόμενου μετοχικού κεφαλαίου της P4 σε αντάλλαγμα 100% των μετοχών της Germanos Polska Sp. z oo, της Telecommunication Center Mobile Sp.zoo και της Mobile Phone Telecom Sp.z oo, που συνεισέφεραν στην P4 για την κάλυψη των νέων μετοχών που είχε αναλάβει η Tollerton. Η συναλλαγή πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο επενδυτικής συμφωνίας της 31ης Ιανουαρίου 2007. Η P4, θυγατρική της Netia, αποκτά πρόσβαση σε δίκτυο διανομής που περιλαμβάνει πάνω από 225 σημεία άμεσης πώλησης και συνεχή ευκαιρία χρήσης του εμπορικού ονόματος της, Germanos.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Γεωργίου, Ι. (2007). Το franchising στα καταστήματα Γερμανός. ΤΕΙ Μεσολογγίου. Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας. Τμήμα Στελεχών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εκμεταλλεύσεων (Σ.Σ.Ο.Ε.).

[<https://inwestor.netia.pl/raport/363123/tollerton-investments-limited-przystapil-do-p4-jako-nowy-wspolnik>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_companies_of_Poland, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<https://www.liberal.gr/arthro/146956/oikonomia/epicheiriseis/pos-i-Play-tou-p-germanou-diaprepei-stin-polonia.html>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<http://www.kathimerini.gr/914910/article/oikonomia/die8nhs-oikonomia/sto-xrhmatisthrio-ths-varsovias-h-play-toy-panoy-germanoy>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018]

[<https://www.public.gr/panos-germanos>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<https://tecky.eu/ti-kani-o-germanos-stin-polonia/>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

25.Επενδυτικές ροές στην Βουλγαρία

Η Ελλάδα και η Βουλγαρία είχαν εμπορικές σχέσεις εδώ και αιώνες, κυρίως λόγω της γεωγραφικής τους εγγύτητας, της πολιτιστικής εγγύτητας, της ανάλογης επιχειρηματικής νοοτροπίας των Βαλκανίων και των κοινών θρησκευτικών πεποιθήσεων. Ο λαός της Βουλγαρίας πάντα θαύμαζε τους Έλληνες εμπόρους (Crampton, 1997). Το γεγονός ότι οι δύο χώρες είχαν ιστορικά σχέση με τις Βυζαντινές και Οθωμανικές αυτοκρατορίες τους έφερε ακόμα πιο κοντά. Το κομμουνιστικό καθεστώς και ο ψυχρός πόλεμος ανάμεσα στην Ανατολική Ευρώπη και τις δυτικές χώρες απενεργοποίησαν τις σχέσεις, αλλά μετά την πτώση του κομμουνισμού, το εμπόριο ανέκαμψε σημαντικά και οι δύο χώρες βρίσκονται σήμερα σε πολύ καλές συνθήκες (Bitzenis, 2004c).

Υπάρχουν πολλοί άλλοι λόγοι για τους οποίους οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις και οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι τόσο οικονομικά ενεργές και ευπρόσδεκτες στη Βουλγαρία, καθώς και σε άλλες χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης όπως η Αλβανία, η Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας (ΠΓΔΜ), Σερβία, Μαυροβούνιο και Ρουμανία.

Μέχρι τις αρχές του 2006, η Βουλγαρία ήταν η δεύτερη πιο κερδοφόρος ξένη αγορά, σε βάση EBITDA. Η Βουλγαρία είναι μια γειτονική αγορά με ισχυρούς δεσμούς και σημαντική δυνατότητα ανάπτυξης. Η ελληνική επιχειρηματική παρουσία στη Βουλγαρία άρχισε το 1992 και είναι δυνατόν να διακρίνουμε έξι χρονικές περιόδους.

Το κύριο χαρακτηριστικό της πρώτης περιόδου, μεταξύ του 1992 και του 1994, ήταν η ικανότητα των ελληνικών επιχειρήσεων να αποκτήσουν γρήγορο και εύκολο κέρδος. Η αγορά της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης (CEE) γενικά θεωρήθηκε ως El Dorado. πάνω από 500 μικρούς επιχειρηματίες, οι περισσότεροι από τους οποίους δεν ενεργοποίησαν ποτέ τις επιχειρήσεις τους, είχαν εγγραφεί στην αγορά της Βουλγαρίας καταβάλλοντας ένα ασήμαντο ποσό. Οι βασικές δραστηριότητες αυτών των πωλητών και εμπόρων επικεντρώνονταν σε προϊόντα διατροφής, ενδύματα και υποδήματα, εμάγοντας βιομηχανικά προϊόντα, όπως θραύσματα, λαμαρίνα και οικοδομικό σίδηρο. Αρκετές μεγάλες εταιρείες άρχισαν να εκτελούν τα πρώτα προγράμματα έρευνας αγοράς και ίδρυσαν αντιπροσωπείες. Οι εξαγωγές τελικών προϊόντων διατροφής στη Βουλγαρία αυξήθηκαν

Η δεύτερη περίοδος, από τα τέλη του 1994 (μετά την πρώτη οικονομική κρίση στη Βουλγαρία) έως και το 1995, χαρακτηρίστηκε κυρίως από την είσοδο σημαντικών ελληνικών επιχειρήσεων στη βουλγαρική αγορά. Οι επιχειρήσεις αυτές στόχευαν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες σε προϊόντα διατροφής, διαρκή καταναλωτικά αγαθά και στον τομέα των υπηρεσιών. Σε μικρότερη κλίμακα, η ελληνική βιομηχανική δραστηριότητα επικεντρώθηκε στη μεταποιητική βιομηχανία, τις εμπορικές δραστηριότητες και τις υπηρεσίες αναψυχής.

Κατά την τρίτη περίοδο, από το 1996 έως το 1997, αν και ένας σημαντικός αριθμός νέων ελληνικών εταιρειών ήταν εγγεγραμμένοι στη Βουλγαρία, δεν έγιναν πράγματι ενεργές, εξαιτίας δύο ακόμα βουλγαρικών οικονομικών κρίσεων, οι οποίες έλαβαν χώρα το 1996 και στις αρχές του 1997. Ορισμένοι Έλληνες επιχειρηματίες απέσυραν τις επιχειρήσεις τους εντελώς.

Κατά την τέταρτη περίοδο, από τα μέσα του 1997 έως το 1998, η κατάσταση βελτιώθηκε και η χώρα προσπάθησε να γίνει πολιτικά σταθερή. Με μια σταθερή συναλλαγματική ισοτιμία, ένα νομισματικό συμβούλιο και ένα σημαντικά χαμηλότερο ποσοστό πληθωρισμού, οι περισσότερες από τις υπόλοιπες μεγαλύτερες κρατικές και ιδιωτικές ελληνικές εταιρείες αργά ξεπέρασαν τους φόβους τους. Μεγαλύτερες επιχειρήσεις κυριαρχούσαν σαφώς και δημιουργήθηκαν κάθετες και οριζόντιες κοινοπραξίες, εστιάζοντας πάλι σε τρόφιμα, ποτά, διαρκή καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες.

Η πέμπτη περίοδος, από το 1998 έως το 2000, χαρακτηρίστηκε από έντονο ενδιαφέρον από μεγάλες ελληνικές τράπεζες για συμμετοχή στη βουλγαρική αγορά μέσω εξαγορών και συμμετοχής σε βουλγαρικά προγράμματα ιδιωτικοποιήσεων (Bitzenis, 2002b, 2004a).

Την έκτη περίοδο, από το 2001, υπήρξαν θετικές προσδοκίες για την ένταξη της Βουλγαρίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η οικονομική και πολιτική σταθερότητα στη Βουλγαρία, μαζί με τις δυσκολίες που προέκυψαν στο ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον, είχαν κάνει τους επιχειρηματίες να βλέπουν τη Βουλγαρία ως έναν εφικτό επιχειρηματικό προορισμό. Ορισμένες ελληνικές εταιρείες έχασαν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα, όπως το χαμηλό κόστος παραγωγής, όταν η Ελλάδα έγινε μέλος της ΟΝΕ και εισήχθη το ευρώ. Η Ελλάδα έγινε πιο δαπανηρή από τους γείτονές της, όπως η Τουρκία και ολόκληρη η περιοχή των Βαλκανίων. Επιπλέον, καθώς ο ανταγωνισμός αυξήθηκε και η αγορά έγινε κορεσμένη σε συγκεκριμένους τομείς στην Ελλάδα, πολλές ελληνικές πολυεθνικές εισήλθαν τελικά στην περιοχή των Βαλκανίων, ιδιαίτερα στη Βουλγαρία, την Αλβανία, τη Σερβία και το Μαυροβούνιο, τη Ρουμανία και την ΠΓΔΜ.

Υπάρχουν πολλοί λόγοι για τη μεγάλη συσσώρευση ελληνικών επιχειρηματιών στην περιοχή των Βαλκανίων, ειδικά στη Βουλγαρία. Σύμφωνα με τον Σαλαβράκο και τον Πετρόχειλο (2003: 332), οι βασικοί καθοριστικοί παράγοντες των εξωτερικών άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ) στην περιοχή της Κέντρικης και Ανατολικής Ευρώπης είναι οι εξής: η θέση της Ελλάδας ως την πλέον οικονομικά προηγμένη χώρα στη νοτιοανατολική Ευρώπη και στη λεκάνη του Ευξείνου Πόντου, η διάλυση της πρώην Σοβιετικής Ένωσης, η νέα γεωγραφία της Ευρώπης, η αναδιάρθρωση και η ιδιωτικοποίηση, η μετάβαση των παλαιών οικονομιών διοίκησης σε οικονομίες της αγοράς και το άνοιγμα αυτών των οικονομιών (λαμβάνοντας έτσι ροές άμεσων ξένων επενδύσεων), οι άνθρωποι και οι κυβερνήσεις αυτής της περιοχής υποδέχονται την ελληνική παρουσία θεωρώντας την ως ένα χρήσιμο μέσο για μια στενότερη οικονομική ολοκλήρωση με τις δυτικές οικονομικές δομές και η μεγάλη ελληνική παρουσία και επιχειρηματική δραστηριότητα στις χώρες αυτές.

Οι Iammarino και Pitelis (2000) επικεντρώνονται στις ελληνικές εξερχόμενες ΑΞΕ στη Βουλγαρία και τη Ρουμανία, αναφέροντας τα ακόλουθα κίνητρα κατά σειρά σπουδαιότητας: αναμενόμενη οικονομική ανάπτυξη, γεωγραφική θέση, επενδυτικά κίνητρα, κόστος εργασίας, αυξημένο εγχώριο μερίδιο αγοράς και αυξημένο μερίδιο αγοράς σε περιφερειακό επίπεδο. Τα λιγότερο σημαντικά κίνητρα άμεσων ξένων επενδύσεων ήταν η εγγύτητα με την αγορά της ΕΕ, οι πρώτες ύλες και οι πολιτιστικές ομοιότητες. Οι κύριοι περιορισμοί και οι κίνδυνοι για τους επενδυτές που ανέλαβαν δραστηριότητες παραγωγής ήταν οι γραφειοκρατικοί και διοικητικοί περιορισμοί, οι περιορισμοί των επιχειρηματικών υποδομών, οι νομοθετικοί περιορισμοί, οι γενικοί οικονομικοί περιορισμοί του κλίματος, το ασυνάρτητο και ασταθές νομικό σύστημα

και ο υψηλός επενδυτικός κίνδυνος.

Άλλες μελέτες, προσθέτουν την ελληνική νοοτροπία για γρήγορο και εύκολο κέρδος ως καθοριστικό παράγοντα για τη μεγάλη συσσώρευση ελληνικών επενδύτων στην περιοχή των Βαλκανίων. Ο Πετράκος (1997) υποστηρίζει ότι τα έργα υποδομής και οι υπηρεσίες που απαιτούνται στην περιοχή των Βαλκανίων, ιδιαίτερα μετά τη βομβιστική επίθεση του ΝΑΤΟ, έδωσαν ευκαιρίες στις ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες όπως οι Σαραντοπούλου και Λατσης να αναλάβουν μεγάλα έργα, από τις ελληνικές, βουλγαρικές και ρωσικές κυβερνήσεις ή από ευρωπαϊκούς πόρους όπως το Phare, το Intereg II και το Intereg III.

Με τη μεγάλη συσσώρευση ελληνικών εταιρειών στα μέσα του 2004, περισσότερες από 4.000 ελληνικές εταιρείες καταχωρήθηκαν στη Βουλγαρία, εκ των οποίων το ένα τέταρτο ήταν ενεργό. Περίπου 8.000 έως 10.000 ελληνικές εταιρείες είναι εγγεγραμμένες σε ολόκληρη την περιοχή των Βαλκανίων, εκ των οποίων λιγότερο από το ένα τρίτο ή ακόμη και το ένα τέταρτο είναι ενεργές. Υπάρχουν δύο ομάδες λόγων για την μεγάλη διαφορά μεταξύ των εγγεγραμμένων και των πραγματικά ενεργών εταιρειών: πολλές εταιρείες δεν λειτούργησαν ποτέ - έχουν αποκτηθεί, συγχωνευθεί, μετακινηθεί σε τρίτη χώρα ή ακόμα και επέστρεψαν στην πατρίδα τους - ή απέτυχαν και χρεοκόπησαν (Bitzenis, 2006).

Στην πρώτη ομάδα λόγων, δεν υπάρχει σημαντική απώλεια επενδυτικών κεφαλαίων, επειδή οι ελληνικές επιχειρήσεις δεν έχουν ξεκινήσει ποτέ τις δραστηριότητές τους. Παραμένουν εγγεγραμμένες, περιμένουν την ευκαιρία να ξεκινήσουν τις δραστηριότητές τους ή να γίνουν πολυεθνικές. Η ακόμη προχώρησαν στη συγχώνευση και εξαγορά από τοπικές ή άλλες ξένες πολυεθνικές ή ακόμα και από άλλες ελληνικές πολυεθνικές. Ορισμένες ελληνικές επιχειρήσεις μετακόμισαν σε άλλες χώρες, ιδίως σε μια γειτονική χώρα, για να εκμεταλλευτούν παράγοντες κόστους και ευνοϊκές συμφωνίες με χώρες της Κοινοπολιτείας Ανεξαρτήτων Κρατών (ΚΑΚ) ή τέλος επέστρεψαν στην πατρίδα τους, εξαιτίας του αυξημένου ανταγωνισμού, των επικρατούμενων οικονομικών κρίσεων ή της αποτυχίας της εφαρμογής των επιχειρηματικών σχεδίων.

Ωστόσο, στη δεύτερη ομάδα αιτιών, υπάρχει σημαντική απώλεια χρημάτων, καθώς οι εταιρείες χρεοκοπούν, κλείνουν ή αποτυγχάνουν στη λειτουργία τους, λόγω εσφαλμένων προσδοκιών, μη διεξαγωγής έρευνας αγοράς ή μη καλής οργάνωσης. Υπάρχει επίσης η ελληνική νοοτροπία των Βαλκανίων για γρήγορο και εύκολο κέρδος. Η επιπλέον λόγω περιβάλλοντος υψηλού κινδύνου, λόγω γραφειοκρατίας, δωροδοκίας, διαφθοράς ή ασταθούς νομικού πλαισίου. Επίσης, εξαιτίας αυξημένου ανταγωνισμού στις χώρες υποδοχής όταν οι δυτικές εταιρείες εισήλθαν στην περιοχή, προσφέροντας προϊόντα υψηλότερης ποιότητας σε προσιτές τιμές. Η έλλειψη επιχειρησιακής εμπειρίας ή η έλλειψη διοικητικών δεξιοτήτων, η αδυναμία επιτυχούς συνεργασίας οδηγώντας σε αποτυχία κοινών επιχειρήσεων ή τέλος η έλλειψη χρηματοοικονομικών πόρων στη χώρα υποδοχής αποτέλεσαν ορισμένες αιτίες που προκάλεσαν σοβαρή απώλεια χρημάτων.

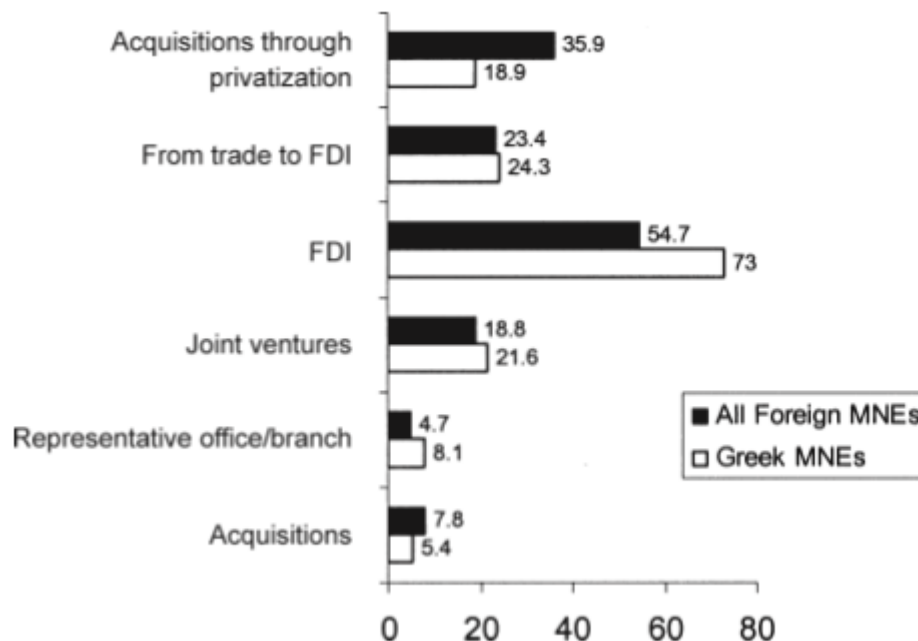


Source: Author's questionnaire research.

Σχεδίαση 9: Ομάδες κινήτρων για επένδυση στη Βουλγαρία

Να σημειώσουμε πως το άθροισμα των ποσοστών των αποτελεσμάτων, που βρέθηκαν στα σχήματα 9 έως 12 βάσει της έρευνας που πραγματοποιήθηκε από τους συγγραφείς του άρθρου με τίτλο “Determinants of Greek FDI Outflows in the Balkan Region: The Case of Greek Entrepreneurs in Bulgaria” το 2006, δεν ισούται με 100 τοις εκατό. Η συλλογή των πληροφοριών σχετικά με τους καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία αφορά την μετακομμουνιστική περίοδο από το 1989 έως το 1999. Σύμφωνα με το σχήμα 9, το 80% των ξένων επενδυτών είχε ως κίνητρο τη ζήτηση της αγοράς, το 62% ήταν κυνηγοί παραγόντων, το 50% εισήλθε στην αγορά αυτή λόγω τοποθεσίας, ενώ το 33% για λόγους στρατηγικής. Είκοσι τοις εκατό επένδυσε στη Βουλγαρία για να εκμεταλλευτεί τα πλεονεκτήματά της ιδιοκτησίας και το 18% για να εκμεταλλευτεί οικονομικά πλεονεκτήματα. Μόνο το 3% των επενδυτών ήταν κυνηγοί απόδοσης. Έτσι, μπορεί κανείς να συμπεράνει ότι σε μια χώρα όπως η Βουλγαρία, με πελατειακή βάση οκτώ εκατομμυρίων ανθρώπων με πολλές μη ικανοποιημένες ανάγκες, οι ξένοι επενδυτές επικεντρώνονται κυρίως στα χαρακτηριστικά της αγοράς. Ωστόσο, το 84% των Ελλήνων επενδυτών ήταν κυνηγοί παραγόντων, ακολουθούμενοι στενά από επενδυτές με κίνητρο τη γεωγραφική τοποθεσία (78%), τους κυνηγούς αγοράς (76%) και τους επενδυτές που δρουν βάσει στρατηγικής (16%). Η απουσία ελληνικών πολυεθνικών επιχειρήσεων που εκμεταλλεύτηκαν τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας στα επενδυτικά τους σχέδια στη Βουλγαρία επιβεβαιώνει το μικρό και μεσαίο μέγεθος τους και την περιορισμένη σημασία των ελληνικών πολυεθνικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια οικονομικά μεγέθη. Εκτός από την προφανή αιτία της γεωγραφικής εγγύτητας, η αλλαγή στην κατάταξη της ομάδας κινήτρων για τους Έλληνες επιχειρηματίες οφείλεται στο γεγονός ότι οι περισσότερες από τις τριάντα επτά ελληνικές εταιρείες που συμμετείχαν στην

έρευνά αυτή ήταν στους κλάδους της κλωστοϋφαντουργίας, της βιομηχανίας και των τροφίμων.



Source: Author's questionnaire research.

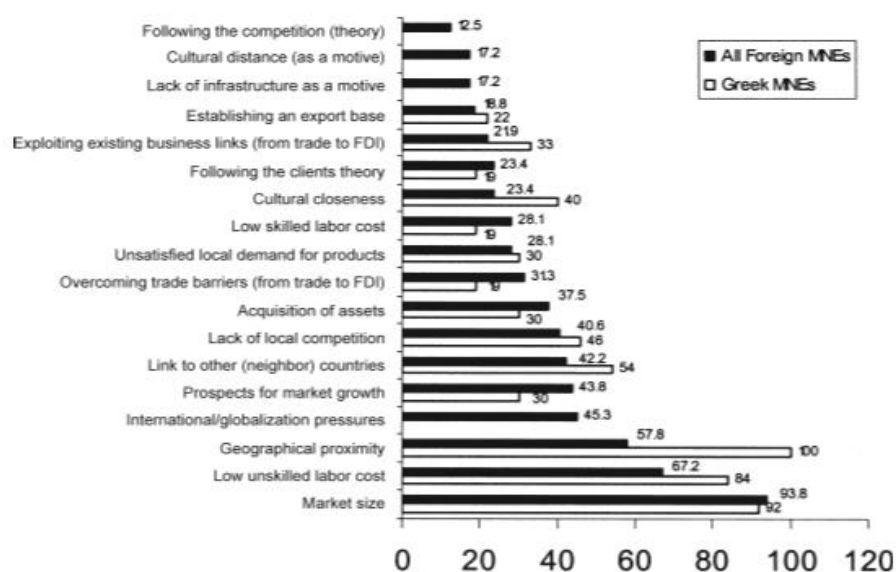
Σχεδίαση 10: Τρόποι εισόδου στη Βουλγαρία

Όσον αφορά τον τρόπο εισόδου των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη βουλγαρική αγορά, το 55% των εξήντα τεσσάρων αλλοδαπών επενδυτών επέλεξε τα greenfields ως τον καλύτερο ή προτιμώμενο τρόπο να επενδύσουν, ακολουθούμενο από το 36% που εκμεταλλεύτηκε τις ευκαιρίες που πρόσφεραν τα προγράμματα ιδιωτικοποίησης της Βουλγαρίας (Bitzenis, 2003b) και το 18,8% που δημιούργησαν κοινές επιχειρήσεις (σχήμα 10). Παρόλο που οι κοινοπραξίες ήταν η πλέον προτιμώμενη μέθοδος επένδυσης στις μετα-κομμουνιστικές χώρες κατά τα πρώτα έτη της μετάβασής τους, το χαμηλό ποσοστό των κοινοπραξιών εξηγείται από την έρευνα που διεξήχθη μεταξύ 1998 και 1999. Μέχρι τότε, οι περισσότερες κοινές επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν τα πρώτα χρόνια της μετάβασης είχαν καταρρεύσει, λόγω της ανεπαρκούς συνεργασίας των τοπικών εταίρων με αλλοδαπούς ή λόγω του ότι οι ξένοι επενδυτές απέκτησαν τις υπόλοιπες μετοχές. Οι μεταγενέστερες εγκαταστάσεις άμεσων ξένων επενδύσεων στην αγορά της Βουλγαρίας ακολούθησαν άλλες μορφές ξένης εισόδου, όπως οι άμεσες ξένες επενδύσεις ή οι εξαγορές μέσω προγραμμάτων ιδιωτικοποιήσεων, καθώς οι επενδυτές μάθαιναν περισσότερα για το υποτονικό βουλγαρικό οικονομικό περιβάλλον στην αρχή της μετάβασης ή λόγω της καταγεγραμμένης αποτυχίας πολλών κοινοπραξιών. Οι Έλληνες επενδυτές έχουν επίσης προτιμήσει την επένδυση τύπου greenfield, απορρίπτοντας την ιδιωτικοποίηση ως μέσο άμεσων ξένων επενδύσεων.

Το σχήμα 11 δείχνει ότι τα κύρια κίνητρα για άμεσες ξένες επενδύσεις ήταν το μέγεθος της αγοράς (94%), το χαμηλό κόστος εργασίας των ανειδίκευτων εργαζομένων (67%), η γεωγραφική εγγύτητα (58%), οι διεθνείς πιέσεις από τον ανταγωνισμό και η παγκοσμιοποίηση (45%), οι προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς

(44%), οι συνδέσεις με τις γειτονικές χώρες (42%) και η έλλειψη τοπικού ανταγωνισμού (40%) (Bitzenis, 2004b, 2006a, 2006b). Οι Έλληνες επενδυτές κατέταξαν τη γεωγραφική εγγύτητα (100%) ως το κύριο κίνητρο για τη δραστηριότητά τους στην ΑΞΕ. Άλλοι σημαντικοί παράγοντες ήταν το μέγεθος της αγοράς (92%) και το χαμηλό κόστος εργασίας για τους ανειδίκευτους εργαζόμενους (84%). Οι σημαντικές εμπορικές σχέσεις μεταξύ Ελλήνων και Βουλγάρων φαίνονται στο 33% των ελληνικών πολυεθνικών επιχειρήσεων που εκμεταλλεύονται υφιστάμενους επιχειρηματικούς δεσμούς όταν εισέρχονται στη Βουλγαρία (21,9% όλων των ξένων πολυεθνικών). Ο Πίνακας 8 δείχνει ότι ο συνολικός όγκος συναλλαγών μεταξύ Ελλάδας και Βουλγαρίας αυξήθηκε έξι έως δώδεκα φορές από τη δεκαετία του 1990. Έτσι, μπορούμε να υποστηρίξουμε ότι το εμπόριο και οι ΑΞΕ είναι συμπληρωματικές για την Ελλάδα και τη Βουλγαρία, καθώς οι εξαγωγές από τη Βουλγαρία στην Ελλάδα και οι βουλγαρικές εισαγωγές από την Ελλάδα αυξήθηκαν αναλογικά. Κάθε χρόνο παρουσιάζει θετικό υπόλοιπο για το βουλγαρικό εμπόριο ύψους περίπου \$ 50 έως 150 εκατομμυρίων δολαρίων.

Τα κύρια προϊόντα που εξήχθησαν στην Ελλάδα ήταν τα πουκάμισα, τα μπλούζες, τα πλεκτά, τα μπλουζάκια, τα ανδρικά κοστούμια, τα παλτά, τα αθλητικά ρούχα και τα πουλόβερ, γύρω στο 35%. Η ηλεκτρική ενέργεια (10%) και τα προϊόντα σιδήρου και χάλυβα (10%) ακολουθούν. Τα κυριότερα εισαγόμενα αγαθά από την Ελλάδα είναι, πάλι, πουκάμισα, μπλούζες και πλεκτά ενδύματα, περίπου 25%, ακολουθούμενα από πετρέλαιο, φυσικό αέριο και προϊόντα σιδήρου στο 10%.



Σχεδίαση 11: Τα σημαντικότερα κίνητρα για άμεσες ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία

Πίνακας 8: Όγκος του εμπορίου μεταξύ της Βουλγαρίας και της Ελλάδας, 1980-2004 (1980-1989 σε εκατομμύρια leva · 1990-2004 σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ)

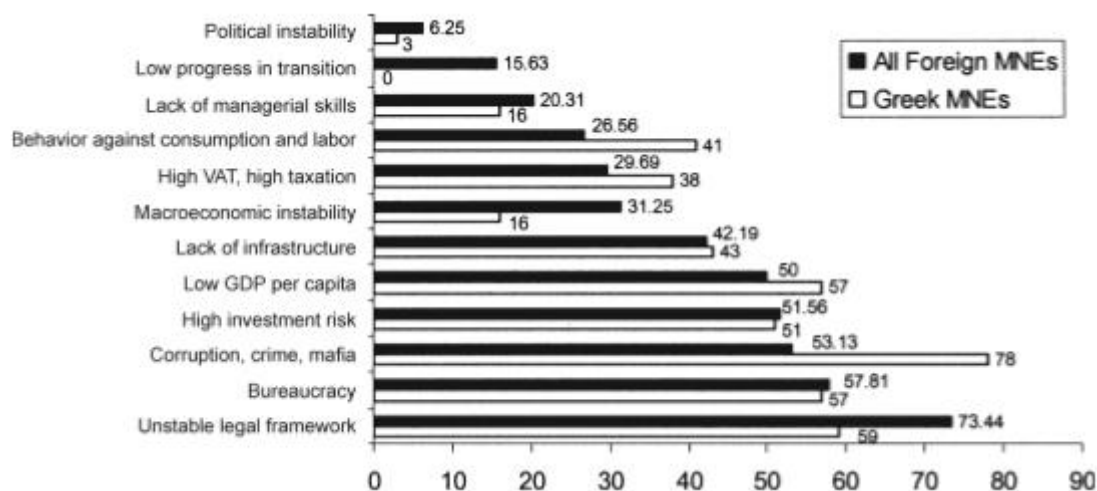
	Bulgarian exports to Greece	Bulgarian imports from Greece	Balance	Total
1980	338.9	43.8	295.1	382.7
1985	202.1	61.6	140.5	263.7
1986	127.9	48.7	79.2	176.6
1987	140.3	44.5	95.8	184.8
1988	136.3	48.7	87.6	185
1989	177.2	49	128.2	226.2
1990	107.4	42.6	64.8	150
1991	74.7	24	50.7	98.7
1992	182.0	261.2	-79.2	443.2
1993	212.0	190.4	21.6	402.4
1994	344.0	247.5	96.5	591.5
1995	336.7	284.5	52.2	621.2
1996	333.4	188.1	145.3	521.5
1997	404.3	203.4	200.9	607.7
1998	376.9	301.1	75.8	678.0
1999	340.6	307.9	32.7	648.5
2000	375.8	318.0	57.8	693.8
2001	448.1	411.1	37.0	859.2
2002	520.7	475.5	45.2	996.2
2003	772.8	712.6	60.2	1,485.4
2004	983.9	826.2	157.7	1,810.2

Sources: *Plan Econ Report* (various reports from 1980 to 1991); NSI "Import-Export" Bulletin; Ministry of Economics of Bulgaria from 1992 to 2004.

Σχετικά με τις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία, το σχήμα 12 δείχνει τα βασικά εμπόδια που οι επενδυτές έπρεπε να αντιμετωπίσουν στη βουλγαρική αγορά. Το μεγαλύτερο εμπόδιο ήταν το ασταθές νομικό σύστημα (74%), ακολουθούμενο από τη γραφειοκρατία (58%), τη διαφθορά, την εγκληματικότητα και τη μαφία (53%) και τον υψηλό επενδυτικό κίνδυνο (52%). Τα βασικά εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι Έλληνες στα επενδυτικά τους σχέδια στη Βουλγαρία ήταν η διαφθορά, η εγκληματικότητα και η μαφία (78%), ακολουθούμενα από το ασταθές νομικό σύστημα (59%), τη γραφειοκρατία (57%) και το χαμηλό κατά κεφαλήν εισόδημα (57%). Τα αποτελέσματα αυτά προκαλούν έκπληξη, καθώς στην Ελλάδα επικρατούν οι ίδιες συνθήκες γραφειοκρατίας, αστάθειας στο νομικό σύστημα και διαφθοράς.

Το ασταθές νομικό πλαίσιο - δηλαδή η έλλειψη κατάλληλων νόμων και η επιβολή τους, καθώς και οι συνεχείς αλλαγές τους - έπληξαν τους ξένους επιχειρηματίες. Οι νόμοι επιβλήθηκαν με διακρίσεις και ήταν αρκετά ασαφείς για να δημιουργήσουν κενά. Επιβλήθηκαν πρόστιμα και το κράτος δεν έλεγξε τις παραβιάσεις του νόμου. Η υπέρβαση αυτών των εμποδίων απαιτούσε την αντιμετώπιση της διαφθοράς και

των δωροδοκιών. Οι δυτικοί ξένοι επενδυτές δεν γνωρίζουν τις συνεχείς αλλαγές στο νομικό πλαίσιο, αλλά οι ελληνικές πολυεθνικές έχουν συνηθίσει να εργάζονται σε ένα τέτοιο περιβάλλον.



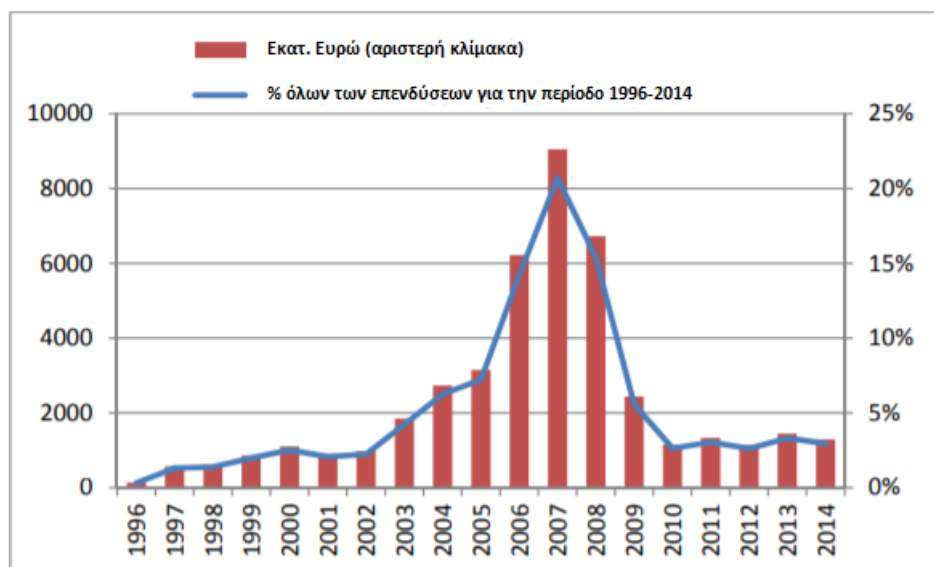
Σχεδίαση 12: Τα σημαντικότερα εμπόδια για τις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία για τον Ιανουάριο-Απρίλιο 2015 έφθασαν τα 523,5 εκατ ευρώ, ή 96,9 εκατ ευρώ (22,7%) περισσότερο από ό, τι τον Ιανουάριο - Απρίλη 2014.

Η σημασία των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία - μια ανοιχτή οικονομία χαμηλού εισοδήματος - είναι εξαιρετικά υψηλή. Κατά την περίοδο πριν από το 1997 οι ξένες επενδύσεις στη χώρα σχεδόν δεν ευδοκίμησαν, και η περίοδος χαρακτηρίζεται από επίμονα χαμηλά επίπεδα των συνολικών επενδύσεων στην οικονομία της 11-15% του ΑΕΠ και τη συνολική μείωση του ΑΕΠ για την περίοδο 1991-1997. Κατά την περίοδο 1997- 2002, οι ξένες επενδύσεις έφθασαν κατά μέσο όρο περίπου στο 6% του ΑΕΠ, ενώ οι συνολικές επενδύσεις περίπου 17,5% του ΑΕΠ. Κατά την περίοδο της πιο ταχείας οικονομικής ανάπτυξης 2003-2008, (κατά μέσο όρο περίπου 6%), οι συνολικές επενδύσεις κατά μέσο όρο 27,6% του ΑΕΠ, με τις ξένες να φθάνουν στο 17,7% του ΑΕΠ. Από την αρχή της κρίσης, οι ξένες επενδύσεις μειώθηκαν στο 3,7% του ΑΕΠ και ο συνολικός σχηματισμός κεφαλαίου συρρικνώθηκε στο 21,6% του ΑΕΠ, με σημαντική αύξηση της εγχώριας αποταμίευσης.

Μεταξύ του 1996 και του 2014, οι άμεσες ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία ανήλθαν σε 43,7 δισ. Ευρώ. Στο πλαίσιο του υπερπληθωρισμού και της κρίσης στον πραγματικό τομέα μεταξύ 1996 και 1999, οι ξένες επενδύσεις ήταν ελάχιστες. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις ξεπέρασαν το 1 δισ. ευρώ, μετά τη σταθεροποίηση της οικονομίας το 2000. Για δύο χρόνια, μεταξύ 2000 και 2003, οι άμεσες ξένες επενδύσεις διπλασιάστηκαν. Το ενδιαφέρον για τη Βουλγαρία ως επενδυτικό προορισμό φτάνει στο αποκορύφωμά της κατά την περίοδο 2006-2008, πάνω από το 50% του συνόλου των άμεσων ξένων επενδύσεων για το σύνολο της περιόδου 1996-2014, έγινε την περίοδο 2005-2008. Κατά την περίοδο από την έναρξη της παγκόσμιας οικονομικής η

εισροή ξένου κεφαλαίου στη Βουλγαρία έχει συρρικνωθεί σημαντικά. Κατά την περίοδο 2010-2014, οι επενδύσεις στην περιοχή ανήλθαν σε λίγο πάνω από 1 δισ. Ευρώ ετησίως.



Σχεδίαση 13: Δυναμική των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία την περίοδο 1996-2014

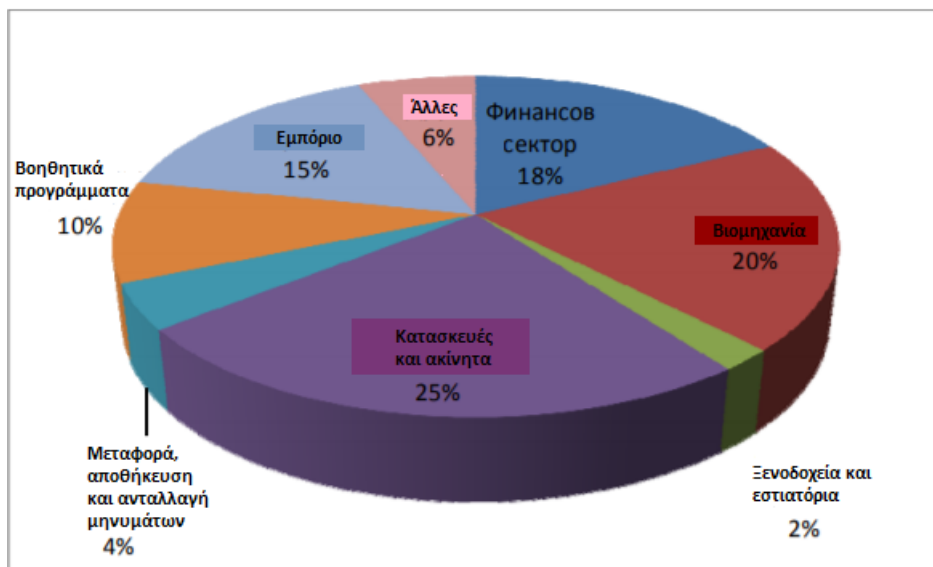
Η παγκόσμια πιστωτική επέκταση και η ένταξη των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης στην ΕΕ αύξησαν σημαντικά το ενδιαφέρον των διεθνών θεσμικών επενδυτών για την Ανατολική Ευρώπη κατά την πρώτη δεκαετία του νέου αιώνα. Οι ξένοι επενδυτές στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη προσπάθησαν να εκμεταλλευτούν τόσο τις δυνατότητες της εσωτερικής αγοράς μέσω επενδύσεων στον τομέα των κατασκευών, των ακινήτων όσο και το εμπόριο και το εξαγωγικό δυναμικό της χώρας μέσω επενδύσεων σε βιομηχανικές επιχειρήσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό. Κατά τη διάρκεια της απόλυτης αιχμής του επενδυτικού ενδιαφέροντος στην Ανατολική Ευρώπη το 2007, η Βουλγαρία ήταν μεταξύ των ηγετών της ελκυστικότητας για τους ξένους επενδυτές. Μόνο στην Εσθονία, οι κατά κεφαλήν ξένες άμεσες επενδύσεις, μετρούμενες σε δολάρια ΗΠΑ, ήταν υψηλότερες από ό, τι στη Βουλγαρία. Το 2007, οι άμεσες ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία ξεπέρασαν τα 1600 δολάρια ανά κάτοικο και σε αυτόν τον δείκτη η Βουλγαρία ξεπερνά τις περισσότερες χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

Ωστόσο, μετά την παγκόσμια κρίση, το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών στην Ανατολική Ευρώπη μειώθηκε σημαντικά και οι ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία μειώθηκαν στα 200 δολάρια ανά κάτοικο το 2013. Σημαντική μείωση του ξένου επενδυτικού ενδιαφέροντος σημειώθηκε σε όλες σχεδόν τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Το 2013, η Βουλγαρία υπολείπεται της Εσθονίας, της Ρωσίας, της Τσεχικής Δημοκρατίας και της Λετονίας, σύμφωνα με τις προσδοκώμενες ξένες επενδύσεις κατά κεφαλήν. Ωστόσο, εάν ληφθούν υπόψη οι διαφορές στον πληθυσμό, η Βουλγαρία κατάφερε να προσελκύσει περισσότερες ξένες επενδύσεις κατά

κεφαλήν σε σύγκριση με τη Λιθουανία, την Τουρκία, την Ρουμανία και την Πολωνία.

Περίπου το 25% όλων των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία για την περίοδο 1996-2014 επενδύονται σε κατασκευές και ακίνητα, τα οποία επενδύουν συνολικά 10,8 δισ. Ευρώ. Η βιομηχανία είναι ένας ελκυστικός τομέας για τους ξένους επενδυτές. Σε εξορυκτικό και μεταποιητικό τομέα έχουν επενδύσει συνολικά 8,8 δισ. Ευρώ ή 20% του συνόλου των άμεσων ξένων επενδύσεων κατά τα έτη μετά το 1996. Ο χρηματοπιστωτικός τομέας έχει καταφέρει να προσελκύσει 7,7 δισ. Ευρώ ή 18% του συνόλου των ξένων κεφαλαίων για την περίοδο έρευνας, ο οποίος κατατάσσεται τρίτος τομέας σε ελκυστικότητα μετά την κατασκευή και τη βιομηχανία. Περίπου το 15% του ξένου κεφαλαίου προορίζεται για εμπορικές επιχειρήσεις που έχουν επενδύσει 6,7 δισ. Ευρώ. Στις εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες κοινής ωφέλειας (Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας περιλαμβάνουν την παραγωγή και διανομή ηλεκτρικής ενέργειας, θερμότητας, αερίων καυσίμων και νερού) επενδύθηκε το 10% των εισπραχθέντων κεφαλαίων ή επενδύθηκαν 4,2 δισ. Ευρώ. Οι επιχειρήσεις μεταφοράς, αποθήκευσης και ανταλλαγής μηνυμάτων προσέλκυσαν το 4% των ξένων επενδύσεων για ολόκληρη την περίοδο από το 1996, ενώ τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια έχουν επενδύσει 900 εκατομμύρια ευρώ ή το 2% του συνόλου των ξένων κεφαλαίων κατά την περίοδο αυτή.

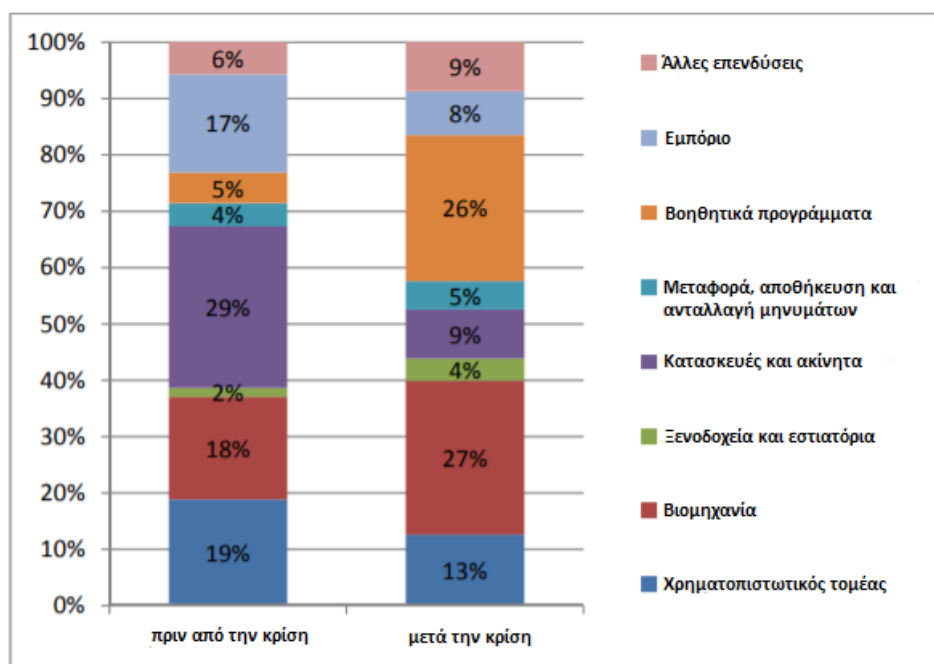


Σχεδίαση 14: Κατανομή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία ανά οικονομικό τομέα για ολόκληρη την περίοδο 1996-2014

Στην περίοδο μετά την κρίση, σχετικά λιγότερες ξένες επενδύσεις απευθύνονταν σε εταιρείες στον τομέα του εμπορίου, των κατασκευών και των ακινήτων και στον χρηματοπιστωτικό τομέα σε σύγκριση με την περίοδο πριν από την κρίση. Αντίθετα, αυξάνεται το μερίδιο των επενδύσεων στη βιομηχανία, τις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια, καθώς και στις επιχειρήσεις μεταφοράς, αποθήκευσης και ανταλλαγής μηνυμάτων.

Το μερίδιο των ξένων επενδύσεων σε κατασκευές και ακίνητα συρρικνώθηκε περισσότερο από 3 φορές

μετά την κρίση. Σχεδόν το 29% των ξένων επενδύσεων κατά την περίοδο 1998-2008 ήταν στον κλάδο των κατασκευών και της ακίνητης περιουσίας, έναντι 9% την περίοδο 2009-2014. Το μερίδιο των επενδύσεων στο εμπόριο επίσης συρρικνώθηκε σημαντικά – υποδιπλασιάστηκε το 2009 σε σύγκριση με την περίοδο προ της κρίσης. Ταυτόχρονα, μετά την κρίση, η βιομηχανία έγινε σχετικά πιο ελκυστική για τους ξένους επενδυτές, συγκεντρώνοντας το 27% του δανειακού κεφαλαίου μετά το 2009. (Η περίοδος πριν από την κρίση καλύπτει την περίοδο 1998-2008 και η "μετά την κρίση" καλύπτει την περίοδο 2009-2014).



Εικόνα 11: Κατανομή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία κατά τομείς "πριν" και "μετά" την κρίση

Κατά την περίοδο 1996-2014, οι μεγαλύτερες πηγές ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία είναι η Ολλανδία (16% του συνόλου των ΑΞΕ), η Αυστρία (14%), Ελλάδα (8%), το Ηνωμένο Βασίλειο (6%) και η Γερμανία (6%). Αποδεικνύεται ότι οι χώρες της ευρωζώνης, εκτός από σημαντικό εμπορικό εταίρο της Βουλγαρίας, είναι ο μεγαλύτερος ξένος επενδυτής στη βουλγάρικη οικονομία. Ανάμεσα στους μεγαλύτερους επενδυτές κατατάσσονται και η Κύπρος, η Ρωσία, η Ελβετία και οι ΗΠΑ και οι χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, όπως η Τσεχική Δημοκρατία και η Ουγγαρία. Μετά το 2009 η σημασία των χωρών όπως η Ολλανδία, η Ρωσία, η Ελβετία, η Ιταλία, η Τσεχική Δημοκρατία και η Γαλλία ως πηγή ξένου κεφαλαίου αυξάνονται.

Από τη μία πλευρά, σημαντικό μέρος της ροής κεφαλαίων προέρχεται από χώρες με "ειδική φορολογική κατάσταση", συχνά αποκαλούμενες "υπεράκτιες ζώνες". Για το σύνολο της περιόδου, το ποσό της επένδυσης από αυτές τις χώρες εκτός της ΕΕ είναι 6,3% του συνόλου, και αν προσθέσουμε την Κύπρο, την Μάλτα, το Λιχτενστάιν και το Λουξεμβούργο, το ποσοστό τους φθάνει το 16%. Την ίδια στιγμή, οι

Ηνωμένες Πολιτείες, το Ηνωμένο Βασίλειο και οι Κάτω Χώρες επιλέγονται μερικές φορές και ως τόπος εγγραφής μιας επενδυτικής εταιρείας, η οποία όμως έχει τελικό κάτοχο και διεύθυνση σε άλλη χώρα. Από την άλλη πλευρά, είναι πιθανό η επενδυτική εταιρεία στη Βουλγαρία να έχει αλλάξει τον κάτοχό της μόλις εγκατασταθεί στη Βουλγαρία και έτσι να αλλάξει ρεαλιστικά το γεωγραφικό προφίλ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Βουλγαρία.

Υπήρξαν επίσης σημαντικές αλλαγές στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Η Telekom Austria (Telekom Austria AG), απέκτησε τη μεγαλύτερη εταιρεία κινητής τηλεφωνίας Mobiltel στη Βουλγαρία το 2014, που ήδη ελεγχόταν από τον όμιλο εταιρειών Mexican Telecom του Carlos Slim. Σύμφωνα με την Telecom Austria, το μερίδιο της Αμερικής στις μετοχές του Carlos Slim είναι το 59,7% του εταιρικού κεφαλαίου.

Ο δεύτερος μεγαλύτερος φορέας εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας, Globul, ξεκίνησε το 2001, με τον ελληνικό τηλεπικοινωνιακό φορέα ΟΤΕ να είναι ο επενδυτής. Αλλά μετά το 2008, ένας βασικός επενδυτής στις ελληνικές εταιρείες έγινε η Deutsche Telekom (Deutsche Telekom AG). Αρχικά το μερίδιό του είναι 25%, φθάνοντας το 40% και καθιστώντας τον μεγαλύτερο μέτοχο στον ΟΤΕ. Το 2013, ο ΟΤΕ πώλησε τη βουλγαρική εταιρεία Cosmo Bulgaria Mobile και τη Germanos Telecom Bulgaria στον νορβηγό τηλεπικοινωνιακό φορέα Telenor Group. Η Telenor λειτουργεί σε 13 εθνικές αγορές και έχει 186 εκατομμύρια συνδρομητές, με ετήσια έσοδα άνω των 12,7 δισ. Ευρώ.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Bitzenis, A. (2002b). “Foreign Participation in the Bulgarian Banking System During Its Transition Period (1989–2001).” *Agora Without Frontiers* 7, no. 4: 297–326.

Bitzenis, A. (2003b). “What Was Behind the Delay in the Bulgarian Privatization Process? Determining Incentives and Barriers of Privatization as a Way of Foreign Entry.” *Emerging Markets Finance and Trade* 39, no. 5 (September–October): 58–82.

Bitzenis, A. (2004a). “Why Foreign Banks Are Entering Transition Economies: The Case of Bulgaria.” *Global Business Economics Review Journal* 6, no. 1 (June): 107–133.

Bitzenis, A. (2004b). “Is Globalisation Consistent with the Accumulation of FDI Inflows in the Balkan Countries? Regionalisation for the Case of FDI Inflows in Bulgaria.” *European Business Review* 16, no. 4: 406–425.

Bitzenis, A. (2004c). “Explanatory Variables for the Low Western Investment Interest in Bulgaria.” *Eastern European Economics* 42, no. 6 (November–December): 5–38.

Bitzenis, A. (2006). “Determinants of Greek FDI Outflows in the Balkan Region: The Case of Greek Entrepreneurs in Bulgaria,” *Eastern European Economics*, 44:3, 79-96.

Bitzenis, A. (2006a). “Decisive Barriers That Affect Multinationals’ Business in a Transition Country.” *Global Business Economics Review Journal*, 8, nos. 1–2 (special edition): 87–118.

Bitzenis, A. (2006b). “Determinants of FDI in Bulgaria: Evidence from a Questionnaire Survey.” *Southeast European and Black Sea Studies Journal*, forthcoming.

Crampton, R.J. (1997). *A Concise History of Bulgaria*. Cambridge: Cambridge University Press.

Iammarino, S. and Pitelis, C. (2000). Foreign Direct Investment and ‘Less Favoured Regions’: Greek FDI in Bulgaria and Romania, *Global Business Review*, 1:2.

Petrakos, C.G. (1997). “The Regional Structure of Albania, Bulgaria and Greece: Implications for Cross-Border Cooperation and Development.” *European Urban and Regional Studies* 4, no. 3: 195–209.

Salavrakos, I.-D., and A.G. Petrochilos. (2003). “An Assessment of the Greek Entrepreneurial Activity in the Black Sea Area (1989–2000): Causes and Prospects.” *Journal of SocioEconomics* 32, no. 3: 331–349.

[<http://www.iwatchbulgaria.com/wp-content/uploads/2015/06/FDI-report-June-2015-Industry-Watch.pdf>,

ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

26.Η ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. στην Βουλγαρία

Η μητρική εταιρεία συμμετείχε στην GERMANOS TELECOM – BULGARIA AD με ποσοστό 100,00%. Αυτή η θυγατρική εταιρεία ιδρύθηκε με τη νομική μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης το 2000 και ξεκίνησε την οργάνωση της αρχικής επαγγελματικής αλυσίδας καταστημάτων για προϊόντα και υπηρεσίες τεχνολογίας και τηλεπικοινωνιών στη Βουλγαρία. Είχε αόριστη διάρκεια και η έδρα της βρισκόταν στη Σόφια Βουλγαρίας. Είναι καταχωρημένη στο αρμόδιο Δικαστήριο της Σόφιας με αριθμό φακέλου 61177/2000.

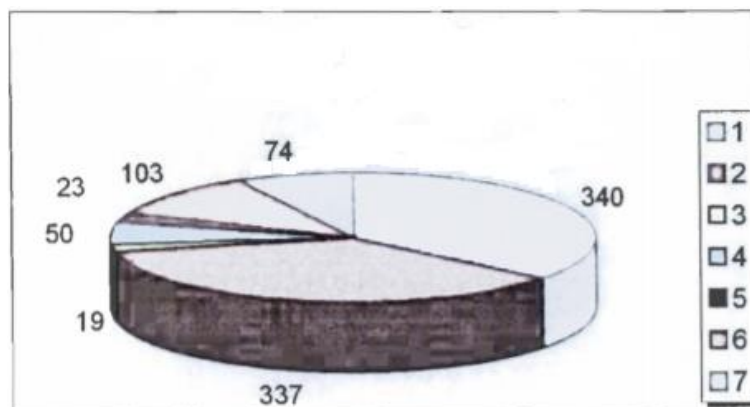
Σύμφωνα με το καταστατικό, σκοπός της εταιρείας, μεταξύ άλλων, είναι η εισαγωγή και εξαγωγή προϊόντων, εμπορία προϊόντων και υπηρεσιών που αφορούν μπαταρίες, κινητά τηλέφωνα, υπολογιστές, περιφερειακά υπολογιστών και λοιπά παρόμοια προϊόντα, συσκευές αναπαραγωγής ψηφιακού ήχου και εικόνας, τεχνολογικά μέσα μεταφοράς και υποστήριξης πληροφοριών, τα ανταλλακτικά και τα αξεσουάρ αυτών, οι εμπορικές αντιπροσωπείες, μεσιτείες, ξενοδοχειακές και διαφημιστικές υπηρεσίες, υπηρεσίες επισκευής διαφόρων ειδών, οικοδόμηση και εξοπλισμό ακινήτων κ.λ.π.

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανερχόταν σε 5.400.000 βουλγαρικά λέβα και διαιρείτο σε 1.080 κοινές ονομαστικές μετοχές ονομαστικής αξίας 5.000 λέβα της κάθε μιας.

Η εταιρεία διοικείται από πενταμελές Διοικητικό Συμβούλιο και εκπροσωπεύεται και δεσμεύεται, ανεξαρτήτως ποσού, δια της υπογραφής των κ.κ. Πάνου Γερμανού και Α. Φωτήλα, ενεργούντες από κοινού ή κεχωρισμένως.

Σύμφωνα με τον Γενικό Διευθυντή της θυγατρικής της Germanos, Germanos Telecom Βουλγαρία, ο κ. Φωτήλας Αριστοτέλης είχε αναφέρει ότι: 'η εντυπωσιακή ανοδική πορεία της Γερμανός το 2005, αυξήθηκε κατά 37% και ανήλθε σε 56 εκατ. ευρώ. Τόσο τα πρόσφατα αποτελέσματα όσο και συνολικά η πρόοδος της Γερμανός στη χώρα σημείωσε σημαντική αύξηση. Η περαιτέρω ενίσχυση της Γερμανός στη Βουλγαρία είναι ο κύριος στόχος μας και σε αυτόν τον στόχο θέτουμε δυνάμεις. Όπως και σε άλλες χώρες όπου δραστηριοποιείται, ο Γερμανός μας ιδρύεται ως ο πρώτη επιλογή για να καλύψει οποιεσδήποτε τηλεπικοινωνιακές ανάγκες με τον πιο εύκολο οποιοδήποτε φιλικό τρόπο για τον μέσο καταναλωτή στη Βουλγαρία. Ο ισχυρισμός αυτός επιβεβαιώνεται από τα αποτελέσματα της έρευνας ότι περισσότεροι από 500.000 καταναλωτές επιθυμούν να επισκέπτονται μηνιαία τα καταστήματά μας.'

Το 2001, σύμβαση κύριας εμπορικής αντιπροσωπείας με την Cosmo Bulgaria Mobile, θυγατρική του ΟΤΕ, υπέγραψε στο πλαίσιο της στρατηγικής επέκτασής του ο Όμιλος Γερμανός μέσω τη θυγατρικής εταιρείας του Germanos Telecom Bulgaria. Η συμφωνία με την Cosmo Bulgaria Mobile, η οποία είχε αποκτήσει τη δεύτερη άδεια κινητής τηλεφωνίας, προέβλεπε την ανάληψη από την Germanos Telecom Bulgaria της προώθησης όλων των προϊόντων και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας της Cosmo Bulgaria Mobile. Η Germanos Telecom Bulgaria είχε στόχο την ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων στη Βουλγαρία, όπου ήδη λειτουργούσαν είκοσι, αποβλέποντας στη λειτουργία τριάντα καταστημάτων σε όλη τη βουλγαρική επικράτεια εντός του 2001.



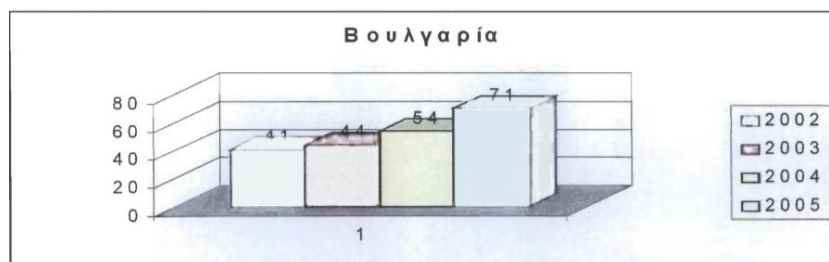
Εικόνα 12: Αριθμός καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ ανά χώρα έως το 2005 (1. ΠΟΛΩΝΙΑ 2. ΕΛΛΑΔΑ 3. ΚΥΠΡΟΣ 4. ΟΥΚΡΑΝΙΑ 5. ΠΓΑΜ 6. ΡΟΥΜΑΝΙΑ 7. ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ)

Το 2006, με 71 καταστήματα στη Βουλγαρική αγορά η GERMANOS TELECOM BULGARIA έχτιζε μια δυναμική παρουσία καλύπτοντας τις ανάγκες των καταναλωτών σε Προϊόντα και Υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας και υψηλής τεχνολογίας γενικότερα. Μία από τις σημαντικότερες συνεργασίες στην τοπική αγορά αφορά στην παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας της εταιρίας Globul, θυγατρική του ΟΤΕ και μια εκ των δύο εταιριών κινητής στη Βουλγαρία.

Το 2007, το εμπορικό δίκτυο της εταιρείας Germanos Telecom Bulgaria αποτελείτο από εκατόν είκοσι έξι καταστήματα σε εβδομήντα τρεις πόλεις της Βουλγαρίας και συνεπώς βρισκόταν στην πρώτη θέση της αγοράς, σύμφωνα με όσα είχε ανακοινώσει η διοίκηση της εταιρείας. Για εκείνη την περίοδο, το τελευταίο κατάστημα της αλυσίδας ξεκίνησε τη λειτουργία του στην πόλη Ντόμπριτς, ενώ σύμφωνα με τους σχεδιασμούς και τους ισχυρισμούς της εταιρείας μέσα στους επόμενους μήνες ο συνολικός αριθμός των καταστημάτων στη χώρα αυτή προβλεπόταν να ξεπεράσει τα εκατόν τριάντα καταστήματα.

«Η αγορά αναπτύσσεται με απίθανους ρυθμούς και είμαστε υποχρεωμένοι να ανταποκρινόμαστε στις προσδοκίες των πελατών. Στα τέλη του 2006 υποσχεθήκαμε πως το 2007 θα διαθέτουμε τουλάχιστον 120 καταστήματα. Δύο μήνες πριν από το τέλος του έτους διαθέτουμε ήδη αλυσίδα από 130 περίπου καταστήματα» είχε επισημάνει χαρακτηριστικά ο εκτελεστικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Αλεξάντερ Ντιμιτρόβ.

Η ομάδα Γερμανός διέθετε ένα δίκτυο 133 καταστημάτων στη Βουλγαρία που εστιάζει στην προσφορά αγαθών και υπηρεσιών στον τομέα των τηλεπικοινωνιών και των κινητών τηλεφώνων και ένα πλήρες φάσμα αξεσουάρ και όλες τις υπηρεσίες Globul, που ανήκε στην Cosmote. Ήταν ο κύριος εμπορικός συνεργάτης της Globul από τον Σεπτέμβριο του 2001, όταν ο φορέας εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας ξεκίνησε την οικονομική του δραστηριότητα στη Βουλγαρία.



Σχεδίαση 15: Εξέλιξη ανάπτυξης του Δικτύου Καταστημάτων Γερμανός στην Βουλγαρία (εως το τέλος του 2005)

Κατά τη διάρκεια του 2006, οι ανταγωνιστές της Germanos Telecom Bulgaria ήταν η M - Tel που κατείχε εκατόν πενήντα καταστήματα, η Globul που κατείχε τριάντα τρία καταστήματα, η OFFICE one με εκατόν τριάντα και η DaDa με σαράντα εννιά.

Η Globul είναι το εμπορικό σήμα με το οποίο η Cosmo Bulgaria Mobile EAD παρέχει υποστήριξη κινητής τηλεφωνίας στη Βουλγαρία. Η εταιρία ανήκει 100% στην Cosmote, την επιχείρηση με τη μεγαλύτερη συμμετοχή στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Μέχρι τα τέλη Μαρτίου του 2012, η Globul είχε περίπου 4,4 εκατομμύρια συνδρομητές, ενώ οι υπηρεσίες της ήταν προσβάσιμες στο 99,98% του λαού της Βουλγαρίας, καλύπτοντας πάνω από το 99,25% της περιοχής της χώρας. Το δίκτυο Globul UMTS καλύπτει το 93,38% του πληθυσμού και μαζί με τον Γερμανό απορροφούν περισσότερους από 2300 ανθρώπους στο έθνος. Επίσης, προσφέρει πλήρεις υπηρεσίες τηλεπικοινωνιακών προϊόντων: κινητά, σταθερά και data. Η εταιρεία επενδύει συνεχώς σε πρωτοποριακές λύσεις για να συμβαδίζει με τις συνεχώς μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών. Το συγκρότημα της Cosmote στα τέλη Μαρτίου 2012 έχει περίπου 20,4 εκατομμύρια πελάτες στη ΝΑ Ευρώπη. Η Telenor είναι ο τρίτος μεγαλύτερος φορέας εκμετάλλευσης GSM / UMTS στη Βουλγαρία. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2001 ως "Cosmo Bulgaria Mobile" και λειτουργούσε με το εμπορικό σήμα "Globul" μέχρι το 2014. Ανήκε στον ελληνικό φορέα εκμετάλλευσης ΟΤΕ από το 2001 έως το 2013 και από το 2005 έως το 2013 ήταν μέρος της γραμμής της Cosmote. Από το 2013 έως το Μάρτιο του 2018, η εταιρεία ανήκε κατά 100% στον Όμιλο Telenor. Τον Μάρτιο του 2018, η εταιρεία εξαγοράστηκε από την PPF, ένα επενδυτικό ταμείο που εδρεύει στην Τσεχική Δημοκρατία

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

Γεωργίου, Ι. (2007). Το franchising στα καταστήματα Γερμανός. ΤΕΙ Μεσολογγίου. Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας. Τμήμα Στελεχών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εκμεταλλεύσεων (Σ.Σ.Ο.Ε.).

[<https://www.tanea.gr/2001/06/12/economy/germanos-epektasi-sti-boylgaria/>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://www.naftemporiki.gr/finance/story/160093/germanos-me-126-katastimata-sti-boulgaria>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[[https://en.wikipedia.org/wiki/Telenor_\(Bulgaria\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Telenor_(Bulgaria)), ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

27. Συμπεράσματα

Το 2006 η COSMOTE απέκτησε το 99% περίπου των μετοχών της Ανώνυμης Βιομηχανικής Εμπορικής Εταιρείας Γερμανός Α.Β.Ε.Ε. και η οποία είναι πολυεθνική αλυσίδα franchise λιανικής πώλησης τηλεπικοινωνιακών προϊόντων. Η πώληση των καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ στην COSMOTE αποτέλεσε τότε τη μεγαλύτερη εξαγορά των τελευταίων ετών μεταξύ δύο αμιγώς ελληνικών εταιρειών του Χρηματιστηρίου Αθηνών και δημιούργησε ένα νέο κλίμα τόσο στη χρηματιστηριακή όσο και στην αγορά των τηλεπικοινωνιών.

Η Germanos Polska Sp. Z.o.o. προμηθεύει τηλεπικοινωνιακά αγαθά και υπηρεσίες στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Η εταιρεία προσφέρει κινητά τηλέφωνα, αξεσουάρ κινητών τηλεφώνων, φαξ, κανονικά και ασύρματα τηλέφωνα, μπαταρίες και υπηρεσίες για κινητά τηλέφωνα. Η εταιρεία εδρεύει στη Βαρσοβία της Πολωνίας. Απο τις 25 Μαΐου 2007, η Germanos Polska Sp. z.o.o. λειτουργεί ως θυγατρική της P4 Sp. z.o.o.

Στις 10 Ιουλίου 2000, η Germanos Telecom Bulgaria AD ήταν εγγεγραμμένη ως μετοχική εταιρεία με κεφάλαιο ύψους 5,0 εκ. BGN (λεβ βουλγαρίας). Οι ιδιοκτήτες είναι οι Germanos Societe Anonyme Industrial και Commercial Company of Electronic – Telecommunications Materials and Telecommunications Service Provider, η Ελλάδα με 90% του κεφαλαίου και ατομικά με 10%. Η εταιρεία είχε την έδρα της στη Σόφια της Βουλγαρίας. Στις 28 Δεκεμβρίου 2002, η εταιρεία ανέλαβε τη χονδρική πώληση μπαταριών Sunlight Bulgaria OOD, στη Σόφια, Βουλγαρία. Η Germanos Telecom Bulgaria AD αύξησε το κεφάλαιό της σε 5,4 εκατ. BGN από 5,0 εκατ. BGN.

Στις 6 Ιουνίου 2006, η Ανώνυμη εταιρεία Germanos Societe Βιομηχανική και Εμπορική Εταιρεία Υπηρεσιών Ηλεκτρονικών - Τηλεπικοινωνιακών Υλικών και Τηλεπικοινωνιών αγόρασε το υπόλοιπο 10% της Germanos Telecom Bulgaria AD. Στις 27 Οκτωβρίου 2006, η εταιρεία μετέφερε μέρος των δραστηριοτήτων της στον κατασκευαστή και διανομέα της μπαταρίας Sunlight Industrial EOOD, συμπεριλαμβανομένης της διανομής και πωλήσεων βιομηχανικών μπαταριών, συστημάτων παραγωγής ηλιακής ενέργειας και άλλων βιομηχανικών και προστατευτικών προϊόντων. Στις 6 Αυγούστου 2013, η εταιρεία αποκτήθηκε από την Telenor Mobile Communications AS. Πιο συγκεκριμένα, το 2013 η COSMOTE υπέγραψε συμφωνία με την Telenor για την πώληση του 100% της GLOBUL και της GERMANOS στη Βουλγαρία. Τέλος, στις 3 Ιουλίου 2014, η Germanos Telecom Bulgaria EAD συγχωνεύτηκε με την Cosmo Bulgaria Mobile EAD. Η εταιρεία διαγράφηκε από το Μητρώο Επιχειρήσεων. Δεν υπάρχει πλέον ως ξεχωριστή νομική οντότητα.

Όπως μπορούμε εύκολα να διαπιστώσουμε, ενώ το δίκτυο καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ ξεκίνησε και εξαπλώθηκε με γρήγορους ρυθμούς σε επτά χώρες συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας, ο Πάνος Γερμανός δεν κατόρθωσε να διατηρήσει αυτήν την ανοδική πορεία των καταστημάτων του και διαβλέποντας επενδυτικές ευκαιρίες με υψηλό κέρδος, το 2006 προχώρησε στην πώληση του δικτύου «ΓΕΡΜΑΝΟΣ».

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

[<https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=25220997>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[https://seenews.com/companies/company_profile/germanos-telecom-bulgaria-ead-non-existent-2360, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://el.wikipedia.org/wiki/Cosmote>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

Ξένα Βιβλιογραφία

Alfaro, L., Kalemli Ozcan, S., Volosovych, V. (2008). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics* 90(2), 347-368.

Arandarenko, M. (2009). Social interests and the global crisis. Friedrich Ebert Stiftung Conference, 20 Years towards the market economy, September 28–29, in Belgrade.

Autor, D.H., Katz, L.F., & Kearney, M.S. (2008). Revising the revisionists. *Review of Economics and Statistics* May.

Barrel, R. and Pain, N. (1997). 'Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth within Europe', *Economic Journal*, November, pp. 1770-86.

Bastian, J. (2004). 'Knowing your way in the Balkans': Greek foreign direct investment in Southeast Europe. In: Taylor & Francis, *Southeast European and Black Sea Studies*, 4:3, 458-490.

_____. (2008). 'Cry wolf' no more: External anchors and internal dynamics in the Western Balkans. Special issue. *Journal of Southeast European and Black Sea Studies*, Europe's Unfinished Transitions: The Convergence-Divergence Debate Revisited 8, no. 4: 325–44.

_____. (2009). Falling behind again? Southeast Europe and the global crisis. ELIAMEP thesis, March.

Bechev, D. (2012b). Enlargement in times of Eurocrisis. ELIAMEP's 9th European Seminar 2012, Global Europe in a Changing World: How to Avoid Irrelevance, June 21–24, in Poros.

Bitzenis, A. (2002b). "Foreign Participation in the Bulgarian Banking System During Its Transition Period (1989–2001)." *Agora Without Frontiers* 7, no. 4: 297–326.

_____. (2003b). "What Was Behind the Delay in the Bulgarian Privatization Process? Determining Incentives and Barriers of Privatization as a Way of Foreign Entry." *Emerging Markets Finance and Trade* 39, no. 5 (September–October): 58–82.

_____. (2004a). "Why Foreign Banks Are Entering Transition Economies: The Case of Bulgaria." *Global Business Economics Review Journal* 6, no. 1 (June): 107–133.

_____. (2004b). "Is Globalisation Consistent with the Accumulation of FDI Inflows in the Balkan Countries? Regionalisation for the Case of FDI Inflows in Bulgaria." *European Business Review* 16, no. 4:

_____. (2004c). Explanatory Variables for the Low Western Investment Interest in Bulgaria.” *Eastern European Economics* 42, no. 6 (November–December): 5–38.

_____. (2006). Determinants of Greek FDI Outflows in the Balkan Region: The Case of Greek Entrepreneurs in Bulgaria, *Eastern European Economics*, 44:3, 79-96.

_____. (2006a). “Decisive Barriers That Affect Multinationals’ Business in a Transition Country.” *Global Business Economics Review Journal*, 8, nos. 1–2 (special edition): 87–118.

_____. (2006b). “Determinants of FDI in Bulgaria: Evidence from a Questionnaire Survey.” *Southeast European and Black Sea Studies Journal*, forthcoming.

Blomström, M., Fors, G. and Lipsey, R.E. (1997). Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden’, *Economic Journal*, November, pp. 1787-97.

Cantwell, J.A. (1987). ‘The Reorganization of European Industries after Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities’, *Journal of Common Market Studies*, 26 (2).

_____. and Dunning, J.H. (1991). ‘MNEs, Technology and the Competitiveness of European Industries’, *Aussenwirtschaft*, 46: 45-65.

Cowling, K. and Sugden, R. (1994). *Beyond Capitalism: Towards a New World Economic Order*. London: Pinter.

Crampton, R.J. (1997). *A Concise History of Bulgaria*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cviic, C. and Sanfey, P. (2010). *In Search of the Balkan Recovery: The Political and Economic Reemergence of South-Eastern Europe*, New York: Columbia University Press.

Desbordes, R., Wei, S.J. (2014). *The Effects of Financial Development on Foreign Direct Investment*. World Bank Policy Research Working Paper No. 7065

Dicken, P. (1994). ‘The Roepke Lecture in Economic Geography: Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space Economy’, *Economic Geography*, 70 (2):101-28.

Domański, B., Działek, J., Górecki, J., Gwosdz, K., Janas, K., Jarczewski, W., Kocaj, A., Micek, G. and Padło, T. (2008). *Inwestycje zagraniczne w Małopolsce 2007*. Kraków.

Dunning, J.H. (ed.). (1985). *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Chichester: John Wiley.

Dutta, N., Roy, S. (2011). Foreign Direct Investment, Financial Development and Political Risks”, *The Journal of Developing Areas* 44(2), 303-327.

Edwards, L. & Lawrence, R. (2013). *Rising Tide: Is Growth in Emerging Economies Good for the United States?* Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

ELSTAT. (2012). Hellenic statistical authority, Statistical data.

Emerging Europe Monitor, South East Europe. (2009). 16 (10) October.

Estrin, S. and Uvalic, M. (2014). FDI into transition economies Are the Balkans different?. *Economics of Transition*, 22(2), 281–312.

Frawley, T. and Fahy, J. (2005) ‘Revisiting the first-mover advantage theory: a resource-based perspective’, *Irish Journal of Management*, pp.273–290.

Gartner, D. and Halbheer, D. (2006) *Are There Waves in Merger Activity After All?*, Working Paper at the Socioeconomic Institute, University of Zurich, pp.39–70.

Hausmann, R., Fernández-Arias, E. (2001). Is FDI a Safer Form of Financing?. *Emerging Markets Review* 2(1), 34–49.

Howells, J., and Michie J. (eds). (1997). *Technology, Innovation and Competitiveness*. Aldershot: Edward Elgar.

Hufbauer, G.C., Moran, T.H., & Oldenski, L., assisted by Vieiro. M. (2013). *Outward Foreign Direct Investment and US Exports, Jobs, and R&D: Implications for US Policy*. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Iammarino, S. and Pitelis, C. (2000). Foreign Direct Investment and ‘Less Favoured Regions’: Greek FDI in Bulgaria and Romania, *Global Business Review*, 1:2.

Kalimeris, D.K. (2010). 'Are there any abnormal returns for early moving companies? An event study analysis of Greek companies', *Int. J. Trade and Global Markets*, Vol. 3, No. 4, pp.359–378.

Kavrakova, A. (2009). *Comparative Report: The Unfinished Business of the Fifth Enlargement Countries*. Sofia: European Policies Initiative/ Open Society Institute.

King, R.G. and Levine R. (1993). Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence. *Journal of Monetary Economics* 32(3), 513–542.

Levine, R. (1997). Financial Development and Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature* 35(2), 688–726.

Manchin, R. (2011). Balkan public opinion and EU accession. In *The Western Balkans and the EU: the 'Hour of Europe'*, ed. J. Rupnik. Chaillot Papers, 163–71. Paris: Institute for Security Studies.

Markusen, J.R. & Maskus, K.E. (2003). Generalequilibrium approaches to the multinational enterprise: a review of theory and evidence. In: Kwan Choi, E. & Harrigan, J. (eds.) *Handbook of International Trade*. Blackwell, Oxford.

Moran, T.H. (2016). Foreign Direct Investment. *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Globalization*, 1-9.

_____. & Oldenski, L. (2013). *Foreign Direct Investment in the United States: Benefits, Suspicions, and Risks, with Special Attention to China*. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Nuti, D.M. (2009). The impact of the global crisis on transition economies. UNU WIDER Conference, *Reflections on Transition: Twenty Years after the Fall of the Berlin Wall*, September 18–19, in Helsinki.

Oxford Analytica. (2012). Enlargement loses priority in euro-crisis. October 26.

Ozawa, T. (1991). 'Japanese Multinationals and 1992', in B. Bürgenmeier and J.L. Mucchielli (eds), *Multinationals and Europe 1992: Strategies for the Future*. London: Routledge.

Panagiotou, R. (2010). The effect of the global economic crisis on Southeast Europe. *Journal of Balkan and Near East Studies* 12, no. 2: 187–94.

_____. (2013). The Greek crisis as a crisis of EU enlargement: how will the Western Balkans be affected?, *Southeast European and Black Sea Studies*. 13:1, 89-104.

Papasyriopoulos, N., Koulakiotis, A., Papadimitriou, P. and Kalimeris, D. (2007). 'An event study analysis of stock price reaction to mergers of Greek industrial and construction firms', *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 1, No. 2, pp.125–132.

Petrakos, C.G. (1997). "The Regional Structure of Albania, Bulgaria and Greece: Implications for Cross-Border Cooperation and Development." *European Urban and Regional Studies* 4, no. 3: 195–209.

Pitelis, C.N. (1990). 'Beyond the Nation State: The Transnational Firm and the Nation State', *Review of Radical Political Economics*, Spring, 22 (1): 98-114.

_____. (1993). 'Transnationals, International Organization and Deindustrialization', *Organization Studies*, 14 (4): 527-48.

_____. (1994), 'Industrial Strategy: For Britain, in Europe, in the World', *Journal of Economic Studies*, 21 (5): 3-92.

Sahin, S., Ege, I. (2015). Financial Development and FDI in Greece and Neighbouring Countries: A Panel Data Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 24, 583 – 588.

Salavrakos, I.-D., and A.G. Petrochilos. (2003). "An Assessment of the Greek Entrepreneurial Activity in the Black Sea Area (1989–2000): Causes and Prospects." *Journal of SocioEconomics* 32, no. 3: 331–349.

Surroi, V. (2011). The unfinished state(s) in the Balkans and the EU: The next wave. In *The Western Balkans and the EU: The 'Hour of Europe'*, ed. J. Rupnik. Chaillot Papers, 111–20. Paris: Institute for Security Studies.

Uvalic, M. (2003). Economic Transition in Southeast Europe. In: *Taylor & Francis, Southeast European and Black Sea Studies*, 3:1, 63-80.

_____. (2008). EU policies towards Southeast Europe: from stabilisation towards integration. In *Mediterranean Europe*, ed. M. Petricioli, 291–303. Brussels: PIE Peter Lang.

_____. (2009). The impact of the Global financial crisis for Eastern Europe. Eighth International Conference on Challenges of Europe, Conference Proceedings, University of Split, Faculty of Economics, Bol, May.

_____. (2012a). 'Transition in Southeast Europe: Understanding economic development and institutional

change'. In Gérard, R. (ed.), *Economies in Transition: The Long Run View*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 364–399.

Verikoukis, Ch., Konstas, I., Anastasiadou, D. and Angelidis P. (2006). Overview on telecommunications regulation framework in south-eastern Europe, *Telecommun Syst*, 32:209–221.

Ελληνική Βιβλιογραφία

Γεωργίου, Ι. (2007). Το franchising στα καταστήματα Γερμανός. ΤΕΙ Μεσολογγίου. Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας. Τμήμα Στελεχών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εκμεταλλεύσεων (Σ.Σ.Ο.Ε.) .

Παντελίδης, Π. (2018). Σημειώσεις για τις Διεθνείς Επενδύσεις.

Παπαϊωάννου, Ε. Γ. (2005). Customer relationship marketing. Συστήματα διαχείρισης πελατειακών σχέσεων: Στρατηγική ανάπτυξης και εφαρμογές στην ελληνική πραγματικότητα. Πανεπιστήμιο Μακεδονίας. Τμήμα Εφαρμοσμένης Πληροφορικής, Θεσσαλονίκη.

Διαδικτυακοί τόποι

[<https://mapofeurope.com/map-of-western-europe/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://slideplayer.com/slide/10433578/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://www.slideshare.net/studsplanet/roles-of-strategic-leaders>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://www.smartsheet.com/product-life-cycle-management-software>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<https://www.slideshare.net/aakkii1992/international-trade-theories-44863633>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[<http://knowledgegrab.com/learners-zone/study-support/performance-management-review/external-appraisal/porters-diamond/>, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

[https://transportgeography.org/?page_id=4082, ημερομηνία πρόσβασης: 16. 11. 2018].

Polish information and foreign investment agency. (2011). Invest in Poland. List of major foreign investors in Poland. Warsaw.

[https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=16982, ημερομηνία πρόσβασης: 18. 11. 2018].

[https://issuu.com/timetv/docs/diamonds2015_f85fdd6b732d68, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<http://www.globalfinance.gr/representative-investments/127-germanos-group-of-companies>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<https://inwestor.netia.pl/raport/363123/tollerton-investments-limited-przystapil-do-p4-jako-nowy-wspolnik>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_companies_of_Poland, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<https://www.liberal.gr/arthro/146956/oikonomia/epicheiriseis/pos-i-Play-tou-p-germanou-diaprepei-stin-polonia.html>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<http://www.kathimerini.gr/914910/article/oikonomia/die8nhs-oikonomia/sto-xrhmatisthrio-ths-varsovias-h-play-toy-panoy-germanoy>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018]

[<https://www.public.gr/panos-germanos>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<https://tecky.eu/ti-kani-o-germanos-stin-polonia/>, ημερομηνία πρόσβασης: 23. 11. 2018].

[<http://www.iwatchbulgaria.com/wp-content/uploads/2015/06/FDI-report-June-2015-Industry-Watch.pdf>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://www.tanea.gr/2001/06/12/economy/germanos-epektasi-sti-boylgaria/>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://www.naftemporiki.gr/finance/story/160093/germanos-me-126-katastimata-sti-boulgaria>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[[https://en.wikipedia.org/wiki/Telenor_\(Bulgaria\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Telenor_(Bulgaria)), ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=25220997>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[https://seenews.com/companies/company_profile/germanos-telecom-bulgaria-ead-non-existent-2360, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

[<https://el.wikipedia.org/wiki/Cosmote>, ημερομηνία πρόσβασης: 5. 12. 2018].

Κατάσταση Πινάκων

Πίνακας 1.....σελ.68	σελ.68
Η αξία των ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι μέχρι το τέλος του 20	
Πίνακας 2.....σελ.68	σελ.68
Πίνακας 3.....σελ.73	σελ.73
Πίνακας 4.....σελ.76	σελ.76
Πίνακας 5.....σελ.87	σελ.87
Πίνακας 6.....σελ.88	σελ.88
Πίνακας 7.....σελ.89	σελ.89
Πίνακας 8.....σελ.107	σελ.107

Κατάσταση Διαγραμμάτων

παρασκήνιο

Σχεδίαση 1: Μέθοδοι εισόδου σε ξένη αγορά.....σελ.35	σελ.35
Σχεδίαση 2: Δυτικά Βαλκάνια, ρυθμοί αύξησης του ΑΕΠ.....σελ.68	σελ.68
Σχεδίαση 3: Ελληνικές επενδύσεις στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, 1997-2003 (σε εκατ. €).....σελ.89	σελ.89
Σχεδίαση 4: Ελληνικές ΑΞΕ σε ατομικές χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (σε εκατ. Ευρώ μεταξύ 1990-2003).....σελ.89	σελ.89
Σχεδίαση 5: Η αξία των ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι μέχρι το τέλος του 2007.....σελ.90	σελ.90
Σχεδίαση 6: Δυναμική εισροής ξένου κεφαλαίου στο δήμο Μαλοπόλσκι με παρασκήνιο την αντίστοιχη της Πολωνίας.....σελ.91	σελ.91
Σχεδίαση 7: Η δομή των άμεσων ξένων επενδύσεων στο Μαλοπόλσκι ανά είδος επένδυσης.....σελ.93	σελ.93
Σχεδίαση 8: Εξέλιξη ανάπτυξης του Δικτύου Καταστημάτων Γερμανός στην Πολωνία (εως το τέλος του 2005).....σελ.99	σελ.99
Σχεδίαση 9: Ομάδες κινήτρων για επένδυση στη Βουλγαρία.....σελ.104	σελ.104
Σχεδίαση 10: Τρόποι εισόδου στη Βουλγαρία.....σελ.105	σελ.105
Σχεδίαση 11: Τα σημαντικότερα κίνητρα για άμεσες ξένες επενδύσεις στη Βουλγαρία.....σελ.106	σελ.106

Σχεδίαση 12: Τα σημαντικότερα εμπόδια για τις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων.....σελ.108
Σχεδίαση 13: Δυναμική των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία την περίοδο 1996-2014.....σελ.109
Σχεδίαση 14: Κατανομή των άμεσων ξένων επενδύσεων στη Βουλγαρία ανά οικονομικό τομέα για ολόκληρη την περίοδο 1996-2014.....σελ.110
Σχεδίαση 15: Εξέλιξη ανάπτυξης του Δικτύου Καταστημάτων Γερμανός στην Βουλγαρία (εως το τέλος του 2005).....σελ.116