

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

"ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ :
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ THRACE IPOMA S.A. ΣΤΗ
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ"

ΚΑΨΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΟΕΣ 1813

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:

ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του
Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση
Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην Οικονομική και Επιχειρησιακή
Στρατηγική

Πειραιάς, Ιούλιος 2021

**UNIVERSITY OF PIRAEUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS**



**MASTER PROGRAM IN
ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY**

**MASTER THESIS
" FOREIGN DIRECT INVESTMENTS:
THE CASE OF THRACE IPOMA S.A.
IN BULGARIA "**

KAPSIOTIS NIKOLAOS MOES1813

SUPERVISING PROFESSOR: PANTELIS PANTELIDIS

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus
in partial fulfillment of the
requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy

Piraeus, Greece, July 2021

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κύριο Παντελίδη για την πολύτιμη βοήθεια και υποστήριξη του. Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω και τους υπόλοιπους καθηγητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος καθώς και αυτούς που με την βοήθεια τους από το Προπτυχιακό με βοήθησαν να ενταχθώ σε αυτό το πρόγραμμα. Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένεια μου και τους φίλους μου για την στήριξη τους.

ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ : Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ THRACE IPOMA S.A. ΣΤΗ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Σημαντικοί Όροι: ΑΞΕ , Όμιλος Πλαστικά Θράκης , Βουλγαρία ,Οικονομική Ανάπτυξη, Thrace Ipoma S.A.

Περίληψη

Στην παρούσα μελέτη Μεταπτυχιακής Διατριβής γίνεται η παρουσίαση του θεωρητικού πλαισίου που αφορά τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ). Επιπλέον, γίνεται η παρουσίαση της Βουλγαρίας ως χώρα υποδοχής Άμεσων Ξένων Επενδύσεων με την παρουσίαση στοιχείων από την δεκαετία του 1990 έως την σημερινή εποχή της πανδημίας COVID-19. Στη συνέχεια, γίνεται η ανάλυση των δεικτών του Α.Ε.Π. της Βουλγαρίας με σταθερές τιμές του έτους 2017 και των εισροών των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία για την περίοδο 1990-2019 με την χρήση της Οικονομετρίας και του πακέτου SPSS 17. Ακολουθεί ,η ανάλυση του Ομίλου των Πλαστικών Θράκης και της θυγατρικής εταιρείας Thrace Ipoma S.A. με την χρήση των διαθέσιμων στοιχείων των εταιρειών. Τέλος , παρατίθεται ένα κείμενο με συμπεράσματα και θέματα προς συζήτηση.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS: THE CASE OF THRACE IPOMA S.A. IN BULGARIA

Keywords: FDI, Bulgaria, Thrace Group, Economic growth, , Thrace Ipoma S.A..

Abstract

The present study of the Master's Thesis presents the general theoretical framework of Foreign Direct Investment (FDI). Additionally ,there is a presentation of Bulgaria as a host country of foreign direct investments from the 1990s to the present era of the COVID-19 pandemic. Subsequently, the analysis of GDP of Bulgaria with fixed prices for the year 2017 and the inflows of Foreign Direct Investment in Bulgaria for the period 1990-2019 is conducted using the Econometrics and the SPSS 17 package. Afterwards, the cases of Thrace Group and Thrace Ipoma S.A. are analyzed with the use of the available data. Finally, the last chapter concerns an analysis of conclusions and of topics which should be investigated.

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα	6
Κατάλογος Πινάκων	8
Κατάλογος Διαγραμμάτων	9

Κεφάλαιο 1: Εισαγωγή

1.1 Εισαγωγή	10
1.2 Παγκοσμιοποίηση	11
1.3 Πολυεθνικές Επιχειρήσεις	11
1.4 Τρόποι Διεθνούς Δραστηριοποίησης των Οικονομικών Μονάδων.	11
...	11
1.5 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και Οικονομική Ανάπτυξη	12

Κεφάλαιο 2 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

2.1 Εισαγωγή	14
2.2. Ορισμός ΑΞΕ	14
2.3 Βασικοί Τρόποι Πραγματοποίησης ΑΞΕ	15
2.3.1 Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας	15
2.3.2 Διεθνής Κοινοπρακτική Επιχείρηση	15
2.3.3 Μερική εξαγορά	16
2.4 Βασικοί Τύποι ΑΞΕ	16
2.5 Πλεονεκτήματα Τοποθεσίας-Ιδιοκτησίας-Εσωτερίκευσης	19
2.6 Παράγοντες Προσέλκυσης	20
2.7 Θετικά Αποτελέσματα	22
2.8. Αρνητικές Επιπτώσεις	22

Κεφάλαιο 3: Βουλγαρία

3.1. Εισαγωγή	24
3.2. Το Οικονομικό Προφίλ της Βουλγαρίας	25
3.3. Κίνητρα Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία	26
3.4. Η Χώρα της Βουλγαρίας με την οπτική της PEST και SWOT Analysis	27

3.4.1 Ανάλυση PEST	28
3.4.2 Ανάλυση SWOT	32

Κεφάλαιο 4 : Ποσοτική Έρευνα

4.1 Ποσοτική Έρευνα	36
4.2 Περιγραφική Στατιστική του δείγματος	36
4.3 Εκτίμηση του Οικονομικού Υποδείγματος	45
4.4 Έλεγχοι στα Κατάλοιπα	48
4.5 Ανάλυση του Μετασχηματισμένου Υποδείγματος	53

Κεφάλαιο 5: Thrace Group

5.1 Εισαγωγή	60
5.2 Προφίλ Thrace Group	60
5.3 Ιστορική Αναδρομή της Thrace Group	61
5.4 Δομή Thrace Group	62
5.5 Τα Προϊόντα της Thrace Group	68
5.6 Τα Οικονομικά Στοιχεία και μελλοντικές προοπτικές της Thrace Group	73

Κεφάλαιο 6: Thrace Ipoma S.A.

6.1 Εισαγωγή	80
6.2. Η επιλογή της εξαγοράς της Ipoma S.A. στην Βουλγαρία	80
6.3 Το Προφίλ της Thrace Ipoma S.A.	80
6.4 Τα Προϊόντα της Thrace Ipoma S.A.	81
6.5 Τα Οικονομικά στοιχεία της Thrace Ipoma S.A.	82
6.6 Porter Analysis –S.W.O.T. Analysis Thrace Ipoma S.A.	92
6.6.1 Porter Analysis Thrace Ipoma S.A.	92
6.6.2 S.W.O.T. Analysis της Thrace Ipoma S.A.	97
6.7 Στοιχεία στρατηγικής του Ομίλου και της μητρικής Thrace Ipoma S.A.-Προοπτικές Thrace Ipoma S.A.	98

Συμπεράσματα	100
Παράρτημα	102
Πηγές	103

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 2.1 Κριτήρια επιλογής μεταξύ διαφόρων μορφών διεθνούς παραγωγής	21
Πίνακας 3.1 Ανάλυση PEST της Βουλγαρίας	31
Πίνακας 3.2 SWOT ANALYSIS της Βουλγαρίας	35
Πίνακας 4.1 Εισροές ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε δολάρια για τα έτη 1990-2019	37
Πίνακας 4.2 Περιγραφική στατιστική ανάλυση για τις Εισροές από Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Βουλγαρία σε \$ για τα έτη 1990-2019	38
Πίνακας 4.3 Α.Ε.Π. Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.δολάρια	41
Πίνακας 4.4 Περιγραφική Στατιστική της μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ (1990-2019)	42
Πίνακας 4.5 Απλή Γραμμική Παλινδρόμηση του Υποδείγματος	45
Πίνακας 4.6 Περιγραφικά Στατιστικά και Τεστ One-Sample Kolmogorov-Smirnov των Καταλοίπων	48
Πίνακας 4.7 Παλινδρόμηση Μετασχηματισμένου Υποδείγματος	53
Πίνακας 5.1 Ιστορική Ανάδρομή της Thrace Group	61
Πίνακας 5.2 Διοικητικό Συμβούλιο Ομίλου Πλαστικά Θράκης	67.
Πίνακας 5.3 Σχέση Καθαρού Γραπεζικού Δανεισμού/Ιδίων Κεφαλαίων του Ομίλου Πλαστικών Θράκης για τα έτη 2017-2020	73
Πίνακας 5.4 Ενοποιημένα Κέρδη Προ Φόρων(σε εκατομμύρια ευρώ)2017-2020	74
Πίνακας 5.5 Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (σε εκατομμύρια ευρώ)2017-2020	75
Πίνακας 5.6 Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών(σε εκατομμύρια ευρώ)2017-2020	76
Πίνακας 6.1 Διοικητικό Συμβούλιο Thrace Ipoma S.A	81
Πίνακας 6.2. Καθαρό Ετήσιο Κέρδος Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	82
Πίνακας 6.3 Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019...	83
Πίνακας 6.4 Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	87
Πίνακας 6.5 Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες εγχώρια και εξαγωγές της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	88
Πίνακας 6.6 Σύνολο Υποχρεώσεων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	89
Πίνακας 6.7 Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	91
Πίνακας 6.8 Ανάλυση Porter για την Εταιρεία Thrace Ipoma S.A	96
Πίνακας 6.9 SWOT ANALYSIS εταιρείας Thrace Ipoma S.A	98

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 4.1 Ιστόγραμμα της μεταβλητή Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$ (1990-2019)	40
Διάγραμμα 4.2 Ιστόγραμμα της μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ. \$ (1990-2019)	44
Διάγραμμα 4.3 Ιστόγραμμα Απλής Γραμμικής Παλινδρόμησης	47
Διάγραμμα 4.4 PP PLOT Καταλοίπων	49
Διάγραμμα 4.5 Διάγραμμα Σημείων των Καταλοίπων	50
Διάγραμμα 4.6 Διάγραμμα Σημείων των Καταλοίπων και Προβλεπόμενων Τιμών	51
Διάγραμμα 4.7 Διάγραμμα Σημείων Μεταβλητών (ΑΕΠ-ΑΞΕ)	52
Διάγραμμα 4.8 Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$ 1990-2019	55
Διάγραμμα 4.9 Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής LN Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$ 1990-2019	56
Διάγραμμα 4.10 Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ 1990-2019	57
Διάγραμμα 4.11 Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής Ln ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ 1990-2019	58
Διάγραμμα 4.12 Ιστόγραμμα Παλινδρόμησης Μετασχηματισμένου Υποδείγματος	59
Διάγραμμα 5.1 Σχέση Καθαρού Τραπεζικού Δανεισμού/Ιδίων Κεφαλαίων του Ομίλου Πλαστικών Θράκης για τα έτη 2017-2020	74
Διάγραμμα 5.2 Ενοποιημένα Κέρδη προ Φόρων (σε εκατ. ευρώ) 2017-2020	75
Διάγραμμα 5.3 Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020	76
Διάγραμμα 5.4 Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών (σε εκατ. ευρώ) 2017-2020	77
Διάγραμμα 6.1 Καθαρό Ετήσιο Κέρδος Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	83
Διάγραμμα 6.2 Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2017	84
Διάγραμμα 6.3 Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2018	85
Διάγραμμα 6.4 Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2019	86
Διάγραμμα 6.5 Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	87
Διάγραμμα 6.6 Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες εγχώρια και εξαγωγές της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	88
Διαγράμματα 6.7-6.9 Σύνολο Υποχρεώσεων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	90
Διάγραμμα 6.10 Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Thrace Ipoma S.A. 2017-2019	91

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ



1.1 Εισαγωγή

Μετά το Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο η ανθρωπότητα γνώρισε πρωτόγνωρες αλλαγές ως προς το κοινωνικό-πολιτικό-οικονομικό επίπεδο. Πολλά πράγματα δεν ήταν όπως τα γνώριζε πριν. Είναι γεγονός πως μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1980 ο κόσμος ζούσε σε δύο διαφορετικά στρατόπεδα που το ένα ακολουθούσε τα πρότυπα του φιλελευθερισμού και το άλλο μιας κεντρικά σχεδιασμένης οικονομίας. Η πτώση του τείχους του Βερολίνου σήμανε το τέλος του ανατολικού μπλόκ που υποστήριζε τον υπαρκτό σοσιαλισμό. Επόμενο μεγάλο γεγονός που μετέβαλλε τον τρόπο που λειτουργεί η ανθρωπότητα ήταν το θλιβερό γεγονός της 11ης Σεπτεμβρίου του 2001 με την πτώση των δίδυμων πύργων. Έπειτα ήρθε η χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 η οποία άλλαξε σε σημαντικό βαθμό την καθημερινότητα πολλών ανθρώπων στον πλανήτη. Εν έτη 2020 η ανθρωπότητα βιώνει τις οδυνηρές συνέπειες της πανδημίας που προκλήθηκε από τον COVID-19 σε κοινωνικο-οικονομικό-πολιτικό επίπεδο. Έτσι λοιπόν ,οι άνθρωποι της κοινωνίας του 21^{ου} αιώνα ,σε συνδυασμό με την Ψηφιακή Επανάσταση, βιώνουν μια πραγματικότητα τελείως διαφορετική σε σχέση με τους ανθρώπους του 20^{ου} αιώνα. Σήμερα η ανθρωπότητα βιώνει σε έντονο βαθμό τα φαινόμενα της παγκοσμιοποίησης, του Ψηφιακού Μετασχηματισμού ,της κυριαρχίας των πολυεθνικών και των αγορών. Σε αυτό το πλαίσιο μπορούμε να διακρίνουμε

επίσης και την όλο και αυξανόμενη τάση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων που αποτελεί έναν τρόπο δραστηριοποίησης των πολυεθνικών που είναι σπουδαίες οικονομικές μονάδες (μεγάλοι παίκτες) στο σύγχρονο περιβάλλον.

Κατεπέκταση , στο πρώτο αυτό κεφάλαιο θα γίνει σύντομη και περιεκτική αναφορά στην έννοια της Παγκοσμιοποίησης και των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Επιπλέον, θα δοθεί έμφαση στους τρόπους διεθνούς δραστηριοποίησης των οικονομικών μονάδων και της θετικής συσχέτισης μεταξύ Άμεσων Ξένων Επενδύσεων και Οικονομικής Μεγέθυνσης.

1.2 Παγκοσμιοποίηση

Είναι γεγονός πως η παγκοσμιοποίηση αποτελεί ένα γεγονός εν εξελίξει και γιγαντώνεται ολοένα και περισσότερο κατά τη διάρκεια του 21^{ου} αιώνα. Έχουν επιχειρήσει πολλοί να δώσουν έναν ορισμό για αυτό το πολύπλευρο γεγονός καθώς η εν λόγω πραγματικότητα έχει πολλές εκφάνσεις. Σε αυτό το σημείο θα επισημάνουμε ότι η παγκοσμιοποίηση περιγράφει ουσιαστικά ένα εντεινόμενο πλαίσιο αλληλεξάρτησης των κρατών μέσω της διεθνοποίησης της παραγωγής, των εμπορικών και χρηματοπιστωτικών ροών, καθώς και του αυξανόμενου ρόλου των πολυεθνικών επιχειρήσεων (Κυρκίλης, 2010) .

1.3 Πολυεθνικές Επιχειρήσεις

Στο σύγχρονο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον αποτελούν μεγάλους παίκτες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι εν λόγω οικονομικές μονάδες δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο μεταφέροντας ανά την υφήλιο αφενός την εταιρική κουλτούρα τους και αφετέρου τα προϊόντα τους, τα κεφάλαια τους και το εργατικό τους δυναμικό. Με άλλα λόγια, οι εν λόγω οικονομικές μονάδες δραστηριοποιούνται και σε άλλες χώρες πέρα από αυτήν που έχουν την έδρα τους. (Griffin&Pustay, 2011)

1.4 Τρόποι Διεθνούς Δραστηριοποίησης των Οικονομικών Μονάδων

Οι διεθνείς δραστηριότητες των οικονομικών μονάδων βάσει της οικονομικής θεωρίας και πρακτικής διακρίνονται στις εξείς κατηγορίες:

α) Εισαγωγές και εξαγωγές αγαθών: Πρόκειται για μια παραδοσιακή κατηγορία διεθνούς δραστηριότητας στη βάση της οποίας πραγματοποιείται μια αγορά αγαθών από το εξωτερικό και αντίστοιχα μια πώληση αγαθών εκτός συνόρων από μια οικονομική μονάδα.

β) Εισαγωγές και εξαγωγές υπηρεσιών: Πρόκειται για διεθνείς δραστηριότητες που αφορούν μεν την αγορά υπηρεσιών μιας οικονομικής μονάδας από το εξωτερικό και αντίστοιχα την πώληση υπηρεσιών μιας εγχώριας οικονομικής μονάδας στο εξωτερικό. Μπορούμε να διακρίνουμε τις εξείς κατηγορίες :

i) Ταξίδια, μεταφορές, τουρισμός. Τα δύο πρώτα αποτελούν αποφέρουν σημαντικά έσοδα σε εταιρείες ναυτιλιακές, μεταφορών και αερομεταφορών ενώ ο τουρισμός αποτελεί για πολλά κράτη σημαντική πηγή εσόδων σε πολλές περιπτώσεις αντάξια ή και μεγαλύτερης αξίας από τις εξαγωγές αγαθών.

ii) Παροχή διάφορων υπηρεσιών στο εξωτερικό έναντι είσπραξης αμοιβών. Πρόκειται για υπηρεσίες όπως οι τραπεζικές εργασίες, ασφάλειες, υπηρεσίες μηχανικού.

iii) Πώληση του δικαιώματος χρήσης πόρων αποκλειστικής ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης σε αλλοδαπές επιχειρήσεις. Πρόκειται για περιπτώσεις όπου καταβάλλονται οι λεγόμενες αμοιβές royalties στην επιχείρηση ιδιοκτήτη από την επιχείρηση χρήστη. Σε αυτήν την περίπτωση έχουμε τις λεγόμενες μορφές licensing και franchising. Στην περίπτωση του licensing προβλέπεται η άδεια χρήσης ενός εμπορικού σήματος, μιας πατέντας ή άλλης εξειδικευμένης τεχνολογικής εισροής ή εισροής τεχνογνωσίας. Από την άλλη, το franchising δεν περιλαμβάνει μόνο την πώληση ενός εμπορικού σήματος αλλά και την προμήθεια σε κάποιον αγοραστή ενδιάμεσων και συμπληρωματικών εισροών αγαθών και υπηρεσιών (όπως τεχνολογίας, μάρκετινγκ) από μια άλλη επιχείρηση.

γ.) Επενδύσεις:

i) Επενδύσεις χαρτοφυλακίου. Οι εν λόγω επενδύσεις έχουν τις εξής μορφές:

1. Παροχή δανείων στο εξωτερικό
2. Κατοχή μετοχών επιχειρήσεων εισηγμένων σε χρηματιστήρια της αλλοδαπής
3. Βραχυχρόνια τραπεζική τοποθέτηση σε ξένο νόμισμα

ii) Άμεση Ξένη Επένδυση (ΑΞΕ). Η συγκεκριμένη επένδυση προϋποθέτει την ύπαρξη μιας μητρικής εταιρείας η οποία δημιουργεί μια θυγατρική εταιρεία στην αλλοδαπή και αποτελεί δική της ιδιοκτησία είτε κατέχει ένα σημαντικό ποσοστό της. Η ΑΞΕ αφενός περιλαμβάνει την μεταφορά πολύτιμων παραγωγικών εισροών εκτός συνόρων (πχ τεχνογνωσία) από την θυγατρική στη μητρική. Αφετέρου η εν λόγω μεταφορά γίνεται χωρίς την παρεμβολή κάποιας εμπορικής συμφωνίας όπως γίνεται στην περίπτωση του franchising ή του licensing. (Κυρκίλης, 2010)

1.5 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και Οικονομική Ανάπτυξη.

Διαχρονικά οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις έχουν αποτελέσει ένα συχνό αντικείμενο ερευνών. Πιο συγκεκριμένα έχει γίνει αντικείμενο διερεύνησης το πως συσχετίζεται η οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας όπου πραγματοποιείται μια Άμεση Ξένη Επένδυση και των Εισροών των Άμεσων Ξένων Επένδυσεων. Με τον όρο Οικονομική Ανάπτυξη εννοούμε τον κατά Kindleberger και Herrick ορισμό, δηλαδή « την βελτίωση της υλικής ευημερίας, ιδίως των ατόμων που έχουν τα χαμηλότερα εισοδήματα, την εξάλειψη της πείνας των μαζών και των φαινομένων που την ακολουθούν, δηλαδή του αναλφαριθμισμού, των ασθενειών και των πρώιμων θανάτων ». Επίσης μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε και τον ορισμό του Κανελλόπουλου που αναφέρει ότι η οικονομική

ανάπτυξη είναι μια « μακροχρόνια διαδικασία κατά την οποία μια οικονομία ως σύνολο πραγματοποιεί αύξηση και διαφοροποίηση του αποτελέσματος της παραγωγικής ικανότητας ,σε συνδυασμό με τις διαρθρωτικές μεταβολές της δομής της έτσι ώστε να έχουμε αύξηση του πραγματικού κατά κεφαλήν εισοδήματος επί του αυξανόμενου πληθυσμού ».Έτσι ,λοιπόν, στη βάση της διεθνούς βιβλιογραφίας και της επιστημονικής έρευνας διαπιστώνεται θετική συσχέτιση μεταξύ των Εισροών των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων και της Οικονομικής Ανάπτυξης της χώρας στην οποία πραγματοποιούνται. (Κυρκίλης ,2010)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Άμεσες Ξένες Επενδύσεις



2.1 Εισαγωγή

Το φαινόμενο των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων ,που αποτελεί ένα εν εξελίξει φαινόμενο, συνδέεται τόσο με τις έννοιες των πολυεθνικών επιχειρήσεων όσο και της παγκοσμιοποίησης. Αν και η ύπαρξη εταιρειών και επιχειρήσεων με πολυεθνική δραστηριότητα ξεκίνα τουλάχιστον από τον 14^ο αιώνα, το φαινόμενο των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων μπορούμε να το διακρίνουμε πιο καθαρά μετά το 1830. Το φαινόμενο των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων έγινε ακόμη πιο έντονο ύστερα από τον 1^ο και 2^ο Παγκόσμιο Πόλεμο ενώ θα μπορούσαμε να αποδώσουμε την παγκόσμια οικονομική ευημερία ύστερα από τους πολέμους και στην ύπαρξη των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Σημαντικοί παράγοντες που έπαιξαν ρόλο στην ανάπτυξη των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων είναι η ραγδαία τεχνολογική πρόοδος και η περαιτέρω διάδοση της παγκοσμιοποίησης.

2.2. Ορισμός ΑΞΕ

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις αποτελούν επιχειρήσεις της αλλοδαπής οι οποίες ελέγχονται είτε εξολοκλήρου είτε σε ένα σημαντικό ποσοστό από μια μητρική εταιρεία που εδρεύει σε μια άλλη χώρα. Οι εν λόγω επενδύσεις δεν έχουν έναν βραχυχρόνιο κερδοσκοπικό χαρακτήρα. Στη ουσία πρόκειται για ξένα κεφάλαια που εισρέουν σε μια χώρα και αξιοποιούνται σε μακρόχρονες αποδοτικές επενδυτικές δραστηριότητες και ιδίως σε πάγιο κεφάλαιο. (Κυρκίλης ,2010)

2.3 Βασικοί Τρόποι Πραγματοποίησης ΑΞΕ

Πρακτικά οι ΑΞΕ συνιστούν έναν τρόπο μεταφοράς κεφαλαίων από μια χώρα σε μια άλλη. Έτσι, λοιπόν, βλέπουμε μια μητρική εταιρεία που έχει έδρα στη λεγόμενη χώρα «καταγωγής» να δημιουργεί διεθνείς ροές κεφαλαίων μέσω της δημιουργίας θυγατρικών σε διάφορες χώρες «υποδοχής» ανά τον κόσμο. Οι συγκεκριμένες επενδύσεις περιλαμβάνουν κατά κύριο λόγο τη μεταφορά πάγιων περιουσιακών στοιχείων ανά την υφήλιο. Θα μπορούσαμε, λοιπόν, να διακρίνουμε τις τρεις παρακάτω κατηγορίες ως προς τον τρόπο πραγματοποιούνται οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. (Κυρκίλης, 2010)

2.3.1 Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας (Wholly Owned Subsidiary)

Σε αυτήν την περίπτωση η μητρική ιδρύει μια θυγατρική εταιρεία σε μια ξένη χώρα και αποτελεί τον αποκλειστικό της μέτοχο. Σε αυτήν την περίπτωση η μητρική εταιρεία είτε ιδρύει μια εντελώς καινούρια εταιρεία θυγατρική (greenfield strategy) στην αλλοδαπή είτε προβαίνει στην εξαγορά μιας ήδη προϋπάρχουσας (brownfield ή acquisition strategy) στην αλλοδαπή.

-Η συγκεκριμένη μορφή έχει τα εξής πλεονεκτήματα :

α) Επίτευξη οικονομιών κλίμακας καθώς με την αύξηση της συνολικής παραγωγής μειώνεται το μακροχρόνιο μέσο κόστος.

β) Η μητρική επιχείρηση διατηρεί το διοικητικό έλεγχο της θυγατρικής και έτσι είναι σε θέση να διαμορφώνει τις στρατηγικές της σε παγκόσμιο επίπεδο καθώς και να αποκτήσει η ίδια η μητρική κάποιο στρατηγικό πλεονέκτημα σε κάποια τοπική αγορά που δραστηριοποιείται η θυγατρική της.

β) Η μητρική επιχείρηση καρπώνεται αποκλειστικά τα κέρδη της θυγατρικής εταιρίας

-Ωστόσο στη συγκεκριμένη μορφή συναντούμε τα εξής μειονεκτήματα:

α) Το οικονομικό κόστος και οι οικονομικοί κίνδυνοι της θυγατρικής εταιρείας βαραίνουν αποκλειστικά την μητρική επιχείρηση

β) Υπάρχει μεγάλο ρίσκο η θυγατρική εταιρεία να θεωρηθεί ξένη στην αγορά της χώρας υποδοχής. (Κυρκίλης, 2010)

2.3.2 Διεθνής Κοινοπρακτική Επιχείρηση (International Joint Venture)

Η Διεθνής Κοινοπρακτική Επιχείρηση ουσιαστικά σημαίνει ότι μία ή περισσότερες εταιρείες συνεργάζονται με μία ή περισσότερες τοπικές επιχειρήσεις προκειμένου είτε να δημιουργηθεί μια καινούρια επιχείρηση ή να γίνει εξαγορά μιας ήδη υπάρχουσας τοπικής επιχείρησης καλώς ανεπτυγμένης. Στον συγκεκριμένο τρόπο πραγματοποίησης ΑΞΕ όλοι οι εταίροι συνεισφέρουν κεφάλαια, ανθρώπινο δυναμικό, τεχνολογία και τεχνογνωσία ωστόσο συναντάμε συχνά το φαινόμενο οι εταίροι να συνεισφέρουν σε κάποιον παραγωγικό συντελεστή που έχουν πλεόνασμα. Η συγκεκριμένη πρακτική συναντά τα εξής πλεονεκτήματα:

α) Δημιουργούνται οικονομίες κλίμακας λόγω της συνεργασίας στην παραγωγική διαδικασία

β) Η συνεργασία των επιχειρήσεων μειώνει τον μεταξύ τους ανταγωνισμό και λειτουργεί αποτρεπτικά στην είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά.

γ) Υπάρχει αύξηση των χρηματοδοτικών δυνατοτήτων της επιχείρησης.

δ) Η συνεργασία των επιχειρήσεων οδηγεί στον επιμερισμό των επιχειρηματικών κινδύνων και τον επιμερισμό του κόστους.

ε) Η επιχείρηση με αυτόν τον τρόπο αποκτά πρόσβαση σε ένα άλλο περιβάλλον και αποκτά γνώσεις σε θέματα κουλτούρας, οικονομικού περιβάλλοντος, πολιτισμικά και εθιμικά της τοπικής κοινότητας ή χώρας.

στ) Παράκαμψη θεσμικών εμποδίων λόγω των νομικών και οικονομικών κινήτρων που δίνονται στα εν λόγω οικονομικά σχήματα.

ζ) Υπαρξη βελτιωμένων αποτελεσμάτων συνέργειας που προκύπτει από την συνεργασία των επιχειρήσεων μεταξύ τους π.χ. μείωση κόστους, αύξηση παραγωγικότητας

Σίγουρα όμως η συγκεκριμένη μορφή συναντάει τα παρακάτω μειονεκτήματα:

α) Τα κέρδη και ο διοικητικός έλεγχος μοιράζονται.

β) Η επιχείρηση δεν είναι σε θέση να ελέγχει εντελώς τη διοίκηση της νέας εταιρείας και ως εκ τούτου να μην μπορεί να την εντάξει πλήρως στο στρατηγικό σχεδιασμό της.

γ) Υπάρχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά κουλτούρας μεταξύ των στελεχών θυγατρικής εταιρείας και θυγατρικών εταιρειών-κοινοπραξιών

δ) Σύμφωνα με την εμπειρία τυχόν αποκλίσεις σε θέματα στρατηγικής, πράγμα που μπορεί να συμβεί συχνά, μπορεί να οδηγήσει στην διάλυση της κοινοπραξίας.

(Κυρκίλης, 2010)

2.3.3 Μερική εξαγορά (partial acquisition)

Ο τρίτος τρόπος πραγματοποίησης ΑΞΕ αναφέρεται στην μερική εξαγορά από την μητρική επιχείρηση. Με βάση αυτόν τον τρόπο η μητρική εταιρεία αφενός παίρνει στην κατοχή της ένα μέρος των συνολικών μετοχών μιας τοπικής επιχείρησης, αφετέρου γίνεται μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας ενώ παράλληλα υπάρχει συνεργασία σε θέματα που αφορούν το marketing και το management. Ο συγκεκριμένος τρόπος πραγματοποίησης ΑΞΕ είναι ευρέως διαδεδομένος διεθνώς καθώς από τη μια παρατηρούνται πολλά από τα πλεονεκτήματα των υπόλοιπων μορφών (κυρίως με αυτά των κοινοπραξιών) ενώ δεν παρουσιάζει σε μεγάλο βαθμό τα σοβαρά τους μειονεκτήματα. (Κυρκίλης, 2010)

2.4 Βασικοί Τύποι ΑΞΕ

Θα μπορούσαμε λοιπόν να διακρίνουμε τους βασικούς τύπους ΑΞΕ με κριτήρια την κατεύθυνση από την οποία προέρχονται και την κατεύθυνση που απευθύνονται, τους στόχους τους και τα κίνητρα τους.

Οι βασικοί τύποι ΑΞΕ με κριτήριο το κίνητρο πραγματοποίησης τους διακρίνονται σε 4 και έγινε κατά κύριο λόγο από τον Dunning (1993) ύστερα από μελέτη του

ζητήματος των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων κατέληξε στις παρακάτω κύριες κατηγορίες:

α) Η πρώτη είναι το είδος της Άμεσης Ξένης Επένδυσης που πραγματοποιείται για αναζήτηση και απόκτηση πλουτοπαραγωγικών πόρων (resource seeking). Με βάση αυτό παρατηρείται το φαινόμενο πολλές επιχειρήσεις να πραγματοποιούν ΑΞΕ για την απόκτηση συγκεκριμένων πλουτοπαραγωγικών πόρων σε κόστος χαμηλότερο απότι στη χώρα προέλευσης. Μπορούμε να διακρίνουμε τους εξείς πλουτοπαραγωγικούς πόρους:

i) Η πρώτη κατηγορία είναι οι φυσικοί πόροι. Σε αυτήν την κατηγορία είναι τα μεταλλεύματα όπως το πετρέλαιο και ο βωξίτης καθώς και τα αγροτικά προϊόντα όπως η ζάχαρη και το τσάι. Η συγκεκριμένη κατηγορία ΑΞΕ αφορά τη χώρα υποδοχής και προϋποθέτει σημαντικές επενδύσεις σε έργα υποδομής.

ii) Η δεύτερη κατηγορία είναι η αναζήτηση εργατικού δυναμικού. Σε αυτήν την περίπτωση παρατηρείται είτε αναζήτηση φθηνού εργατικού δυναμικού από πολυεθνικές επιχειρήσεις λόγω του υψηλού εργατικού κόστους στη χώρα υποδοχής τους είτε η αναζήτηση εξειδικευμένου (σε κάποιο κλάδο) εργατικού δυναμικού σε κάποια άλλη χώρα.

iii) Η τρίτη κατηγορία περιλαμβάνει την αναζήτηση πόρων που λειτουργούν θετικά στην ανάπτυξη και εξέλιξη των τεχνολογικών και διαχειριστικών ικανοτήτων μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

β.) Μια άλλη κατηγορία Άμεσων Ξένων Επενδύσεων είναι αυτή που έχει ως σκοπό την αναζήτηση αγορών (market seeking). Αυτού του είδους οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στοχεύουν στην παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών στις αγορές της χώρας υποδοχής και των κοντινών της περιοχών. Αυτού του είδους η δραστηριοποίηση θεωρείται πολλές φορές καλύτερη από τις υπόλοιπες (π.χ. εμπόριο) ειδικότερα σε περιπτώσεις όπου οι αγορές-χώρες υποδοχής βρίσκονται σε μεγάλη απόσταση από την χώρα προέλευσης. Σημαντικοί παράμετροι που μπορούν να κάνουν πιο επιτακτική την πραγματοποίηση ΑΞΕ είναι η ύπαρξη μεγάλου όγκου πελατών, προμηθευτών και ανταγωνιστών στις χώρες υποδοχής.

γ) Η τρίτη κατηγορία αφορά τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις που έχουν ως στόχο την αναζήτηση της αποδοτικότητας (efficiency seeking). Με βάση αυτό, παρατηρείται αρκετές φορές το φαινόμενο οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να κατανέμουν τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας ενός ή περισσοτέρων αγαθών σε διαφορετικές χώρες υποδοχής ανάλογα με τις επικρατούσες οικονομικές κατά τόπους συνθήκες με κριτήρια από τη μία τη μείωση του μακροχρονίου κόστους και από την άλλη την αύξηση της παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας συνολικά των επιχειρήσεων. Πρόκειται πρακτικά για την οργάνωση του συνόλου των δραστηριοτήτων μιας πολυεθνικής επιχείρησης σε μια ή περισσότερες περιοχές αν προκειμένου να αυξήσει το επίπεδο αποδοτικότητας της.

δ) Η τέταρτη κατηγορία αφορά τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις που έχουν ως στόχο την αναζήτηση στρατηγικών πόρων ή ικανοτήτων με σκοπό την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των πλουτοπαραγωγικών πηγών τους (strategic asset seeking). Σε αυτήν την κατηγορία μπορούν να συμπεριληφθούν οι πολυεθνικές εταιρείες που με κριτήριο

την διατήρηση και βελτίωση της θέσης τους στο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον προβαίνουν στην εξαγορά άλλων επιχειρήσεων, κυρίως κλάδου υψηλής τεχνολογίας, με στόχο να επωφεληθούν από τους πλουτοπαραγωγικούς των πόρους.

Η τελευταία κατηγορία προστέθηκε από τον Dunning καθώς είναι η πιο συχνή σε επιχειρήσεις που επιδιώκουν να διατηρήσουν και να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους με μέσο τις εξαγορές καθώς υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από την πλευρά τους για την απόκτηση ενός περιουσιακού στοιχείου (asset) ή προσπαθούν να διατηρήσουν με αυτόν τον τρόπο τα ήδη δικά τους υπάρχοντα.

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις μπορούν επίσης να κατηγοριοποιηθούν και με κριτήριο την κατεύθυνση τους:

1.) Η μια είναι οι εισερχόμενες (inward). Αυτή η περίπτωση περιλαμβάνει τα ξένα κεφάλαια που επενδύονται σε εγχώριους πόρους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η περίπτωση ενός ξένου επενδυτή-κατοίκου αλλοδαπής χώρας που επενδύει σε μια άλλη χώρα-οικονομία. Ο ΟΟΣΑ επίσης αναφέρει ως εισερχόμενη άμεση επένδυση αυτή που πραγματοποιείται από μη άμεσο τοπικό επενδυτή σε μια τοπική επιχείρηση άμεσης επένδυσης σε μια χώρα υποδοχής.

2.) Η άλλη κατηγορία είναι οι εξερχόμενες (outward). Αυτή η περίπτωση περιλαμβάνει τα εγχώρια κεφάλαια που επενδύονται σε εξωτερικούς πόρους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η περίπτωση μιας εγχώριας επιχείρησης που επενδύει σε μια επιχείρηση του εξωτερικού (π.χ. θυγατρική). Ο ΟΟΣΑ κι εδώ επίσης αναφέρει ως εξερχόμενη άμεση επένδυση αυτή που πραγματοποιείται έναν τοπικό επενδυτή προς μια μη τοπική επιχείρηση άμεσης επένδυσης στην αλλοδαπή.

Η βιβλιογραφία διαχωρίζει τις ΑΞΕ και βάσει των στόχων, έτσι λοιπόν έχουμε τις παρακάτω κατηγορίες:

i) Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει τις ΑΞΕ που έχουν ως στόχο την δημιουργία νέων θυγατρικών επιχειρήσεων (Greenfield strategy). Οι συγκεκριμένες ΑΞΕ στοχεύουν στην δημιουργία νέων εγκαταστάσεων ή στην επέκταση των ήδη υπαρχόντων. Η εν λόγω κατηγορία επενδύσεων είναι ένας από τους κυριότερους στόχους της χώρας υποδοχής λόγω των ωφελειών που αποκομίζει από αυτές. Τα πιο οφέλη είναι η διεύρυνση των παραγωγικών δυνατοτήτων της χώρας υποδοχής που οφείλεται στη δημιουργία των νέων θέσεων εργασίας και την μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας στη χώρα υποδοχής.

ii) Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει τις Συγχωνεύσεις και Εξαγορές. Η συγκεκριμένη κατηγορία αναφέρεται στην μεταφορά περιουσιακών στοιχείων από εγχώριες εταιρείες-επιχειρήσεις σε αντίστοιχες της αλλοδαπής. Οι διεθνείς συγχωνεύσεις αναφέρονται σε νομικές οντότητες που έχουν δημιουργηθεί από την συνένωση περιουσιακών στοιχείων και κομματιών, που αφορούν την λειτουργία και την διοίκηση, επιχειρήσεων που προέρχονται από διαφορετικές χώρες. Στο κομμάτι των εξαγορών μπορούμε να συμπεριλάβουμε και την μεταφορά περιουσιακών και λειτουργικών στοιχείων μιας εγχώριας επιχείρησης-εταιρείας σε μια αντίστοιχη του εξωτερικού κι έτσι παρατηρείται το φαινόμενο η εγχώρια εταιρία να μετατρέπεται σε θυγατρική της αντίστοιχης ξένης.

Επιπλέον μπορούμε να τις ΑΞΕ κατηγοριοποιήσουμε σε Οριζόντιες και Κάθετες:

-Οι Οριζόντιες ΑΞΕ(horizontal FDI) αφορούν ουσιαστικά την επέκταση μιας εγχώριας επιχείρησης στον ίδιο κλάδο που δραστηριοποιείται στο εξωτερικό. Αυτή η πρακτική συναντάται σε περιπτώσεις όπου μια επιχείρηση επιδιώκει να επεκταθεί σε μια χώρα υποδοχής παράγοντας παρόμοια προϊόντα με απώτερο συνήθως στόχο να αξιοποιηθούν τα όποια οφέλη προκύπτουν από τα μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά χαρακτηριστικά της χώρας υποδοχής.

-Οι Κάθετες ΑΞΕ(vertical FDI) διαιρούνται σε δύο υποκατηγορίες. Η πρώτη υποκατηγορία με την ονομασία «προς τα πίσω κάθετες ΑΞΕ» (backward vertical FDI) περιλαμβάνει το σύνολο των εισροών που προμηθεύονται από μια βιομηχανία-κλάδο-επιχείρηση του εξωτερικού σε μια εγχώρια εταιρεία-επιχείρηση. Η δεύτερη υποκατηγορία με την ονομασία «προς τα εμπρός κάθετες ΑΞΕ» (forward vertical FDI) περιλαμβάνει το σύνολο των εκροών μιας εγχώριας εταιρείας που πωλούνται από μια βιομηχανία-κλάδο-επιχείρηση του εξωτερικού. Ουσιαστικά οι Κάθετες ΑΞΕ ως διαδικασία πραγματοποιείται συνήθως στις περιπτώσεις που η μητρική εταιρεία (και μέσω κάποιας θυγατρικής) επιδιώκει να εκμεταλλευτεί ή να δημιουργήσει κάποιο πλεονέκτημα σε κάποιο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας ή στο κομμάτι που αφορά τον έλεγχο ή συντονισμό των κέντρων διανομής των προϊόντων.

-Μπορούμε επίσης να συναντήσουμε και έναν συνδυασμό των δύο παραπάνω μορφών ΑΞΕ(Κάθετες ΑΞΕ και Οριζόντιες ΑΞΕ). Στην συγκεκριμένη περίπτωση παρατηρείται το γεγονός μια επιχείρηση να παράγει ένα παρεμφερές προϊόν σε μια χώρα υποδοχής και ταυτόχρονα να αξιοποιεί μέσω κάποιας άλλης επιχείρησης στην χώρα υποδοχής(π.χ. θυγατρικής) κάποια πλεονέκτημα σχετικό με τις πρώτες ύλες ή τα ενδιάμεσα στάδια παραγωγής με σκοπό την επίτευξη οικονομιών κλίμακας. (Κυρκίλης ,2010)

2.5 Πλεονεκτήματα Τοποθεσίας-Ιδιοκτησίας-Εσωτερίκευσης(L.O.I.)

Οι ΑΞΕ, ως ένας σημαντικός φορέας ανάπτυξης παγκοσμίως, αν και έχει αναλυθεί πολύ διεξοδικά τις τελευταίες δεκαετίες δεν ένα θεωρητικό πλαίσιο που να οδηγεί στην πλήρη τεκμηρίωση του εν λόγω φαινομένου. Κατόπιν των θεωριών του Παγκόσμιου Εμπορίου του Adam Smith (που αφορά το απόλυτο πλεονέκτημα), του David Ricardo(που αφορά το συγκριτικό πλεονέκτημα), και του Heckscher – Ohlin, οι μεγάλοι οικονομολόγοι της εποχής προσδιόρισαν το φαινόμενο των ΑΞΕ και της Πολυεθνικής επιχείρησης στην παγκόσμια αγορά. Πιο συγκεκριμένα ο John Dunning ύστερα από τη συγκέντρωση και ανάλυση των σημαντικότερων θεωριών για τις ΑΞΕ κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960 διατύπωσε το το εκλεκτικό υπόδειγμα (The eclectic paradigm) OLI. Στη βάση αυτού του υποδείγματος τα πλεονεκτήματα που είναι καθοριστικά για την διεθνοποίηση – παγκοσμιοποίηση είναι τα παρακάτω:

1) Πλεονέκτημα τοποθεσίας (Location specific advantages) :

Η κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνει όλα τα πλεονεκτήματα της χώρα που υποδέχεται την επένδυση. Τέτοια πλεονεκτήματα χαρακτηριστικά είναι :

-Σταθερό και ευνοϊκό θεσμικό περιβάλλον: χαμηλή και σταθερή φορολογία, κυβερνητικές πολιτικές προσέλκυσης ξένων επενδύσεων, σταθερό και ευνοϊκό νομοθετικό πλαίσιο

-Φθηνές πρώτες ύλες και χαμηλό εργατικό κόστος

- Ύπαρξη κατάλληλων υποδομών, εξειδικευμένου ανθρώπινου κεφαλαίου

- Σημαντικό μέγεθος αγοράς και κατάλληλη γεωγραφική θέση

2) Πλεονέκτημα ιδιοκτησίας (Ownership specific advantages) :

Η κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα μιας επιχείρησης , που της δίνουν υπεροχή απέναντι σε αντίπαλες επιχειρήσεις. Τέτοια πλεονεκτήματα μπορεί να είναι:

-Καλά οργανωμένη και εκσυγχρονισμένη οργάνωση και διοίκηση της εταιρείας, άριστο management

-Ανεπτυγμένη τεχνολογία ,τεχνογνωσία προϊόντων και άριστα ανεπτυγμένο τμήμα R&D

- Ύπαρξη δικτύων marketing και ξεχωριστών δικτύων διανομής των αγαθών.

3) Πλεονέκτημα Εσωτερίκευσης (Internalization advantages) :

Σε αυτήν την κατηγορία περιλαμβάνονται επιχειρήσεις που θέλουν να αξιοποιήσουν ενδοεταιρικά το ιδιοκτησιακό πλεονέκτημα. Πρακτικά πρόκειται για την αξιοποίηση της σχέσης μητρικής εταιρείας με την θυγατρική εταιρεία. (Κυρκίλης ,2010)

2.6 Παράγοντες Προσέλκυσης

Οι παράγοντες που έλκουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε μια χώρα ποικίλουν. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις πρώτου προχωρήσουν σε μια επένδυση σε μια χώρα υποδοχής αξιολογούν με κριτήρια το ρίσκο μιας επένδυσης καθώς και τα μέγιστα δυνατά κέρδη που μπορεί να αποφέρει η επένδυση.

Το μέγεθος της αγοράς της χώρας μιας υποδοχής αποτελεί σημαντικό παράγοντα προσέλκυσης μιας άμεσης ξένης επένδυσης. Συνεπώς ,σε μεγάλου πληθυσμού χώρες με καλά ανεπτυγμένες αγορές παρατηρείται μεγάλη προσέλευση άμεσων ξένων επενδύσεων. Αυτό συμβαίνει λόγω της μεγάλης ζήτησης για αγαθά και υπηρεσίες των εταιρειών που πραγματοποιούν τις άμεσες ξένες επενδύσεις και της οικονομικής ανάπτυξης που λειτουργεί ως παράγοντας σταθερότητας για τις επενδύσεις.

Επιπλέον, σημαντικό ρόλο παίζει το φορολογικό καθεστώς κάθε χώρας. Η σταθερή και χαμηλή φορολογία αποτελούν έναν πολύ ελκυστικό παράγοντα των άμεσων ξένων επενδύσεων. Συνεπώς παρατηρείται συσσώρευση πολλών ξένων επενδύσεων σε χώρες όπου υπάρχουν χαμηλοί φορολογικοί συντελεστές και δεν υπάρχουν φόροι μερισμάτων είτε διπλή φορολόγηση.

Η καλή λειτουργία των επενδύσεων εξασφαλίζεται σε μεγάλο βαθμό και από την πολιτική σταθερότητα και την ασφάλεια που υπάρχει σε μια χώρα. Το παραπάνω συνδυαστικά με την ύπαρξη διαφάνειας, την έλλειψη διαφθοράς και την χρηστή διακυβέρνηση αποτελούν σημαντικούς παράγοντες προσέλκυσης των άμεσων ξένων επενδύσεων από μια χώρα. Πρακτικά όλα αυτά οδηγούν στην ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης των επενδυτών καθώς υπάρχουν κανόνες και το κατάλληλο ρυθμιστικό πλαίσιο που σε συνδυασμό με ένα περιβάλλον θεμιτού ανταγωνισμού δημιουργούνται καλές προοπτικές για διαρκή και βιώσιμη ανάπτυξη.

Ένα επίσης ξεχωριστό κεφάλαιο που εξετάζεται όσον αφορά το κομμάτι της διακυβέρνησης είναι και η ύπαρξη γραφειοκρατίας. Το επενδυτικό περιβάλλον

επηρεάζεται σημαντικά και από το πόσο χρονοβόρα ή κοστοβόρα είναι η διαδικασία πραγματοποίησης μιας επένδυσης αναφορικά με διαδικασίες που αφορούν το γραφειοκρατικό κομμάτι. Με άλλα λόγια οι πολυεθνικές εταιρείες εξετάζουν το πόσο εύκολα και γρήγορα πραγματοποιείται μια επένδυση τους καθώς και τα κίνητρα που δίνονται από την εκάστοτε κυβέρνηση μιας χώρας(πχ επιδοτήσεις).

Ένας άλλος παράγοντας που λαμβάνεται υπόψιν είναι αυτός της εργασίας. Οι δύο παράμετροι που αφορούν αυτόν τον παράγοντα είναι το κόστος και οι δεξιότητες εργασίας. Πρακτικά όταν το κόστος εργασίας είναι χαμηλό αυτό λειτουργεί θετικά στην προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων ειδικά σε εταιρείες που είναι εντάσεως εργασίας η διαθεσιμότητα φθηνού εργατικού δυναμικού είναι καταλυτικής σημασίας γι' αυτές . Από την άλλη η ύπαρξη εκπαιδευμένου εργατικού δυναμικού με πολλές δεξιότητες λειτουργεί καταλυτικά για εταιρείες που έχουν ανάγκη από εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό. Ιδανικά ,λοιπόν , μια πολυεθνική εταιρεία επιδιώκει να επενδύσει σε μια χώρα όπου έναν συνδυασμό χαμηλού εργατικού κόστους και υψηλής παραγωγικότητας.

Η διαθεσιμότητα διαφόρων πρώτων υλών και διάφοροι παράμετροι που λειτουργούν ως μέσα διευκόλυνσης της εμπορικής τους δραστηριότητας είναι πάντοτε υπό εξέταση στις επενδυτικές δραστηριότητες των πολυεθνικών. Αναφορικά με τις πρώτες ύλες η ύπαρξη τους σε μεγάλο βαθμό οδηγεί σε μείωση του κόστους παραγωγής. Από την άλλη βλέπουμε τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να εξετάζουν το επίπεδο των υποδομών κάθε χώρας που αφορούν τις οργανωμένες βιομηχανικές ζώνες ,την ποιότητα των δικτύων διανομής ακόμη και τα δίκτυα υδροδότησης και ηλεκτροδότησης κάθε χώρας πριν αξιολογήσουν την επένδυση τους.

Συνεπώς οι παραπάνω παράγοντες προσέλκυσης είναι πάντα υπό αξιολόγηση ανάλογα πάντα με τους στόχους και τον σχεδιασμό μιας εταιρείας και τις δυνατότητες της συναρτήσει του ανταγωνισμού που επικρατεί σε κάθε κλάδο στο παγκόσμιο περιβάλλον. (Κυρκίλης ,2010)

Πίνακας 2.1

Κριτήρια επιλογής μεταξύ διαφόρων μορφών διεθνούς παραγωγής

Τύπος Διεθνούς Παραγωγής	Πλεονεκτήματα τύπου L	Πλεονεκτήματα τύπου O	Πλεονεκτήματα τύπου I
ΑΞΕ	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΝΑΙ
Licensing	ΝΑΙ	ΟΧΙ	ΟΧΙ
Διεθνές Εμπόριο	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ

Πηγή:Dunning(1981),Πίνακας 5.1, σ.111

2.7 Θετικά Αποτελέσματα

Οι ΑΞΕ και οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, σύμφωνα με τους οικονομολόγους, μπορούν να αποτελέσουν αρωγούς στη γεφύρωση του χάσματος μεταξύ ανεπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών. Αυτό συμβαίνει γιατί οι ΑΞΕ δίνουν δυνατότητα στις χώρες που δραστηριοποιούνται να αναπτυχθούν οικονομικά γιατί υπάρχει μεταφορά σημαντικών εισροών όπως κεφαλαίου, τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης και μάρκετινγκ. Έτσι, συχνά, οι κυβερνήσεις κάνουν γενναίες παραχωρήσεις προκειμένου να εισέλθουν στη χώρα τους ΑΞΕ ζωτικής σημασίας. Αυτές οι παραχωρήσεις, που είναι ένα συχνό παγκόσμιο φαινόμενο, αφορούν προνόμια όπως είναι η παραχώρηση σημαντικών υποδομών, οι φοροελαφρύνσεις, οι επιχορηγήσεις.

Συνοψίζοντας τα οφέλη είναι κατά κύριο λόγο τα παρακάτω:

-Μεταφορά εξειδικευμένης τεχνολογίας και τεχνογνωσίας και άλλων σημαντικών εισροών στη χώρα υποδοχής των ΑΞΕ

- Μεγάλη αύξηση του δείκτη οικονομικής δύναμης της χώρας αλλά και της αντίστοιχης πολυεθνικής επιχείρησης που πραγματοποιεί την επένδυση.
- Εγκατάσταση κεφαλαίων με μακροπρόθεσμη προοπτική στη χώρα υποδοχής.
- Βελτίωση των μακροοικονομικών στοιχείων, ισοζυγίου πληρωμών και μείωση του ποσοστού ανεργίας της χώρας υποδοχής των ΑΞΕ .
- Ίδρυση νέων υποδομών και σύγχρονων εγκαταστάσεων στην χώρα υποδοχής.
- Σε πολλές περιπτώσεις η χώρα υποδοχής μετασχηματίζεται σε εμπορικό κόμβο και η οικονομική φήμη της χώρας αναβαθμίζεται παγκοσμίως ως επενδυτικός προορισμός. (Κυρκίλης ,2010)

2.8.Αρνητικές Επιπτώσεις

Πολλές φορές όμως λόγω του ότι μια πολυεθνική εταιρεία έχει σημαντική ισχύ στο κράτος το οποίο πραγματοποιεί την επένδυση παρατηρούνται και κάποιες αρνητικές επιπτώσεις.

Πρώτον ,οι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις λόγω της οικονομικής και τεχνολογικής τους ισχύς και των δυνατοτήτων τους είναι ικανές να οδηγήσουν εκτός ανταγωνισμού πολλές μικρές τοπικές επιχειρήσεις.

Επιπλέον, η ισχυρή τους θέση μπορεί να οδηγήσει σε στρέβλωση αποφάσεων της εκάστοτε κυβέρνησης ή σε στρέβλωση του ηθικού κώδικα μιας κοινωνίας μόνο και μόνο με στόχο την προσέλκυσή τους από μια χώρα υποδοχής ή υπό την απειλή αλλαγής χώρας που θα πραγματοποιηθεί μια επένδυση. Έτσι πολλές φορές παρατηρείται το φαινόμενο να μην υπάρχει δίκαιος ανταγωνισμός και πολλές αποφάσεις να παίρνονται υπέρ των πολυεθνικών. Αυτό σημαίνει πρακτικά ότι λόγω της ισχύος των πολυεθνικών οι τοπικές κοινωνίες και κυβερνήσεις κάνουν σημαντικές υποχωρήσεις πολλές φορές μη ευνοϊκές για αυτές.

Από την άλλη οι επενδύσεις μιας πολυεθνικής σε μια χώρα υποδοχής μπορεί να επιφέρει και άλλες αρνητικές επιπτώσεις. Οι πιο σημαντικές είναι αυτές που αφορά το περιβάλλον. Αυτό συμβαίνει λόγω των παραγωγικών τους μονάδων(π.χ.

εργοστάσια) οι οποίες προκαλούν ατμοσφαιρική ρύπανση ή δημιουργούν πρόβλημα στην τοπική χλωρίδα ή πανίδα λόγω των τοξικών ουσιών ή των ρύπων που μπορεί να εκκρίνουν. Μια άλλη κατηγορία αρνητικών επιπτώσεων είναι οι κοινωνικές και οι πολιτιστικές. Η κουλτούρα που έχει συνήθως μια πολυεθνική επιχείρηση ,που πολλές φορές περιστρέφεται γύρω από τον καταναλωτισμό, ως φορέας παγκοσμιοποίησης είναι σε θέση να αλλοιώνει ήθη, έθιμα και παραδόσεις της εκάστοτε τοπικής κοινωνίας που διεισδύει. Στο παραπάνω γεγονός μπορεί να αποδοθεί η ευθύνη και στις σύγχρονες τεχνικές marketing που χρησιμοποιεί μια πολυεθνική εταιρεία. Τέτοια χαρακτηριστικά παραδείγματα χωρών είναι η Κίνα, η Ινδία και η Ρωσία.

Πολλές φορές τα κέρδη από την πραγματοποίηση μιας ΑΞΕ δεν είναι τα αναμενόμενα .Αυτό συμβαίνει, αρχικά, διότι πολλές φορές οι θυγατρικές εταιρείες μεταφέρουν τα κέρδη τους στην μητρική εταιρεία ή σε κάποια άλλη θυγατρική εταιρεία ανά τον κόσμο που έχει ανάγκη από κεφάλαιο. Παράλληλα, οι πολυεθνικές έχοντας ως γνώμονα το κέρδος έχουν την τάση να προσπαθούν να μειώνουν διαρκώς τις φορολογικές τους υποχρεώσεις στη χώρα υποδοχής. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα είτε τα κέρδη να μην μένουν στην τοπική κοινωνία της χώρας υποδοχής είτε τα κρατικά έσοδα της χώρας υποδοχής να μην είναι τα αναμενόμενα από την πραγματοποίηση της Άμεσης Ξένης Επένδυσης.

Πολλές φορές επίσης τα κέρδη από την πραγματοποίηση των ΑΞΕ δεν είναι και τα αναμενόμενα στην παραγωγικότητα της χώρας υποδοχής. Αυτό συμβαίνει κυρίως λόγω του ότι οι θέσεις εργασίας που δημιουργούνται στη χώρα υποδοχής είναι χαμηλής εξειδίκευσης και χαμηλού κόστους καθώς η υψηλή τεχνογνωσία και εξειδίκευση είναι χαρακτηριστικό των εργαζομένων-διοίκησης της μητρικής εταιρείας. Έτσι το επίπεδο της παραγωγικότητας της χώρας υποδοχής δεν μπορεί να ευνοηθεί στο κομμάτι της εξειδίκευσης και τεχνογνωσίας στο βαθμό που η χώρα υποδοχής θα επιδίωκε.

Σαν γενικό συμπέρασμα οι πιο πολλές αρνητικές επιπτώσεις μπορούν να επέλθουν για τη χώρα υποδοχής κατά κύριο λόγο όταν οι πολυεθνικές αποκτούν μεγάλη οικονομική δύναμη. Αυτό με βάση την οικονομική επιστήμη, συμβαίνει όταν μια πολυεθνική επιτυγχάνει να δημιουργήσει συνθήκες μονοπωλίου και μειώνεται αισθητά ο εσωτερικός ανταγωνισμός στη χώρα υποδοχής της ΑΞΕ. Τότε η πολυεθνική εταιρεία είναι σε θέση να επιβάλλει ευκολότερα στη χώρα υποδοχής τα οικονομικά της προστάγματα. (Κυρκιλής 2010)

Κεφάλαιο3 Βουλγαρία



3.1.Εισαγωγή

Η Βουλγαρία γεωγραφικά βρίσκεται στην Βαλκανική χερσόνησο. Συνορεύει με την Ελλάδα και την Τουρκία νότια, με την Ρουμανία βόρεια, την Δημοκρατία της Βόρειας Μακεδονίας (Σκόπια) στα δυτικά ενώ στα ανατολικά βρέχεται από την Μαύρη Θάλασσα.

Παρά το γεγονός ότι η δραστηριοποίηση του Βουλγαρικού στοιχείου χρονολογείται από τα Βυζαντινά χρόνια, ως ανεξάρτητη κρατική οντότητα την συναντάμε μόλις στις 22 Σεπτεμβρίου 1908. Από το 1946 έως το 1989 υπαγόταν στο ανατολικό μπλοκ και είχε υιοθετήσει το μοντέλο της κεντρικά σχεδιασμένης οικονομίας. Μετά την πτώση του ανατολικού μπλοκ ξεκίνησε τις διεργασίες για την οικονομική της ανάπτυξη-μετάβαση στα πλαίσια της οικονομίας της αγοράς. Η Βουλγαρία γίνεται μέλος του ΝΑΤΟ το 2004 και εντάσσεται στην Ευρωπαϊκή Ένωση το 2007 και διατηρεί έως σήμερα το εθνικό της νόμισμα.

Ο πληθυσμός της Βουλγαρίας ανέρχεται περίπου στα 7 εκατομμύρια (Eurostat 2019). Από το σύνολο του πληθυσμού περίπου 5.250.000 κάτοικοι ανήκουν στον αστικό πληθυσμό ενώ περίπου 1.750.000 κάτοικοι ανήκουν στον αγροτικό πληθυσμό. Ο ανδρικός γηγενής πληθυσμός ανέρχεται περίπου στα 3.400.000 και ο αντίστοιχος γυναικείος περίπου σε 3.600.000 κατοίκους (2017). Αναφορικά με τον πληθυσμό της παρατηρείται έντονα το δημογραφικό πρόβλημα. Από τη μια παρατηρείται άνοδος του ηλικιακού μέσου όρου στον πληθυσμό (ο οποίος εν έτη 2018 εκτιμάται ότι ήταν περίπου στα 42 έτη για τους άνδρες και στα 44 έτη για τις γυναίκες) και από την άλλη παρατηρείται ο χαμηλός δείκτης γονιμότητας (1,53 γεννήσεις ανά γυναίκα). Το παραπάνω έχει οδηγήσει πολλούς ειδικούς να

συμπεράνουν ότι ο πληθυσμός της Βουλγαρίας θα ελαττωθεί σημαντικά τις επόμενες δεκαετίες.

Τέλος, η χώρα της Βουλγαρίας έχει συνολική έκταση 110.994km². Πρωτεύουσα της Βουλγαρίας είναι η Σόφια. Η χώρα διαιρείται σε 28 διοικητικές περιφέρειες στις οποίες βρίσκονται 262 δήμοι. Χαρακτηριστικά, οι 4 μεγαλύτερες πόλεις είναι: 1.) Σόφια(περίπου 1.200.000 κάτοικοι) 2.)η Φιλιπούπολη (Πλόβντιβ) (περίπου 722.000 κάτοικοι) 3.)Βάρνα(περίπου 305.000 κάτοικοι) 4.)Μπουργκάς (περίπου 200.000 κάτοικοι). (Wikipedia)

3.2.Το Οικονομικό Προφίλ της Βουλγαρίας

Η Βουλγαρία ύστερα από την πτώση του ανατολικού μπλοκ ακολουθεί το οικονομικό μοντέλο «της οικονομίας της αγοράς». Σύμφωνα με την παγκόσμια τράπεζα η Βουλγαρία έχει μεταμορφωθεί από μια οικονομία κεντρικού σχεδιασμού σε μια οικονομία ανοιχτής αγοράς η οποία έχει συνδεθεί σημαντικά με την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το Βουλγαρικό κράτος μετά την πτώση του ανατολικού μπλοκ ξεκίνησε να υλοποιεί και να υιοθετεί μια σειρά από μεταρρυθμίσεις νομικού, κοινωνικού και οικονομικού χαρακτήρα στα πλαίσια της ένταξης στην οικονομία της αγοράς. Ωστόσο, το συγκεκριμένο μεταρρυθμιστικό πλέγμα οδήγησε στην κατάρρευση της οικονομίας, με την ραγδαία μείωση του πρωτογενή και δευτερογενή τομέα παραγωγής ,και την κρίση του 1997.

Η Βουλγαρία το 1997 ,αφού είχε προσφύγει και στο ΔΝΤ, ιδρύει το Νομισματικό συμβούλιο. Επιπλέον, το 2000 ξεκίνησε την ενταξιακή της πορεία στην Ευρωπαϊκή Ένωση και ολοκληρώθηκε την 1.1.2007 όταν και έγινε μέλος της. Ωστόσο μέχρι και σήμερα διατηρεί το εθνικό της νόμισμα. Οι οικονομικές μεταρρυθμίσεις αυτής της περιόδου σε συνδυασμό με την συγκροτημένη δημοσιονομική πολιτική και την υποτίμηση του εθνικού νομίσματος οδήγησε την βουλγαρική οικονομία σε κλιμακούμενους ρυθμούς ανάπτυξης ακόμη και 6% μέχρι και το 2009 οπότε ξεκίνησε ουσιαστικά να επηρεάζεται και από την χρηματοπιστωτική κρίση του 2008.

Χαρακτηριστικά, το 2009 η Βουλγαρική οικονομία παρουσίασε ύφεση γύρω στο 1,6%. Οι οικονομικοί της δείκτες κατά κύριο λόγο επιδεινώθηκαν καθώς αυξήθηκε η ανεργία και μειώθηκε η εσωτερική ζήτηση ενώ υπήρχε και αρνητικός αντίκτυπος και στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Στα ελάχιστα θετικά στοιχεία θα μπορούσαμε να συμπεριλάβουμε την μείωση του ρυθμού αύξησης του πληθωρισμού μειώθηκε και τη μείωση του ελλείματος των τρεχουσών συναλλαγών.

Έκτοτε, από το 2011 έως και το 2019 η οικονομία της Βουλγαρίας γνώριζε θετικούς αναπτυξιακούς ρυθμούς καθώς το ΑΕΠ της χώρας αυξανόταν με σχετικά αργούς ρυθμούς έως το 2014 ενώ από το 2015 έως το 2019 ο ρυθμός ανάπτυξης κυμαινόταν γύρω στο 3,5%. Παραταύτα, το 2020 την χρονιά που ξέσπασε η επονομαζόμενη πανδημία COVID-19 η Βουλγαρία παρουσίασε μείωση του ΑΕΠ γύρω στο 4%.Ωστόσο, σύμφωνα με προβλέψεις της παγκόσμιας τράπεζας για τα έτη 2021 και 2022 προβλέπεται αύξηση του ΑΕΠ.

Ενδεικτικά από μακροοικονομικής σκοπιά για την υφεσιακή χρονιά του 2020 μπορούμε να πούμε τα παρακάτω:

-Η ανεργία στην χώρα ανήλθε κατά προσέγγιση στο 5,4% για τους άνδρες και στο 4,7% για τις γυναίκες, και γύρω 5,7% στο σύνολο.

-Το ΑΕΠ έπεσε στα 67.859 δισεκατομμύρια δολάρια και το κατά κεφαλήν ΑΕΠ στα 9.764 δολάρια.

-Κατά προσέγγιση οι εισαγωγές της Βουλγαρίας από τον υπόλοιπο κόσμο έπεσαν σε ποσοστό 8,9% και διαμορφώθηκαν στα 30,7 δις ευρώ.

-Αντίστοιχα, οι εξαγωγές της προς τον υπόλοιπο κόσμο συρρικνώθηκαν κατά 6,4% και διαμορφώθηκαν στα 28 δις ευρώ.

- Παρά το γεγονός ότι το εμπορικό ισοζύγιο ήταν ελλειμματικό, το έλλειμμα ήταν μειωμένο σε σχέση με το 2019.

Ενδεικτικά οι πιο ανεπτυγμένοι τομείς της βουλγαρικής οικονομίας είναι: i)Η ενέργεια ii)Η γεωργία iii)Ο τουρισμός iv)Τα είδη ένδυσης v)Βιομηχανικές δραστηριότητες και vi)Εξόρυξη και επεξεργασία Μετάλλων.

Ωστόσο, το υφεσιακό έτος 2020 παράγοντες όπως η εξάπλωση του COVID-19 και τα κατά τόπους περιοριστικά μέτρα(π.χ.lockdown) ανά την υφήλιο, η κατάρρευση των τιμών του πετρελαίου και η ασθενέστερη ζήτηση για καύσιμα οδήγησαν σε μείωση των οικονομικών δραστηριοτήτων της Βουλγαρίας. Ωστόσο, λαμπρές εξαιρέσεις αποτελούν οι αυξήσεις στις εξαγωγές μελιού και χαλκού, καθώς και η μεγάλη απορρόφηση των παραγόμενων μασκών(λόγω των αναγκών για προστασία από τον COVID-19) από χώρες της Ευρώπης.

(Eurostat,worldbank,www.europa.eu.int.,www.investbg.government.bg.,statista, euro2day, <https://agora.mfa.gr/ta-grafeia-oikonomikon-emporikon-upotheseon>)

3.3. Κίνητρα Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία.

Η Βουλγαρία δίνει ιδιαίτερη σημασία στην προσέλκυση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων Γιαυτό και έχει υιοθετήσει μια σειρά από πρακτικές που την καθιστούν ελκυστικό προορισμό για τις επενδύσεις. Μπορούμε συνοπτικά να πούμε τα παρακάτω:

-Η ίδρυση μιας εταιρείας-επιχείρησης-παραγωγικής μονάδας είναι μια πολύ απλοποιημένη διαδικασία. Τουλάχιστον μέχρι το έτος 2020 με βάση το ενημερωτικό δελτίο του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων Σόφιας μια εταιρεία μπορεί να καταχωρηθεί στο εμπορικό μητρώο της χώρας, χωρίς να απαιτείται κάποια δικαστική απόφαση, σε διάστημα λιγότερο των 30 ημερών καθώς η γραφειοκρατία στην γειτονική χώρα είναι σε μεγάλο βαθμό περιορισμένη .Έπειτα από αυτό η συγκεκριμένη οικονομική οντότητα λαμβάνει έναν μοναδικό κωδικό, τον λεγόμενο Unified Identification Code που με αυτόν πραγματοποιεί τις συναλλαγές της με τον δημόσιο τομέα του Βουλγαρικού κράτους.

Επιπλέον αξιολογούμενα είναι και τα οικονομικά κίνητρα. Χαρακτηριστικά, μια νεοσύστατη εταιρεία έχει κόστος 500 ευρώ, ενώ μια Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης να έχει ελάχιστο κεφάλαιο ίδρυσης μόλις 2 ευρώ καθώς μια Ανώνυμη Εταιρεία αντίστοιχα να έχει ως ελάχιστο κεφάλαιο ίδρυσης το ποσό των 25000 ευρώ. Παράλληλα ευνοϊκό θεωρείται και το φορολογικό πλαίσιο στη Βουλγαρία. Πιο συγκεκριμένα υπάρχει ένας ενιαίος φορολογικός συντελεστής στο 10% για φυσικά πρόσωπα και για εταιρείες. Ο φόρος μερισμάτων ανέρχεται στο 5%. Ο ΦΠΑ βρίσκεται στο 20% ενώ γίνεται μηδενικός στην περίπτωση των εξαγωγών και των ενδοκοινοτικών προμηθειών. Σε περίπτωση που μια επένδυση πραγματοποιείται σε υποβαθμισμένες περιοχές ή εν λόγω οικονομική οντότητα απαλλάσσεται έως και 100% για μια πενταετία. Σε περιοχές, επίσης, με ποσοστό ανεργίας μεγαλύτερο του 50% του εθνικού μέσου όρου προβλέπεται μείωση του εταιρικού φόρου έως και 10% πάνω στην αξία των επενδύσεων. Σε περίπτωση που μια εταιρεία προσλαμβάνει ανέργους είτε εγκαθίσταται σε βιομηχανικές ζώνες απολαμβάνει ειδικές εκπτώσεις και προνόμια αντίστοιχα.

-Κίνητρο για επένδυση αποτελεί και το μισθολογικό κομμάτι. Σύμφωνα με στοιχεία του ιστότοπου countryeconomy.com ο κατώτατος μισθός της Βουλγαρίας ανερχόταν στα 311,9 ευρώ, τοποθετώντας την στη 43^η θέση παγκοσμίως, καθώς οι μέσες ασφαλιστικές εισφορές ήταν 31% επί του μεικτού μισθολογίου με το 18% να προέρχεται από τον εργοδότη και το 13% από τον εργαζόμενο.

-Παρά την συνταγματική απαγόρευση για αγορά γης από αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα, προβλέπεται η απόκτηση κτιρίων με περιορισμένα ιδιοκτησιακά δικαιώματα. Όμως, η εν λόγω συνταγματική απαγόρευση μπορεί να αντιμετωπιστεί μέσω νομικών ελιγμών.

-Ένα επιπλέον κίνητρο για τις επενδύσεις στη Βουλγαρία έκανε την εμφάνιση του στην εποχή της επονομαζόμενης πανδημίας COVID-19. Η χώρα με βάση το «National Development Program Bulgaria 2030» προσανατολίζεται στην επιτάχυνση της ανάπτυξης των ψηφιακών της υποδομών και του 5G και ταυτόχρονα δίνει έμφαση στον ψηφιακό μετασχηματισμό των δραστηριοτήτων οικονομικών και μη.

-Τέλος, στα κίνητρα των επενδύσεων θα μπορούσαμε να συμπεριλάβουμε και την σημαντική γεωγραφική θέση της χώρας, το άνοιγμα και την πρόσβαση σε νέες αγορές καθώς και το γεγονός ότι η χώρα έχει ενταχθεί στην Ευρωπαϊκή οικογένεια.

(Eurostat, worldbank, www.europa.eu.int, www.investbg.government.bg, [statista](http://statista.com), [euro2day](http://euro2day.com),)

3.4. Η Χώρα της Βουλγαρίας με την οπτική της PEST και SWOT Analysis

Σε αυτό το σημείο θα αναλύσουμε την περίπτωση της Βουλγαρίας με την χρήση της SWOT και της PEST analysis. Πολύ πιθανόν κάποια στοιχεία να έχουν αναλυθεί και προηγουμένως ή να επαναληφθούν. Ωστόσο σε αυτό το σημείο θα αναλυθούν υπό την οπτική των δύο αυτών πολύτιμων εργαλείων.

3.4.1 Ανάλυση PEST



Η διερεύνηση του Μακροπεριβάλλοντος μιας επιχείρησης μπορεί να γίνει μέσω της ανάλυσης PEST που αποτελεί ένα πολύτιμο στρατηγικό εργαλείο του Marketing. Ως Μακροπεριβάλλον ορίζεται ένα σύνολο συστημάτων και δομών που περιβάλλουν την επιχείρηση και επιδρούν πάνω σε αυτή. Η ανάλυση PEST κάνει αναφορά στα εξής:

i) Πολιτικό Περιβάλλον (Political)

Με τον όρο Πολιτικό περιβάλλον αναφερόμαστε στο πολιτικό και θεσμικό καθεστώς που ισχύει στην χώρα-αγορά που παρατηρείται το ενδιαφέρον ή η πραγματοποίηση μιας επένδυσης. Στη συγκεκριμένη περίπτωση γίνεται αναφορά σε παράγοντες που αφορούν την διακυβέρνηση μιας χώρας καθώς και θέματα διοίκησης(π.χ. διαφθορά, σταθερότητα, κακοδιοίκηση, τοπική αυτοδιοίκηση). Επιπλέον, λαμβάνεται υπόψιν το πώς ένα ισχύον νομοθετικό πλαίσιο ρυθμίζει και θέματα που αφορούν την κοινωνία και την αγορά(π.χ. ρυθμιστική πολιτική ή πολιτική ανταγωνισμού) κατά την διαδικασία ανάλυσης του πολιτικού περιβάλλοντος. Συνεπώς, η σωστή και ομαλή λειτουργία των θεσμών και του νομοθετικού πλαισίου αποτελούν, συνήθως, έναν θελκτικό παράγοντα πραγματοποίησης μιας επένδυσης σε μια χώρα-αγορά.

ii) Οικονομικό περιβάλλον (Economic)

Με τον όρο Οικονομικό περιβάλλον αναφερόμαστε στα οικονομικά μεγέθη μιας χώρας-αγοράς ή διαφορετικά γίνεται αναφορά στην οικονομική ζωή μιας χώρας-αγοράς. Το εν λόγω περιβάλλον επηρεάζεται κατά κύριο λόγο από μακροοικονομικά μεγέθη όπως το εισόδημα, την κατανάλωση, τον ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας, την ανεργία, τον πληθωρισμό. Συνεπώς, χώρες-αγορές με ευνοϊκό μακροοικονομικό περιβάλλον π.χ. χαμηλός πληθωρισμός, αποτελούν θελκτικούς προορισμούς πραγματοποίησης μιας επένδυσης.

iii) Κοινωνικό περιβάλλον (Social)

Με τον όρο Κοινωνικό περιβάλλον αναφερόμαστε στη δομή μιας κοινωνίας καθώς και στην κουλτούρα της. Συνεπώς στη συγκεκριμένη ανάλυση περιλαμβάνονται και παράγοντες όπως τα δημογραφικά χαρακτηριστικά, οι αντιλήψεις, τα ήθη και τα έθιμα καθώς και κάποια ιδιαίτερα ψυχογραφικά χαρακτηριστικά μιας κοινωνίας. Οι παράγοντες και αυτοί με την σειρά τους παίζουν ρόλο ως προς τον τρόπο που θα δραστηριοποιηθεί μια επιχείρηση στην εν λόγω κοινωνία της χώρας-αγοράς.

iv) Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological)

Με τον όρο Τεχνολογικό περιβάλλον αναφερόμαστε σε ότι σχετίζεται ή πηγάζει από την τεχνολογία. Υπό αυτό το πρίσμα συμπεριλαμβάνονται οι καινοτομίες, τα εμπόδια εισόδου που σχετίζονται με τεχνολογικά επιτεύγματα, παράγοντες που αφορούν το κομμάτι της έρευνας και ανάπτυξης (R&D). Συνεπώς χώρες με ευνοϊκό πλαίσιο στο θέμα της έρευνας και ανάπτυξης, αποτελούν θελκτικές χώρες-αγορές για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτό το κομμάτι.

(Σέργιος Δημητριάδης & Αλεξία Τζωρτζάκη, Μάρκετινγκ, 2010)

Το εργαλείο της ανάλυσης PEST μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για την περίπτωση της Βουλγαρίας προκειμένου να περιγράψουν και το Μακροπεριβάλλον γενικά (αναφορικά με τις ΑΞΕ). Έχουμε λοιπόν, τα εξής:

i) Πολιτικό περιβάλλον

Η Βουλγαρία εγκατέλειψε τον κομμουνιστικό τύπο διακυβέρνησης και ξεκινά να ακολουθεί το δυτικό μοντέλο από το 1989, με την πτώση του ανατολικού μπλοκ. Έπειτα μπήκε σε μια μεταρρυθμιστική πορεία και ταυτόχρονα κατάφερε να βελτιώσει σημαντικά τις υποδομές της (π.χ. τηλεπικοινωνίες, μεταφορές). Το 2004 γίνεται μέλος του NATO και το 2007 γίνεται μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το πολιτικό περιβάλλον, παρόλο που διαφαίνονται σημάδια κλονισμού την τρέχουσα περίοδο λόγω των εκλογικών αναμετρήσεων εξαιτίας της φτώχειας και της διαφθοράς στον απόηχο της επονομαζόμενης πανδημίας COVID-19, σε γενικές γραμμές περιγράφεται ως σχετικά σταθεροποιημένο. Το νομικό της πλαίσιο είναι προσανατολισμένο στις στρατηγικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (π.χ. Ευρώπη 2020). Ωστόσο υπάρχουν ακόμη πολλά νομικά κενά που πρέπει να επιλυθούν. Σημαντική μεταρρύθμιση θεωρείται αυτή που έγινε στον τραπεζικό τομέα με τον νόμο περί χρεοκοπίας των τραπεζών (2002). Το βουλγάρικο κράτος πρέπει ωστόσο ακόμη να αντιμετωπίσει τα όποια σοβαρά προβλήματα γραφειοκρατίας έχει και τα υψηλά επίπεδα διαφθοράς (παράγοντες που λειτουργούν αποτρεπτικά για την προσέλκυση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων).

ii) Οικονομικό Περιβάλλον

Η Οικονομία της Βουλγαρίας από το 1989 και ύστερα έχει ενσωματώσει στοιχεία της «Οικονομίας της Αγοράς» ενώ ως μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης από το 2007 προσπαθεί να εναρμονιστεί με οικονομικές στρατηγικές της Ε.Ε. (π.χ. χρήση των επιδοτήσεων για την αγροτική ανάπτυξη, Ευρώπη 2020). Παραταύτα, διατηρεί

ακόμη το εθνικό της νόμισμα. Επιπλέον, η χαμηλή φορολογία και το γεγονός ότι η Βουλγαρία είναι μια οικονομία δυτικού τύπου επιδρούν θετικά στην προσέλκυση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων.

Το ονομαστικό ΑΕΠ της Βουλγαρίας για το έτος 2020 ανήλθε στα 67.859 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α ενώ το αντίστοιχο κατά κεφαλήν 9.674 δολάρια Η.Π.Α. Το Α.Ε.Π. της Βουλγαρίας βαίνει κατά κύριο λόγο τα τελευταία 20 χρόνια αυξανόμενο. Παρά την πτώση του Α.Ε.Π. της λόγω COVID-19 το 2020, τα στοιχεία για τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις είναι ενθαρρυντικά καθώς για τις χρονιές 2021 και 2022 προσδοκάται αύξηση του Α.Ε.Π. Ενώ η ανεργία είναι σχετικά χαμηλή, ακόμη και στην εποχή της COVID-19 κυμαίνεται στο 5%-6%, η οικονομία της χώρας ταλανίζεται από το φαινόμενο του πληθωρισμού.

Σε κάθε περίπτωση, υπάρχει έντονα το φαινόμενο της ανισοκατανομής του πλούτου ενώ παράλληλα ένα μεσαίο νοικοκυριό με μεγάλη δυσκολία καλύπτει τις βασικές του ανάγκες.

iii) Κοινωνικό Περιβάλλον

Οι πολίτες της Βουλγαρίας είναι στην πλειοψηφία τους Χριστιανοί (Χριστιανοί Ορθόδοξοι κυρίως) ενώ περίπου ένα 15% ασπάζονται το Ισλάμ. Οι χαμηλοί μισθοί και ο σημαντικός αριθμός Άμεσων Ξένων Επενδύσεων έχουν καταφέρει να αναχαιτίσουν την μάστιγα της ανεργίας.

Ωστόσο, τα δυσεπίλυτα προβλήματα που αφορούν τα φαινόμενα διαφθοράς, φτώχειας, της ανισοκατανομής του πλούτου, των δυσκολιών στην κοινωνική κινητικότητα έχουν συμβάλει στο γεγονός πολλά άτομα (μεμονωμένα) είτε νοικοκυριά να συναντούν μεγάλες δυσκολίες ακόμη και για την κάλυψη βασικών αναγκών τους.

Τέλος, ένα άλλο πολύ σημαντικό πρόβλημα της βουλγαρικής κοινωνίας είναι το δημογραφικό καθώς με την πάροδο του χρόνου μειώνεται ο πληθυσμός της με ταυτόχρονη μείωση των νέων ανθρώπων λόγω μετανάστευσης και υπογεννητικότητας και την αναλογική αύξηση του γερασμένου πληθυσμού της.

iv) Τεχνολογικό περιβάλλον

Το βουλγαρικό κράτος δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε θέματα που αφορούν την τεχνολογική ανάπτυξη και την ψηφιακή εποχή, προκειμένου να κερδίσει το όποιο χαμένο έδαφος σε αυτούς τους τομείς. Μπορούμε συνοπτικά να αναφέρουμε τα εξής:

- a.) Το βουλγαρικό κράτος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα της παραγωγής ενέργειας
- b.) Υπάρχει δίκτυο που υποστηρίζει αφενός την συνδεσιμότητα μεγάλου μέρους νοικοκυριών ή επιχειρήσεων στο διαδίκτυο και αφετέρου υπάρχουν υποδομές για την υποστήριξη της τεχνολογίας RFID και ανέπαφων συναλλαγών.
- c.) Στην εποχή COVID-19, δίνεται έμφαση στον ψηφιακό μετασχηματισμό και την ανάπτυξη του δικτύου 5G στα πλαίσια του εθνικού προγράμματος για την ανάπτυξη της Βουλγαρίας 2030 (National Development Program Bulgaria 2030).

Πίνακας 3.1
Ανάλυση PEST της Βουλγαρίας

PEST ANALYSIS			
POLITICAL	ECONOMIC	SOCIOLOGICAL	TECHNOLOGICAL
<ul style="list-style-type: none"> -Μέλος του NATO -Μέλος της Ε.Ε. -Διαφθορά -Πιθανή πολιτική αστάθεια 	<ul style="list-style-type: none"> -Διατηρεί το εθνικό της νόμισμα. -Χαμηλή φορολογία. -Ανισοκατανομή του πλούτου -Μέλος της Ε.Ε. 	<ul style="list-style-type: none"> -Οι πολίτες είναι στην πλειοψηφία τους Χριστιανοί. -Δυσκολίες στην κοινωνική κινητικότητα και στην κάλυψη βασικών αναγκών. -Δημογραφικό πρόβλημα -Σχετικά χαμηλή ανεργία 	<ul style="list-style-type: none"> -Παραγωγή Ενέργειας -Δίνεται έμφαση στο 5G και στον ψηφιακό μετασχηματισμό. -Ύπαρξη δικτύου που στηρίζει την συνδεσιμότητα στο διαδίκτυο και την τεχνολογία RFID.

3.4.2 Ανάλυση SWOT

SWOT ANALYSIS



Η ανάλυση SWOT είναι ένα εργαλείο στρατηγικής του Marketing. Η λέξη SWOT είναι ένα ακρωνύμιο και προέρχεται από τις λέξεις **S**trengths(δυνατότητες), **W**eaknesses (αδυναμίες) ,**O**pportunities (ευκαιρίες) και **T**hreats (απειλές). Το συγκεκριμένο εργαλείο ,απλό στη χρήση του, μπορεί να εφαρμοστεί στην περίπτωση μιας επιχείρησης, ενός οργανισμού, ακόμη και μιας χώρας. Με βάση αυτό ύστερα από την εξέταση και ανάλυση των δυνατοτήτων-αδυναμιών-ευκαιριών-απειλών ενός οργανισμού ή μιας χώρας μπορούν να εξαχθούν πολύ χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με την καλύτερη στρατηγική που θα πρέπει να ακολουθηθεί ή τις απαραίτητες ενέργειες που θα έπρεπε να γίνουν για την βελτίωση της θέσης τους. Ουσιαστικά, η ανάλυση των δυνατοτήτων βοηθά έναν οργανισμό να εστιάζει σε αυτές ενώ η ανάλυση των αδυναμιών βοηθά έναν οργανισμό αρχικά στο να τις εντοπίσει και ύστερα να προσπαθήσει να τις εξαλείψει. Από την άλλη, οι ευκαιρίες

όταν εντοπίζονται ιδανικά πρέπει να αξιοποιούνται στο έπακρο ενώ οι απειλές να αποφεύγονται ή να περιορίζονται στο μέγιστο δυνατόν.

Συνοπτικά θα μπορούσαμε να πούμε τα εξής:

i)Οι Δυνατότητες (Strengths) αναφέρονται στα πλεονεκτήματα που διαθέτει μια επιχείρηση-οργανισμός ή σε μια ενδογενή του δυνατότητα

ii)Οι Αδυναμίες (Weaknesses) αναφέρονται στα μειονεκτήματα μιας επιχείρησης-οργανισμού που χρήζουν βελτίωσης ή αποφυγής και αποτελούν μια ενδογενή αδυναμία.

iii)Οι Ευκαιρίες (Opportunities) αναφέρονται σε στοιχεία του περιβάλλοντος που μια επιχείρηση-οργανισμός μπορεί να εκμεταλλευθεί προς δικό του όφελος.

iv)Οι Απειλές (Threats) αναφέρονται σε στοιχεία του περιβάλλοντος που μπορούν να προκαλέσουν βλάβες σε μια επιχείρηση-οργανισμό.

(Μάρκετινγκ,Σέργιος Δημητριάδης & Αλεξία Τζωρτζάκη)

Σχετικά με την ανάλυση SWOT που αφορά την οικονομία της Βουλγαρίας και τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις έχει γίνει εκτενής αναφορά στην διεθνή βιβλιογραφία και έχει γίνει πολλές φορές αντικείμενο έρευνας. Ωστόσο σε αυτό το σημείο θα γίνει μια σχετικά συνοπτική SWOT ανάλυση συναρτήσει με την επονομαζόμενη πανδημία του COVID-19. Οπότε έχουμε:

Δυνατότητες(Strengths) :

-Η Βουλγαρία είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του NATO ενώ ταυτόχρονα διατηρεί και στενές σχέσεις με τη Ρωσία.

-Ο συνδυασμός ευνοϊκού νομικού πλαισίου για τις επενδύσεις,φθηνού εργατικού κόστους, φθηνών πρώτων υλών και χαμηλής φορολογίας για τις επιχειρήσεις καθιστούν την Βουλγαρία έναν ιδιαίτερα ελκυστικό προορισμό για τις ΑΞΕ.

-Κομβική τοποθεσία της χώρας στα Βαλκάνια για την μεταφορά εμπορευμάτων, ενέργειας και πρώτων υλών.

-Σχετικά καλοί Μακροοικονομικοί Δείκτες. Ακόμα και στην περίοδο της “πανδημία COVID-19” η Βουλγαρία για τα έτη 2020 και 2021 τα ποσοστά ανεργίας κυμαίνονταν μεταξύ 4% έως 6%. Αντίστοιχά, παρά το ότι το ονομαστικό ΑΕΠ της παρουσίασε ελαφριά μείωση το έτος 2020,για τα επόμενα έτη προβλέπεται αύξηση του ΑΕΠ της.

Αδυναμίες(Weaknesses) :

-Έντονο δημογραφικό πρόβλημα με σταδιακή μείωση του πληθυσμού με παρατηρούμενη μείωση των νέων γεννήσεων και ταυτόχρονη φυγή νέων ανθρώπων στο εξωτερικό για αναζήτηση καλύτερων ευκαιριών με αποτέλεσμα την αναλογική αύξηση των γηραιότερων σε σχέση με τους νέους.

- Έντονα φαινόμενα διαφθοράς και δωροδοκίας και πολλές φορές εύνοια συγκεκριμένων κύκλων ή ατόμων φιλικά προσκείμενων προς το εκάστοτε καθεστώς σε βάρος άλλων πολιτών.
- Εργατικό δυναμικό ανειδίκευτο που υπολείπεται ψηφιακών δεξιοτήτων και συχνά είναι χαμηλής παραγωγικότητας.
- Η φτώχεια παρατηρείται έντονα στη βουλγαρική κοινωνία καθώς η πλειοψηφία μεταβίας καλύπτει τις βασικές της ανάγκες. Ταυτόχρονα υπάρχει άνιση κατανομή του πλούτου και έντονες κοινωνικές ανισότητες.

Ευκαιρίες(Opportunities) :

- Η επονομαζόμενη πανδημία της COVID-19 έχει οδηγήσει στην εκπόνηση τόσο ευρωπαϊκών προγραμμάτων σχετικά με την ψηφιακή οικονομία και την ανάκαμψη των κρατών μελών από την «πανδημία» όσο και την εκπόνηση της βουλγαρικής κυβέρνησης ενός σχεδίου για την αναβάθμιση της οικονομίας. Αυτό αποτελεί μια ευκαιρία για την επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού της οικονομίας, την βελτίωση των υποδομών της καθώς και την εκπαίδευση των εργαζομένων σε ψηφιακές δεξιότητες.
- Η επεκτεινόμενη παγκοσμίως επαναστατική τεχνολογία 5G αν αξιοποιηθεί σωστά μπορεί να δώσει πρωτοποριακές λύσεις σε όλους τους τομείς των οικονομικών και μη δραστηριοτήτων της χώρας.
- Παροχή κινήτρων για ανάσχεση του δημογραφικού προβλήματος π.χ. δράσεις κατά του brain drain, επιδόματα γέννας ή τέκνων
- Περαιτέρω προσπάθειες για ανάπτυξη και άλλων τομέων της βουλγαρικής οικονομίας (π.χ. τουρισμός) και ανοιχτός διάλογος με όλα τα μέλη της κοινωνίας και παροχή ίσων ευκαιριών σε όλους.

Απειλές(Threats):

- Η παγκόσμια υγειονομική κρίση σε συνδυασμό με τα υγειονομικά μέτρα όπως τα lockdown λειτουργούν απειλητικά και περιοριστικά για τις οικονομίες των εθνών-κρατών και τις επιχειρήσεις σε παγκόσμια κλίμακα.
- Ενδεχόμενη αστάθεια στην περιοχή των Βαλκανίων επιδρά ενδεχομένως αρνητικά στην βουλγαρική οικονομία.
- Ύπαρξη χωρών με φθηνότερες πρώτες ύλες και εργατικό δυναμικό
- Διόγκωση δημογραφικού προβλήματος λόγω μειωμένων γεννήσεων, αυξημένων θανάτων ,μετανάστευσης

Πίνακας 3.2 SWOT ANALYSIS της Βουλγαρίας

SWOT ANALYSIS			
STRENGTHS	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> -Μέλος του NATO -Μέλος της Ε.Ε. -Στενές σχέσεις με την Ρωσία -Χαμηλή Φορολογία -Χαμηλό εργατικό κόστος -Ελάχιστη Γραφειοκρατία -Καλή γεωγραφική θέση 	<ul style="list-style-type: none"> -Δημογραφικό πρόβλημα -Διαφθορά -Ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό -Φτώχεια 	<ul style="list-style-type: none"> -Επιτάχυνση ψηφιακού μετασχηματισμού λόγω COVID-19 -Τεχνολογία 5G -Προγράμματα ανάσχεσης brain drain -Ενίσχυση των τομέων της οικονομίας στα πλαίσια ενός κοινωνικού διαλόγου. 	<ul style="list-style-type: none"> -Περιοριστικά μέτρα λόγω υγειονομικής κρίσης, π.χ. lockdown -Αστάθεια στην περιοχή των Βαλκανίων -Ύπαρξη χωρών με φθηνότερες πρώτες ύλες και εργατικό δυναμικό. -Διόγκωση δημογραφικού προβλήματος ,π.χ. λόγω μετανάστευσης

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

4.1 Εισαγωγή

Στη συγκεκριμένη ενότητα με τη χρήση της στατιστικής και της οικονομετρίας, θα γίνει ανάλυση των δεδομένων των Εισροών από Άμεσες Ξένες Επενδύσεις της Βουλγαρίας και του Α.Ε.Π της Βουλγαρίας ορίζοντας ως έτος βάσης το 2017 χρησιμοποιώντας το πρόγραμμα SPSS 17. Σε πρώτο στάδιο παρουσιάζονται ξεχωριστά τα στοιχεία που θα χρησιμοποιηθούν στα πλαίσια της περιγραφικής στατιστικής. Στη συνέχεια, θα διεξαχθούν οι διαδικασίες της παλινδρόμησης και των ελέγχων στα κατάλοιπα. Τέλος, ακολουθεί ο μετασχηματισμός του υποδείγματος και η γραμμική απεικόνιση των μεταβλητών.

4.2. Περιγραφική Στατιστική του δείγματος

Τα δεδομένα του υποδείγματος, που αφορούν τα έτη 1990-2019, είναι:

α.) Εισροές Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία ανά έτος εκφρασμένες σε δολάρια Η.Π.Α με βάση των στοιχείων της World Bank. Παρακάτω θα παρατεθούν τα στοιχεία για κάθε έτος αντίστοιχα σε πίνακα και ύστερα θα γίνει ανάλυση, βάση στοιχείων, περιγραφικής στατιστικής:

Πίνακας 4.1 Εισροές ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε δολάρια για τα έτη 1990-2019

Έτη	Εισροές ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε δολάρια
1990	4.000.000
1991	55.900.000
1992	41.500.000
1993	40.000.000
1994	105.400.000
1995	90.400.000
1996	109.000.000
1997	504.800.000
1998	537.317.256
1999	818.788.154
2000	1.002.000.000
2001	812.942.201
2002	904.659.791
2003	2.097.000.000
2004	3.073.000.000
2005	4.098.000.000
2006	7.874.000.000
2007	13.875.000.000
2008	10.297.000.000
2009	3.897.000.000
2010	1.843.000.000
2011	2.104.000.000
2012	1.788.000.000
2013	1.989.000.000
2014	1.094.000.000
2015	2.179.000.000
2016	1.476.000.000
2017	2.020.000.000
2018	1.223.000.000
2019	1.504.000.000

Πηγή: World Bank

Πίνακας 4.2 Περιγραφική στατιστική ανάλυση για τις Εισροές από Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Βουλγαρία σε \$ για τα έτη 1990-2019

Descriptives

		Statistic	Std. Error	
Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_\$	Mean	2,25E9	5,767E8	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,07E9	
		Upper Bound	3,43E9	
	5% Trimmed Mean	1,79E9		
	Median	1,35E9		
	Variance	9,978E18		
	Std. Deviation	3,159E9		
	Minimum	4000000		
	Maximum	13875000000		
	Range	13871000000		
	Interquartile Range	1716900000		
	Skewness	2,561	,427	
	Kurtosis	6,754	,833	

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_\$,309	30	,000	,662	30	,000

a. Lilliefors Significance Correction

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Εισροές_από_A ΞΕ_στη_Βουλγα ρία_σε_\$
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	2,25E9
	Std. Deviation	3,159E9
Most Extreme Differences	Absolute	,309
	Positive	,309
	Negative	-,239
Kolmogorov-Smirnov Z		1,691
Asymp. Sig. (2-tailed)		,007

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Με βάση τον παραπάνω πίνακα αναφορικά με τα στοιχεία για τις Εισροές από ΑΞΕ στην Βουλγαρία σε \$ την περίοδο 1990-2019 παρατηρείται ότι για σύνολο N=30 παρατηρήσεις ο μέσος όρος (Mean) είναι 2.248.616.913 ,η τυπική απόκλιση(Std. Deviation) είναι 3.158.743.587 συντελεστής ασυμμετρίας είναι θετικός (Skewness , 2,561) οπότε η κατανομή είναι ασύμμετρη από τα δεξιά και η κατανομή είναι λεπτόκυρτη καθώς είναι ο συντελεστής κυρτότητας είναι μεγαλύτερος του 3 (Kurtosis , 6,754).

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκε έλεγχος κανονικότητας Kolmogorov-Smirnov με τις εξείς υποθέσεις:

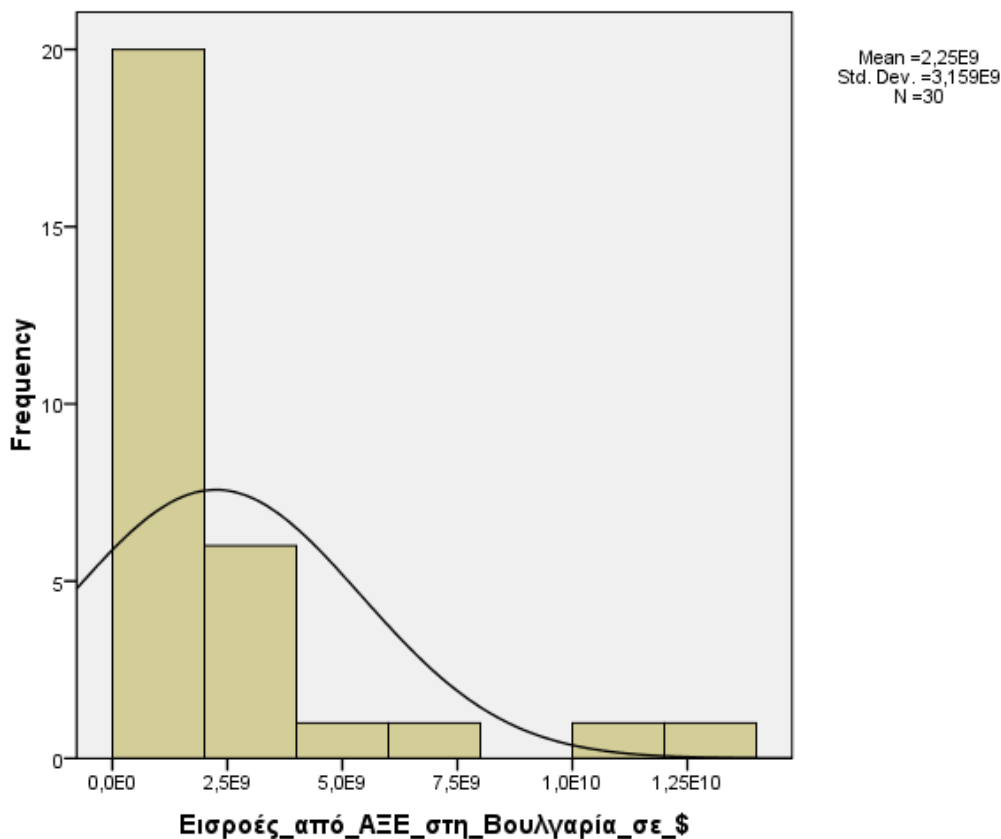
H₀ :Αποδοχή Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

H₁:Απόρριψη Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

Με βάση τον πίνακα έχουμε ότι βάση του sig=0<5% αποδεχόμαστε την H₀ οπότε για statistic=0,309 και 30 βαθμούς ελευθερίας(df) η συγκεκριμένη μεταβλητή ακολουθεί την κανονική κατανομή.

Διάγραμμα 4.1

Ιστόγραμμα της μεταβλητή Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$ (1990-2019)



β.) Το ΑΕΠ της Βουλγαρίας παίρνοντας ως έτος βάσης το 2017.

Το ΑΕΠ ή αλλιώς Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν θεωρούνται ένα από τα πιο σημαντικά μεγέθη μιας Οικονομίας. Με τον όρο ΑΕΠ συμπεριλαμβάνουμε την συνολική αγοραία αξία όλων των τελικών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγονται σε μια χώρα στη διάρκεια μιας ορισμένης χρονικής περιόδου. Παρά τα όποια μειονεκτήματα μπορεί να παρουσιάζει ο συγκεκριμένος οικονομικός δείκτης λαμβάνεται σοβαρά υπόψη σε θέματα διερεύνησης της οικονομίας. Χαρακτηριστικά, μπορεί να διαχωρισθεί το ΑΕΠ σε δύο κατηγορίες:

A.) Ονομαστικό ΑΕΠ: Περιλαμβάνει την αξία όλων των τελικών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγονται σε μια χώρα στη διάρκεια μιας ορισμένης χρονικής περιόδου σε τρέχουσες τιμές.

B.) Πραγματικό ΑΕΠ: Είναι η αξία προϊόντων και υπηρεσιών με βάση ένα σταθερό επίπεδο τιμών.

Στην συγκεκριμένη ενότητα δεδομένα που θα αφορούν το ΑΕΠ θα έχουν ενσωματωμένες τις τιμές του 2017 ή αλλιώς οι τιμές αναφοράς των προϊόντων και υπηρεσιών είναι του 2017.

Πίνακας 4.3

Α.Ε.Π. Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.δολάρια

Έτη	Α.Ε.Π. Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.δολάρια
1990	12.070,77
1991	11.161,35
1992	10.461,40
1993	10.389,09
1994	10.613,94
1995	10.965,71
1996	11.588,84
1997	10.004,78
1998	10.503,37
1999	9.687,75
2000	10.201,28
2001	10.803,62
2002	11.697,95
2003	12.398,44
2004	13.297,11
2005	14.356,02
2006	15.449,44
2007	16.583,96
2008	17.717,12
2009	17.229,85
2010	17.440,67
2011	17.966,16
2012	18.134,96
2013	18.296,15
2014	18.747,37
2015	19.620,15
2016	20.513,10
2017	21.387,28
2018	22.208,45
2019	23.191,57

Πηγή: World Bank

Πίνακας 4.4

Περιγραφική Στατιστική της μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ (1990-2019)

Descriptives

			Statistic	Std. Error
ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_β	Mean		14822,9216	775,00918
άσης_το_2017_σε_εκ._\$	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	13237,8498	
		Upper Bound	16407,9933	
	5% Trimmed Mean		14655,6188	
	Median		13826,5666	
	Variance		1,802E7	
	Std. Deviation		4244,90008	
	Minimum		9687,75	
	Maximum		23191,57	
	Range		13503,83	
	Interquartile Range		7419,06	
	Skewness		,412	,427
	Kurtosis		-1,229	,833

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_β	,183	30	,012	,896	30	,007
άσης_το_2017_σε_εκ._\$						

a. Lilliefors Significance Correction

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	14822,9216
	Std. Deviation	4244,90008
Most Extreme Differences	Absolute	,183
	Positive	,183
	Negative	-,115
Kolmogorov-Smirnov Z		1,001
Asymp. Sig. (2-tailed)		,269

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Με βάση τον παραπάνω πίνακα αναφορικά με τα στοιχεία για το ΑΕΠ της Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ την περίοδο 1990-2019 παρατηρούμε ότι για σύνολο N=30 παρατηρήσεις ο μέσος όρος (Mean) είναι 14.822,9, η τυπική απόκλιση (Std. Deviation) είναι 4.244,9 συντελεστής ασυμμετρίας είναι θετικός (Skewness, 0,412) οπότε η κατανομή είναι ασύμμετρη από τα δεξιά και η κατανομή είναι πλατύκυρτη καθώς ο συντελεστής κυρτότητας είναι μικρότερος του 3 (Kurtosis, -1,229).

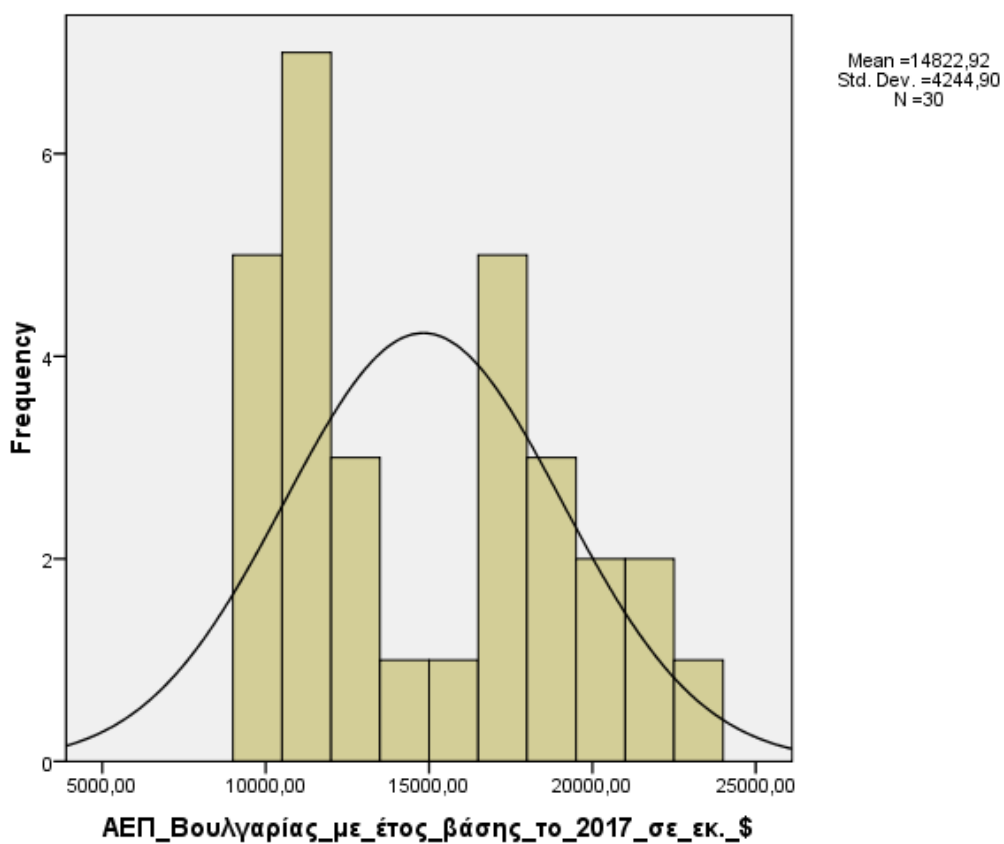
Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκε έλεγχος κανονικότητας Kolmogorov-Smirnov με τις εξείς υποθέσεις:

H₀: Αποδοχή Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

H₁: Απόρριψη Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

Με βάση τον πίνακα έχουμε ότι βάση του sig=0,012<5% αποδεχόμαστε την H₀ οπότε για statistic=0,183 και 30 βαθμούς ελευθερίας(df) η συγκεκριμένη μεταβλητή ακολουθεί την κανονική κατανομή.

Διάγραμμα 4.2
Ιστόγραμμα της μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ. \$
(1990-2019)



4.3. Εκτίμηση του Οικονομετρικού Υποδείγματος

Σε αυτήν την ενότητα θα εξεταστεί η σχέση ανάμεσα στο ΑΕΠ της Βουλγαρία με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ και στις εισροές ΑΞΕ σε \$ στην χώρα. Σε αυτό το σημείο θα διενεργηθεί η γραμμική παλινδρόμηση με βάση $GDP_{2017} = F(FDI)$, όπου η εξαρτημένη μεταβλητή είναι το ΑΕΠ της Βουλγαρία με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ από το 1990-2019 και ανεξάρτητη είναι οι εισροές ΑΞΕ σε \$ Βουλγαρία από το 1990-2019. Η συνάρτηση παλινδρόμησης είναι γραμμική και έχει την εξής μορφή :

$$GDP = \beta_0 + \beta_1 FDI + \varepsilon$$

Όπου ε είναι τα κατάλοιπα της παλινδρόμησης. Επομένως αν αυξήσουμε τις ΑΞΕ στην Βουλγαρία θα αυξηθεί και στο ΑΕΠ της Βουλγαρία με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$.

Πίνακας 4.5
Απλή Γραμμική Παλινδρόμηση του Υποδείγματος

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_\$ ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,303 ^a	,092	,059	4117,18560

a. Predictors: (Constant), Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_\$

b. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4,792E7	1	4,792E7	2,827	,104 ^a
	Residual	4,746E8	28	1,695E7		
	Total	5,226E8	29			

a. Predictors: (Constant), Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_€

b. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ.€

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13907,819	928,038		14,986	,000
	Εισροές_από_ΑΞΕ_στη_Βουλγαρία_σε_€	4,070E-7	,000	,303	1,681	,104

a. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ.€

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	13909,4473	19554,4219	14822,9216	1285,48984	30
Residual	-4553,28857	8671,68457	,00000	4045,57691	30
Std. Predicted Value	-,711	3,681	,000	1,000	30
Std. Residual	-1,106	2,106	,000	,983	30

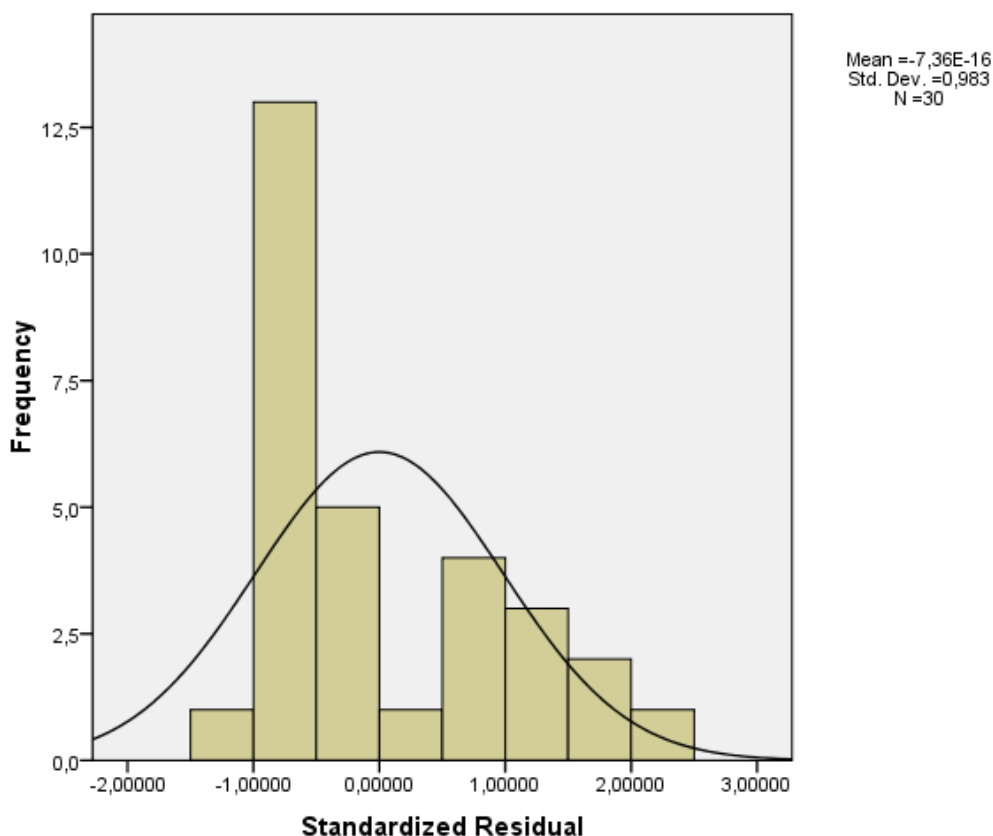
a. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ.€

Με βάση τα παραπάνω ευρήματα που προέκυψαν από την εφαρμογή της μεθόδου των ελαχίστων τετραγώνων μπορούν να διατυπωθούν τα παρακάτω:

- Το R Square είναι 9,8%. Αυτό σημαίνει ότι κατά 9,8% η μεταβλητότητα των τιμών του GDP₂₀₁₇ ερμηνεύεται από το εκτιμηθέν υπόδειγμα ή από την μεταβλητότητα της ανεξάρτητης μεταβλητής το 90,8% ερμηνεύεται από άλλες ερμηνευτικές μεταβλητές που βρίσκονται στο μη συστηματικό μέρος της παλινδρόμησης.
- Βάσει του πίνακα μια αύξηση των εισροών κατά μία μονάδα αυξάνει το ΑΕΠ₂₀₁₇ κατά 13907,819.
- Ο πίνακας των coefficients έδειξε ότι sig>5% οπότε δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ των εισροών και ΑΕΠ₂₀₁₇, οπότε το συγκεκριμένο υπόδειγμα πρέπει να μετασχηματιστεί.

Διάγραμμα 4.3

Ιστόγραμμα Απλής Γραμμικής Παλινδρόμησης



4.4 Έλεγχοι στα Κατάλοιπα

Κάνοντας έλεγχο κανονικότητας στα κατάλοιπα με βάση το παρακάτω έχουμε ότι:

Πίνακας 4.6
Περιγραφικά Στατιστικά και Τεστ One-Sample Kolmogorov-Smirnov των Καταλοίπων

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Standardized Residual	30	,0000000	,98260737	-1,10592	2,10622

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Standardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a, b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,98260737
Most Extreme Differences	Absolute	,226
	Positive	,226
	Negative	-,130
Kolmogorov-Smirnov Z		1,239
Asymp. Sig. (2-tailed)		,093

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

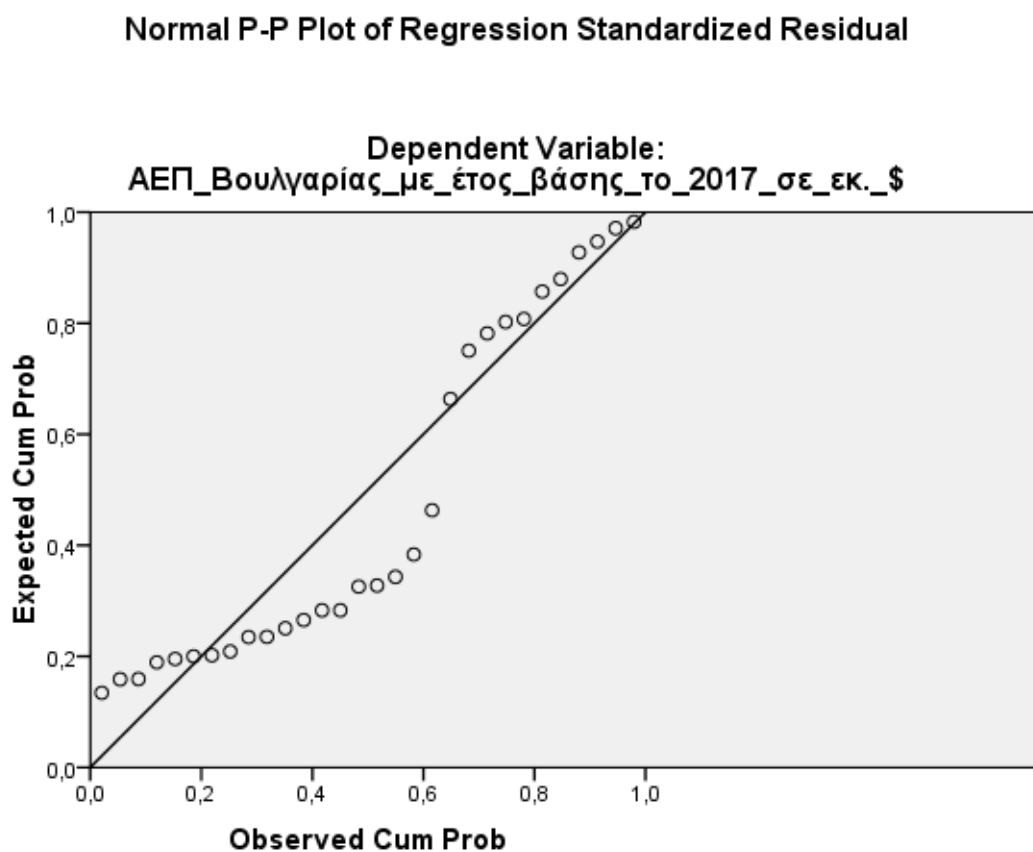
Πραγματοποιώντας έλεγχο κανονικότητας Kolmogorov-Smirnov με τις εξής υποθέσεις:

H₀: Αποδοχή Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

H₁: Απόρριψη Υπόθεσης Κανονικής Κατανομής

Προκύπτει βάση τον πίνακα ότι λόγω του Asymp. Sig. (2-tailed)=0,093>0,05 αποδεχόμαστε την H₀ οπότε τα κατάλοιπα ακολουθούν την κανονική κατανομή.

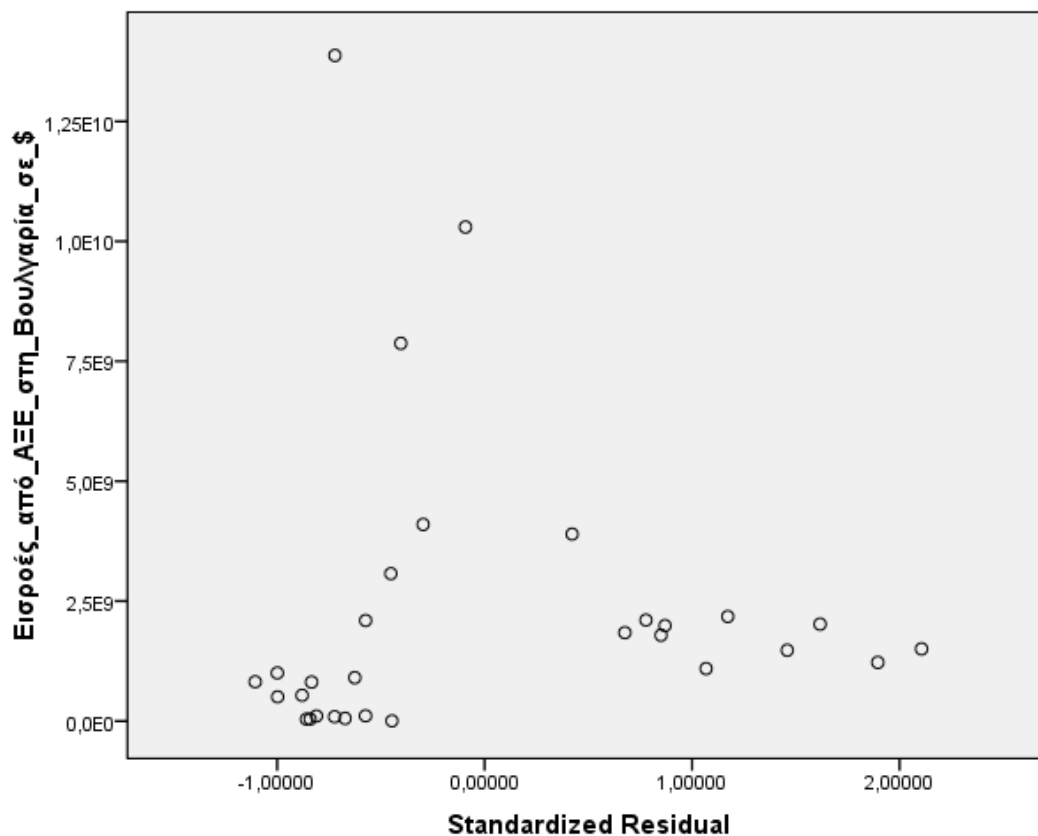
Διάγραμμα 4.4
PP PLOT Καταλοίπων



Ένας άλλος παράγοντας που πρέπει να διερευνείται αναφορικά με τα κατάλοιπα είναι και η ομοιοσκεδαστικότητα. Στην συγκεκριμένη παλινδρόμηση, ωστόσο, βάση του συγκεκριμένου διαγράμματος φαίνεται ότι υπάρχει εταιροσκεδαστικότητα των καταλοίπων καθώς παρατηρείται η μη σταθερή διακύμανσή τους.

Διάγραμμα 4.5

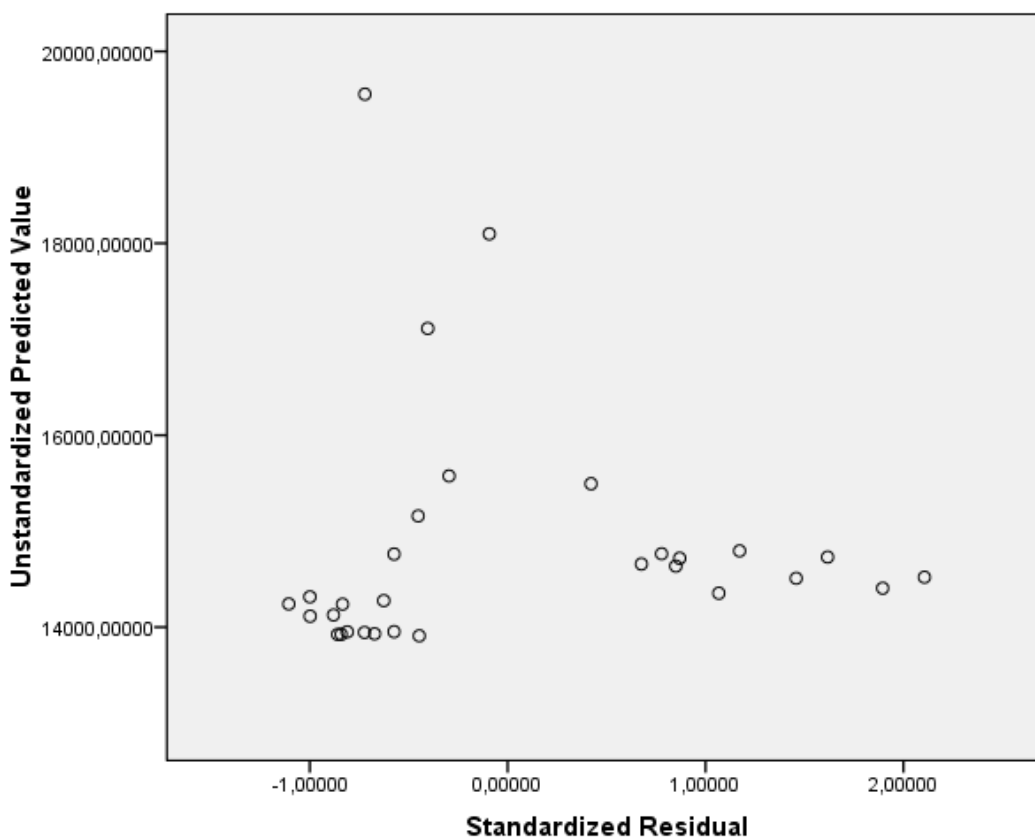
Διάγραμμα Σημείων των Καταλοίπων



Προκειμένου να κάνουμε έλεγχο ανεξαρτησίας των καταλοίπων θα χρησιμοποιήσουμε ένα διάγραμμα μεταξύ προβλεπόμενων τιμών και των καταλοίπων, οπότε έχουμε:

Διάγραμμα 4.6

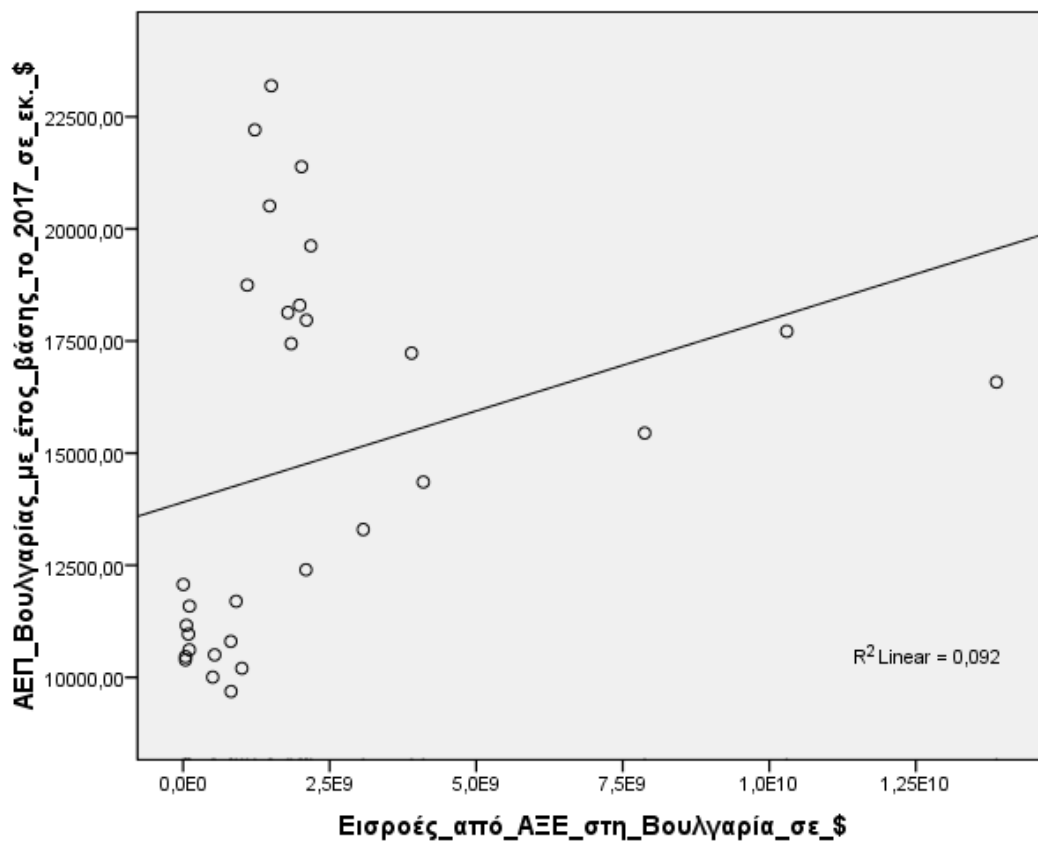
Διάγραμμα Σημείων των Καταλοίπων και Προβλεπόμενων Τιμών



Στον έλεγχο καταλοίπων παρατηρείται ότι για τιμές που αποκλίνουν από το 2 δεν έχουν ανεξαρτησία, ενώ για τις τιμές που συγκλίνουν στο υπάρχει ανεξαρτησία. Λόγω μικρού δείγματος οι παρατηρήσεις φαίνεται να κατανέμονται τυχαία κάτι το οποίο σημαίνει ότι δεν υπάρχει κάποια σχέση ή τάση μεταξύ των δύο μεταβλητών. Στο συγκεκριμένο διάγραμμα δεν φαίνεται να υπάρχουν ακραίες παρατηρήσεις(outliers). Καθώς τα studentized residuals σε απόλυτες τιμές είναι μικρότερα του 2. Τέλος, δεν φαίνεται να υπάρχει κάποια γραμμική τάση μεταξύ των καταλοίπων.

Διάγραμμα 4.7

Διάγραμμα Σημείων Μεταβλητών (ΑΕΠ-ΑΞΕ)



4.5. Ανάλυση του Μετασχηματισμένου Υποδείγματος

Προκειμένου ,λοιπόν, να βελτιώσουμε το υπόδειγμα θα πρέπει να μετασχηματίσουμε την παλινδρόμηση στη μορφή $Y = \alpha + \beta \ln(X)$, οπότε έχουμε: $GDP = \beta_0 + \beta_1 \ln(FDI) + \varepsilon$

Πίνακας 4.7
Παλινδρόμηση Μετασχηματισμένου Υποδείγματος

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LN_Εισροές_απ ό_ΑΞΕ_σε_\$ ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable:

ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,542 ^a	,293	,268	3631,45829

a. Predictors: (Constant), LN_Εισροές_από_ΑΞΕ_σε_\$

b. Dependent Variable:

ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,533E8	1	1,533E8	11,625	,002 ^a
	Residual	3,692E8	28	1,319E7		
	Total	5,226E8	29			

a. Predictors: (Constant), LN_Εισροές_από_ΑΞΕ_σε_\$

b. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

Coefficients^a

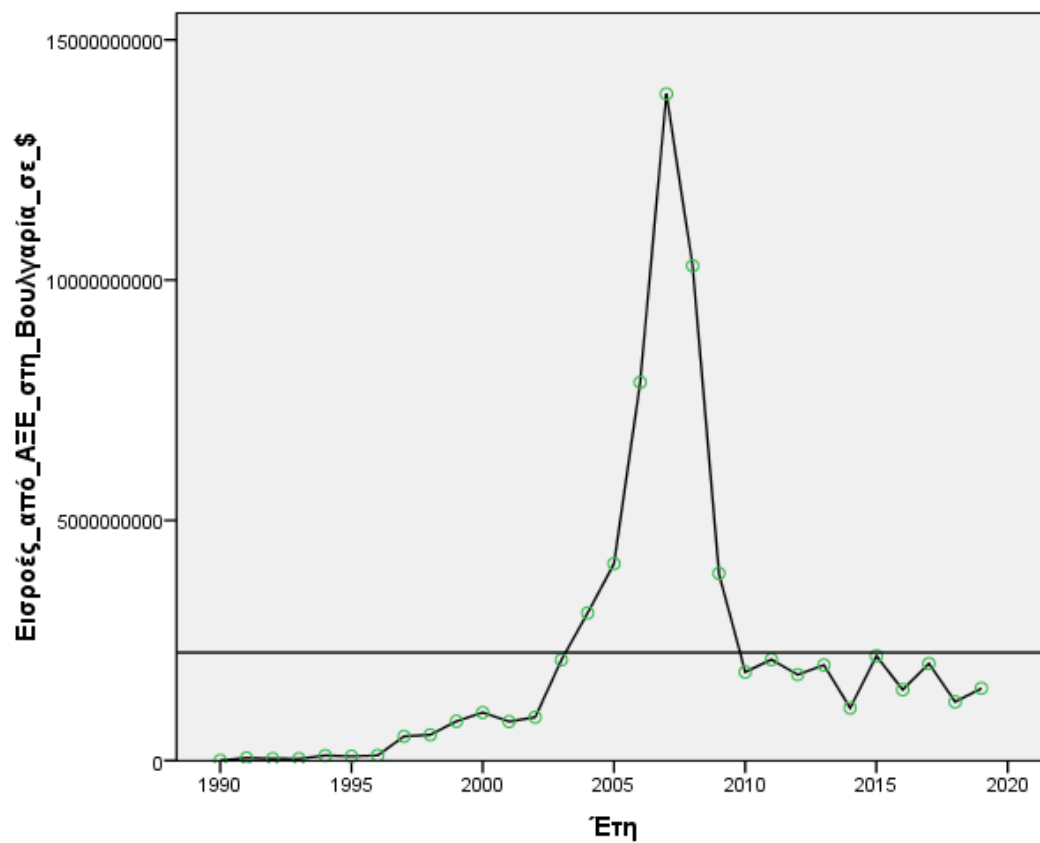
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-10563,432	7475,087		-1,413	,169
	LN_Εισροές_από_ΑΞΕ_σε_\$	1238,226	363,162	,542	3,410	,002

a. Dependent Variable: ΑΕΠ_Βουλγαρίας_με_έτος_βάσης_το_2017_σε_εκ._\$

Βάσει του $\text{sig}=0,002 < 0,05$ στους πίνακες ανομα και coefficients φαίνεται πώς υπάρχει καλή προσαρμογή του μοντέλου στα δεδομένα. Ταυτόχρονα παρατηρείται βελτίωση του R square καθώς στην περίπτωση αυτή 29,3% είναι το ποσοστό που ερμηνεύεται η μεταβλητότητα του υποδείγματος από τις μεταβολές της ανεξάρτητης μεταβλητής. Συμπερασματικά, με την διαδικασία του λογαριθμικού μετασχηματισμού του υποδείγματος επιτευχθεί η μετάβαση σε μια πιο γραμμική σχέση με για να εξυπηρετηθούν οι σκοποί της απλής γραμμικής παλινδρόμησης με την ελαχίστων τετραγώνων. Το παραπάνω επιβεβαιώνεται και από τα ακόλουθα γραφήματα που απεικονίζουν συγκριτικά τη γραμμικότητα μεταξύ των χρησιμοποιούμενων μεταβλητών σε σχέση με αυτών του μετασχηματισμένου υποδείγματος.

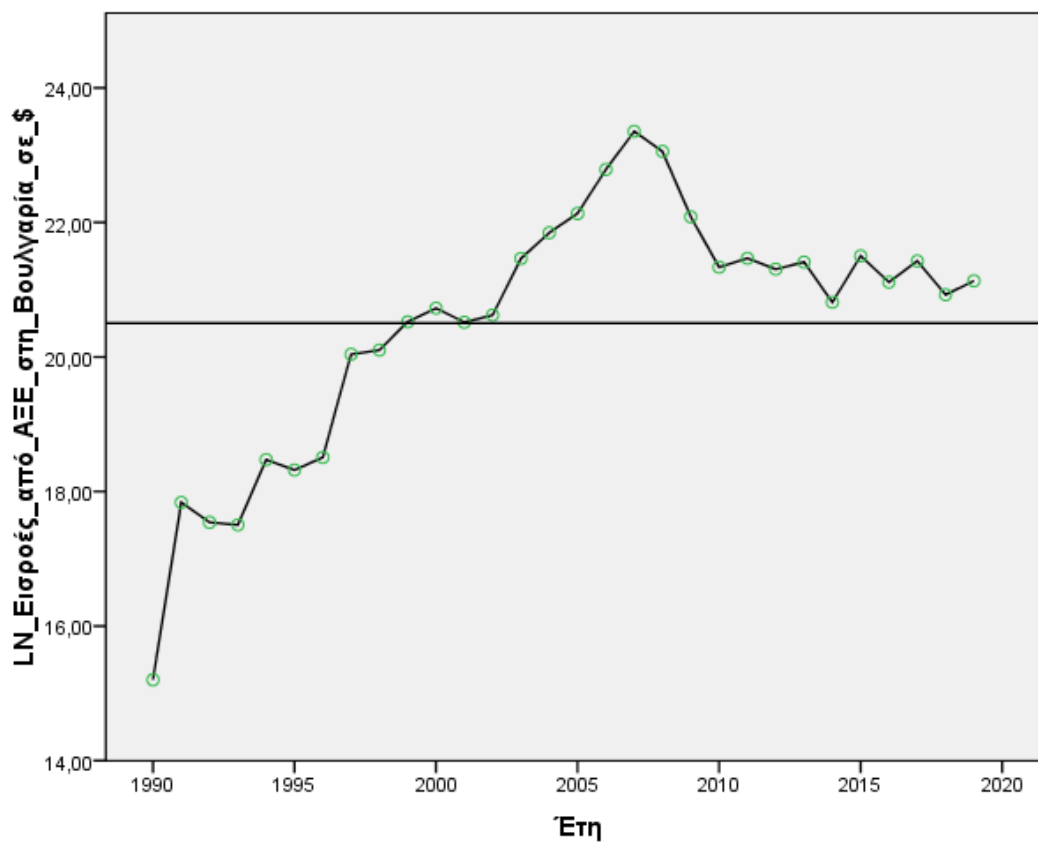
Διάγραμμα 4.8

Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$ 1990-2019



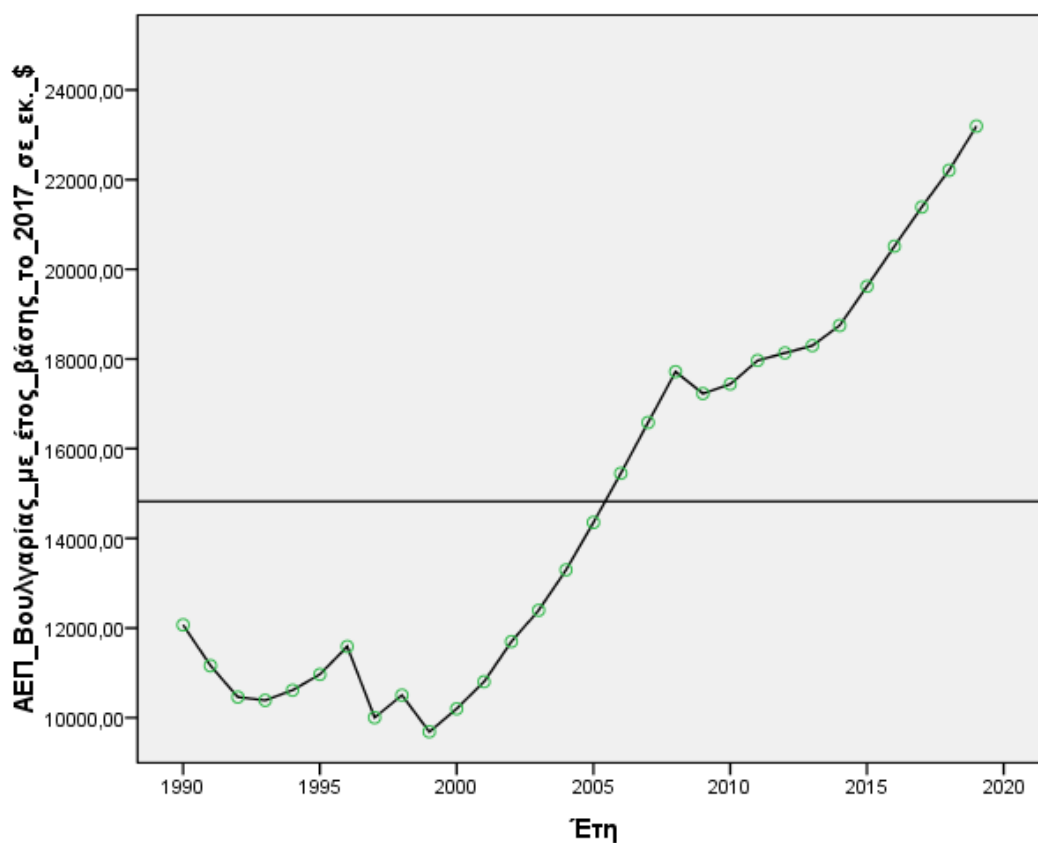
Διάγραμμα 4.9

Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής LN Εισροές από ΑΞΕ στη Βουλγαρία σε \$
1990-2019



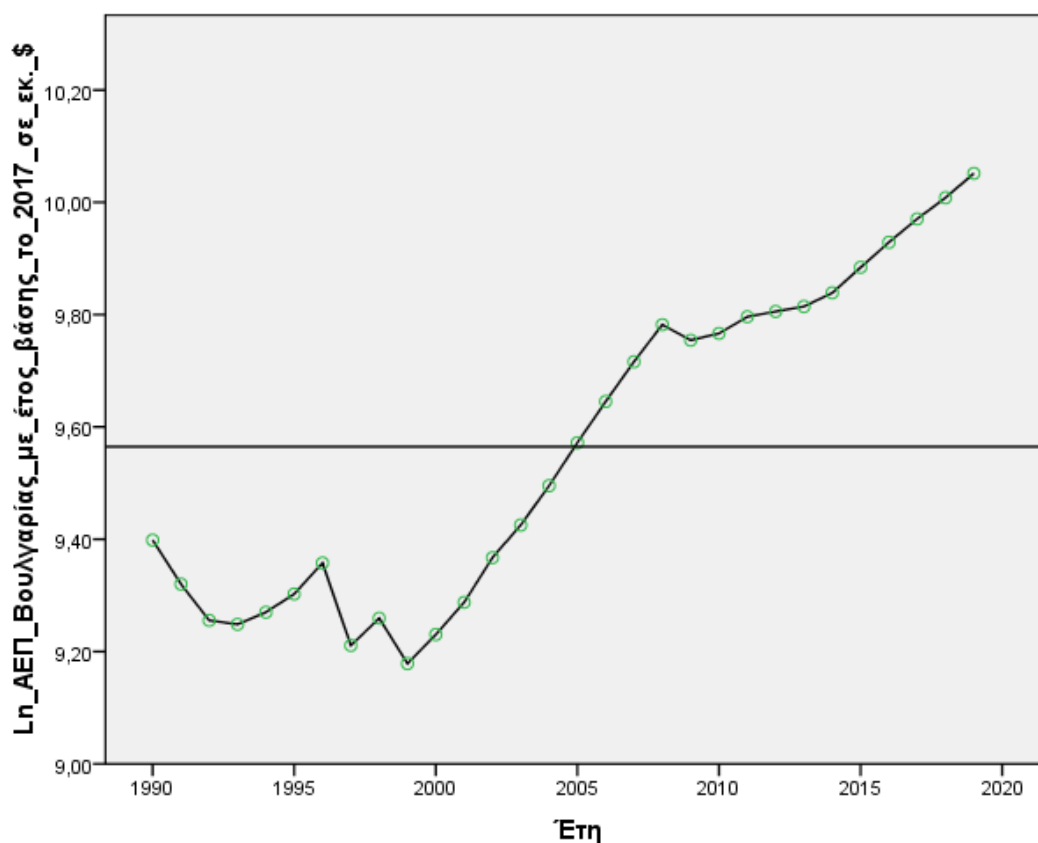
Διάγραμμα 4.10

Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ 1990-2019



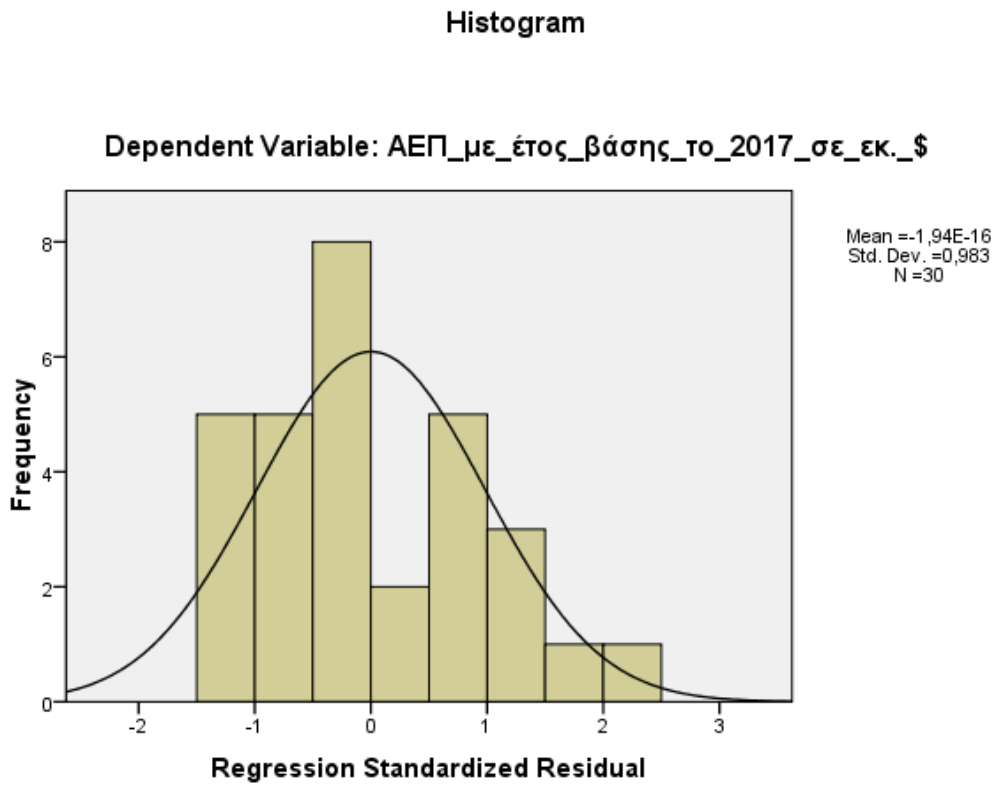
Διάγραμμα 4.11

Γραμμική Απεικόνιση Μεταβλητής Ln ΑΕΠ Βουλγαρίας με έτος βάσης το 2017 σε εκ.\$ 1990-2019



Διάγραμμα 4.12

Ιστόγραμμα Παλινδρόμησης Μετασχηματισμένου Υποδείγματος



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 THRACE GROUP



5.1 Εισαγωγή

Αφότου έχουμε προσδιορίσει το θεωρητικό πλαίσιο των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων και της Βουλγαρίας ως χώρας υποδοχής θα αναφερθούμε στον όμιλο Thrace Group.

5.2 Προφίλ Thrace

Ο Όμιλος Thrace Group αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς Τεχνικών Υφασμάτων & Λύσεων Συσκευασίας στον κόσμο, με παρουσία σε 9 χώρες. Κατέχει 28 τεχνολογίες παραγωγής. Το 67% της παραγωγής και το 21% των πωλήσεων γίνεται εντός Ελλάδας. Το δίκτυο των πωλήσεων της εκτείνεται σε 80 χώρες. Οι πωλήσεις της εταιρείας πραγματοποιούνται σε 25 market segments με 1.800 πελάτες διεθνώς. Το οικονομικό έτος 2020 οι συνολικές πωλήσεις του Ομίλου ανέρχονται σε €349 εκατ. Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες για το έτος 2017 ανέρχονται σε €21.7 εκατ.. Η εταιρεία απασχολεί 2.202 εργαζόμενους. Το ύψος της ετήσιας μετατροπής πολυπροπυλενίου ανέρχεται σε 110.000 τόνους.

(Πηγή: <https://www.thracegroup.com>)

5.3 Ιστορική Αναδρομή της Thrace Group

Πίνακας 5.1 Ιστορική Ανάδρομή της Thrace Group

Έτος	Γεγονότα
1977	Ο Σταύρος Χαλιορής ιδρύει την Εταιρεία Πλαστικά Θράκης ΑΕ στην Ξάνθη.
1980	Η εταιρεία Πλαστικά Θράκης λειτουργεί το πρώτο της εργοστάσιο, το οποίο παράγει υφαντά σακιά πολυπροπυλενίου, σχοινιά και σπάγκους για την ελληνική αγορά αλλά και για εξαγωγές.
1986	Η Εταιρεία εισέρχεται στην αγορά των τεχνικών υφασμάτων πολυπροπυλενίου με τη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων στην Ξάνθη.
1992	Ένα τρίτο εργοστάσιο δημιουργείται στην Ξάνθη, με εξειδίκευση στην παραγωγή βιομηχανικών νημάτων και νημάτων ταπητουργίας.
1995	Εισαγωγή της Εταιρείας Πλαστικά Θράκης στο Χρηματιστήριο Αθηνών.
1997	Η Εταιρεία μπαίνει στην αγορά της άκαμπτης συσκευασίας με τη δημιουργία ενός νέου εργοστασίου στα Ιωάννινα.
1999	Με την εξαγορά της Don & Low Ltd (Σκωτία), η Εταιρεία Πλαστικά Θράκης εδραιώνει τη διεθνή παρουσία της και ξεκινά να δραστηριοποιείται στην κατηγορία των μη-υφαντών.
2000	Η Εταιρεία μπαίνει στην αγορά των FIBC/μεγασάκων μέσω της εξαγοράς της Thrace Polybulk (Νορβηγία).
2000 - 2006	Η Εταιρεία διευρύνει τη διεθνή παρουσία στη ΝΑ Ευρώπη μέσω της εξαγοράς της Thrace Ipoma (Βουλγαρία) και της ίδρυσης των Thrace Greiner (50% κοινοπραξία στη Ρουμανία) και Thrace Plastics Pack Doo (Σερβία). Στις εγκαταστάσεις της Ξάνθης προστίθενται δύο νέες γραμμές παραγωγής, των υφασμάτων spunbond και αντίστοιχα των μη-υφαντών βελονωτών.
2007	Ο Όμιλος Πλαστικά Θράκης επεκτείνει τις δραστηριότητές του στη Βόρεια Αμερική με την εξ ολοκλήρου εξαγορά της Thrace LINQ Inc. και της Lumite Inc. κατά 50%.
2009	Επένδυση σε μια νέα γραμμή παραγωγής μη-υφαντών βελονωτών υφασμάτων στη Βόρεια Αμερική (Thrace LINQ).
2010 - 2012	Επικέντρωση στον εκσυγχρονισμό των λειτουργιών και στη δημιουργία της οργανωτικής δομής που θα ενισχύσουν την ανάπτυξη του Ομίλου στα πλαίσια της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης. Οι εταιρείες του Ομίλου επεκτείνουν το δίκτυο των πωλήσεων τους σε 80 χώρες για να εξασφαλιστεί η οικονομική ευημερία.
2012	Μια νέα εμπορική εταιρεία ιδρύεται στην Κίνα με στόχο τη διείσδυση στην ευρύτερη αγορά της Ασίας.
2013	Η Εταιρεία διευρύνει την επιχειρηματική της δραστηριότητα, ιδρύοντας την εταιρεία «Θερμοκήπια Θράκης Α.Ε.». Αντικείμενο δραστηριότητας της νέας εταιρείας είναι η δημιουργία θερμοκηπίων για την παραγωγή ντομάτας με την εφαρμογή της μεθόδου υδροπονικής καλλιέργειας και την αξιοποίηση και χρήση γεωθερμικής ενέργειας.
2014	Η Εταιρεία μπαίνει στην αγορά των προϊόντων στεγανοποίησης με τη χρήση γεωσυνθετικού αργιλικού φραγμού (Geosynthetic Clay Liner - GCL) μέσω της ίδρυσης της εταιρείας “Thrace-Eurobent A.B.E.E.” στην Ξάνθη (51% κοινοπραξία).
2016	Η Εταιρεία επενδύει σε δύο νέες γραμμές παραγωγής Βελονωτών Μη-υφαντών και Spunbond υφασμάτων στην Ελλάδα (Thrace NG). Την ίδια χρονιά ξεκινά η παραγωγή thermoforming στη Βουλγαρία (Thrace Ipoma).
2017	Ξεκινά η παραγωγή injection στην Ιρλανδία (Thrace Synthetic).

2018	Η Εταιρεία επενδύει σε μια νέα γραμμή παραγωγής Βελονωτών Μη-υφαντών υφασμάτων στη Βόρεια Αμερική (Thrace LINQ). Ολοκληρώνεται με επιτυχία το σχέδιο επέκτασης των Θερμοκηπίων Θράκης κατά 45 στρέμματα, φτάνοντας συνολικά τα 185 στρέμματα.
2019	Συνέχιση της εσωτερικής αναδιοργάνωσης των δραστηριοτήτων του Ομίλου, περιορισμό δραστηριοτήτων σε αγορές και προϊόντα με χαμηλά περιθώρια κέρδους και ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων.

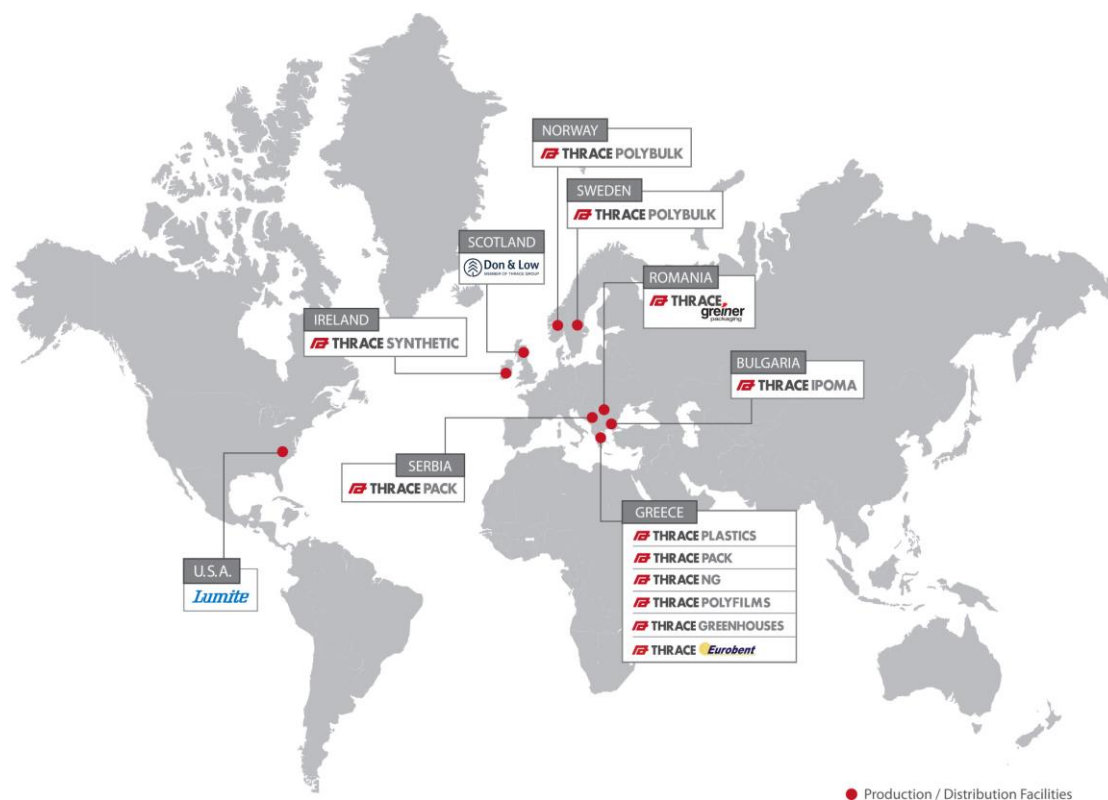
Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/history/>

5.4 Δομή Thrace Group

Η εταιρεία Πλαστικά Θράκης Pack A.B.E.E ιδρύθηκε το 1977 με έδρα το Μαγικό του Δήμου Αβδήρων του νομού Ξάνθης είναι εισηγμένη από το έτος 1995 στο Χρηματιστήριο Αξιών και είναι εγγεγραμμένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών του Υπουργείου Ανάπτυξης με ΑΡ.Μ.Α.Ε. 11188/06/Β/86/31 και αριθμό Γ.Ε.ΜΗ 12512246000.

Η εταιρεία «Πλαστικά Θράκης Α.Β.Ε.Ε.» ιδρύθηκε το 1977 από τον Σταύρο Χαλιορή, με έδρα την κοινότητα Μαγικού του Δήμου Βιστωνίδος του Νομού Ξάνθης και αντικείμενο την παραγωγή και εμπορία πλαστικών υλικών συσκευασίας και πλαστικών υλικών γενικά. Το 1995 οι μετοχές της Εταιρείας εισήχθησαν στο Χρηματιστήριο Αθηνών. Τον Νοέμβριο του 2017 η Εταιρεία «Πλαστικά Θράκης Εταιρεία Συμμετοχών Α.Ε.Ε.» με τον διακριτικό τίτλο «THRACE PLASTICS Co S.A.», μητρική εταιρεία του Ομίλου Πλαστικά Θράκης, προήλθε από την απόσχιση του κλάδου παραγωγής και εμπορίας προϊόντων Βιομηχανικής Συσκευασίας τον από την εταιρεία «Πλαστικά Θράκης Α.Β.Ε.Ε.» και την αντίστοιχη μεταβολή της επωνυμίας της τελευταίας.

Ο σκοπός της «Πλαστικά Θράκης Εταιρεία Συμμετοχών Α.Ε.Ε.» σήμερα περιλαμβάνει κυρίως α) τη συμμετοχή στο κεφάλαιο και τη χρηματοδότηση των θυγατρικών εταιρειών του Ομίλου στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, β) την παροχή λογιστικών και φοροτεχνικών εργασιών, την παροχή συμβουλών και υπηρεσιών σε επίπεδο διοικητικής και οργανωτικής υποστήριξης, marketing και πωλήσεων, την κατάρτιση οικονομικών και επενδυτικών μελετών και την εν γένει παροχή συμβουλών και υπηρεσιών η οποία εξασφαλίζει την ομαλή και εύρυθμη λειτουργία των θυγατρικών και την εξέλιξή τους σε όλα τα επίπεδα, και γ) την εκμετάλλευση ακινήτων.



Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies>

Στον Όμιλο των Πλαστικών Θράκης συμπεριλαμβάνονται μια σειρά από εταιρείες οι οποίες είτε είναι αποκλειστικής ιδιοκτησίας του Ομίλου είτε ο Όμιλος κατέχει ένα σημαντικό ποσοστό αυτών των εταιρειών. Έτσι, λοιπόν, στον Όμιλο ή στην μητρική εταιρεία, βάση στοιχείων του διαδικτυακού τόπου της εταιρείας, υπάγονται στο σύνολο ή εν μέρη οι παρακάτω εταιρείες:

Στην Ελλάδα



-Thrace Pack: Η εταιρεία Πλαστικά Θράκης Συσκευασίας ιδρύθηκε το 1997 όταν δημιουργήθηκε ένα νέο εργοστάσιο του Ομίλου Πλαστικά Θράκης στα Ιωάννινα το οποίο δραστηριοποιούταν αποκλειστικά στις λύσεις συσκευασίας.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-plastics/>



-Thrace NG: Το 2010 δημιουργήθηκε η Thrace Nonwovens & Geosynthetics S.A., η οποία ανέλαβε όλες τις δραστηριότητες του τομέα των τεχνικά υφάσματα της εταιρείας Πλαστικά Θράκης, η οποία είχε αρχικά ιδρυθεί το 1979. Σήμερα η παραγωγή των τεχνικών υφασμάτων από την Thrace NG γίνεται από πολυπροπυλένιο και νήματα/ίνες.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-ng/>



-Thrace Polyfilms: Από το 2010, η εταιρεία Thrace Polyfilms S.A. δραστηριοποιείται στην παραγωγή σακούλας απορριμμάτων σε ρολό, ενώ στην πορεία ανέλαβε τη διαχείριση παραγωγής και εμπορίας προϊόντων εύκαμπτης συσκευασίας PE/PP, με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων του Ομίλου Πλαστικά Θράκης.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-polyfilms/>

Thrace Greenhouses



FRESH HYDROPONIC VEGETABLES

-Thrace Greenhouse: Το 2013, δύο μεγάλοι Ελληνικοί όμιλοι με δυναμική παρουσία στη διεθνή αγορά, ο Όμιλος Πλαστικά Θράκης και η Έλαστρον, αποφάσισαν να συμπράξουν στον τομέα της καινοτομίας και της αιεφόρου καλλιέργειας, ιδρύοντας τα Θερμοκήπια Θράκης στο Νέο Εράσμιο Ξάνθης.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-greenhouses/>



-Thrace Eurobent ABEE: Η Thrace Eurobent δημιουργήθηκε το 2014 ως κοινοπραξία των εταιρειών Thrace Plastics Co. S.A. και Eurobent Sp.zo.o. Η μονάδα παραγωγής

της, που λειτουργεί από τον Φεβρουάριο του 2015 στη Θράκη, φιλοξενεί έναν υπερσύγχρονο εξοπλισμό και χρησιμοποιεί τις πιο προηγμένες μεθόδους, με στόχο την παραγωγή προϊόντων στεγανοποίησης υψηλής ποιότητας για τις ανάγκες των περιβαλλοντικών έργων.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-eurobent-sa/>



Στην Βουλγαρία

-Thrace Ipoma: Η Thrace Ipoma προσχώρησε στον Όμιλο Πλαστικά Θράκης το 2004. Ως τότε, ήταν ήδη καθιερωμένη στην αγορά της ΝΑ Ευρώπης με την επωνυμία Ipoma S.A., ως μέρος του τμήματος συσκευασίας της Frigoglass. Είχε συσταθεί αρχικά το 1982 ως κρατική επιχείρηση.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-ipoma/>



Στην Ρουμανία

-Thrace Greiner Packaging: Η Thrace Greiner Packaging SRL έγινε μέλος του Ομίλου Πλαστικά Θράκης το 2002, ως κοινοπραξία μεταξύ των εταιρειών Greiner Packaging SRL της Ρουμανίας και Πλαστικά Θράκης Συσκευασίας ΑΒΕΕ της Ελλάδας.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-greiner/>



Στην Σερβία

-Thrace Pack: Η Thrace Plastics Packaging DOO ιδρύθηκε το 2005 ως εμπορική εταιρεία με έδρα τη Νόβα Πάζοβα. Με το πέρασμα των χρόνων η εταιρεία εδραιώθηκε στην αγορά της πρώην Γιουγκοσλαβίας μέσα από μία εκτενή σειρά προϊόντων και το 2002 μετονομάστηκε σε Thrace Pack.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-pack-serbia/>



Στη Σουηδία και στη Νορβηγία

-Thrace Polybulk: Οι εταιρείες Thrace Polybulk AB και Thrace Polybulk AS έγιναν μέλη του Ομίλου Πλαστικά Θράκης το 2001. Μέχρι τότε, είχαν αναπτύξει μία ισχυρή θέση στην σκανδιναβική αγορά υπό την επωνυμία Hydro Polybulk, παράρτημα συσκευασίας της Norsk Hydro, που είχε ξεκινήσει τη λειτουργία της το 1982.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-polubulk-sweden/>
<https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-polybulk-norway/>



Στη Σκωτία

-Don&Low ltd: Ξεκινώντας το 1972 ως υφαντουργία λευκών ειδών και λινών, η Don & Low έχει εξελιχθεί σήμερα σε έναν διεθνώς αναγνωρισμένο πρωτοπόρο κατασκευαστή υφασμάτων από πολυολεφίνες. Από το 2000 είναι μέλος του πολυεθνικού Ομίλου Πλαστικά Θράκης, επεκτείνοντας έτσι τις δραστηριότητές του Ομίλου σε ολόκληρο τον πλανήτη. Επικεντρώνεται στην ανάπτυξη αποτελεσματικών και παράλληλα οικονομικών λύσεων που απαντούν στις ανάγκες των πελατών της, κάτι που την έχει καθιερώσει ως έναν από τους πιο ευέλικτους παραγωγούς στην υπηρεσία των παγκόσμιων αγορών.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/don-and-low-scotland/>



Στην Ιρλανδία

-Thrace Synthetic: Η Thrace Synthetic Packaging Ltd ιδρύθηκε στην Ιρλανδία το 1865. Η ενασχόληση της εταιρείας ήταν η κατασκευή υφαντών τεχνικών υφασμάτων από ίνες γιούτα και η παραγωγή προϊόντων συσκευασίας από γιούτα και βαμβάκι.

Σχεδόν 150 χρόνια αργότερα, η Thrace Synthetic Packaging Ltd εξακολουθεί να είναι ένας από τους κορυφαίους παραγωγούς και προμηθευτές τεχνικών υφασμάτων και συσκευασιών βιομηχανικής χρήσης.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-synthetic/>



Στις Η.Π.Α.

-Lumite: Η Lumite δημιουργήθηκε στις ΗΠΑ κατά το Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο από την Johnson & Johnson και το 2006 εξαγοράστηκε από τον Όμιλο Πλαστικά Θράκης κατά 50%. Το 2008 ο Όμιλος Πλαστικά Θράκης μέσω της Lumite εξαγόρασε από την Propex Inc. το 50% του εργοστασίου στο Άλτο της Τζόρτζια. Αυτή η κίνηση, πέρα από το να συστήσει τον Όμιλο Πλαστικά Θράκης στη δυναμική βιομηχανία των φίλτρων στις ΗΠΑ, παράλληλα έδωσε την ευκαιρία στην εταιρεία να ενισχύσει τη διάθεση προϊόντων φυτοκομίας και να μπει στις αγορές του ελέγχου της διάβρωσης και των γεωσυνθετικών υψηλής αντοχής.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/lumite/>

Για το Διοικητικό Συμβούλιο και το οργανόγραμμα της εταιρείας έχουμε τα παρακάτω:

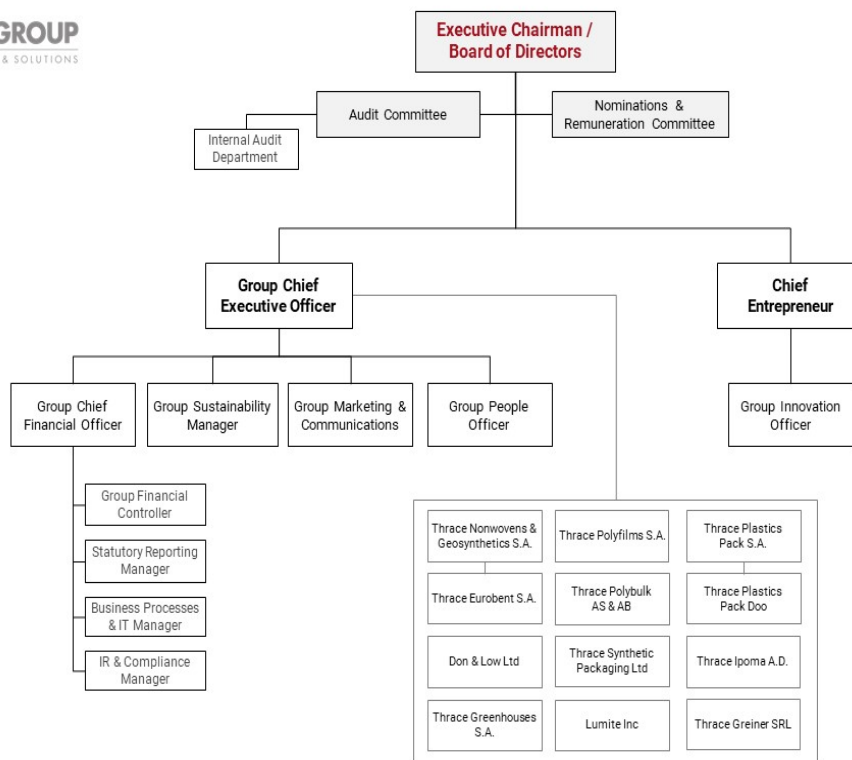
Πίνακας 5.2

Διοικητικό Συμβούλιο Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Όνοματεπώνυμο	Ιδιότητα
Κωνσταντίνος Χαλιωρής	Πρόεδρος Δ.Σ., Εκτελεστικό Μέλος
Θεόδωρος Κίτσος	Αντιπρόεδρος Δ.Σ., Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος
Δημήτριος Μαλάμος	Διευθύνων Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος
Βασίλης Ζαϊρόπουλος	Μη Εκτελεστικό Μέλος
Χρήστος Σιάτης	Μη Εκτελεστικό Μέλος
Πέτρος Φρονίστας	Μη Εκτελεστικό Μέλος
Χρήστος-Αλέξης Κομνηνός	Μη Εκτελεστικό Μέλος
Γεώργιος Σαμοθράκης	Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος
Μυρτώ Παπαθάνου	Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος
Σπυριδούλα Μαλτέζου	Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος
Νικήτας Γλύκας	Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/board-of-directors/>

Οργανόγραμμα εταιρείας:



<https://www.thracegroup.com/gr/el/organisational-chart>

5.5 Τα Προϊόντα της Thrace Group

Ο όμιλος της Thrace παράγει μια μεγάλη γκάμα προϊόντων και ομαδοποιείται σε 3 κατηγορίες: i) Τεχνικά Υφάσματα ii) Λύσεις Συσκευασίας iii) Υδροπονικά Θερμοκήπια

i) Τεχνικά Υφάσματα

Η συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων λειτουργεί υποστηρικτικά για παραπάνω από 20 διαφορετικές βιομηχανίες συμβάλλοντας στην ταχύτερη, ασφαλέστερη, αποτελεσματικότερη και πιο βιώσιμη άσκηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Πολύ συνοπτικά τα προϊόντα που περιλαμβάνονται σε αυτήν την κατηγορία είναι τα παρακάτω:



01 ΓΕΩΣΥΝΘΕΤΙΚΑ



02 ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ



05 ΣΠΟΡ & ΑΝΑΨΥΧΗ



**06 ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ /
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΙΕΙΝΗΣ**



07 ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΙΛΤΡΩΝ



**08 ΕΠΙΠΛΟΠΟΙΙΑ &
ΣΤΡΩΜΑΤΟΠΟΙΙΑ**



Πηγή: Thrace Group, Εταιρική Παρουσίαση Μάιος 2021

ii) Λύσεις Συσκευασίας

Πρόκειται για μια σειρά από προϊόντα που αφορούν την συσκευασία τροφίμων ,των καταναλωτικών προϊόντων καθώς και τους κάδους των βιομηχανικών συσκευασιών. Αυτά τα προϊόντα παράγονται με γνώμονα την κυκλική οικονομία, την ταυτόχρονη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς τους και την ελαχιστοποίηση του περιβαλλοντικού αποτυπώματός τους σε συνδυασμό με τις επενδύσεις στην Έρευνα&Ανάπτυξη για την παραγωγή τους. . Πολύ συνοπτικά τα προϊόντα που περιλαμβάνονται σε αυτήν την κατηγορία είναι τα παρακάτω:



01 ΣΑΚΟΙ / ΦΙΛΜ FFS



02 ΦΙΛΜ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ / ΠΑΛΕΤΟΠΟΙΗΣΗΣ



03 LINERS ΚΟΝΤΕΪΝΕΡ / ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΦΟΡΤΙΩΝ



05 ΔΟΧΕΙΑ / ΠΕΡΙΕΚΤΕΣ / ΚΑΔΟΙ / INJECTION



06 ΚΥΠΕΛΛΑ / ΠΟΤΗΡΙΑ THERMOFORMING



07 ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΙΒΩΤΙΑ



09 ΑΣΚΟΙ



10 ΣΑΚΟΥΛΕΣ ΑΠΟΡΡΙΜΜΑΤΩΝ



11 ARNO ΙΜΑΝΤΕΣ

- ii) Υδροπονικά Θερμοκήπια:
Πρόκειται για μια κοινοπραξία των Ομίλων ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ και ΕΛΑΣΤΡΟΝ με σκοπό την παραγωγή υδροπονικών και με σχεδόν μηδενικό αποτύπωμα CO2 λαχανικών σε μια έκταση 185 στρεμμάτων. Τα προϊόντα αυτά κατά κύριο λόγο είναι:
a.)Ντομάτα Beef b.)Ντομάτα Τσαμπί c.)Αγγούρι d.)Μini Αγγούρι
Επιπλέον, από το 2022 αναμένεται να ξεκινήσει η παραγωγή σε:
a.)ντοματίνια b.)μελιτζάνα

ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ



Αγγούρι



Μini Αγγούρι



Ντομάτα Τσαμπί



Ντομάτα Beef

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ (Διαθέσιμα από το 2022)



Ντοματίνια σε συσκευασία 250 γρ
(cocktail)



Ντοματίνια σε συσκευασία 500 γρ
(cocktail)



Μελιτζάνα

Πηγή: Thrace Group, Εταιρική Παρουσίαση Μάιος 2021

5.6 Τα Οικονομικά Στοιχεία και μελλοντικές προοπτικές της Thrace Group

Διαχρονικά ο Όμιλος των Πλαστικών Θράκης, ήταν μια δραστήρια οικονομική μονάδα τόσο εντός Ελλάδας όσο και εκτός Ελλάδος με παγκόσμια εμβέλεια. Επιπλέον, διαχρονικά η διοίκηση του Ομίλου προσανατολιζόταν αφενός στην επέκταση της αξιολογώντας πάντα τα δεδομένα προκειμένου να εξασφαλίζει τα μέτρα και τις ενέργειες που θα πρέπει να ληφθούν προκειμένου να ελαχιστοποιηθούν οι αρνητικές επιπτώσεις στη δραστηριότητα του Ομίλου.

Χαρακτηριστικά, ενώ κατά τα έτη 2017,2018,2019 παρατηρήθηκε σταδιακή αύξηση του Ενοποιημένου κύκλου εργασιών λόγω των επενδύσεων και της στρατηγικής που ακολουθεί η διοίκηση του Ομίλου υπήρξαν μια σειρά από προκλήσεις που λειτούργησαν αρνητικά για τον Όμιλο. Σε αυτές μπορούμε να συμπεριλάβουμε το BREXIT, την πτώση του δολαρίου και τις λίρας Αγγλίας έναντι του ευρώ και την αύξηση των τιμών των α' υλών. Αυτό μπορεί να αποτυπωθεί στη σταδιακή αύξηση του λόγου καθαρού τραπεζικού δανεισμού/ιδία κεφάλαια της περιόδου 2017-2019 καθώς και στη μείωση των ενοποιημένων κερδών προ φόρων και της μείωσης των βασικών κερδών ανά μετοχή.

Στον αντίποδα το έτος 2020 που ξεκίνησε η επονομαζόμενη πανδημία COVID-19 παρά τις σημαντικές διαταραχές στην παγκόσμια προσφορά και ζήτηση, ο Όμιλος μέσω ενός αποτελεσματικού και λελογισμένου επιχειρησιακού και οικονομικού πλάνου κατόρθωσε να βελτιώσει σημαντικά την οικονομική του θέση. Χαρακτηριστικά, ενώ ζημιώθηκε από την μειωμένη ζήτηση σε προϊόντα συσκευασίας που σχετίζονται με τον τουρισμό και την εστίαση, κατάφερε να παρουσιάσει σημαντικά κέρδη από την αυξημένη ζήτηση προϊόντων που σχετίζονται με την ατομική προστασία και υγεία και ειδικότερα σε τεχνικά υφάσματα, που χρησιμοποιούνται σε εφαρμογές προσωπικής προστασίας. Η επιτυχημένη στρατηγική του Ομίλου κατά το έτος 2020 αντικατοπτρίζεται στη ραγδαία αύξηση των ενοποιημένων κερδών προ φόρων, των βασικών κερδών ανά μετοχή, του ενοποιημένου κύκλου εργασιών καθώς και στην απότομη μείωση του λόγου καθαρού τραπεζικού δανεισμού/ιδίων κεφαλαίων. Ενδεικτικά παρατίθενται και οι πίνακες με τα διαγράμματα των αντίστοιχων μεγεθών για τα αντίστοιχα έτη.

Πίνακας 5.3

Σχέση Καθαρού Τραπεζικού Δανεισμού/Ιδίων Κεφαλαίων του Ομίλου Πλαστικών Θράκης για τα έτη 2017-2020

Έτη	Καθαρός Τραπεζικός Δανεισμός/Ιδία Κεφάλαια
2017	0,42
2018	0,55
2019	0,57
2020	0,22

Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Διάγραμμα 5.1

Σχέση Καθαρού Τραπεζικού Δανεισμού/Ιδίων Κεφαλαίων του Ομίλου Πλαστικών Θράκης για τα έτη 2017-2020



Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Πίνακας 5.4

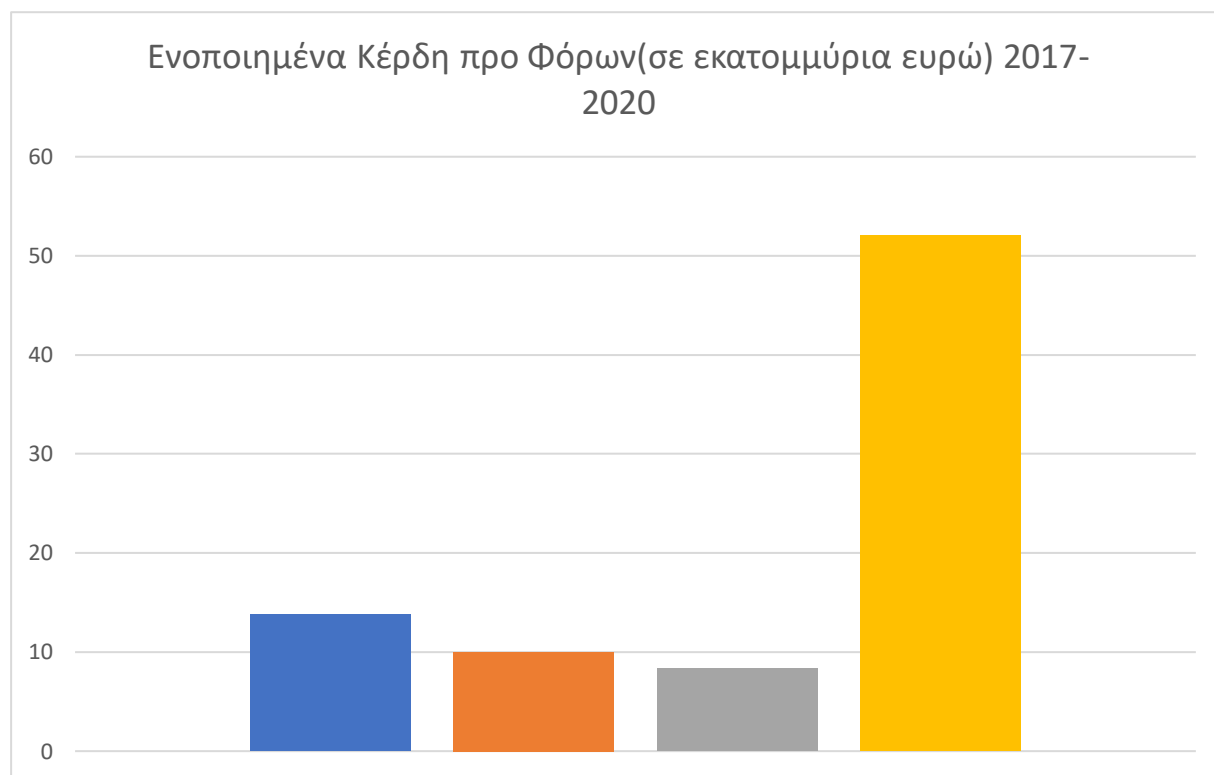
Ενοποιημένα Κέρδη Προ Φόρων(σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020

Έτη	Ενοποιημένα Κέρδη Προ Φόρων(σε εκατομμύρια ευρώ)
2017	13,8
2018	10
2019	8,3
2020	52

Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Διάγραμμα 5.2

Ενοποιημένα Κέρδη προ Φόρων (σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020



Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Πίνακας 5.5

Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (σε εκατομμύρια ευρώ)2017-2020

Έτη	Βασικά Κέρδη Ανά Μετοχή(σε εκατομμύρια ευρώ)
2017	0,2412
2018	0,1765
2019	0,0850
2020	0,8555

Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Διάγραμμα 5.3

Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020



Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Πίνακας 5.6

Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών (σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020

Έτη	Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών (σε εκατομμύρια ευρώ)
2017	318,5
2018	322,7
2019	327,8
2020	339,7

Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Διάγραμμα 5.4

Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών (σε εκατομμύρια ευρώ) 2017-2020



Πηγές: Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης

Η δυναμική που απέκτησε ο Όμιλος κατά το έτος 2020 συνεχίζεται και το έτος 2021. Χαρακτηριστικά, για το α' τρίμηνο του 2021 τα καθαρά κέρδη προ φόρων ανήλθαν ,στο υψηλό για την εποχή, στα 29,4 εκατομμύρια ευρώ ενώ σε υψηλά επίπεδα σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2020 κινήθηκε και ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών στα 111,367 εκατομμύρια ευρώ. Επιπλέον, ιδιαίτερα χαμηλός για το αντίστοιχο τρίμηνο είναι ο λόγος καθαρού τραπεζικού δανεισμού/Ιδίων Κεφαλαίων στο 0,04. Τα αντίστοιχα βασικά κέρδη ανά μετοχή το α' τρίμηνο του 2021 ανέρχονται στα 0,5621 εκατομμύρια ευρώ.

Τα παραπάνω ενδεικτικά οικονομικά στοιχεία για το 2021 επιβεβαιώνουν τις θετικές προοπτικές για περεταίρω ανάπτυξη του Ομίλου. Παρά τα ζητήματα που έχουν προκύψει αναφορικά με την αύξηση των τιμών των πρώτων υλών , της επαναφοράς σε υγειονομικές συνθήκες προ COVID-19 εποχής και την μειωμένη ζήτηση σε προϊόντα του Ομίλου που σχετίζονται με την εστίαση και τον τουρισμό , ο Όμιλος έχει πολύ καλές προοπτικές για περεταίρω ανάπτυξη του. Αφενός, υπάρχει δυνατότητα αντιστάθμισης απωλειών της μειωμένης ζήτησης σε κάποιο κλάδο λόγω COVID-19 από την σημαντική αύξηση των πωλήσεων σε άλλους κλάδους(π.χ. αυξημένη ζήτηση στα προϊόντα που σχετίζονται με την ατομική προστασία και υγεία και ειδικότερα σε τεχνικά υφάσματα). Αφετέρου ,έχει αναπτυχθεί ένα δίκτυο πωλήσεων προϊόντων και δραστηριοτήτων που έχουν σχέση με προϊόντα ατομικής προστασίας, συμπεριλαμβανομένης και της εγκατάστασης και έναρξης λειτουργίας γραμμών

παραγωγής χειρουργικών масκών σε Ελλάδα, Σκωτία και Ιρλανδία ενώ έχει δημιουργηθεί μια σημαντική πελατειακή βάση για τον Όμιλο κατά την περίοδο αυτή.

Συνεπώς κατά τη διάρκεια της εποχής του COVID-19 έχουν δημιουργηθεί οι κατάλληλες προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη και κερδοφορία του Ομίλου. Το κατά πόσο θα αξιοποιηθεί αυτή η ευκαιρία θα φανεί σε δεδομένα επόμενων τριμήνων ή/και ετών.

(Πηγές: Δελτία Τύπου Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης, Ετήσιες Οικονομικές Εκθέσεις Ετών 2017,2018,2019,2020 Ομίλου Πλαστικά Θράκης, Δελτίο Τύπου 2021 1^ο τριμήνου)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

THRACE IPOMA S.A.



6.1 Thrace Ipoma S.A.

Στην προηγούμενη ενότητα έγινε παρουσίαση της μητρικής εταιρείας, δηλαδή του ομίλου Πλαστικά Θράκης. Σε αυτήν την ενότητα θα γίνει η παρουσίαση με όσο το δυνατόν πιο επίκαιρα στοιχεία της θυγατρικής Thrace Ipoma S.A. που έχει έδρα την Βουλγαρία

6.2. Η επιλογή της εξαγοράς της Ipoma S.A. στην Βουλγαρία

Ο όμιλος Πλαστικά Θράκης πραγματοποίησε μια Άμεση Ξένη Επένδυση στην Βουλγαρία μέσω της εξαγοράς του συνόλου των μετοχών της Ipoma S.A. στη Βουλγαρία. Η επιλογή αυτή δεν ήταν καθόλου τυχαία. Καταρχάς, το 2004, που ολοκληρώθηκε η εξαγορά της Ipoma S.A., το κράτος της Βουλγαρίας είχε διαμορφώσει ήδη ένα ευνοϊκό περιβάλλον για τις επενδύσεις μέσα από μια σειρά μεταρρυθμίσεων. Έπειτα, εκείνη την περίοδο η εταιρεία Frigoglass στο πλαίσιο των κινήσεων της για αναδιάρθρωση της συμφώνησε να πουλήσει το στον Όμιλο Πλαστικά Θράκης το μερίδιο των μετοχών της της ήδη καθιερωμένης στην αγορά της ΝΑ Ευρώπης εταιρεία με την επωνυμία Ipoma S.A. Κατεπέκτασιν, ο συνδυασμός του ευνοϊκού επενδυτικού περιβάλλοντος της Βουλγαρίας και των προοπτικών της εταιρείας Ipoma S.A. κατέστησαν μια ιδανική ευκαιρία για επένδυση του Ομίλου στη Βουλγαρία. (euro2day, Wikipedia)

6.3 Το Προφίλ της Thrace Ipoma S.A.

-Η εταιρεία Thrace Ipoma S.A. ,είναι λοιπόν, μια θυγατρική εταιρεία του Ομίλου Πλαστικά Θράκης. Είχε ιδρυθεί το 1982 στην Βουλγαρία ως κρατική επιχείρηση. Το 2004 ο Όμιλος Πλαστικά Θράκης εντάσσει την εταιρεία Ipoma S.A. στον Όμιλο της μέσω της αγοράς του συνόλου των μετοχών της από την κυπριακή θυγατρική της Frigoglass, Trierina Trading Ltd. Εκείνη την εποχή η εκείνη η εταιρεία ήταν ήδη καθιερωμένη στην αγορά της ΝΑ Ευρώπης με την επωνυμία Ipoma S.A.

-Η εταιρεία Thrace Ipoma S.A έχει αναπτύξει γραμμή παραγωγής για δύο τομείς:
1) Παραγωγή με καλούπι injection 2) Thermoforming.

-Η εταιρεία Thrace Ipoma S.A. διαθέτει ιδιόκτητες εγκαταστάσεις 12.000τ.μ. ενώ

απασχολούνται περισσότεροι από 100 εργαζόμενοι, με την ετήσια παραγωγή να ξεπερνά 8.000 τόνους πολυμερών. Χαρακτηριστικά, η εταιρεία ακολουθεί τα πρότυπα ποιότητας EN ISO 9001:2015 και ISO 22000:2005 BR Global Standard for Packaging and Packaging Materials, issue5.

-Η έδρα της θυγατρικής εταιρείας βρίσκονται στην Σόφια της Βουλγαρίας στην οδό 7 Nedelcho Bonchev , Gara Iskar, 1528 στην Σόφια της Βουλγαρίας.

Πηγή: <https://www.thracegroup.com/gr/el/companies/thrace-ipoma/>

-Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της εταιρείας Thrace Ipoma S.A. για τις οικονομικές καταστάσεις και την έκθεση δραστηριοτήτων για το 2019 έχουμε τα εξής για την σύσταση του διοικητικού συμβουλίου:

Πίνακας 6.1

Διοικητικό Συμβούλιο Thrace Ipoma S.A.

Διοικητικό Συμβούλιο	Κωνσταντίνος Χαλιορής
	Δημήτριος Μαλάμος
	Γεώργιος Μπραΐμης
	Dimitar Dichev
	Desislava Neicheva
Εκτελεστικός Διευθυντής	Dimitar Dichev
Οικονομικός Διευθυντής	Dobri Dobrev
Επικεφαλής Λογίστρια	Gergana Vodenicharova

Πηγή: Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

6.4 Τα Προϊόντα της Thrace Ipoma S.A.

Τα προϊόντα που παράγονται από την εταιρεία Thrace Ipoma S.A είναι:

- Ακαμπτές συσκευασίες όπως είναι οι κάδοι και οι περιέκτες
- Thermoformed cups (Θερμοδιαμορφωμένα ποτήρια) για γιαούρτι και ροφήματα
- Πλαστικά κιβώτια γενικής χρήσης, για αναψυκτικά και μύρα

Οι τομείς που χρησιμοποιούνται τα προϊόντα της εταιρείας αφορούν κυρίως:

- i)Τα τρόφιμα (όπως τα γαλακτοκομικά, οι σαλάτες, τα μαριναρισμένα προϊόντα, τις μαρμελάδες, την μαγιονέζα, την κέτσαπ, τα παγωτά, τις αλοιφές, τα έτοιμα μαγειρεμένα φαγητά, το κρέας, το ψωμί, τα φρούτα και τα λαχανικά, κλπ)
- ii)Τα Βιομηχανικά – χημικά προϊόντα(όπως υλικά βαφής, στεγνά ή υγρά μείγματα, μικρά εξαρτήματα, κλπ.)

6.5 Τα Οικονομικά στοιχεία της Thrace Ipoma S.A.

Η οικονομική δραστηριότητα της εταιρείας Thrace Ipoma S.A. παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς εξελίσσεται δυναμικά, είναι διαρκώς αναπροσαρμοζόμενη και εκτείνεται σε μια σχετικά σημαντική ακτίνα(Βαλκάνια, Ευρώπη). Σύμφωνα με τις εκθέσεις ετήσιων οικονομικών καταστάσεων και δραστηριοτήτων(Annual Financial Statements and Activity Report) της εταιρείας για τα έτη 2018 και 2019 εξάγονται τα παρακάτω οικονομικά στοιχεία.

Πριν την παρουσίαση των οικονομικών στοιχείων θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν τα εξής:

-Το δεύτερο εξάμηνο του 2018 ξεκίνησε η εσωτερική αναδιοργάνωση της θυγατρικής έχοντας ως αποτέλεσμα και την παύση της εντάσεως εργασίας παραγωγικής διαδικασίας υφαντών μεγασάκων από την Thrace Ipoma και την την αντικατάσταση του όγκου που παράγεται από υφιστάμενους και νέους υπεργολάβους.

-Υπήρξαν διεθνώς διακυμάνσεις των τιμών των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί η εταιρεία καθώς και των καυσίμων.

-Τα δεδομένα θα παρουσιαστούν σε ευρώ με βάση την ισοτιμία που έχει διαμορφωθεί στις 19/07/2021 στα 1λεβ=0,51ευρώ σύμφωνα με την εφημερίδα ναυτεμπορική.

Ενώ το έτος 2019 υπήρχε σχετική αύξηση στο κομμάτι που αφορούσε τα κέρδη προ φόρων παρατηρήθηκε αισθητή μείωση στο κομμάτι καθαρού κέρδους (net profit for the year).

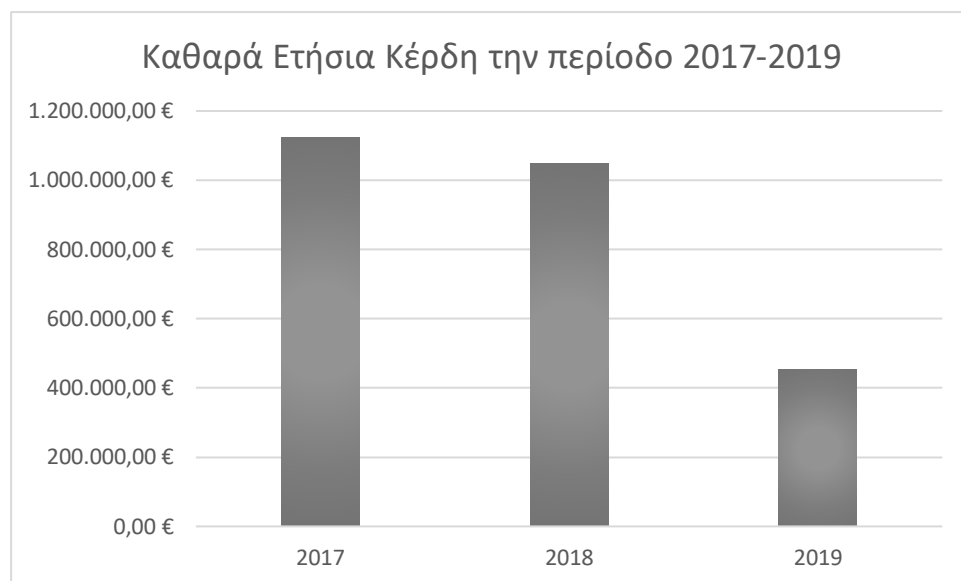
Πίνακας 6.2.

Καθαρό Ετήσιο Κέρδος Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Έτη	Καθαρό Ετήσιο Κέρδος
2017	1.124.840,00 €
2018	1.047.640,00 €
2019	452.490,00 €

Πηγή: Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

Διάγραμμα 6.1
Καθαρό Ετήσιο Κέρδος Thrace Ipoma S.A. 2017-2019



Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

Έπειτα παρατηρώντας τις χρηματοροές (cash flows) της εταιρείας για τις λειτουργικές δραστηριότητες αυτών των ετών διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο μέρος των εκροών αφορά την πληρωμή προμηθευτών. Η συγκεκριμένη παράμετρος αναδεικνύει την μεγάλη εξάρτηση που υπάρχει μεταξύ εταιρείας και προμηθευτών.

Πίνακας 6.3

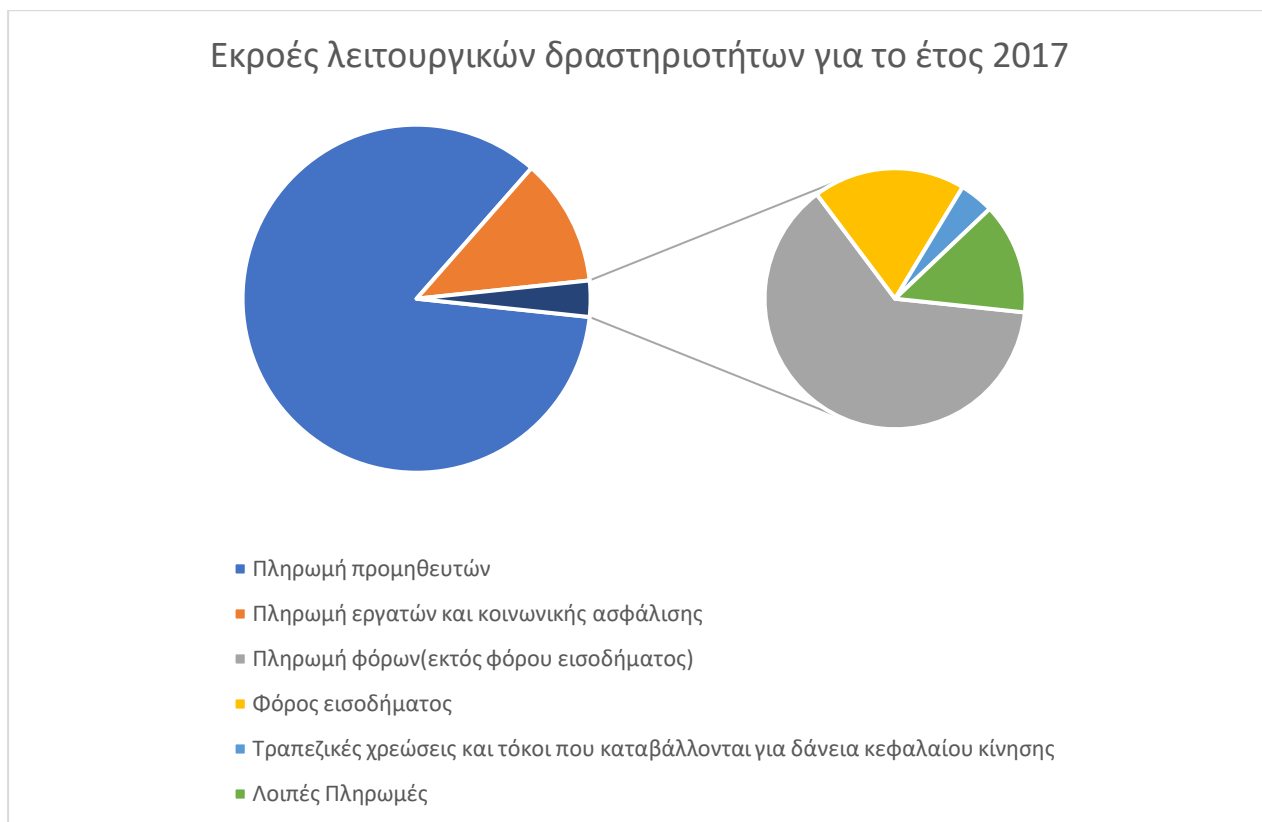
Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων	2017	2018	2019
Πληρωμή προμηθευτών	18.838.380,00 €	21.165.000,00 €	16.278.690,00 €
Πληρωμή εργατών και κοινωνικής ασφάλισης	2.631.090,00 €	2.889.150,00 €	2.962.590,00 €
Πληρωμή φόρων (εκτός φόρου εισοδήματος)	469.710,00 €	504.900,00 €	730.830,00 €
Φόρος εισοδήματος	140.760,00 €	65.280,00 €	25.500,00 €
Τραπεζικές χρεώσεις και τόκοι που καταβάλλονται για δάνεια κεφαλαίου κίνησης	31.620,00 €	45.900,00 €	32.130,00 €
Λοιπές Πληρωμές	102.510,00 €	38.760,00 €	17.850,00 €

Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

Διάγραμμα 6.2

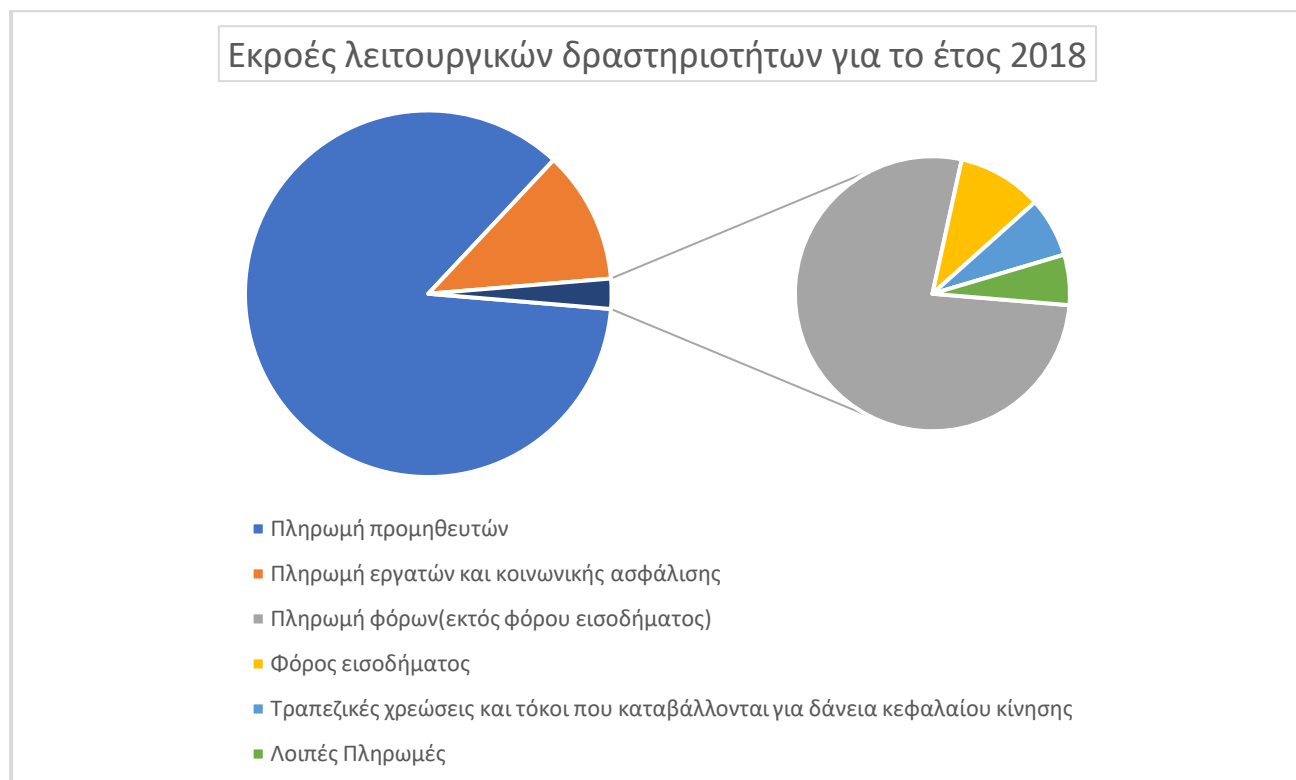
Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2017



Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

Διάγραμμα 6.3

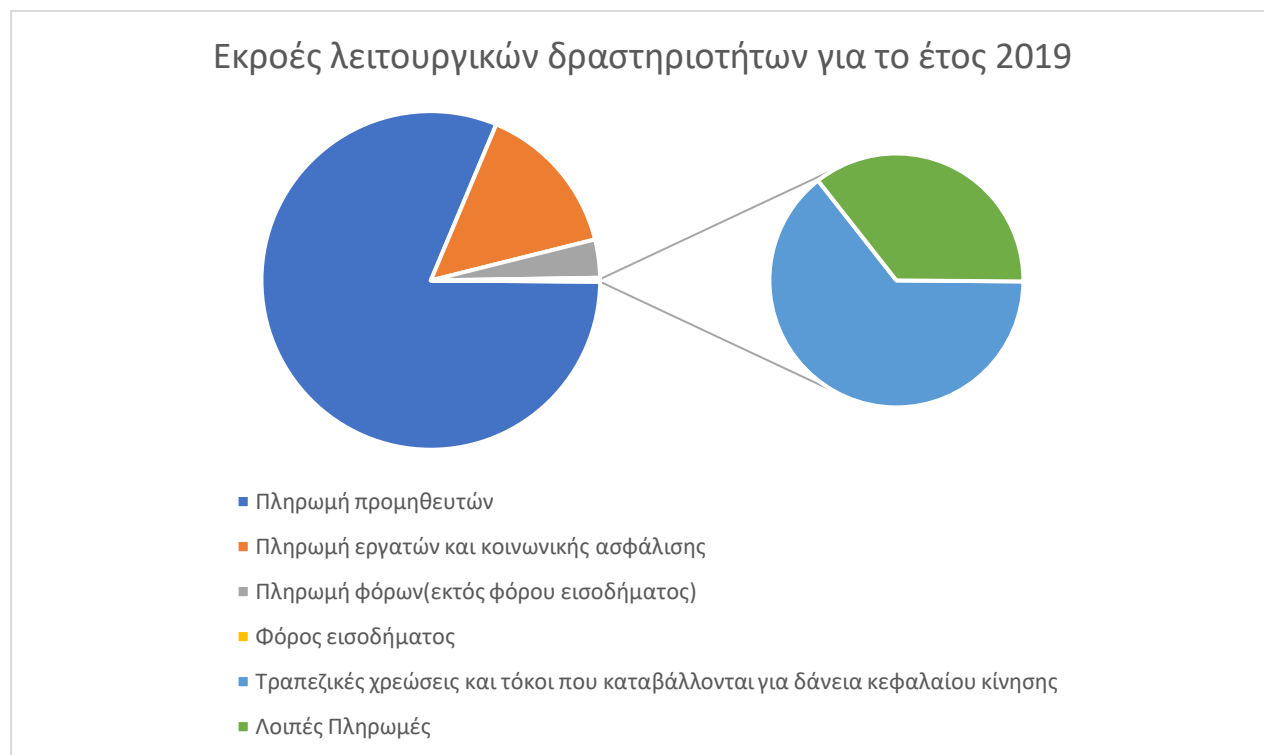
Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2018



Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A

Διάγραμμα 6.4

Εκροές Λειτουργικών Δραστηριοτήτων Thrace Ipoma S.A. 2019



Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Τα συνολικά έσοδα από τα συμβόλαια που κλείνει η θυγατρική με τους πελάτες αναδεικνύουν τα εξής:

-Την πτώση συνολικά των εσόδων από συμβόλαια με πελάτες κυρίως του εξωτερικού λόγω της διακοπής κάποιων δραστηριοτήτων της εταιρείας, στα πλαίσια της αναδιάρθρωσής της.

-Την άνοδο των εσόδων από δραστηριότητες που δεν έχει διακόψει η εταιρεία, τόσο εγχώρια όσο και στο εξωτερικό.

-Το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων προέρχεται από την διαδικασία που αφορά το plastic buckets injection, ενώ μεγάλο κομμάτι των εσόδων από εξαγωγική δραστηριότητα προερχόταν και από την διακοπείσα λειτουργία που αφορά το κομμάτι του big bags and slims.

Παρακάτω παραπείθονται οι πίνακες και τα διαγράμματα των συνολικών εσόδων της εταιρείας που αφορούν τα συνολικά έσοδα από συμβάσεις με πελάτες του εξωτερικού και εσωτερικού και ανά λειτουργία συνολικά.

Πίνακας 6.4

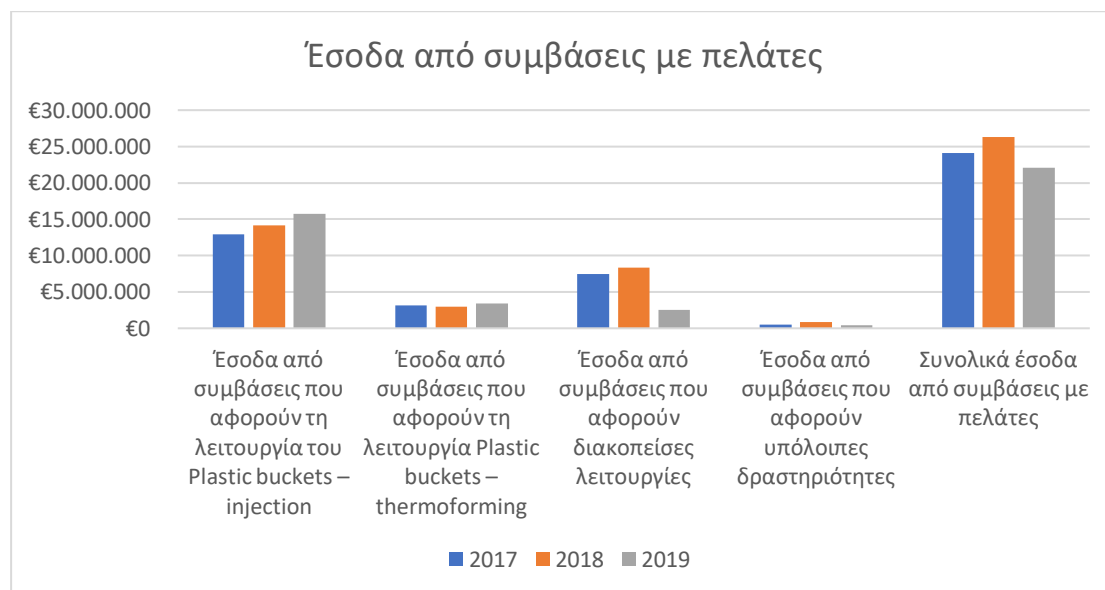
Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Έτη	2017	2018	2019
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν τη λειτουργία του Plastic buckets – injection	12.943.800 €	14.155.560 €	15.720.240 €
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν τη λειτουργία Plastic buckets – thermoforming	3.176.790 €	2.945.250 €	3.446.580 €
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν διακοπείσες λειτουργίες	7.437.330 €	8.366.550 €	2.493.900 €
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν υπόλοιπες δραστηριότητες	505.410 €	874.140 €	450.330 €
Συνολικά έσοδα από συμβάσεις με πελάτες	24.063.330 €	26.341.500 €	22.111.050 €

Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Διάγραμμα 6.5

Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019



Πηγή: Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Πίνακας 6.5

Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες εγχώρια και εξαγωγές της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Έτη	2017	2018	2019
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν την εξαγωγική δραστηριότητα	13.979.610,00 €	15.651.900,00 €	11.058.330,00 €
Έσοδα από συμβάσεις που αφορούν την εγχώρια δραστηριότητα	10.083.720,00 €	10.689.600,00 €	11.052.720,00 €
Σύνολο	24.063.330,00 €	26.341.500,00 €	22.111.050,00 €

Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Διάγραμμα 6.6

Έσοδα από συμβάσεις με πελάτες εγχώρια και εξαγωγές της Thrace Ipoma S.A. 2017-2019



Πηγή: Πηγή: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Ο Όμιλος στο σύνολο αλλά και η θυγατρική εταιρεία χρησιμοποιούν τον τραπεζικό δανεισμό, τόσο βραχυχρόνια όσο και μακροχρόνια, ως εργαλείο αφενός για χρηματοδότηση των επενδυτικών τους πλάνων μακροπρόθεσμα αλλά και για την κάλυψη έκτακτων αναγκών βραχυχρόνια που μπορεί να προκύπτει τόσο από την αβεβαιότητα στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον (π.χ. BREXIT) όσο και από την αύξηση των τιμών των πρώτων υλών (π.χ. πετρελαιοειδή).

Παίρνοντας ως παράδειγμα τα έτη 2017 έως 2019 και τις παραμέτρους των μακροπρόθεσμών τραπεζικών δανείων, των τρεχόντων τμημάτων μακροπρόθεσμων τραπεζικών δανείων, των βραχυπρόθεσμων τραπεζικών δανείων, των λοιπών υποχρεώσεων, του συνόλου των υποχρεώσεων και της χρηματοοικονομικής μόχλευσης μπορούμε να πούμε τα εξής:

-Τα Μακροπρόθεσμα Τραπεζικά δάνεια και οι Λοιπές Υποχρεώσεις ήταν μειωμένες το 2019 σε σχέση με το 2017.

-Ο Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός αυξήθηκε αισθητά το έτος 2019 σε σχέση με τα έτη 2017 και 2018 λόγω και της αύξησης των τιμών των πρώτων υλών.

-Σταδιακά τα έτη 2017,2018 και 2019 αυξανόταν το τρέχον τμήμα μακροπρόθεσμων τραπεζικών δανείων.

-Σε κάθε περίπτωση ο συνολικός τραπεζικός δανεισμός αυξάνει σε αναλογία με τις υπόλοιπες υποχρεώσεις και το σύνολο των υποχρεώσεων καθώς η εταιρεία προχώρησε σε μια σειρά από αλλαγές ενώ είχε να αντιμετωπίσει αρκετές προκλήσεις.

Παρατίθενται και ο Πίνακας με αντίστοιχα διαγράμματα.

Πίνακας 6.6

Σύνολο Υποχρεώσεων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

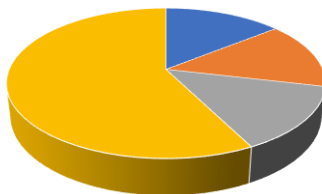
Έτη	2017	2018	2019
Μακροπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια	1.331.100 €	1.345.890 €	1.267.860 €
Τρέχον Τμήμα Μακροπρόθεσμων Τραπεζικών Δανείων	1.347.930 €	1.508.580 €	1.587.630 €
Βραχυπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια	1.293.870 €	1.169.940 €	2.091.510 €
Λοιπές Υποχρεώσεις	5.376.420 €	4.248.810 €	4.366.110 €
Σύνολο Υποχρεώσεων	9.349.320 €	8.273.220 €	9.313.110 €

Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Διαγράμματα 6.7-6.9

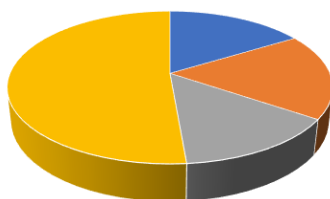
Σύνολο Υποχρεώσεων Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Σύνολο Υποχρεώσεων για το έτος 2017



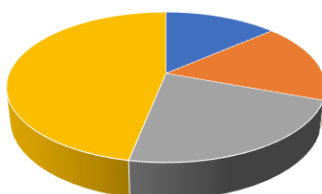
- Μακροπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Τρέχον Τμήμα Μακροπρόθεσμων Τραπεζικών Δανείων
- Βραχυπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Λοιπές Υποχρεώσεις

Σύνολο Υποχρεώσεων για το έτος 2018



- Μακροπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Τρέχον Τμήμα Μακροπρόθεσμων Τραπεζικών Δανείων
- Βραχυπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Λοιπές Υποχρεώσεις

Σύνολο Υποχρεώσεων για το έτος 2019



- Μακροπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Τρέχον Τμήμα Μακροπρόθεσμων Τραπεζικών Δανείων
- Βραχυπρόθεσμα Τραπεζικά Δάνεια
- Λοιπές Υποχρεώσεις

Πηγή: Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να τονίσουμε πως η μόχλευση μπορεί να οριστεί και ως ο λόγος των Ιδίων Κεφαλαίων(Equity)/Χρέος(Debt) και αντικατοπτρίζει την αναλογία συμμετοχής των Ιδίων Κεφαλαίων και του Χρέους σε μια επενδυτική διαδικασία. Ενδεικτικά την θυγατρική εταιρεία για το έτος 2017 ήταν στο 1,5 ,το 2018 1,76 και το 2019 1,57.

Παρατίθενται και ο Πίνακας με αντίστοιχο διάγραμμα.

Πίνακας 6.7

Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Thrace Ipoma S.A. 2017-2019

Έτη	2017	2018	2019
Δείκτης χρηματοοικονομικής μόχλευσης	1,5	1,76	1,57

Πηγή: Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

Διάγραμμα 6.10

Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Thrace Ipoma S.A. 2017-2019



Πηγή: Πηγή:2019,2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

6.6 Porter Analysis –S.W.O.T. Analysis Thrace Ipoma S.A.

Έχοντας, λοιπόν, εξετάσει ορισμένα οικονομικά στοιχεία τις θυγατρικής, θα εξετάσουμε την εταιρεία υπό την οπτική της ανάλυσης swot και porter.

6.6.1 Porter Analysis Thrace Ipoma S.A.



Το μοντέλο του Porter αναπτύχθηκε από τον Αμερικανό οικονομολόγο καθηγητή του Harvard Michael Eugene Porter. Με βάση αυτό το μοντέλο γίνεται ανάλυση των 5 δυνάμεων που προσδιορίζουν την ένταση ενός ανταγωνισμού σε έναν κλάδο και αφορούν το μικρο-περιβάλλον μιας επιχείρησης.

Οι 5 δυνάμεις του Porter ,λοιπόν, είναι οι εξής:

1. Ανταγωνισμός Υφιστάμενων επιχειρήσεων (existing rivalry).

Αποτελεί την πιο σημαντική δύναμη ή τον κυριότερο παράγοντα που λαμβάνεται υπόψιν για την ανάλυση ενός κλάδου, διότι οι κινήσεις της επιχείρησης και των ανταγωνιστών της προσανατολίζονται κατά κύριο λόγο στο πλαίσιο απόκτησης σημαντικής δύναμης στην αγορά . Αυτές οι κινήσεις ,βάσει θεωρίας, θα μπορούσαν να συνοψιστούν στις εξείς: α.)Μείωση τιμών β.)Βελτίωση προϊόντων γ.)Ενίσχυση επωνυμίας δ.)Αποτελεσματικότερη διανομή ε.)Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών κλπ. Όταν επικρατεί έντονος ανταγωνισμός σε έναν κλάδο μια επιχείρηση δεν μπορεί εύκολα να αποκτήσει ή να διατηρήσει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Στοιχεία που φανερώνουν έντονο ανταγωνισμό έναν κλάδο μπορούν να θεωρηθούν τα εξείς:
α.)Υπαρξη υψηλών εμποδίων εξόδου. β.) Χαμηλό κόστος αλλαγής για τους πελάτες.

γ.)Υπαρξη ελάχιστης διαφοροποίησης μεταξύ των προϊόντων δ.)Αύξηση του αριθμού των ανταγωνιστών ε.)Αύξηση ζήτησης με χαμηλούς ρυθμούς.

2. Απειλή νέων ανταγωνιστών (threat of new entrants).

Τα στοιχεία που καθορίζουν το πόσο σημαντική είναι η απειλή των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων σε ένα κλάδο διακρίνονται σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία αφορά την δυνατότητα αντίδρασης των επιχειρήσεων που βρίσκονται ήδη σε έναν κλάδο απέναντι σε κάποια υποψήφια νεοεισερχόμενη επιχείρηση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η υπόθεση που γίνεται εάν μια υφιστάμενη επιχείρηση μπορεί να εμποδίσει μια δυνητικά νεοεισερχόμενη με ‘πόλεμο τιμών’. Η δεύτερη κατηγορία αφορά τα εμπόδια εισόδου που μπορεί να συναντήσει κατά την είσοδο της σε έναν κλάδο. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι: α.)Νομοθετικό και εμπορικό πλαίσιο β.)Απαιτήσεις σε αρχικό επενδυτικό κεφάλαιο γ.) Διαφοροποίηση προϊόντος και brand loyalty(πιστότητα καταναλωτή) δ.)Υπαρξη οικονομιών κλίμακας.

Κατά κανόνα, η ύπαρξη υψηλών εμποδίων εισόδου σε έναν κλάδο συνεπάγεται και περιορισμένη απειλή νέων εν δυνάμει ανταγωνιστών.

3. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών (bargaining power of suppliers).

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών φανερώνεται στη δυνατότητα τους να αυξάνει τις τιμές τους ή να μειώνουν την ποιότητα των προϊόντων τους. Οπότε, η κερδοφορία μιας επιχείρησης εξαρτάται άμεσα στο πόσο μπορεί να μεταβιβάσει το κόστος στον τελικό καταναλωτή. Στοιχεία που εξετάζονται για την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι: α.) Ο αριθμός των προμηθευτών β.)Το κόστος μιας επιχείρησης για αλλαγή προμηθευτών γ.) Διαφοροποίηση προϊόντων προμηθευτών δ.)Το κατά πόσο σημαντικοί πελάτες είναι οι προμηθευόμενες επιχειρήσεις ε.)Υπαρξη υποκατάστατων προϊόντων

4. Κίνδυνος υποκατάστατων προϊόντων (threat of substitutes).

Τα υποκατάστατα προϊόντα υποδεικνύουν πρακτικά ένα όριο στις τιμές που μπορούν να θέσουν οι επιχειρήσεις στους καταναλωτές πριν αυτοί στραφούν από το προϊόν των επιχειρήσεων στα υποκατάστατα. Το φαινόμενο στροφής των καταναλωτών σε υποκατάστατα προϊόντα συναντάται τόσο σε περίοδο οικονομικής ευρωστίας όσο και σε περιόδους ύφεσης. Παράγοντες που παίζουν ρόλο στο πόσο απειλητικά είναι τα υποκατάστατα προϊόντα είναι οι εξείς: α.)Ο βαθμός διαθεσιμότητας των υποκατάστατων προϊόντων β.)Η τιμή των υποκατάστατων προϊόντων γ.) Η ποιότητα των διαθέσιμων υποκατάστατων προϊόντων δ.)Το κόστος αλλαγής ενός υποκατάστατου προϊόντος από έναν ασθενή.

5. Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (bargaining power of buyers).

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών λειτουργεί πιεστικά στην μείωση των τιμών από τις επιχειρήσεις ενός κλάδου και ταυτόχρονα στην βελτίωση των προϊόντων ενός κλάδου καθώς οι αγοραστές είναι σε θέση να στρέψουν την μια επιχείρηση εναντίον μιας άλλης, πράγμα που οδηγεί σε μείωση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων ενός κλάδου. Παράγοντες που παίζουν ρόλο στην διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι: α.)Κόστος εναλλαγής μεταξύ εμπορικών σημάτων ή υποκατάστατων προϊόντων β.)Η ζήτηση ενός προϊόντος γ.)Ο αριθμός των αγοραστών

δ.) Πληροφόρηση αγοραστών σχετικά με την αγορά ε.) Δυνατότητα αγοραστών για αναβολή αγοράς σε περίπτωση μη τήρηση των όρων αγορά ενός προϊόντος.

(Σέργιος Δημητριάδης & Αλεξία Τζωρτζάκη, Μάρκετινγκ, 2010)

Έχοντας αναλύσει τις 5 δυνάμεις του Porter θα μπορούσαμε να πούμε τα εξής για το μικρο-περιβάλλον της Thrace Ipoma S.A., που έχει έδρα την Βουλγαρία και ανήκει στον κλάδο της βιομηχανίας των πλαστικών με εξειδίκευση κυρίως την πλαστική συσκευασία:

1.) Ανταγωνισμός των υφιστάμενων επιχειρήσεων

Ο ανταγωνισμός στον συγκεκριμένο κλάδο χαρακτηρίζεται έντονος. Τόσο εντός της Βουλγαρικής επικράτειας όσο και σε παγκόσμιο ή πανευρωπαϊκό επίπεδο υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται την Thrace Ipoma S.A. στο εύρος που απλώνει τις οικονομικές της δραστηριότητες. Πάρα αυτά, η εταιρεία έχει καταφέρει να αποκτήσει σημαντική θέση εντός της Βουλγαρικής αγοράς.

Η παραγωγή και η κατανάλωση πλαστικών συνολικά και διαχρονικά είναι τεράστια παγκοσμίως, οπότε σε κλάδους των πλαστικών προϊόντων με χαμηλή συγκέντρωση παρατηρούμε συμπιεσμένα περιθώρια κερδών των επιχειρήσεων καθώς οι τιμές διαμορφώνονται σε ανταγωνιστικά επίπεδα.

2. Απειλή νέων ανταγωνιστών (threat of new entrants).

Η πραγματοποίηση μιας επένδυσης στη Βουλγαρία στον κλάδο δεν συναντά εμπόδια από άποψη φορολογίας ή νομικού πλαισίου και γραφειοκρατίας. Ωστόσο, η δημιουργία μιας επιχείρησης πλαστικών, ανάλογα με την κατηγορία προϊόντων που εξειδικεύει την παραγωγή της, προϋποθέτει και αντίστοιχες επενδύσεις σε τεχνογνωσία, εξοπλισμό και προσωπικό. Επιπλέον, μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο αντιμετωπίζει και την σοβαρή πιθανότητα να αντιμετωπίσει και έντονο ανταγωνισμό από ήδη υπάρχουσες εδραιωμένες επιχειρήσεις. Συνεπώς, αντισταθμίζοντας τα παραπάνω συμπεραίνεται ότι η απειλή νέων ανταγωνιστών είναι σχετικά μετριασμένη.

3. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών (bargaining power of suppliers).

Η παραγωγή των πλαστικών ειδών βασίζεται στο πετρέλαιο και τα παράγωγά του. Οπότε τα περιθώρια κέρδους των εταιρειών πλαστικού εξαρτώνται άμεσα και καταλυτικά από τις τιμές του πετρελαίου και των πρώτων υλών. Επιπλέον, η δύναμη των προμηθευτών καθορίζεται και από τις ποσότητες που αγοράζουν οι εταιρείες πλαστικών και από το γεγονός ότι οι πρώτες ύλες είναι πολλές φορές εισαγόμενα προϊόντα. Συνεπώς, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι ισχυρή.

4. Κίνδυνος υποκατάστατων προϊόντων (threat of substitutes).

Τα πλαστικά προϊόντα στο κομμάτι της πλαστικής συσκευασίας ή σε κάποιο άλλο είδος προϊόντων μπορούν να αντικατασταθούν με αντίστοιχα μεταλλικά, χάρτινα ή γυάλινα. Παρά, λοιπόν, το γεγονός ότι γίνονται προσπάθειες παγκοσμίως για αντικατάσταση των πλαστικών (επειδή είναι επιβλαβή για το περιβάλλον) λόγω των ιδιαίτερων ιδιοτήτων του και των πλεονεκτημάτων που προσφέρει ως υλικό δεν

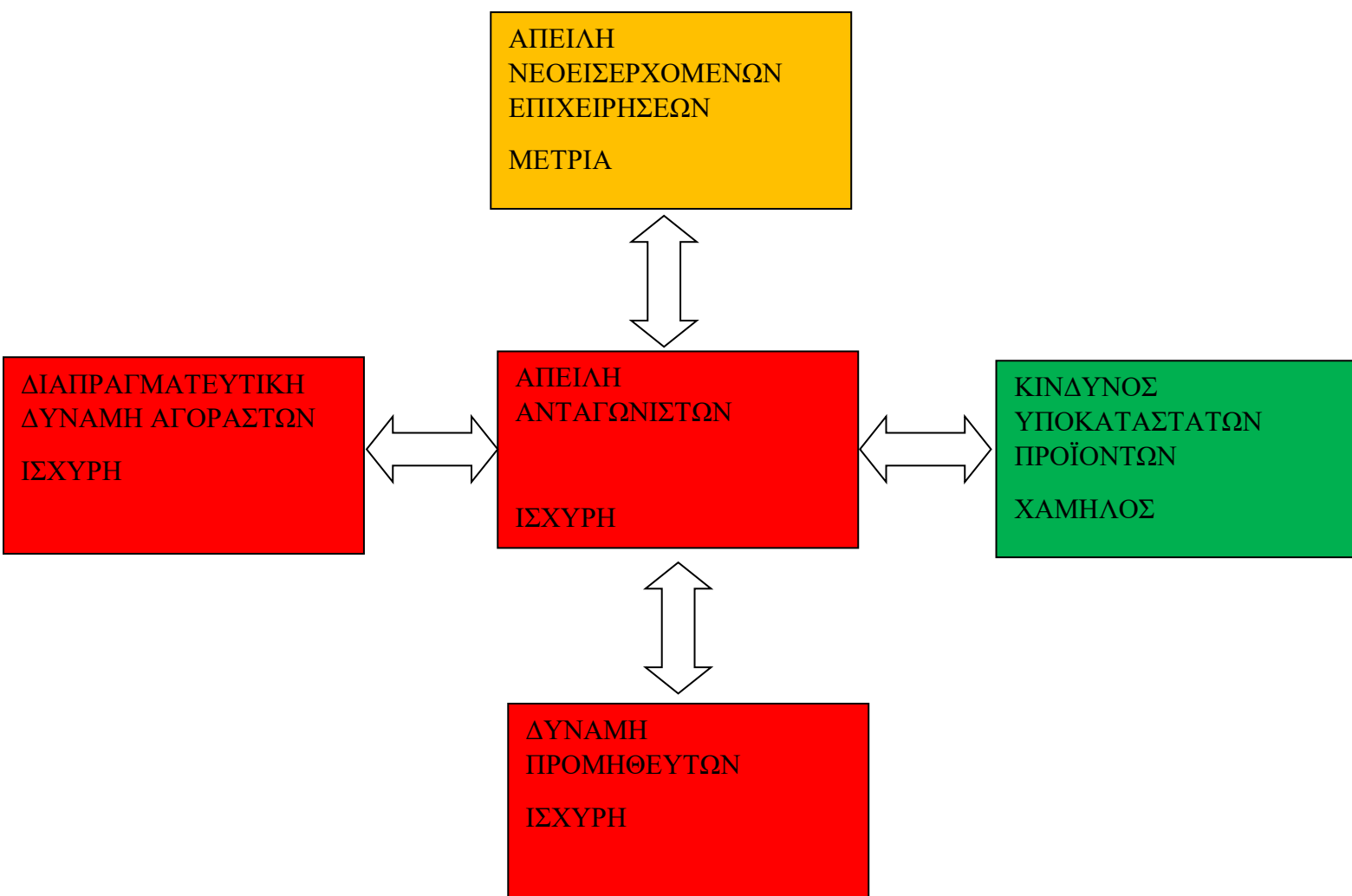
αντιμετωπίζει ιδιαίτερη απειλή υποκατάστασης. Κατεπέκτασιν , ο κίνδυνος υποκατάστασης του είναι σχετικά χαμηλός.

5. Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (bargaining power of buyers).

Είναι γεγονός πως υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο που εμπορεύονται πλαστικά ήδη ή ήδη πλαστικής συσκευασίας. Επιπλέον, ο βαθμός διαφοροποίησης των πλαστικών ειδών ή πλαστικής συσκευασίας είναι σχετικά μικρός. Από την άλλη, τα συγκεκριμένα ήδη αγοράζονται από μια ευρεία γκάμα πελατών (π.χ. βιομηχανίες, εταιρείες, καταστήματα κλπ.) πολλοί από τους οποίους είναι και σημαντικοί πελάτες που αγοράζουν μεγάλες ποσότητες . Συνεπώς, σε πολλές περιπτώσεις οι αγοραστές είναι σε θέση να επιλέγουν ή να διαπραγματεύονται μια πιο συμφέρουσα τιμή ή όρους αγοράς. Συμπερασματικά η δύναμη των αγοραστών είναι ισχυρή.

Πίνακας 6.8

Ανάλυση Porter για την Εταιρεία Thrace Ipoma S.A.



6.6.2 S.W.O.T. Analysis της Thrace Ipoma S.A.

Η θεωρία της S.W.O.T. Analysis διατυπώθηκε στο κεφάλαιο 3.4.2. Σε αυτό το σημείο θα αναφερθούμε στις Δυνάμεις/Αδυναμίες/Ευκαιρίες/Απειλές της θυγατρικής εταιρείας Thrace Ipoma S.A. :

-Δυνάμεις:

Αποτελεί κομμάτι ενός διεθνώς αναγνωρισμένου Ομίλου

Επιτυχημένη οικονομική δραστηριότητα στις αγορές της Βουλγαρίας ,της ευρύτερης περιοχή των Βαλκανίων και όλης την Ευρώπη.

Γεωγραφική εγγύτητα στις περιοχές που δραστηριοποιείται οικονομικά

Γεωγραφική εγγύτητα στη μητρική εταιρεία

Είναι εγκατεστημένη στην πρωτεύουσα του κράτους

Η παραγωγική της διαδικασία είναι εναρμονισμένη διεθνείς πιστοποιήσεις ISO.

-Αδυναμίες:

Άμεση επίπτωση στο κόστος παραγωγής από τις διακυμάνσεις στις τιμές των πρώτων υλών(π.χ. πολυαιθυλένιο, πολυπροπυλένιο, πολυστερίνη)

Περιορισμένη γραμμή παραγωγής και περιορισμένη γκάμα παραγωγή προϊόντων

Άμεση εξάρτηση της παραγωγικής διαδικασίας από τις τιμές καυσίμων

Η εταιρεία είναι εκτεθειμένη στον κίνδυνο επιτοκίου(interest risk) λόγω χρηματοδότησης ,των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της με βραχυπρόθεσμο δανεισμό και επενδυτικών δραστηριοτήτων της με μακροπρόθεσμο δανεισμό, βασισμένη σε κυμαινόμενα επιτόκια.

-Ευκαιρίες:

Ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς για τις επιχειρήσεις

Αναβάθμιση των τεχνολογικών υποδομών της χώρας για την υποστήριξη της τεχνολογίας 5G και του ψηφιακού μετασχηματισμού της οικονομίας.

Προγράμματα για την καταπολέμηση της ανεργίας και του brain drain.

Η Βουλγαρία είναι μια χώρα μέλος του NATO και της ΕΕ που διατηρεί ταυτόχρονα στενές σχέσεις με τη Ρωσία.

Ευνοϊκοί μακροοικονομικοί δείκτες

-Απειλές:

Δημογραφικό πρόβλημα

Ενδεχόμενη πολεμική σύρραξη ή πολιτική αστάθεια.

Επιδείνωση ή μη αποτελεσματική αντιμετώπιση μιας υγειονομικής κρίσης.

Ενδεχόμενη παγκόσμια οικονομική κρίση.

Περιορισμένη αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

Ενδεχόμενη αύξηση τιμών πρώτων υλών και καυσίμων διεθνώς.

Πίνακας 6.9

SWOT ANALYSIS εταιρείας Thrace Ipoma S.A.

SWOT ANALYSIS			
STRENGTHS	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> -Γεωγραφική θέση των εγκαταστάσεων της εταιρείας -Επιτυχημένη οικονομική δραστηριότητα -Θυγατρική εταιρεία ενός διεθνώς αναγνωρισμένου Ομίλου - Η παραγωγική της διαδικασία είναι εναρμονισμένη διεθνείς πιστοποιήσεις ISO 	<ul style="list-style-type: none"> -Εκτεθειμένη στον κίνδυνο επιτοκίου -Περιορισμένη γκάμα παραγωγής προϊόντων - Άμεσα εκτεθειμένη σε διακυμάνσεις τιμών πρώτων υλών και ενέργειας στο κόστος παραγωγής 	<ul style="list-style-type: none"> -Επιτάχυνση ψηφιακού μετασχηματισμού λόγω COVID-19 -Τεχνολογία 5G -Προγράμματα ανάσχεσης brain drain -Ενίσχυση των τομέων της οικονομίας στα πλαίσια ενός κοινωνικού διαλόγου. -Ευνοϊκοί μακροοικονομικοί δείκτες -Η Βουλγαρία είναι μέλος NATO,ΕΕ και διατηρεί στενές σχέσεις με την Ρωσία 	<ul style="list-style-type: none"> - Αύξηση τιμών πρώτων υλών και καυσίμων διεθνώς -Αστάθεια σε τοπικό ή παγκόσμιο επίπεδο λόγω πολέμου, οικονομικής ή υγειονομικής κρίσης. - Δημογραφικό πρόβλημα - Περιορισμένη αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

6.7 Στοιχεία στρατηγικής του Ομίλου και της μητρικής Thrace Ipoma S.A.-Προοπτικές Thrace Ipoma S.A.

Ο Όμιλος των Πλαστικών Θράκης επέκτεινε τις δραστηριότητες της και στη Βουλγαρία πραγματοποιώντας μια Άμεση Ξένη Επένδυση προβαίνοντας στην εξαγορά της ήδη προϋπάρχουσας εταιρείας Ipoma S.A. στην Βουλγαρία (brownfield ή acquisition strategy).

Με αυτόν τον τρόπο ο Όμιλος κατάφερε να αξιοποιήσει τα πλεονεκτήματα τοποθεσίας που προσφέρει η χώρα της Βουλγαρίας. Αφενός το επενδυτικό περιβάλλον της συγκεκριμένης χώρας είναι ευνοϊκό (χαμηλή φορολογία, ελάχιστη γραφειοκρατία) αφετέρου υπάρχει γεωγραφική εγγύτητα στην περιοχή δραστηριοποίησης(Βαλκάνια, Νοτιοανατολική Ευρώπη). Αξιοσημείωτο είναι επίσης

και το γεγονός πως ο Όμιλος συνδύασε τα όποια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα διέθετε με τις δυνατότητες της θυγατρικής εταιρείας, καθώς η Iroma S.A. ήταν ήδη καθιερωμένη στην αγορά της ΝΑ Ευρώπης, αξιοποιώντας και το πλεονέκτημα της εσωτερικής μέσω αυτής της διαδικασίας.

Κύρια χαρακτηριστικό της μητρικής εταιρείας είναι το επιτυχημένο μοντέλο management και marketing που ακολουθεί και η δυνατότητά της να συνεργάζεται αποτελεσματικά με τις θυγατρικές της εταιρείες και να αναπροσαρμόζεται δυναμικά στις συνθήκες και τις προκλήσεις ανά τον κόσμο. Επιπλέον, ως Όμιλος συνολικά είναι σε θέση να αφομοιώνει την εμπειρία και γνώση που αντλεί μέσω των διεθνοποιημένων δραστηριοτήτων της και να επωφελείται από αυτές.

Θα μπορούσαμε να διακρίνουμε επίσης και τα παρακάτω στοιχεία στρατηγικής που εφαρμόζει συνολικά ο Όμιλος διεθνώς και κατεπέκταση και οι θυγατρικές:

-Το πρώτο αφορά τη διασφάλιση του brand name της εταιρείας και την διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων της. Κάθε διεθνοποιημένη δραστηριότητα του Ομίλου είναι ενισχυμένη από το Brand και την ποιότητα των προϊόντων που παρέχει η εταιρεία. Έτσι και στην περίπτωση της Thrace Iroma S.A., η εταιρεία καθιστά σαφές ότι τα προϊόντα της είναι ασφαλή, αρίστης ποιότητας και αξιόπιστα στον τομέα της συσκευασίας και των πλαστικών προϊόντων.

-Δεύτερον, τόσο ο Όμιλος όσο και οι θυγατρικές εταιρείες στα σημεία όπου δραστηριοποιούνται ανά τον κόσμο χαράσσουν τη στρατηγική τους λαμβάνοντας υπόψιν τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των εκάστοτε τοπικών αγορών και κοινωνιών όπου δραστηριοποιούνται(π.χ. ήθη, έθιμα, βιοτικό επίπεδο). Επιπλέον, οι αντίστοιχες πρακτικές που υιοθετούνται από τον Όμιλο συνολικά βασίζονται σε διεξοδική έρευνα της τοπικής αγοράς, της κοινωνίας και των αντίστοιχων κλάδων που δραστηριοποιείται ο Όμιλος.

-Έπειτα, σε πολλές από τις περιοχές που η εταιρεία έχει επιλέξει να πραγματοποιήσει μια Α.Ξ.Ε., οι εταιρείες που εξαγόρασε το μερίδιο τους μερικώς ή ολικώς ήταν ήδη πετυχημένες ή αναγνωρισμένες στο χώρο των πλαστικών ή της συσκευασίας.(π.χ. Iroma S.A. , Hydro Polybulk).

-Επιπλέον, η δραστηριοποίηση του Ομίλου σε μια ευρεία γκάμα κλάδων που αφορούν την κατηγορία των πλαστικών ειδών του δίνει την δυνατότητα να εστιάζει σε αυτούς που υπάρχει ζήτηση(π.χ. κλάδος ειδών υγειονομικού ενδιαφέροντος την εποχή COVID-19) ώστε να αντισταθμίζει τις ζημιές από μια άλλη του δραστηριότητα(π.χ. κλάδος του τουρισμού στην εποχή COVID-19).

Συνεπώς, η εταιρεία Thrace Iroma S.A. ως κομμάτι του Ομίλου «Πλαστικά Θράκης» είναι σε θέση να αντιμετωπίζει τις προκλήσεις που προκύπτουν κατά καιρούς (π.χ. BREXIT, COVID-19) , να αναπροσαρμόζει τις δραστηριότητες της , να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις εκάστοτε ανάγκες της κοινωνίας και της αγοράς και να εξασφαλίζει την κερδοφορία της τόσο εντός όσο και εκτός συνόρων. Τα παραπάνω θα μπορούσαν να εξεταστούν και υπό το πρίσμα των δεδομένων και στοιχείων επόμενων ετών(π.χ. 2020,2021,2022) για την εταιρεία Thrace Iroma S.A.

(Πηγές: 2019, 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma S.A.

ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ
ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ των ετών 2020 και 2021)

Συμπεράσματα

Η συγκεκριμένη διατριβή αποτέλεσε ουσιαστικά μια προσπάθεια να εξεταστούν οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις πολύπλευρα. Στα δύο πρώτα κεφάλαια εξετάστηκαν οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις σε ένα γενικό θεωρητικό υπόβαθρο. Στο 3^ο και 4^ο κεφάλαιο εξετάστηκε η χώρα της Βουλγαρίας ως ένα παράδειγμα χώρας υποδοχής των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Στα κεφάλαια 5 και 6 έγινε η ανάλυση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων υπό την οπτική γωνία ενός πολυεθνικού ομίλου και μιας θυγατρικής του εταιρείας.

Στο πρώτο και στο δεύτερο κεφάλαιο έγινε αναφορά στον ρόλο των πολυεθνικών στο κομμάτι που αφορά την παγκοσμιοποίηση και τις σύγχρονες εξελίξεις. Επιπλέον, παρουσιάστηκαν και οι τρόποι με τους οποίους δραστηριοποιείται μια τέτοιου είδους διεθνής οικονομική μονάδα. Ταυτόχρονα, έγινε βιβλιογραφική θεωρητική προσέγγιση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Ως προς αυτό, τονίστηκε το πόσο σημαντικά είναι τα οφέλη από τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, τα οποία σε πολλές περιπτώσεις υπερκεράζουν τις αρνητικές συνέπειες, τόσο για τις ίδιες τις επιχειρήσεις όσο και για τα κράτη υποδοχής. Σχετικά με αυτά τα δύο κεφάλαια θα είχε ιδιαίτερο ενδιαφέρον να εξεταστεί διεξοδικά το πώς η πανδημία COVID-19 επηρέασε τους εν εξελίξει παραμέτρους των πολυεθνικών, της παγκοσμιοποίησης και των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων.

Στα 3^ο κεφάλαιο αναλύθηκε η χώρα της Βουλγαρίας ως περίπτωση χώρας υποδοχής τόσο από βιβλιογραφικής, θεωρητικής σκοπιάς όσο και με τη βοήθεια των εργαλείων του Μάρκετινγκ. Συμπερασματικά, η συγκεκριμένη χώρα λόγω του χαμηλού κόστους επένδυσης και σχετικά ελάχιστης γραφειοκρατίας αποτελεί έναν ελκυστικό προορισμό για την πραγματοποίηση μιας Άμεσης Ξένης Επένδυσης. Ωστόσο, η πανδημία COVID-19 αφενός λειτουργεί ως υγειονομική απειλή για την συγκεκριμένη χώρα αφετέρου αποτελεί μια ευκαιρία να επιταχύνει τον ψηφιακό της μετασχηματισμό και να καλύψει τις όποιες ανεπάρκειές της στα θέματα που αφορούν την έρευνα και ανάπτυξη. Σίγουρα, θα είχε πολύ μεγάλο ενδιαφέρον να διερευνηθεί εάν ως χώρα κατάφερε να αξιοποιήσει την ευκαιρία αυτή και να επιταχύνει τον ψηφιακό της μετασχηματισμό.

Στο κεφάλαιο 4 εξετάστηκε η σχέση μεταξύ των μεταβλητών του ΑΕΠ σε σταθερές τιμές του 2017 και των εισροών των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων για τη χώρα της Βουλγαρίας με την χρήση του SPSS 17. Παρά τις όποιες δυσκολίες παρουσίασε αυτό το εγχείρημα από οικονομτρικής απόψεως εν τέλει αναδείχθηκε μια σχετικά σημαντική, για μια και μόνο ανεξάρτητη μεταβλητή, θετική σχέση μεταξύ των δύο μεταβλητών. Το συγκεκριμένο εγχείρημα έβγαλε παρόμοια αποτελέσματα σχετικά με άλλες παρόμοιες μελέτες. Οι όποιες αποκλείσεις με παρόμοιες μελέτες π.χ. συσχέτιση ονομαστικού ΑΕΠ ή ΑΕΠ γενικότερα με τις Εισροές των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων για την χώρα της Βουλγαρίας θα μπορούσαν να οφείλονται για παράδειγμα στον παράγοντα του πληθωρισμού, με την προϋπόθεση ότι τα

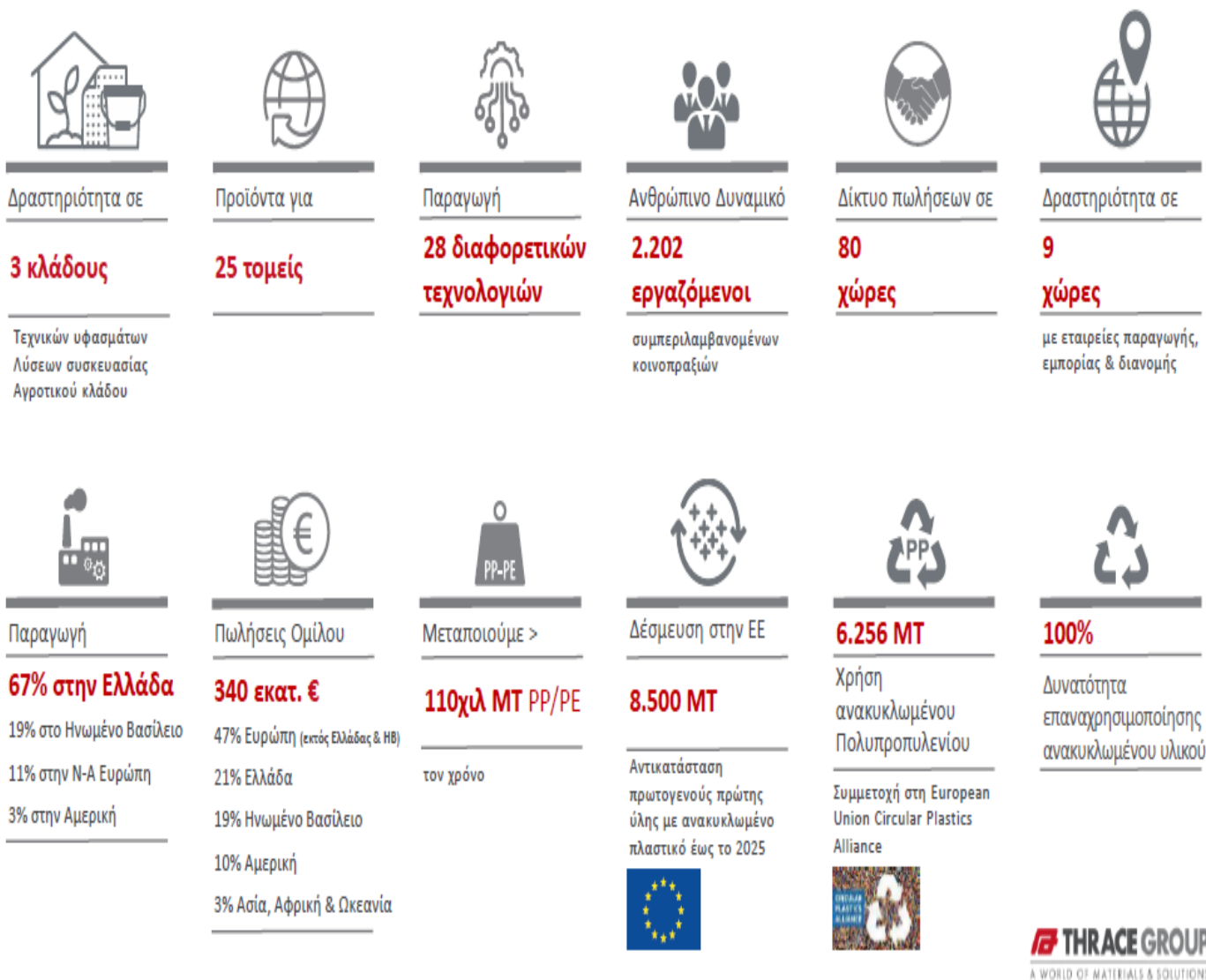
έτη ανάλυσης είναι τα ίδια ή παρεμφερή. Σίγουρα, θα είχε πολύ ενδιαφέρον να γίνουν αντίστοιχες Οικονομικές μελέτες συνυπολογίζοντας και άλλους παράγοντες όπως την ανεργία, το επιτόκιο και στατιστικά στοιχεία της χώρας στα χρόνια της εποχής COVID-19.

Στο 5^ο κεφάλαιο, αναλύθηκε ο Όμιλος Πλαστικά Θράκης, ο οποίος δραστηριοποιείται με πολύ μεγάλη επιτυχία στον κλάδο των πλαστικών, με την χρήση των αντίστοιχων διαθέσιμων στοιχείων. Εντυπωσιακό είναι το εύρος των προϊόντων που παράγει και ως Όμιλος εφαρμόζει μια πολύ επιτυχημένη στρατηγική, ενώ αυτό που τον χαρακτηρίζει είναι η πετυχημένη προσαρμοστικότητα του στις εκάστοτε συνθήκες. Σίγουρα, τα χρόνια της πανδημικής κρίσης κατόρθωσε με πολύ επιτυχημένους ελιγμούς να βελτιώσει τα οικονομικά και επιχειρησιακά του στοιχεία καθώς επωφελήθηκε από την υπεραυξημένη ζήτηση στα προϊόντα υγειονομικού ενδιαφέροντος. Σαφέστατα, και ο συγκεκριμένος Όμιλος παρουσιάζει ενδιαφέρον περεταίρω μελέτης λόγω του μεγάλου εύρους των δραστηριοτήτων του. Παράλληλα ενδιαφέρει και μια πιθανή μελλοντική μελέτη ως προς τον τρόπο που αξιοποίησε συνολικά την ευκαιρία της πανδημικής κρίσης.

Τέλος, αναφορικά με την θυγατρική εταιρεία Thrace Ipoma S.A. η μελέτη περίπτωσης(Case Study) έγινε με βάση τις εκθέσεις των οικονομικών της δραστηριοτήτων για τα έτη 2018 και 2019. Παραταύτα εξήχθησαν πολύτιμα συμπεράσματα για την επιτυχημένη δραστηριοποίηση της θυγατρικής. Χαρακτηριστικά, η συγκεκριμένη εταιρεία ήταν ήδη πετυχημένη στον κλάδο όταν εξαγοράστηκε από τον Όμιλο των Πλαστικών Θράκης. Η συγκεκριμένη δε εταιρεία έχει έντονη εξαγωγική και εγχώρια δραστηριότητα ενώ τα στοιχεία του ισολογισμού της αναδεικνύουν αφενός την εύρωστη οικονομική της κατάσταση και αφετέρου την έντονη επιχειρηματική και επενδυτική της δραστηριότητα. Σε κάθε περίπτωση θα είχε έντονο ενδιαφέρον να διερευνηθεί η συγκεκριμένη εταιρεία και με πιο επικαιροποιημένα στοιχεία στα πλαίσια της εποχής COVID-19.

Παράρτημα

THRACE GROUP | Ο ΟΜΙΛΟΣ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ (2020)



Πηγές

Ελληνική Βιβλιογραφία

- Βασιλειάδης Π. Γεώργιος , Ζαχαρούλα Γ.Καλογηράτου « Εισαγωγή στη Στατιστική με εφαρμογές σε SPSS και Excel » , εκδόσεις Μπένου, Αθήνα 2019.
- Δημήτρης Κυρκίλης ,Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, Αθήνα 2010
- ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ ΣΕΡΓΙΟΣ, ΤΖΩΡΤΖΑΚΗ ΑΛΕΞΙΑ-ΜΑΙΡΗ , ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΑΡΧΕΣ - ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ – ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ Δεκέμβρης 2010
- Ευθύμιος Τσιώνας, Εφαρμογές Η/Υ,2009
- Κοτταρίδη Κων/να και Γιακούλας Δημήτρης , Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα: Οι επιπτώσεις της κρίσης και ο ρόλος των θεσμών. Ελληνικό Ίδρυμα Ευρωπαϊκής και Εξωτερικής Πολιτικής,2013
- Παντελίδης Παντελής-Δ. Γιαννέλης « Εισαγωγή στην Οικονομική Θεωρία » , Πειραιάς 2014
- ΣΙΩΜΚΟΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ,ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ (5Η ΕΚΔΟΣΗ) Δεκέμβριος 2018
- ΤΖΑΒΑΛΗΣ ΗΛΙΑΣ,ΟΙΚΟΝΟΜΕΤΡΙΑ, Δεκέμβριος 2008

Διεθνής Βιβλιογραφία

- Blanchard Olivier ,Μακροοικονομική , 5η έκδοση, 2012
- Dunning J. H. « Trade, location of Economic Activity and the Multinational Enterprise:A Search for an Eclectic approach », Mac Milan London 1977
- Griffin W. Ricky and Michael W. Pustay « Διεθνείς Επιχειρήσεις και Επιχειρηματικότητα », εκδόσεις Τζιόλα, Αθήνα 2011.
- Mankiw N. Gregory « Μακροοικονομική Θεωρία », εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα 2002
- Philip Kotler and Kevin Keller ,Marketing Management, 12th edition PrenticeHall, New Jersey, 2011 (www.prenhall/kotler)
- P. JOSEPH, MCCARTHY E. JEROME, PERREAULT D. WILLIAM. JR ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ-ΜΙΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ CANNON 2012

Διαδικτυακές-Ηλεκτρονικές Πηγές

- 2019 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma A.D.

- 2018 Annual Financial Statements and Activity Report of Thrace Ipoma A.D.
- Euro2day/Ανακατατάξεις στο δίκτυο παραγωγής της Πλαστικά Θράκης
- <https://agora.mfa.gr/ta-grafeia-oikonomikon-emporikon-upotheseon/office/820>
- <https://bnr.bg/el/post/101185839/> Η Βουλγαρία είναι ένα από τα πρώτα κράτη που εργάζονται για δίκτυα 5G
- <https://bnr.bg/el/post/101451254/mnimonio-a-sumvalei-ston-psiiako-metasimatismo-sti-voulgaria>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Bulgaria>
- [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX:32019H0903\(02\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX:32019H0903(02))
- https://www.euro2day.gr/market_announcements/announcements/article-market-announcement/217958/plastika-thrakhs-oloklhrosh-exagoras-paketoy-metoh.html
- <https://www.euro2day.gr/news/economy/article/2068949/h-eyroph-vazei-stoho-to-5g-pantoy-entos-dekaetias.html>
- Thrace Group, Εταιρική Παρουσίαση Μάιος 2021
- <https://www.euretirio.com/ameses-xenes-ependyseis/>
- www.europa.eu.int.
- www.investbg.government.bg.
- <https://www.mfa.gr/bulgaria/presveia/>
- <https://www.worldbank.org/>
- <https://www.statista.com/markets/422/topic/1024/bulgaria/>

- Διαφάνειες και σημειώσεις του Μαθήματος του ΠΜΣ Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική «Διεθνής Επενδύσεις»
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΕΤΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 01/01-31/12/2020
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΕΤΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 1/1-31/12/2019
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΕΤΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 1/1-31/12/2018
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΕΤΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 1/1-31/12/2017
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΕΤΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 1/1-31/12/2016

ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ : Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ THRACE IPOMA S.A. ΣΤΗ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

-ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ
ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 2020

-ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.Ε. : ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ
ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 2021