



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα

Μεταπτυχιακός Φοιτητής: Παναγιώτης Ρήγας

Επιβλέπων καθηγητής: Χρήστος Αλεξάκης

Αθήνα, Σεπτέμβριος 2012

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις μπορούν να αποτελέσουν το κλειδί για την αναστροφή του κλίματος, οδηγώντας με αυτό τον τρόπο την Ελλάδα στο δρόμο της ανάπτυξης και στην έξοδο της από την οικονομική κρίση στην οποία έχει περιέλθει. Τα τελευταία χρόνια παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες παρατηρείται μια αύξηση στις εισροές ΑΞΕ στην χώρα μας αλλά αυτό απέχει πολύ από τον επιδιωκόμενο στόχο, δηλαδή να αποτελέσουν οι ΑΞΕ το όχημα που θα οδηγήσει τη χώρα στην ανάπτυξη μέσω της μεγάλης σε αξία και όγκο εισροής ξένων επενδυτικών κεφαλαίων, που θα ξεκλειδώσουν μεγάλης στρατηγικής σημασίας προγράμματα και έργα, που θα έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των θέσεων εργασίας και στον περιορισμό της ανεργίας που τόσο ταλανίζει τη χώρα. Τα αντικίνητα προσέλκυσης ΑΞΕ στη χώρα μας όπως η γραφειοκρατία, η διαφθορά, η συχνή αλλαγή του φορολογικού καθεστώτος, αλλά και η πρόσφατη οικονομική κρίση, αποτελούν ακόμα και στις μέρες μας τροχοπέδη στην δημιουργία του κατάλληλου κοινωνικοοικονομικού περιβάλλοντος και επενδυτικού κλίματος για την προσέλκυση ξένων επενδυτικών κεφαλαίων και υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων. Στην προσπάθεια προσέλκυσης ξένων επενδυτικών κεφαλαίων αλλά και γενικότερα, το κράτος με τους αρμόδιους φορείς του μέσω προγραμμάτων που εκπονούν αλλά και νομοθετημάτων που θεσπίζουν, ψηφίζουν και θέτουν σε εφαρμογή, επιδιώκουν να πετύχουν τον σκοπό τους. Ομοίως και οι επιχειρήσεις μέσω του προγράμματος Investor Relations. Το μέλλον θα δείξει αν όλη αυτή η προσπάθεια (η οποία και θα δοκιμαστεί ελέω κρίσης) θα αποδώσει καρπούς για την Ελλάδα σε αυτή τη δύσκολη οικονομική πραγματικότητα.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες στον επιβλέποντα καθηγητή της διπλωματικής μου εργασίας κ. Χρήστο Αλεξάκη που χωρίς τις δικές του υποδείξεις και την καθοδήγηση του, δε θα μπορούσε να εκπονηθεί η παρούσα εργασία. Επίσης να τον ευχαριστήσω θερμά για την υποστήριξη και για την άψογη συνεργασία που είχαμε όλο το διάστημα συγγραφής της εργασίας αυτής.

Τέλος δεν μπορώ να μην ευχαριστήσω τους ανθρώπους που μου παρείχαν ηθική και ψυχολογική υποστήριξη καθόλη τη διάρκεια συγγραφής της διπλωματικής μου εργασίας. Γι' αυτό θέλω να ευχαριστήσω τους γονείς μου Ευάγγελο και Μαρίνα και τον αδερφό μου Αλέξανδρο και να τους αφιερώσω την εργασία αυτή.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	5
1. Ορισμός – Ιστορική Αναδρομή – Στατιστικά Στοιχεία Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Ελλάδα	
1.1 Ορισμός Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ)	9
1.2 Ιστορική αναδρομή ΑΞΕ στην Ελλάδα	11
1.3 Χαρακτηριστικά ΑΞΕ κατά χώρα προέλευσης κεφαλαίων και κατά κλάδο οικονομικής δραστηριότητας	34
2. Αντικίνητρα Προσέλκυσης – Υλοποίησης ΑΞΕ στην Ελλάδα	
2.1 Εισαγωγικά Στοιχεία	47
2.2 Η σημασία των αντικινήτρων στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων	50
2.3 Αντικίνητρα που προέκυψαν εξαιτίας της οικονομικής κρίσης	56
3. Investor Relations	
3.1 Εισαγωγή	58
3.2 Investor Relations Programme	61
3.3 Βασικές Αρχές Investor Relations	64
3.4 Η δομή του διαδικτυακού τόπου μια επιχείρησης ως θεμέλιο ενός πετυχημένου Investor Relations	67
3.5 Βασικά Εξωτερικά Ακροατήρια	71
3.6 Αναλυτές	74

3.7 Άλλες επαφές των IROs 77

4. Στρατηγικές – Πολιτικές Προσέλκυσης ΑΞΕ στην Ελλάδα

4.1 Πολιτικές Προσέλκυσης Άμεσων Ξένων Επενδύσεων 81

4.2 Η εμπειρία της Ελλάδας από την στρατηγική προσέλκυσης Άμεσων Ξένων Επενδύσεων 86

4.3 Invest in Greece – Στρατηγική Προγράμματος Προσέλκυσης Επενδύσεων 106

4.4 Ο Νέος Επενδυτικός Νόμος του 2011 και η συμβολή του στη στρατηγική προσέλκυσης ΑΞΕ στην Ελλάδα 114

Συμπεράσματα 123

Βιβλιογραφία 126

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αναμφίβολα, η έκταση που έλαβε η δημοσιονομική κρίση στην Ελλάδα και η πρόσφατη ένταξη της χώρας στο πακέτο στήριξης του ΔΝΤ, της ΕΕ, και της ΕΚΤ, επιδρούν αρνητικά στο σκεπτικό των δυνητικών επενδυτών για εγκατάστασή τους στη χώρα. Αυτό αποτελεί βέβαια ένα πρόσθετο επιχείρημα για την διατήρηση και εντατικοποίηση των δραστηριοτήτων προσέλκυσης που πρέπει να αναλάβει η χώρα ώστε να συμβάλει στην αναστροφή αυτού του κλίματος αβεβαιότητας στο εξωτερικό και να αναδείξει τα συγκριτικά πλεονεκτημάτα της, που η δημοσιονομική αναπροσαρμογή δεν θίγει. Άλλωστε, κάθε κρίση έχει και τις ευκαιρίες της, όπως η μείωση του κόστους παραγωγικών συντελεστών, η ελαστικοποίηση της αγοράς εργασίας κλπ. που θα πρέπει να προβληθούν σε δυνητικούς επενδυτές.

Παρότι η τρέχουσα γενική οικονομική συγκυρία μπορεί να θεωρηθεί αρνητική και οδήγησε σε μείωση των διεθνών επενδυτικών ροών κατά το 2009, ωστόσο διεθνείς οργανισμοί, όπως η UNCTAD, προβλέπουν ανάκαμψη, έστω και μικρή, κατά το 2011. Από την άλλη πλευρά είναι γνωστό, ότι η προσέλκυση επενδύσεων είναι χρονοβόρα και μακροχρόνια διαδικασία και απαιτείται συστηματική προσπάθεια για την καθιέρωση μιας χώρας στη συνείδηση των επιχειρηματιών και επενδυτών, και δη των ξένων, ως τόπου φιλικού και ανοικτού στις επενδύσεις και στην επιχειρηματική δράση.

Όσον αφορά τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ), οι παγκόσμιες ροές αυτών επηρεάστηκαν αρνητικά, όπως ήταν φυσικό, από την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση, με τις εισροές να μειώνονται σε 1,7 τρις δολάρια το 2008, ενώ μειώνονται ακόμη περισσότερο, σε \$1,1 τρις δολάρια το 2009, με προβλέψεις για αργή ανάκαμψη από το 2011. Η

παγκόσμια αυτή κρίση άλλαξε και το διεθνή επενδυτικό χάρτη, καθώς οι εισροές ΞΑΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες και στις οικονομίες σε μετάβαση αυξάνονται περισσότερο, από ότι στις ανεπτυγμένες χώρες.

Σχετικά με τις εκροές ΞΑΕ, οι ΗΠΑ διατηρούν την πρώτη θέση ως χώρα προέλευσης επενδυτικών κεφαλαίων, ακολουθούμενες από την Γαλλία την Ιαπωνία και τη Γερμανία, καθώς και από την Κίνα.

Κατά τομέα οικονομικής δραστηριότητας οι εισροές ΞΑΕ διεθνώς προσανατολίζονται στον τριτογενή τομέα (55%), ενώ προς τον δευτερογενή τομέα κατευθύνθηκε το 28% των ΞΑΕ και προς τον πρωτογενή τομέα το 12%. Σε σχέση με τους επιμέρους κλάδους της οικονομίας, οι τομείς τρόφιμα-ποτά, χημικά, μεταλλικά προϊόντα και ηλεκτρικά-ηλεκτρονικά εξαρτήματα έχουν τη μεγαλύτερη ελκυστικότητα στις εισροές ΞΑΕ, ενώ στον τομέα των υπηρεσιών κυριαρχεί ο κλάδος των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ακολουθούμενος από τους κλάδους του εμπορίου και των μεταφορών – επικοινωνιών.

Όσον αφορά τον διεθνή ανταγωνισμό, στον οποίο υπόκειται η Ελλάδα την περίοδο αυτή από άποψη προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων, διακρίνονται από γεωγραφική άποψη δύο βασικές συνιστώσες:

1) Χώρες αναδυόμενες εκτός Ευρώπης, που βρίσκονται κυρίως στον ασιατικό χώρο, οι οποίες συγκεντρώνουν ξένες επενδύσεις κατά κύριο λόγο στην μεταποίηση και λιγότερο στις υπηρεσίες. Οι χώρες αυτές, στις οποίες συγκαταλέγονται η Κίνα, η Ινδία κλπ. Προσελκύουν επενδύσεις από όλες σχεδόν τις παραδοσιακές χώρες εξαγωγής κεφαλαίων, και αποτελούν δυνητικούς ανταγωνιστές κάθε άλλης χώρας ανεξαρτήτως γεωγραφικής θέσης. Το δυναμικό προσέλκυσης επενδύσεων των χωρών

αυτών συνεχίζει την ανοδική του τάση και δεν αναμένεται να εμφανίσει σημεία κορεσμού σε μεσοπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα.

2) Χώρες που βρίσκονται στον ίδιο γεωγραφικό-οικονομικό χώρο (Ευρώπη) με την Ελλάδα και εμφανίζουν ανοδικές τάσεις εισροών ξένων κεφαλαίων. Στις χώρες αυτές συγκαταλέγονται κατά κύριο λόγο η Πολωνία, η Τσεχία, η Ουγγαρία, η Βουλγαρία, η Ρουμανία, αλλά και η Τουρκία (ιδίως με το ευρωπαϊκό της τμήμα). Οι περισσότερες από αυτές έχουν άμεση γειτνίαση με παραδοσιακές χώρες εξαγωγής κεφαλαίων προς την Ελλάδα, όπως η Γερμανία, έχουν ενταχθεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση και αναμένεται να ενταχθούν και στη ζώνη του ΕΥΡΩ.

Οι ανταγωνιστικές πιέσεις προς την Ελλάδα αναφορικά με την προσέλκυση ξένων κεφαλαίων αναμένεται επομένως να ενταθούν, τόσο λόγω της δυναμικής των αναδυόμενων ασιατικών χωρών, όσο και λόγω της αναβαθμισμένης στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης παρουσίας ανταγωνιστριών χωρών στο άμεσο οικονομικό περιβάλλον της Ελλάδας. Από την άλλη πλευρά, οι αναδυόμενες οικονομικά χώρες, όπως η Κίνα, θα θέλουν να διεισδύσουν όλο και περισσότερο στην αγορά της Ευρώπης με δικά τους πλέον προϊόντα (Brand Name) και δικό τους δίκτυο πωλήσεων, δημιουργώντας σημαντικές επενδυτικές ευκαιρίες σε χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ευρωζώνης, όπως η Ελλάδα, σε τομείς π.χ. τελικής συναρμολόγησης προϊόντων ή/και εφοδιαστικής αλυσίδας.

Με βάση τα παραπάνω η Ελλάδα, ενόψει του αυξανόμενου ανταγωνισμού, θα πρέπει:

A) από τη μία πλευρά να αξιοποιήσει κατά την προσέλκυση επενδύσεων τα κλαδικά συγκριτικά πλεονεκτήματά της αλλά και πλεονεκτήματα που της προσφέρει η Ευρωζώνη στο χώρο των Βαλκανίων.

B) Και από την άλλη πλευρά να καταστεί πιο ελκυστική & φιλική στους ξένους επενδυτές, βελτιώνοντας συνεχώς τις υποδομές της, μειώνοντας περαιτέρω τη σχετική γραφειοκρατία, αναδεικνύοντας στο εξωτερικό τα επενδυτικά πλεονεκτήματα της χώρας και υποστηρίζοντας ενεργά τους δυνητικούς επενδυτές.

Η παρούσα διπλωματική εργασία ασχολείται με τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα και αποτελείται από τέσσερα κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο αυτής, δίνεται ο ορισμός των ΑΞΕ και στη συνέχεια παρατίθεται η ιστορική αναδρομή αυτών στη χώρα μας από το 1950 έως το 2000. Στη συνέχεια δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην περίοδο 2003 – 2010 και παρατίθενται στατιστικά δεδομένα και στοιχεία για τις ΑΞΕ στην χώρα μας για εκείνη την περίοδο. Στο δεύτερο κεφάλαιο της εργασίας αυτής, γίνεται αναφορά στα αντικίνητρα που παρουσιάζονται στη χώρα μας όσον αφορά την προσέλκυση και υλοποίηση ΑΞΕ και γενικότερα επενδύσεων. Το τρίτο κεφάλαιο ασχολείται με το ζήτημα του Investor Relations (τεχνική προσέλκυσης επενδύσεων) και τη συμβολή του στη προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων για την εκάστοτε επιχείρηση. Τέλος, στο τέταρτο κεφάλαιο της διπλωματικής εργασίας αναλύονται στρατηγικές προσέλκυσης ΑΞΕ αλλά και γενικότερα επενδύσεων, που εφαρμόστηκαν στο παρελθόν αλλά και άλλες που θα εφαρμοστούν ή εφαρμόζονται μέχρι και πρόσφατα από τους εκάστοτε αρμόδιους φορείς, στους οποίους έχει αναθέσει η πολιτεία το βάρος της προσέλκυσης επενδυτικών κεφαλαίων στη χώρα μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΡΙΣΜΟΣ – ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1.1 Ορισμός Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ)

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ) είναι κινήσεις κεφαλαίων που επιτρέπουν, είτε την δημιουργία μίας μονάδας παραγωγής στο εξωτερικό, είτε την εξαγορά μίας υπάρχουσας μονάδας στο εξωτερικό.

Με άλλα λόγια, ως Άμεση Ξένη Επένδυση (ΑΞΕ) χαρακτηρίζεται η μακροπρόθεσμη επένδυση που πραγματοποιείται από ένα επενδυτή κάτοικο μίας οικονομίας, με στόχο να αποκτήσει ή να αυξήσει ένα σταθερό ενδιαφέρον σε μία άλλη επιχείρηση, σε μία άλλη οικονομία προσπαθώντας να διατηρήσει μία επιρροή στην διαχείριση της.

Κατά κανόνα, η σχέση άμεσης ξένης επένδυσης διαμορφώνεται από την στιγμή που ένας επενδυτής αποκτά τουλάχιστον 10% του μετοχικού κεφαλαίου μίας επιχείρησης σε άλλη χώρα (ποσοστό μικρότερο του 10% του μετοχικού κεφαλαίου δεν θεωρείται άμεση επένδυση αλλά επένδυση χαρτοφυλακίου).

Επομένως, η άμεση επένδυση αφορά:

- στην δημιουργία στο εξωτερικό μίας αυτόνομης ή μίας θυγατρικής μονάδας.
- στην απόκτηση 10% ή παραπάνω του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης.

Επίσης θεωρούνται ως ΑΞΕ τα μακροχρόνια δάνεια (πάνω από ένα χρόνο) ανάμεσα στις μητρικές και στις θυγατρικές και από το 1996 τα βραχυπρόθεσμα δάνεια ανάμεσα σε θυγατρικές και μητρικές καθώς και τα επαναεπενδυόμενα κέρδη. Σχετικά με το όριο του 10% του μετοχικού

κεφαλαίου, κάτω από αυτό το συμβατικό όριο η επένδυση δεν εντάσσεται στις ΑΞΕ επειδή θεωρείται ότι δεν υπακούει σε μία λογική παραγωγής αλλά τοποθέτησης και έτσι θεωρείται επένδυση χαρτοφυλακίου. Το όριο αυτό έχει επιλεγεί για να καταστεί δυνατή η κατάρτιση στατιστικών δεδομένων (ενώ στην πράξη μπορεί να υπάρξει μεγάλη επιρροή με την κατοχή του 9% του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης και ελάχιστη με 11%). Επομένως, οι στατιστικές των άμεσων ξένων επενδύσεων δεν παρέχουν παρά τάξεις μεγέθους σχετικά με την βαρύτητα των πολυεθνικών εταιριών.

Ειδικότερα, η δραστηριότητα στον τομέα των ΑΞΕ μπορεί να προσεγγιστεί με δύο βασικούς τρόπους:

- Με τις «ροές ΑΞΕ» που υπολογίζονται στα πλαίσια των ισοζυγίων πληρωμών και συμπληρώνονται με τις στατιστικές «αποθεμάτων ΑΞΕ» που επίσης υπολογίζουν οι κεντρικές τράπεζες αλλά με μεθοδολογίες που δεν είναι τόσο εναρμονισμένες όσο είναι για τις ροές. Οι στατιστικές αυτές που επί σειρά ετών ήταν οι μόνες διαθέσιμες πηγές στο θέμα των διεθνών επενδύσεων, χρησιμοποιούνται ακόμη και σήμερα ως μία από τις βασικές αναφορές στις σχετικές αναλύσεις. Ωστόσο παρουσιάζουν ορισμένα όρια. Παρά τις προσπάθειες εναρμόνισης που έχουν πραγματοποιηθεί από τις διεθνείς ομάδες στατιστικών, τα στοιχεία σε εθνικό επίπεδο συνεχίζουν να χαρακτηρίζονται από διάφορους παράγοντες ανομοιογένειας και κυρίως από την άνιση ποιότητα στην συλλογή και επεξεργασία των στοιχείων από την μία χώρα στην άλλη, γεγονός που αφορά σε μεγάλο βαθμό και την Ελλάδα. Υπάρχουν μεγάλες δυσκολίες στην χρησιμοποίησή τους και μπορούμε ενδεικτικά να αναφέρουμε, τις κατηγοριοποιήσεις σχετικά με την χώρα προέλευσης των επενδύσεων και τους κλάδους δραστηριότητας, τα προβλήματα διακύμανσης των ισοτιμιών που

διαστρεβλώνουν τις διεθνείς συγκρίσεις, την μέθοδο καταγραφής που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό των αποθεμάτων, την έλλειψη διαχωρισμών με βάση τον τύπο της επένδυσης (νέες επενδύσεις ή εξαγορές) κ.λ.π..

- Με πληροφορίες σχετικά με την δραστηριότητα των ξένων θυγατρικών επιχειρήσεων που συλλέγονται από έρευνες σε εθνικό επίπεδο οι οποίες αναφέρονται σε διάφορες πτυχές της δραστηριότητας των εν λόγω επιχειρήσεων.

1.2 Ιστορική αναδρομή ΑΞΕ στην Ελλάδα

Για την προσέλκυση των ξένων άμεσων επενδύσεων θεσπίστηκε το 1953 το Ν.Δ. 2687, με το οποίο εξασφαλιζόταν η συνταγματική προστασία των κεφαλαίων που εισάγονταν από το εξωτερικό και επενδύονταν στη χώρα, σύμφωνα με τις διαδικασίες που προέβλεπε. Ταυτόχρονα, με το ίδιο νομοθέτημα καθορίζονταν μια σειρά από συναλλαγματικά, δασμολογικά, φορολογικά ή άλλα προνόμια ή εξασφαλίσεις για τους επενδυτές. Τα κίνητρα αυτά συμπληρώθηκαν προοδευτικά με άλλα νομοθετήματα, που είτε αφορούσαν τις ξένες άμεσες επενδύσεις ειδικά, είτε τις επενδύσεις γενικότερα. Επίσης προωθήθηκαν και ειδικές συμφωνίες και παραχωρήσεις που περιλαμβάνονταν σε ειδικές συμβάσεις μεταξύ του ελληνικού Δημοσίου και των ξένων επενδυτών στις περιπτώσεις των πιο σημαντικών επενδυτικών πρωτοβουλιών.

Γενικά, η ελληνική πολιτική μπορεί να χαρακτηριστεί σαν πολιτική «έντονα ανοικτών θυρών» απέναντι στις ξένες επενδύσεις για όλο το διάστημα μεταξύ 1953 και 1974. Με την πτώση της δικτατορίας και την αποκατάσταση του κοινοβουλευτισμού στην Ελλάδα η πολιτική αυτή, χωρίς να μεταβληθεί ουσιαστικά ως προς τον προσανατολισμό της

γραμμής της απέναντι στις ξένες επενδύσεις, ωστόσο «εκσυγχρονίζεται» και «ορθολογικοποιείται». Κι αυτό, με την έννοια ότι αναζητούνται κάποια κριτήρια για την αξιολόγηση των επιδόσεων των ξένων επενδύσεων, εφαρμόζεται κάποιος έλεγχος ως προς την τήρηση των δεσμεύσεων που ανέλαβαν οι ξένοι επενδυτές και για χάρη των οποίων τους είχαν παραχωρηθεί προνόμια. Παράλληλα, δεν παρατηρείται το έντονο φαινόμενο σύναψης «σκανδαλωδών συμβάσεων», όπως στην περίοδο πριν και κατά τη διάρκεια της δικτατορίας.

Παρακάτω θα αναφέρουμε την πορεία των άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα από το 1953 έως το 2000 χωρίζοντας την περίοδο αυτή σε πέντε υποπεριόδους: α) 1953 – 60, β) 1961- 67, γ) 1968- 74, δ) 1975- 1980 και ε) 1981 - 2000 . Θα αναφερθούμε κυρίως στον όγκο των επενδύσεων που πραγματοποιούνται, στην προέλευσή τους, στην κλαδική κατανομή τους και στην πολιτική που ακολουθείται απέναντι στο ξένο κεφάλαιο.

A. Περίοδος 1953- 1960

Οι ξένες επενδύσεις που πραγματοποιούνται είναι εξαιρετικά περιορισμένες και αφορούν κατά βάση μικρές βιομηχανικές μονάδες με προσανατολισμό στην εσωτερική αγορά. Η μόνη μεγάλη επένδυση αφορά ναυπηγικές δραστηριότητες από Έλληνες εφοπλιστές που απολαμβάνουν τα προνόμια της νομοθεσίας για το ξένο κεφάλαιο. Η περίοδος αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως περίοδος προκαταρκτική για τη διείσδυση του ξένου κεφαλαίου στην Ελλάδα. Δημιουργείται δηλαδή μια υποδομή (μεταφορές, επικοινωνίες, ενέργεια, εγκαταστάσεις κ.λ.π.) και διαμορφώνονται και οι «εξωτερικές οικονομίες» και οι πολιτικές και οικονομικές συνθήκες για την προσέλκυση ξένου επιχειρηματικού

κεφαλαίου στην επόμενη περίοδο.

B. Περίοδος 1961 – 1967

Στη διάρκεια της περιόδου αυτής πραγματοποιούνται οι πιο σημαντικές ξένες άμεσες επενδύσεις στην ελληνική οικονομία σε σύγκριση με ολόκληρη τη μεταπολεμική περίοδο. Ο όγκος των επενδύσεων αυτών σε αξία φτάνει τα 432 εκατ. δολάρια. Απο πλευράς κλαδικής κατανομής τους το 80% κατευθύνεται στη μεταποίηση, ενώ το υπόλοιπο κατανέμεται στους τομείς μεταφορών ορυχείων – μεταλλείων, κ.α.

Η σημαντική παρουσία του ξένου βιομηχανικού κεφαλαίου στην περίοδο αυτή συνδέεται με πολλά στοιχεία, και κυρίως με τα εξής:

α) Στην περίοδο αυτή έχει ήδη αποκατασταθεί η ομαλή οικονομική και πολιτική ισορροπία στη χώρα και το εισόδημα παρουσιάζει ικανοποιητικούς ρυθμούς μεγέθυνσης. Η ελληνική αγορά αρχίζει και παρουσιάζει αξιόλογες προοπτικές απορρόφησης προϊόντων, που κάνουν αποδοτική μια εγκατάσταση ξένων επιχειρήσεων σ' αυτήν.

β) Το 1960 θεσπίζονται πολύ σημαντικά κίνητρα και απαλλαγές για τις επενδύσεις, που αλλάζουν ριζικά τους όρους αξιοποίησης του κεφαλαίου σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο. Επίσης, η ελληνική κυβέρνηση συμφωνεί στη σύναψη ειδικών συμβάσεων με τις διεθνικές επιχειρήσεις, που επεκτείνουν σε ad hoc βάση σημαντικά τα προνόμια που προβλέπονταν στους διάφορους νόμους.

γ) Η περίοδος αυτή συμπίπτει με τη γενικότερη φάση γρήγορης επέκτασης των διεθνικών επιχειρήσεων, κυρίως των ΗΠΑ, σε παγκόσμιο επίπεδο, τάση που δημιούργησε ευνοϊκές προϋποθέσεις απορρόφησης ξένων επενδύσεων και για την ελληνική οικονομία.

δ) Η ανάπτυξη της βιομηχανίας που σημειώνεται στην περίοδο

αυτή κάτω από συνθήκες υψηλού ακόμα προστατευτισμού, σε ορισμένα είδη, ώθησε μια σειρά από διεθνικές επιχειρήσεις να εγκατασταθούν στη χώρα. Στόχος τους ήταν να προλάβουν το δυνάμωμα υφιστάμενων ελληνικών βιομηχανικών μονάδων ή τη δημιουργία νέων, που βαθμιαία θα μπορούσαν να εδραιώσουν τη θέση τους στην ελληνική αγορά και να αμφισβητήσουν ένα τμήμα του μεριδίου τους στην αγορά, που είχαν με τις εισαγωγές.

Οι ξένες αυτές επενδύσεις παρουσίασαν τα εξής χαρακτηριστικά: Πρώτον, αρκετές απ' αυτές οδήγησαν στη δημιουργία μεγάλων μονάδων στην ελληνική βιομηχανία. Από πλευράς μεγέθους οι μονάδες αυτές αντιπροσώπευαν πρωτόγνωρες καταστάσεις για τη χώρα. Οι εταιρίες με ξένη συμμετοχή και απασχόληση πάνω από 200 άτομα έφτασαν το 1970 να αντιπροσωπεύουν πάνω από το 1/5 του αριθμού των αντίστοιχων εταιριών στην ελληνική βιομηχανία. Δεύτερον, δημιουργήθηκαν νέες εντελώς δραστηριότητες, που μέχρι τότε ήταν ανύπαρκτες στη χώρα (π.χ. πετροχημικά, ελαστικά αυτοκινήτων, ηλεκτρολογικό υλικό, είδη υγιεινής, διάφορα φαρμακευτικά κ.ά.). Τρίτον, ένα σημαντικό τμήμα των επενδύσεων αυτών, που όμως συγκεντρωνόταν σ' ένα μικρό αριθμό εταιριών, αποτελούσε «κάθετες» άμεσες επενδύσεις. Αντιπροσώπευαν δηλαδή επενδύσεις που αποσκοπούσαν στον έλεγχο και την εκμετάλλευση πρώτων υλών, στις οποίες τα διεθνικά συγκροτήματα είχαν συγκεντρώσει τη διεθνή δραστηριότητά τους. Παραδείγματα τέτοια ήταν το αλουμίνιο και ορισμένες άλλες επενδύσεις στον τομέα των πρώτων υλών. Τέταρτον, ο μεγαλύτερος όμως αριθμός των επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν, στόχευε στην εκμετάλλευση της

εσωτερικής αγοράς. Τα κυριότερα παραδείγματα τέτοιων επενδύσεων ήταν η ίδρυση χαλυβουργικής μονάδας (σε τελευταίες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας), ελαστικών αυτοκινήτων, διυλιστηρίων, φαρμακευτικές εταιρίες, απορρυπαντικά, ηλεκτρολογικό υλικό, πλακίδια και είδη υγιεινής, είδη ξύλου, χαρτικά, πλαστικά είδη, προϊόντα αλουμινίου κ.ά. Το σύνολο σχεδόν αυτών των ξένων άμεσων επενδύσεων περιοριζόταν στις τελευταίες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας. Δεν αποτελούσε δηλαδή τις καθετοποιημένες μονάδες, στοιχείο που ευνόησε μια ανάπτυξη της βιομηχανίας σε οριζόντιο επίπεδο και όχι σε κάθετο. Πέμπτον, αρκετές από τις εταιρίες που ιδρύθηκαν πραγματοποίησαν στην πρώτη φάση της λειτουργίας τους εξαγωγές προς τις ευρωπαϊκές κυρίως χώρες, πιθανό γιατί η εσωτερική αγορά δεν μπορούσε ακόμα να απορροφήσει τη συνολική παραγωγή τους. Αυτό, σε συνδυασμό με τις εξαγωγές των «κάθετων» ξένων επενδύσεων, οδήγησε ώστε να αναπτυχθούν σημαντικά οι βιομηχανικές εξαγωγές στο εξωτερικό εμπόριο της ελληνικής οικονομίας. Έκτον, ένας σοβαρός όγκος των επενδύσεων αυτών συγκεντρώθηκε σε κλάδους παραγωγής ενδιάμεσων και κεφαλαιουχικών ειδών, που σημείωσε στην περίοδο αυτή σημαντική αύξηση του βάρους του στη συνολική βιομηχανική παραγωγή.

Το αποτέλεσμα των παραπάνω εξελίξεων ήταν να σημειωθούν σημαντικές διαρθρωτικές μεταβολές στη βιομηχανία και την οικονομία γενικότερα. Κατ' αρχήν οι ξένες επενδύσεις αντιπροσώπευαν στην περίοδο αυτή το 50% περίπου των συνολικών βιομηχανικών επενδύσεων. Πέρα απ' αυτό, ωστόσο, η

πραγματοποίησή τους οδήγησε σε μια αναδιάρθρωση της βιομηχανικής παραγωγής, που, όπως αναφέρθηκε, μετατοπίστηκε προς τους κλάδους ενδιάμεσων και κεφαλαιουχικών ειδών, σε βάρος των παραδοσιακών κλάδων. Ακόμα, οδήγησε στην αναδιάρθρωση και τον εμπλουτισμό του φάσματος των εξαγωγών. Οι ξένες επενδύσεις βρίσκονται πίσω από τη μετατόπιση των εξαγωγών από αγροτικά σε βιομηχανικά προϊόντα στη φάση αυτή, αντιπροσωπεύοντας σχεδόν τα 2/3 των βιομηχανικών εξαγωγών. Σε ορισμένους κλάδους η δημιουργία τους οδηγεί στην ίδρυση «δορυφορικών» βιομηχανιών, όπως στα προϊόντα από αλουμίνιο, μονάδες επεξεργασίας μετάλλου κ.ά.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις που πραγματοποιούνται στην περίοδο αυτή με τα χαρακτηριστικά που περιγράφηκαν, οδηγούν στο να ελέγχονται σημαντικά τμήματα της βιομηχανίας από το ξένο κεφάλαιο. Εκτιμήθηκε, ότι το 1970 γύρω στο 1/3 του βιομηχανικού δυναμικού αφορούσε επιχειρήσεις, στις οποίες το ξένο κεφάλαιο είχε συμμετοχές πλειοψηφίας ή μειοψηφίας. Τα ποσοστά αυτά για επιμέρους κλάδους διαμορφώνονταν σε πολύ υψηλότερα επίπεδα (94% στις «διάφορες» βιομηχανίες, 87% στα διωλιστήρια, 50%-60% στα χημικά, τη μεταλλουργία, τα μεταφορικά μέσα).

Γ. Περίοδος 1968 – 1974

Με την κατάλυση του δημοκρατικού πολιτεύματος το δικτατορικό καθεστώς προσπάθησε, με τη σύναψη συμβάσεων που προέβλεπαν σημαντική επέκταση των προνομίων και ιδιαίτερη μεταχείριση του

ξένου διεθνικού κεφαλαίου, να προσελκύσει επενδύσεις από το εξωτερικό, ώστε να συνεχιστούν οι τάσεις της προηγούμενης περιόδου. Η ολοκλήρωση των περισσότερων από τις μεγάλες ξένες επενδύσεις γύρω στο 1966, είχε ήδη δημιουργήσει μια μικρή επενδυτική κρίση στην ελληνική οικονομία. Έτσι, είχε γίνει φανερό ότι δεν ήταν δυνατό να συνεχιστεί το επίπεδο επενδυτικής δραστηριότητας που είχε επιτευχθεί, χωρίς την προσέλκυση ενός νέου «κύματος» αντίστοιχων επενδύσεων.

Ωστόσο, την περίοδο αυτή οι ξένες επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν, υστέρησαν σημαντικά από την προηγούμενη. Το ύψος των επενδυτικών κεφαλαίων που μπήκε στη χώρα στην επταετία της δικτατορίας έφτασε το ποσό των 336 εκατ. δολάρια έναντι 432 εκατ. δολάρια της προηγούμενης περιόδου. Μάλιστα, ένα πολύ σημαντικό τμήμα των κεφαλαίων αυτών δεν αντιπροσωπεύει ξένο διεθνικό κεφάλαιο στην κλασική του μορφή, αλλά επενδύσεις Ελλήνων επιχειρηματιών (εφοπλιστών) κυρίως σε μονάδες εξαγωγικών διυλιστηρίων και ξενοδοχεία, που πραγματοποιήθηκαν με βάση το νόμο για τα ξένα κεφάλαια.

Πάντως στη φάση αυτή εγκαθίστανται μια σειρά από μικρότερες, σε σύγκριση με τις προηγούμενες, ξένες μονάδες, επίσης σε σχετικά «σύγχρονους» κλάδους παραγωγής. Επίσης, στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας του 1970 παρατηρείται το φαινόμενο της εγκατάστασης μονάδων του τύπου «διεθνούς υπεργολαβίας» κυρίως από τη Δυτ. Γερμανία. Οι μονάδες αυτές αξιοποιούν το συγκριτικά φτηνό εργατικό δυναμικό καθώς και τη δυνατότητα ελεύθερης εξαγωγής προϊόντων από την Ελλάδα προς τις χώρες της ΕΟΚ. Γι' αυτά τα προϊόντα ίσχυαν στην ευρωπαϊκή αγορά προστατευτικοί περιορισμοί απέναντι σε τρίτες χώρες «χαμηλού κόστους» (κλωστοϋφαντουργικά και ρούχα). Οι επενδύσεις

υπεργολαβίας επεξεργάζονταν με μορφή «φασόν» εισαγόμενες πρώτες ύλες, που τις επανεξήγαγαν στη χώρα προέλευσής τους.

Δ. Περίοδος 1975 – 1980

Στην περίοδο μετά το ξέσπασμα της κρίσης ουσιαστικά συνεχίζονται οι βασικές τάσεις που είχαν διαφανεί ήδη από την προηγούμενη φάση, με πιο οξυμένη μορφή. Στα χρόνια που ακολούθησαν το 1973-74 η εισροή ξένου επενδυτικού κεφαλαίου κεφαλαίου περιορίζεται αισθητά και οι αξιόλογες μονάδες που ιδρύονται με ξένα κεφάλαια είναι πολύ περιορισμένες. Επίσης, σημειώνεται μια στροφή των άμεσων ξένων επενδύσεων (που είναι ορατή ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του 1970) από κλάδους ενδιάμεσους / κεφαλαιουχικούς προς κλάδους παραγωγής καταναλωτικών ειδών (ιδιαίτερα τροφίμων, ποτών, κλωστοϋφαντουργία, διάφορες βιομηχανίες).

Η υποχώρηση αυτή των ξένων άμεσων επενδύσεων οδήγησε σε μια σοβαρή μείωση του βάρους των ξένων επιχειρήσεων στο βιομηχανικό τομέα της χώρας. Εκτιμήσεις έδειξαν, ότι το 1978 η συμμετοχή στα πάγια κεφάλαια της βιομηχανίας διαμορφώνεται στο 14% για την ομάδα εταιριών με ξένη συμμετοχή μειοψηφίας (ίδιο ποσοστό και το 1968).

Πέρα απ' αυτό, όμως, οι τάσεις αυτές στις ξένες επενδύσεις επηρέασαν σημαντικά και τον κλαδικό μετασχηματισμό της βιομηχανίας και φυσικά τις επιδόσεις της στην ίδια περίοδο. Η υποχώρηση των ξένων επενδύσεων σήμαινε ότι η διαδικασία συσσώρευσης κεφαλαίου περιοριζόταν στις δυνατότητες των εγχώριων φορέων. Οι τελευταίοι αναδεικνύονταν στην περίοδο αυτή στον αποκλειστικό παράγοντα στήριξης της διαδικασίας συσσώρευσης. Η κεφαλαιουχική αυτή

συσσώρευση στη μεταποίηση έπαιρνε χαρακτηριστικά τέτοια, που αντανakλούσαν τις διαφορετικές και σε πολλούς χώρους (ιδιαίτερα σε τομείς έντασης τεχνολογίας και μεγάλης κεφαλαιουχικής κλίμακας), πολύ πιο περιορισμένες δυνατότητες του εγχώριου, ιδιωτικού κυρίως, κεφαλαίου σε σύγκριση με τις ξένες διεθνικές εταιρίες. Η αποσυσσώρευση και η μετατόπιση που σημειώνεται στο βάρος των κλάδων της βιομηχανίας, με τη θεαματική καθίζηση των βιομηχανιών παραγωγής κεφαλαιουχικών / ενδιάμεσων ειδών επηρεάστηκε οπωσδήποτε από τις διαφοροποιήσεις στο ρόλο και τις λειτουργίες του ξένου διεθνικού κεφαλαίου στην περίοδο αυτή.

Ε. Περίοδος 1981 – 2000

Μετά το 1981 η στατιστική παρακολούθηση των ΑΞΕ στην Ελλάδα παρουσιάζει σημαντικά προβλήματα. Η Τράπεζα της Ελλάδος σταμάτησε την καταγραφή των κεφαλαίων που εισάγουν οι επιχειρήσεις κάνοντας χρήση του Ν.Δ. 2687/53 και τα οποία κατά τεκμήριο χρηματοδοτούν άμεσες επενδύσεις. Η χρησιμοποίηση της κατηγορίας «Λοιπά Επιχειρηματικά Κεφάλαια» του ισοζυγίου πληρωμών οδηγεί σε λάθος συμπεράσματα διότι περιλαμβάνει πέραν των εισροών του Ν.Δ. 2687/53 και κεφάλαια για επενδύσεις χαρτοφυλακίου, αλλά και δάνεια επιχειρήσεων σε συνάλλαγμα, από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα του εξωτερικού. Ενώ το μερίδιο των εισροών κεφαλαίου του Ν.Δ. 2687/53 στο σύνολο των εισροών ξένων επιχειρηματικών κεφαλαίων μειώνεται δραματικά από 20,6% κατά μέσο όρο την περίοδο 1970-79 σε μόλις 5,7% τη δεκαετία 1980-89, το μερίδιο των δανειακών κεφαλαίων που εισάγουν οι επιχειρήσεις αυξάνεται σημαντικά, ιδιαίτερα μετά το 1987, όταν η Τράπεζα της Ελλάδος έδωσε με απόφαση της τη δυνατότητα σε ελληνικές επιχειρήσεις να συνάπτουν δάνεια σε συνάλλαγμα. Μια άλλη

πηγή στατιστικών στοιχείων θα μπορούσε να είναι το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας (ΥΠ.ΕΘ.Ο.), το οποίο εγκρίνει τα επενδυτικά σχέδια και καταγράφει την πρόθεση των επενδυτών ως προς το ύψος της εισαγωγής επενδυτικών κεφαλαίων. Υπάρχει όμως μια διαφορά μεταξύ των κεφαλαίων που οι ξένοι επενδυτές προτίθενται να εισάγουν και αυτών που τελικά εισάγουν πραγματικά, οπότε σε απόλυτα νούμερα είναι πιθανό οι ΑΞΕ να υπερεκτιμηθούν και έτσι να μην εξαχθούν ακριβή συμπεράσματα όσον αφορά τις επιπτώσεις των ΑΞΕ στο επίπεδο και τη διάρθρωση της οικονομικής δραστηριότητας, την απασχόληση κ.λπ. Τα στοιχεία του ΥΠ.ΕΘ.Ο. μπορούν να χρησιμοποιηθούν, όμως, ενδεικτικά.

Η πηγή που χρησιμοποιείται στη στατιστική ανάλυση της περιόδου αυτής είναι η ετήσια έκδοση «World Investment Report» του United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD) που θεωρείται η πλέον αξιόπιστη διεθνώς στην καταγραφή των εισροών και εκροών ΑΞΕ κατά οικονομία. Το πρόβλημα που παρουσιάζει είναι ότι η καταγραφή των στοιχείων παραμένει στο συνολικό επίπεδο χωρίς να υπάρχει η δυνατότητα διακλαδικής ανάλυσης.

Την πενταετία 1983-88 η μέση ετήσια εισροή ΑΞΕ στην ελληνική οικονομία ήταν 552 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ή το 2,1% της μέσης ετήσιας εισροής ΑΞΕ στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) Την περίοδο 1989-92 οι εισροές ΑΞΕ στην Ελλάδα ακολουθούν μια αυξητική τάση με μέση ετήσια εισροή ύψους 1.009 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ, η οποία όμως ως ποσοστό της συνολικής μέσης ετήσιας εισροής Ε.Ε μειώνεται στο 1,1% περίπου την ίδια περίοδο. Την επόμενη διετία 1993-94 οι εισροές ΑΞΕ στην Ελλάδα υποχωρούν στα 977 και 981 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ αντίστοιχα, ενώ από το επόμενο έτος η τάση γίνεται και πάλι ανοδική για να μετατραπεί σε ασταθή την τριετία

1997-99 και να ανακάμψει το 2000, οπότε σημειώνεται εισροή 1.115 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ (βλέπε πίνακα 1). Ως ποσοστό πάντως των συνολικών εισροών ΑΞΕ στην Ε.Ε. το μερίδιο των ελληνικών εισροών μετά από μια ελαφρά αύξηση σε 1,2% και 1,4% το 1993 και 1994 αντίστοιχα ακολουθεί μια τάση μείωσης σε 0,9% το 1995 έως και 0,2% το 2000.¹ Συνολικά, φαίνεται ότι η Ελλάδα χάνει την ελκυστικότητά της, σε σχετικούς όρους, εντός της Ε.Ε. η οποία την ίδια περίοδο τείνει σε όλο και μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ολοκλήρωσης. Το απόθεμα των εισερχόμενων ΑΞΕ στην Ελλάδα ως ποσοστό αποθέματος των εισροών ΑΞΕ στην Ε.Ε. μειώνεται από 2,4% το 1980 σε 1,2% το 1999 και 1,0% περίπου το 2000, αν και μεταξύ 1980 και 1985 σημειώνεται αύξηση του μεριδίου της Ελλάδος σε 3,5%. Την ίδια χρονική περίοδο οι γεωγραφικά περιφερειακές χώρες της Ε.Ε. συνολικά αυξάνουν το μερίδιό τους από 13,1% το 1980 σε 15,0% το 1985, και 20,7% το 1995, για να το μειώσουν στη συνέχεια στο 18,1% το 1999 και 17,0% περίπου το 2000. Η ένταξη της χώρας στην Ε.Ε., αρχικά, είχε ως αποτέλεσμα τον υπερδιπλασιασμό του αποθέματος των εισερχόμενων ΑΞΕ, αύξηση κατά 145,0% μεταξύ 1980 και 1985, όταν την ίδια περίοδο η αύξηση στο σύνολο της Ε.Ε. ήταν μόνο 27,3% και στο σύνολο των περιφερειακών χωρών 83,7%. Στη συνέχεια η διαδικασία ολοκλήρωσης της Ενιαίας Εσωτερικής Αγοράς αλλά και η πορεία προς τη Νομισματική Ενοποίηση δεν φαίνεται να ευνοούν την Ελλάδα, η οποία αυξάνει το απόθεμά της κατά 68,7% τη δεύτερη πενταετία της δεκαετίας του 1980 για να μειώσει ακόμη περισσότερο το ρυθμό αύξησης του σε 37,7% και 19,7% το πρώτο και το δεύτερο μισό της δεκαετίας του 1990 αντίστοιχα.

1 Οι υπολογισμοί έχουν γίνει με βάση τα στοιχεία του πίνακα 1.

Η περιφερειακή οικονομική ολοκλήρωση θεωρείται ότι αυξάνει το ύψος των ΑΞΕ που εισρέουν στην περιοχή από τρίτες χώρες, οι οποίες έτσι αποκτούν τη δυνατότητα να εξυπηρετήσουν την απελευθερωμένη από εμπόδια εμπορίου εσωτερική αγορά και εγκαθιστώμενες σε μία και μόνο τοποθεσία. Έτσι εκμεταλλεύονται τις οικονομίες κλίμακας που η διευρυμένη αγορά προσφέρει, και επιλέγουν την ακριβή χωροθέτηση της παραγωγής με βάση τα συγκριτικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που κάθε χώρα της περιφερειακής ένωσης προσφέρει. Ταυτόχρονα, αναπτύσσεται ένα κύμα ενδοπεριφερειακών ΑΞΕ που αποβλέπουν στην αύξηση της αποτελεσματικότητας ή στη χρησιμοποίηση στρατηγικών πόρων που η κάθε χώρα-μέλος προσφέρει. Στην πρώτη περίπτωση οι επιχειρήσεις εγκαθιστούν κάθε παραγωγική φάση στην πλέον αποτελεσματική περιοχή σε όρους παραγωγικότητας, κόστους εισροών, που εντονότερα χρησιμοποιούνται σε αυτήν τη φάση, ή γεωγραφικής εγγύτητας στις κύριες αγορές των προϊόντων τους. Στη δεύτερη περίπτωση οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να αποκτήσουν πρόσβαση σε μοναδικά στρατηγικά πλεονεκτήματα κάθε χώρας, π.χ. κέντρα R&D, εξειδικευμένο προσωπικό κ.λπ. Και στις δύο περιπτώσεις δημιουργείται ένα περιφερειακό ολοκληρωμένο δίκτυο παραγωγής και διανομής με έντονη ενδοεπιχειρησιακή ανταλλαγή ημιτελών και τελικών προϊόντων, υπηρεσιών, παραγωγικών εισροών κ.λπ.

Στην περίπτωση της Ε.Ε φαίνεται ότι παρατηρείται μια συγκέντρωση των ΑΞΕ στις κεντρικές χώρες της Ένωσης, οι οποίες κατέχουν τις κύριες σε μέγεθος, ποιότητα και δυναμική αγορές και προσφέρουν οικονομίες συσσωμάτωσης (agglomeration economies) αλλά και στρατηγικούς πόρους. Εντούτοις, οι περιφερειακές χώρες κατάφεραν να αυξήσουν το μερίδιό τους και η μείωσή τους το δεύτερο μισό της δεκαετίας του 1990 μάλλον οφείλεται στην πτώση της συμμετοχής της

Ισπανίας στο σύνολο του αποθέματος ΑΞΕ στην Ε.Ε από 11,5% το 1995 σε 6% περίπου τη διετία 1999 – 2000. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Ισπανία είναι η χώρα με τη μεγαλύτερη ατομική συμμετοχή στο συσσωρευμένο απόθεμα ΑΞΕ στις περιφερειακές χώρες της Ε.Ε, ενώ μέχρι το 1985 αυτό το ποσοστό ήταν συγκρίσιμο με εκείνο της Ελλάδας (βλέπε πίνακα 2).

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΝ

Πίνακας 1
Ετήσιες εισροές ΑΞΕ σε επιλεγμένες γεωγραφικά περιφερειακές οικονομίες της Ευρωπαϊκής
Ένωσης
σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, 1983-2000

Χώρα Υποδοχής	1983-1988 Μέση Ετήσια Εισροή	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ευρωπαϊκή Ένωση	27.425	84.19 ₁	10.440 ₈	79.357	83.794	80.935	71.580	113.40 ₀	109.642	127.626	261.14 ₁	467.15 ₄	617.3
Περιφερειακές χώρες	5.559	14.39 ₃	21.478	21.848	18.854	18.060	25.300	28.056	18.532	29.461	67.485	109.20 ₀	103.7
Δανία	151	1.090	1.132	1.553	1.017	1.713	5.006	3.194	598	2.472	7.328	11.410	15.74
Φιλανδία	246	490	812	-233	407	866	1.577	1.063	1.109	2.119	12.144	4.605	8.22
Ελλάδα	572	752	1.005	1.135	1.144	977	981	1.053	1.058	984	85	560	1.11
Ιρλανδία	499	85	99	97	1.142	1.121	838	1.447	2.618	2.743	11.035	14.929	16.32
Πορτογαλία	373	1.737	2.610	2.448	1.873	1.534	1.270	685	1.494	2.478	3.115	1.145	4.26
Ισπανία	3.401	8.428	13.841	10.503	13.276	8.144	9.359	6.161	6.585	7.697	14.214	15.758	36.61
Σουηδία	717	1.811	1.979	6.345	-5	3.705	6.269	14.453	5.070	10.968	19.564	60.801	21.49

Πηγή: UNCTAD, World Investment Report, διάφορα τεύχη.

Πίνακας 2
Απόθεμα εισερχομένων ΑΞΕ σε γεωγραφικά περιφερειακές χώρες της Ευρωπαϊκής
Ένωσης σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, 1980-2000

Χώρα Υποδοχής	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Ευρωπαϊκή Ένωση	185.738	236.507	739.561	1.131.427	1.835.045	2.376.244
Περιφερειακές χώρες	24.703	60.484	122.790	212.316	332.145	403.623
Δανία	4.193	3.613	9.192	23.801	36.420	52.168
Φιλανδία	540	1.339	5.132	8.465	18.315	23.037
Ελλάδα	4.524	8.309	14.016	19.306	21.993	23.107
Ιρλανδία	3.749	4.649	5.502	11.706	43.031	58.351
Πορτογαλία	3.665	4.597	10.571	18.381	22.873	26.560
Ισπανία	5.141	8.939	65.916	130.657	115.495	142.420
Σουηδία	2.891	4.333	12.461	31.089	74.018	76.980

Πηγή: UNCTAD, World Investment Report, 2001.

Καθίσταται προφανές ότι η Ελλάδα δεν κατάφερε να εκμεταλλευτεί τα πλεονεκτήματα που πρόσφερε η εμβάθυνση της οικονομικής ολοκλήρωσης στην Ε.Ε., αναβαθμίζοντας τα πλεονεκτήματα τύπου L που διέθετε, και να προσελκύσει έτσι αυξανόμενες ΑΞΕ σε σχέση με τις υπόλοιπες περιφερειακές και παρόμοιου μεγέθους χώρες. Αν και κατάφερε να πενταπλασιάσει το απόθεμα ΑΞΕ κατά την εικοσαετία 1981-2000, ο βαθμός απορρόφησης ΑΞΕ από την Ελλάδα στο σύνολο των περιφερειακών χωρών μειώθηκε από 18,3% το 1980 σε 6,0% περίπου κατά μέσο όρο τη διετία 1999-2000. Ακόμη και αν εξαιρεθεί η Ισπανία, χώρα μεγαλύτερου οικονομικού και πληθυσμιακού μεγέθους, ο βαθμός απορρόφησης αν και αυξάνεται δεν μεταβάλλει την καθοδική διαχρονική τάση του, δηλαδή μειώνεται από 23,1% σε 9,5% την ίδια χρονική περίοδο.

Ο πίνακας 3 παρουσιάζει στοιχεία αναφορικά με το ποσοστό των ΑΞΕ ως προς τις ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου και του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ). Είναι φανερό ότι η συμμετοχή των εισροών ΑΞΕ στην Ελλάδα στη μεγέθυνση του εθνικού προϊόντος βαίνει φθίνουσα στη δεκαετία του 1990, ιδιαίτερα στο δεύτερο μισό της, όπως δείχνουν το μερίδιο των εισροών ΑΞΕ ως ποσοστό του συνόλου των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου αλλά και η στασιμότητα του λόγου απόθεμα ΑΞΕ προς ΑΕΠ. Το ποσοστό αυτό από 8,7% το 1991 έπεσε στο 2,0% το 1999. Αντίθετη ακριβώς πορεία ακολούθησε στην Ε.Ε., όπου από 5,7% το 1991 ανήλθε σε 6,7% το 1995 και σε 27,7% το 1999. Ανάλογη πορεία ακολούθηθηκε και από τις ΑΞΕ ως ποσοστό των ακαθάριστων παγίων επενδύσεων και στις υπόλοιπες περιφερειακές χώρες της Ε.Ε., σε μερικές από τις οποίες οι εισροές ξένου κεφαλαίου χρηματοδότησαν το μισό και περισσότερο των συνολικών επενδύσεων τη διετία 1998-99.

Παρά το γεγονός της μη ευνοϊκής για την Ελλάδα συμβολής των ΑΞΕ στις ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου, το μερίδιο του αποθέματος ΑΞΕ στο ελληνικό Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν είναι συγκρίσιμο τόσο με αυτό στην Ε.Ε. όσο και σε άλλες περιφερειακές χώρες της Ένωσης. Ο λόγος απόθεμα ΑΞΕ προς ΑΕΠ αυξάνεται από 11,3% το 1980 σε 24,9% το 1985, ενώ στη συνέχεια υποχωρεί αλλά καταφέρνει να διατηρηθεί γύρω στο 17,0%. Η τιμή του λόγου ήταν 17,7% το 1999. Την ίδια εικοσαετία η τιμή του λόγου για το σύνολο της Ε.Ε. αυξήθηκε από 5,3% το 1980 σε 22,2% το 1999, ενώ με την εξαίρεση της Σουηδίας και της Ιρλανδίας στις υπόλοιπες περιφερειακές χώρες δεν ξεπερνούσε ή ήταν κοντά στο 20,0%.²

Η μάλλον σταθερότητα του λόγου απόθεμα ΑΞΕ προς ΑΕΠ στην Ελλάδα από το 1990 και εντεύθεν μπορεί να σημαίνει ότι οι εισροές ΑΞΕ και το ΑΕΠ της χώρας μεταβλήθηκαν με ανάλογους ρυθμούς και συνεπώς θα μπορούσε κάποιος να ισχυριστεί ότι οι παράγοντες που επηρέασαν τη μεταβολή του ΑΕΠ είχαν ανάλογη επίδραση και στο ρυθμό εισροής ΑΞΕ στη χώρα. Επιπλέον φανερώνει τη σημαντικότητα των ΑΞΕ στη μεταβολή του ελληνικού ΑΕΠ. Το τελευταίο θα μπορούσε να αυξηθεί ταχύτερα εάν ο ρυθμός εισροής ΑΞΕ στη χώρα ήταν εντονότερος. Εάν μαζί με το λόγο εισροές ΑΞΕ προς τις συνολικές επενδύσεις παγίου κεφαλαίου ληφθούν υπόψη και οι λόγοι: απασχόληση στις ξένες επιχειρήσεις προς το σύνολο της απασχόλησης στην Ελλάδα, και προστιθέμενη αξία που δημιουργείται στις ξένες επιχειρήσεις προς το σύνολο του ΑΕΠ - συνδυασμός δεικτών που δείχνει τη σημαντικότητα των ΑΞΕ σε μια χώρα- τότε η Ελλάδα κατατάσσεται

2. Στη Σουηδία και την Ιρλανδία ήταν 32,7% και 50,7% αντίστοιχα το 1999 (Βλέπε πίνακα 3).

τρίτη στις ανεπτυγμένες χώρες μετά τη Ν. Ζηλανδία και το Βέλγιο.³

Η κατανομή των εισροών ΑΞΕ μεταξύ των τριών βασικών οικονομικών τομέων, πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή, φαίνεται να είναι υπέρ της βιομηχανίας, ενώ από το 1988 και μετά κατανέμεται σχεδόν ισόποσα μεταξύ δευτερογενούς και τριτογενούς τομέα. Η συμμετοχή της γεωργίας, ενώ είναι σημαντική τα έτη 1981 και 1984, βαίνει φθίνουσα από το 1991 και μετά και μηδενίζεται στα τέλη της δεκαετίας του 1990 (Βλέπε πίνακα 4). Η μεταποίηση είναι ο τομέας που φαίνεται να συγκεντρώνει τη σχετική προτίμηση των ξένων επενδυτών. Η συμμετοχή του στο σύνολο των ΑΞΕ κυμαίνεται από 59,0% το 1997 σε 35,0% το 1998 και 44,0% το 1999, ενώ οι επενδύσεις στις υπηρεσίες μετακινούνται από τον κλάδο του τουρισμού στο εμπόριο και τις μεταφορές. Τα έτη 1997, 1998 και 1999 το μεν εμπόριο συγκεντρώνει το 20,0%, 10,0% και 9,0% αντίστοιχα του συνόλου των εισροών ΑΞΕ, οι δε μεταφορές το 8,0%, 39,0% και 20,0% του συνόλου αντίστοιχα. Ο τομέας του τουρισμού δέχεται την ίδια περίοδο το 3,0%, 2,0% και 8,0% του συνόλου.⁴

Όσον αφορά την κατανομή των ΑΞΕ στο εσωτερικό της μεταποίησης, μετά το 1981 φαίνεται να συνεχίζεται με εντονότερο ρυθμό η τάση, που ξεκίνησε το δεύτερο μισό της δεκαετίας του 1970, μετατόπισης του ενδιαφέροντος προς τους κλάδους των καταναλωτικών προϊόντων. Όπως δείχνει ο πίνακας 5 τα Τρόφιμα και τα Ποτά συγκεντρώνουν το 28,5% και περίπου το 6% αντίστοιχα του συνόλου των ΑΞΕ στην ελληνική μεταποίηση την περίοδο 1982-90, ενώ η συμμετοχή κλάδων, όπως τα

3. Βλέπε UNCTAD, διάφορα τεύχη.

4 Υπολογισμοί βάσει στοιχείων της Τράπεζας της Ελλάδος, Τμήμα Στατιστικής Ισοζυγίου Πληρωμών, Γραφείο Ξένου Χρέους και Ειδικών Ερευνών.

Πετρελαιοειδή και τα Βασικά Μέταλλα, υποχωρεί σε σχέση με την περίοδο πριν από το 1981. Αντίθετα, κλάδοι όπως οι Ηλεκτρικές Συσκευές, τα Μεταφορικά Μέσα, τα Μη Μεταλλικά Ορυκτά είτε διατηρούν είτε αυξάνουν το μερίδιό τους σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο.⁵

Εντούτοις η τάση υπεροχής του κλάδου των Τροφίμων καθίσταται περισσότερο από εμφανής. Γενικά, τόσο οι ξένες επενδύσεις όσο και οι εγχώριες συμπίπτουν στην κατανομή τους στο εσωτερικό της μεταποίησης. Η εγχώρια συσσώρευση κεφαλαίου συγκεντρώνεται στους κλάδους των Τροφίμων, Ποτών, Χημικών, Μη Μεταλλικών Ορυκτών και της Βασικής Μεταλλουργίας. Αυτή η παράλληλη τάση διαφέρει από εκείνη που διαπιστώθηκε για την προηγούμενη περίοδο, ότι οι ΑΞΕ και η εγχώρια συσσώρευση κεφαλαίου στη μεταποίηση παρουσιάζουν διαφορετικούς τύπους συγκέντρωσης. Το νέο πρότυπο συγκέντρωσης υποδηλώνει μια σύγκλιση των κινήτρων της επένδυσης, προερχόμενη είτε από το εσωτερικό είτε από το εξωτερικό, και πιθανόν μια μεγαλύτερη διασύνδεση ημεδαπών και αλλοδαπών επιχειρήσεων.

5 Τα στοιχεία του Πίνακα 5 πρέπει να γίνουν δεκτά με κάποια επιφύλαξη δεδομένου ότι προέρχονται από το ΥΠ.ΕΘ.Ο. και δηλώνουν εγκρίσεις, όχι πραγματικές εισροές ξένου κεφαλαίου. Μεταξύ τους υπάρχει διαφορά που σε μερικές περιπτώσεις καθίσταται σημαντική.

Πίνακας 3

Λόγος των εισροών ΑΞΕ ως προς τις ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου και του αποθέματος των εισερχόμενων ΑΞΕ ως προς το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν των γεωγραφικά περιφερειακών χωρών της Ε.Ε., (επί τοις εκατό) 1981-1999

Χώρα Υποδοχής	1981-1985 (1980)	1986-1990 (1985)	(1990)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ευρωπαϊκή Ένωση	2,6 5,3	5,9 8,3	5,7 , 11,0	5,3	6,1	5,4	6,7 13,4	6,5	8,1	15,7	27,7 22,2
Περιφερειακές χώρες											
Δανία	0,4	2,5	7,3	4,6	8,4	23,6	9,5	1,7	7,5	20,8	33,0
Φιλανδία	6,3 0,7	6,2 1,9	6,9 -0,7	2,1	6,9	11,1	5,0 13,2	5,1	9,6	50,3	20,9 20,4
Ελλάδα	1,1 6,0	2,5 7,9	3,8 8,7	5,5	5,2	5,3	6,7 4,8	4,4	4,1	-	14,5 2,0
Ιρλανδία	11,3 4,0	24,9 1,1	16,9 1,3	17,0	15,3	10,1	16,6 12,8	19,2	17,0	58,4	17,7 92,0
Πορτογαλία	19,5 3,0	24,5 10,0	12,2 13,7	8,3	7,9	6,1	18,6 2,8	5,8	9,6	11,2	50,7 4,0
Ισπανία	12,8 5,3	19,4 9,4	15,3 8,3	10,5	8,6	9,8	17,6 5,3	5,6	7,0	10,7	21,2 13,1
Σουηδία	2,4 1,6	5,4 4,0	13,4 14,2			14,0	23,3 23,1	12,3	31,1	52,0	20,5 53,7
	2,3	4,3	5,4				13,4	13,4			32,7

Σημειώσεις: Ο λόγος του αποθέματος των εισερχόμενων ΑΞΕ προς το ΑΕΠ δίνεται για τα έτη 1980,1985,1990,1995 και 1999 και είναι αριθμός στη δεύτερη σειρά μετά το όνομα της χώρας.

Πηγή: Ιδιοι υπολογισμοί σε στοιχεία της UNCTAD, World Investment Report, διάφορα τεύχη.

Πίνακας 4

Διακλαδική κατανομή των εισροών ΑΞΕ στην Ελλάδα, (επί τοις εκατό) 1981-1999

Έτος	Τομέας			Σύνολο
	Πρωτογενής	Δευτερογενής	Τριτογενής	
1981	32,1	50,1	17,6	100,0
1982	-	100,0	-	100,0
1983	-	79,2	20,7	100,0
1984	37,1	59,3	3,1	100,0
1985	-	93,5	6,5	100,0
1986	1,1	59,8	39,1	100,0
1987	0,3	68,5	31,1	100,0
1988	2,2	43,90	54,8	100,0
1989	3,7	53,0	43,3	100,0
1990	7,7	30,5	61,7	100,0
1991	0,8	50,1	48,9	100,0
1992	0,1	48,0	59,9	100,0
1993	μ.δ.	μ.δ.	μ.δ.	
1994	μ.δ.	μ.δ.	μ.δ.	
1995	μ.δ.	μ.δ.	μ.δ.	
1996	μ.δ.	μ.δ.	μ.δ.	
1997	-	64,0	36,0	100,0
1998	-	45,0	55,0	100,0
1999	-	64,0	34,0	100,0

Σημείωση: μ.δ. σημαίνει μη διαθέσιμο στοιχείο.

Πηγή: Για τα έτη 1981-92 ίδιοι υπολογισμοί σε στοιχεία του ΥΠ.ΕΘ.Ο. που αναφέρονται σε εγκρίσεις ξένων επενδυτικών σχεδίων. Για τα έτη 1997-99 στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, Τμήμα Στατιστικής Ισοζυγίου Πληρωμών, Γραφείο Ξένου Χρέους και Ειδικών Ερευνών.

Πίνακας 5

Διακλαδική κατανομή των ΑΞΕ στην ελληνική μεταποίηση, 1982-1990 (επί τοις εκατό)

Κλάδος	Ποσοστιαία κατανομή
Τρόφιμα	28,5%
Ποτά	5,8%
Καπνός	0,6%
Υφαντουργία	0,5%
Ενδύματα - Υπόδηση	0,9%
Ξυλεία	2,9%
Χαρτί	0,3%
Εκτυπώσεις	2,7%
Δέρματα	0,01%
Πλαστικά - Ελαστικά	0,4%
Χημικά	8,7%
Πετρελαιοειδή	14,3%
Μη Μεταλλικά Ορυκτά	4,8%
Βασικά Μέταλλα	10,1%
Μεταλλικά Προϊόντα	0,01%
Μηχανήματα	1,1%
Ηλεκτρικά Μηχανήματα	7,2%
Μεταφορές	10%
Διάφορα	0,9%
Σύνολο	100%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων του ΥΠ.ΕΘ.Ο. για εγκρίσεις ξένων επενδυτικών σχεδίων.

Οι εξελίξεις αυτές συνδυάστηκαν με αύξηση των εξαγορών και συγχωνεύσεων μεταξύ ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων, με τις δεύτερες να εξαγοράζουν συνήθως πλεοψηφικά μερίδια των πρώτων (βλέπε πίνακα 6). Η συχνότητα τέτοιων συμφωνιών εμφανίζεται πιο έντονη στους κλάδους των τροφίμων, των ηλεκτρικών συσκευών και ηλεκτρονικών και των ξενοδοχείων. Η αύξηση της συχνότητας εξαγορών των ελληνικών επιχειρήσεων από ξένες είναι μια χαρακτηριστική μεταβολή του προτύπου εισόδου του ξένου κεφαλαίου στην Ελλάδα μέσω της εγκατάστασης θυγατρικών (greenfield investment) που ήταν η επικρατέστερη μέθοδος το προηγούμενο διάστημα και ενισχύει την

άποψη ότι οι ξένες επιχειρήσεις επενδύουν πλέον στην Ελλάδα με κριτήριο τα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα, όπως αυτά διαπιστώνονται από την ύπαρξη ημεδαπών επιχειρήσεων με επαρκή απόδοση και προοπτική.

Μια άλλη χαρακτηριστική μεταβολή είναι η μείωση της σχετικής σημασίας των ΗΠΑ ως χώρας προέλευσης των ξένων κεφαλαίων από 47,8% το 1970 σε 34,1%, 13,5% το 1988, 5% το 1997 και 2% τη διετία 1998- 1999. Αντίθετα οι χώρες της Ε.Ε αυξάνουν το ποσοστό τους από 45,3% το 1970, 41,8% το 1975, 71,5% το 1988, 83% το 1997, 92% το 1998 και 81% το 1999. Η αύξηση της σχετικής σημασίας της Ε.Ε ως πηγής ΑΞΕ που κατευθύνονται στην Ελλάδα θα πρέπει να αναζητηθούν στη σχετική θέση της χώρας σε αυτήν αλλά και στα ανταγωνιστικά πλεονεκτηματά της.

Μια σημαντική διαφοροποίηση τη δεκαετία του 1990 είναι η εξαγωγή ελληνικών ΑΞΕ. Η κατάρρευση του κομμουνισμού στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη έδωσε το έναυσμα σε μια σειρά ελληνικών επιχειρήσεων να διεισδύσουν στις αναδυόμενες αγορές της Ν.Α Ευρώπης. Οι ελληνικές εκροές ΑΞΕ αποτελούν μια ασήμαντη ποσότητα σε σχέση με το σύνολο των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου στην Ελλάδα και σημαντικά υποδεέστερο από τα αντίστοιχα μεγέθη της Ε.Ε. αλλά και χωρών όπως η Πορτογαλία και η Ιρλανδία (Βλέπε πίνακα 7). Από το 1988 και μετά ωστόσο οι ελληνικές ΑΞΕ αυξάνονται ταχύτερα σε σχέση με τα μεγέθη τους τα πρώτα χρόνια της δεκαετίας. Το 2000 οι εκροές ΑΞΕ έφτασαν τα 2,141 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, και το σύνολο του αποθέματος των ελληνικών εκροών ΑΞΕ ήταν ίσο με το 2,2% του ΑΕΠ.

Η σημασία του ελληνικού κεφαλαίου είναι σημαντική στις βαλκανικές χώρες. Για παράδειγμα, το 2000 εισέρευσαν στη Βουλγαρία ΑΞΕ ύψους 1.100 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ, από τα οποία 241 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, ή 23,0%, προέρχονταν από την Ελλάδα. Η Ελλάδα την ίδια χρονιά ήταν ο δεύτερος ξένος επενδυτής με πρώτη την Ιταλία, η οποία αποτέλεσε την πηγή 340 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ.⁶

Πίνακας 6 Διασυννοριακές εξαγορές και συγχωνεύσεις μεταξύ ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων, 1987-2000, σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Εξαγορές Ελληνικών Επιχειρήσεων από Ξένες Επιχειρήσεις		22		115	70	413	52	15	50	493	99	21	191	245
Εξαγορές Ξένων Επιχειρήσεων από Ελληνικές			100	3	16	19	127	21		2	2018	1439	287	3937

Πηγή: UNCTAD (2001).

Πίνακας 7
Ελληνικές εκροές ΑΞΕ, 1986-2000, σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ

	1986-1991 Ετήσιος Μέσος Όρος	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Εκροές ΑΞΕ Ελλάδα	2	42	16	90	66	18	4	262	555	2.141
Πορτογαλία	1,3	687	147	287	1.688	785	1.908	3.009	3.340	5.784
Ιρλανδία	357	215	220	438	820	727	1.008	3.906	4.267	2.090
Ε.Ε.	93.652	109.157	97.410	120.595	173.624	204.317	242.425	475.226	761.102	820.322
Εκροές ΑΞΕ επί % των Ακαθάριστων Επενδύσεων Παγίου Κεφαλαίου										
Πορτογαλία	-0,9	3,0	0,8	1,4	2,8	2,9	7,4	10,9	113	μ.δ.
Ιρλανδία	5,7	2,5	3,0	5,3	7,2	53	6,2	20,7	26,3	μ.δ.
Ε.Ε.	8,4	7,1	7,5	8,8	9,4	10,8	14,0	27,2	42,6	μ.δ.

Σημείωση: μ.δ. σημαίνει μη διαθέσιμο στοιχείο.

Πηγή: UNCTAD, World Investment Report, διάφορα τεύχη.

⁶ UNCTAD (2001)

1.3 Χαρακτηριστικά ΑΞΕ στην Ελλάδα κατά χώρα προέλευσης κεφαλαίων και κατα κλάδο οικονομικής δραστηριότητας

1.3.1. Εισαγωγικά στοιχεία

Ένα σημαντικό στοιχείο που χαρακτηρίζει την ξένη επενδυτική δραστηριότητα στην Ελλάδα είναι και η ιεράρχηση των παραγόντων που επέδρασαν καταλυτικά στην επιλογή της χώρας για υλοποίηση ξένων επενδύσεων. Σύμφωνα με στοιχεία της βάσης δεδομένων FDI-Markets για το διάστημα 2003-2009, φαίνεται ότι το δυναμικό της εσωτερικής αγοράς, όπως και η εγγύτητα σε όμορες αγορές και πελάτες, αποτελούν τους κύριους παράγοντες στο σκεπτικό των ξένων επενδυτών για την εγκατάστασή τους στη χώρα.

Και σε διεθνές επίπεδο οι δύο αυτοί παράγοντες είναι οι πλέον σημαντικοί στο σκεπτικό των επενδυτών, η διαφορά όμως έγκειται στο γεγονός, ότι οι παράγοντες αυτοί είναι κατά πολύ περισσότερο σημαντικοί για την Ελλάδα, ενώ άλλοι παράγοντες, όπως η διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού, οι υποδομές, το χαμηλό κόστος, η ποιότητα ζωής κλπ. έχουν μικρότερη σημασία για τους επενδυτές που εστιάζουν την προσοχή τους στην Ελλάδα, από ότι σε διεθνές επίπεδο.

Διαφαίνεται επομένως λαμβανομένων βέβαια υπόψιν των περιορισμών του δείγματος ότι η ξένη επενδυτική δραστηριότητα στη χώρα ελκύεται κατά κύριο λόγο από την εσωτερική και όμορη αγορά και όχι από διευρυμένο πλέγμα παραγόντων, όπως σε διεθνές επίπεδο. Το γεγονός αυτό οριοθετεί τις δυνατότητες μέτρων πολιτικής, όπως π.χ. σε θέματα

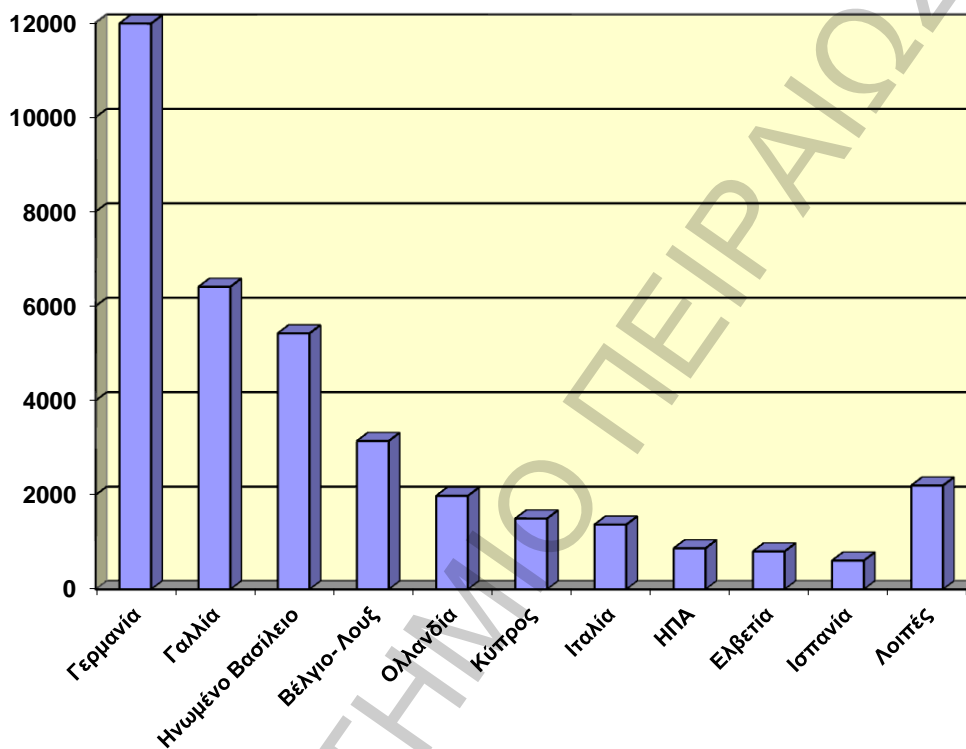
υποδομών, ευκολίας εγκατάστασης, χαμηλού επιχειρηματικού κόστους, ποιότητας ζωής, ώστε να βελτιωθεί το επενδυτικό κλίμα στη χώρα.

Λογική συνέπεια των παραπάνω είναι, η εσωτερική αγορά να αποτελεί τον πρωταρχικό στόχο στην δραστηριοποίηση των ξένων επενδυτών στην Ελλάδα, ενώ ακολουθεί σε βαρύτητα η Ευρώπη και ιδίως η Νότια και Ανατολική Ευρώπη που αντικατοπτρίζει την εγγύτητα σε πελάτες. Αντίθετα σχετικά λίγοι είναι οι επενδυτές που έρχονται στην Ελλάδα με το σκεπτικό να καλύψουν ανάγκες της παγκόσμιας αγοράς.

1.3.2. Χώρες προέλευσης επενδυτικών κεφαλαίων για την περίοδο 2003 -2010

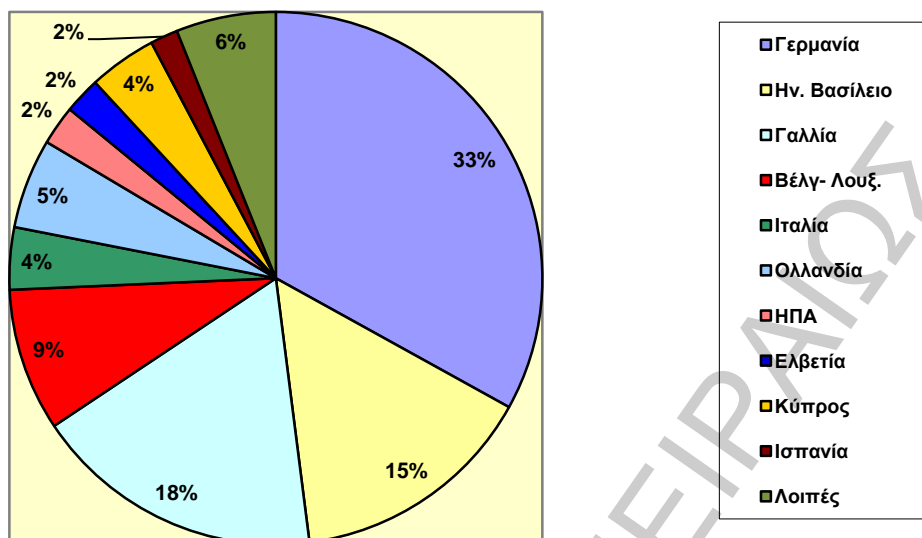
Την περίοδο 2003–2010 παρατηρούμε σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, ότι η Γερμανία αποτελεί την κύρια χώρα εξαγωγής κεφαλαίου προς την Ελλάδα (συγκεντρώνοντας το ένα τρίτο περίπου των ακαθάριστων ΞΑΕ), με τη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο να ακολουθούν και το Βέλγιο - Λουξεμβούργο, την Ολλανδία και την Κύπρο να έπονται (βλέπε Γράφημα 2). Όσον αφορά το μέγεθος των ΑΞΕ, οι επενδύσεις που προέχονται από την Γερμανία αγγίζουν τα 12 εκατ. ευρώ στο σύνολο των 36.265,8 εκατ. ευρώ που επενδύθηκαν αυτή την περίοδο. Η Γαλλία έρχεται δεύτερη, με άμεσες ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα, αξίας άνω των 6 εκατ. ευρώ και από κοντά ακολουθεί το Ηνωμένο Βασίλειο με επενδύσεις της τάξεως των 5 εκατ. ευρώ περίπου. Ακολουθεί το Βέλγιο – Λουξεμβούργο με αξία επενδύσεων 3 εκατ. ευρώ περίπου και έπονται άλλες χώρες (Ολλανδία, Κύπρος, Ιταλία, ΗΠΑ, Ελβετία, Ισπανία) με επενδύσεις μέχρι και 2 εκατ. ευρώ (Βλέπε Γράφημα 1).

Γραφημα 1: Αξία σε εκατ. ευρώ των επενδυτικών κεφαλαίων ανά χώρα προέλευσης για την περίοδο 2003-2010



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2011, Συνολική Αξία: 36.265,8 εκατομμύρια Ευρώ

Γραφημα 2: Διάρθρωση σε % των ΑΞΕ στην Ελλάδα ανα χώρα προέλευσης για την περίοδο 2003 - 2010



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας (2011)

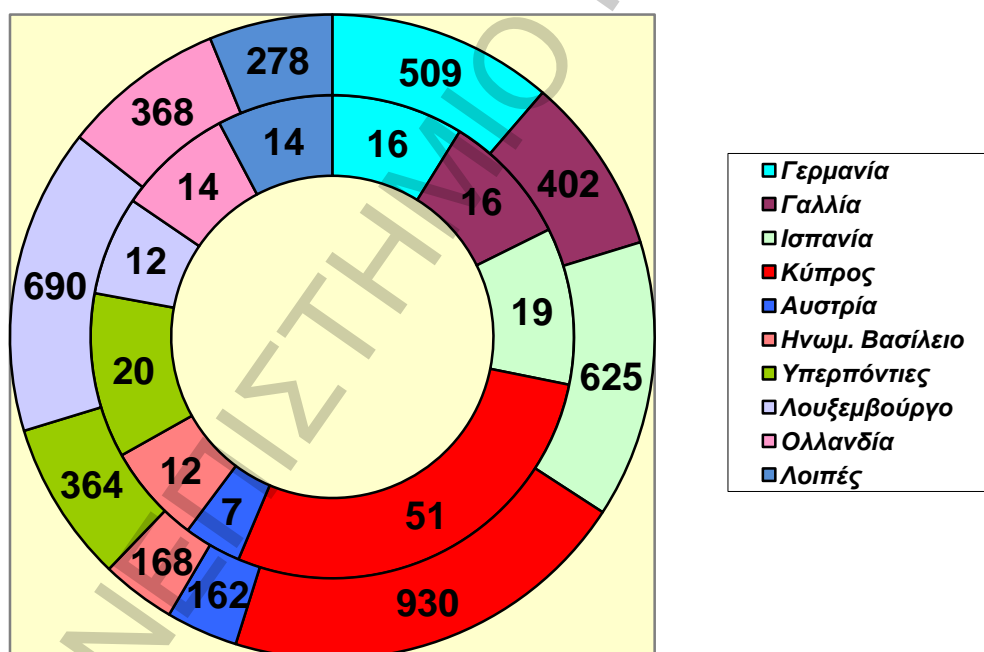
Επενδυτικό ενδιαφέρον στην Ελλάδα ανά χώρα προέλευσης

Σε ενδιαφέροντα συμπεράσματα ως προς τις χώρες προέλευσης ΞΑΕ στην Ελλάδα οδηγεί και η πλέον πρόσφατη αποτύπωση της επενδυτικής πρόθεσης ξένων στην χώρα, σύμφωνα με στοιχεία της INVEST IN GREECE, όπως απεικονίζεται στο σχήμα που ακολουθεί (Γράφημα 3). Είναι εμφανές, ότι για την περίοδο 2004-2010 οι χώρες της Ε.Ε. έχουν τον κύριο λόγο στην επενδυτική δραστηριότητα ξένων, με πρώτη την Κύπρο σε αριθμό επενδυτικών σχεδίων (με διαφορά), ακολουθούμενη από την Ισπανία, η οποία τα τελευταία έτη έχει αξιοσημείωτη παρουσία στα υποβληθέντα επενδυτικά σχέδια στην IiG.

Ως προς το μέγεθος των επενδύσεων, η Κύπρος επίσης εμφανίζεται πρώτη με μεγάλη διαφορά (930 εκατ. ευρώ η αξία των κυπριακών επενδυτικών σχεδίων που αφορούν την Ελλάδα την περίοδο αυτή), ενώ

ακολουθούν το Λουξεμβούργο, η Ισπανία και η Γερμανία. Σχετικά μικρή επενδυτική δραστηριότητα, τουλάχιστον σε επίπεδο κεφαλαίων, στην Ελλάδα παρουσιάζουν οι υπερπόντιες χώρες (ΗΠΑ, ΗΑΕ κ.ά.), αν και με αυξητικές τάσεις τα τελευταία έτη, γεγονός που σε σύγκριση με το δυναμικό τους σε διεθνές επίπεδο, όπως προσδιορίστηκε παραπάνω, καταδεικνύει περιθώρια διεύρυνσης των εισροών ΞΑΕ στη χώρα από τις χώρες αυτές.

Γράφημα 3: Αποτύπωση ξένου επενδυτικού ενδιαφέροντος στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2004-2010 κατά κράτος προέλευσης (Αριθμός επενδυτικών σχεδίων που υποβλήθηκαν στην IiG, εσωτερικός κύκλος, προϋπολογισμός σε εκατ. €, εξωτερικός κύκλος).

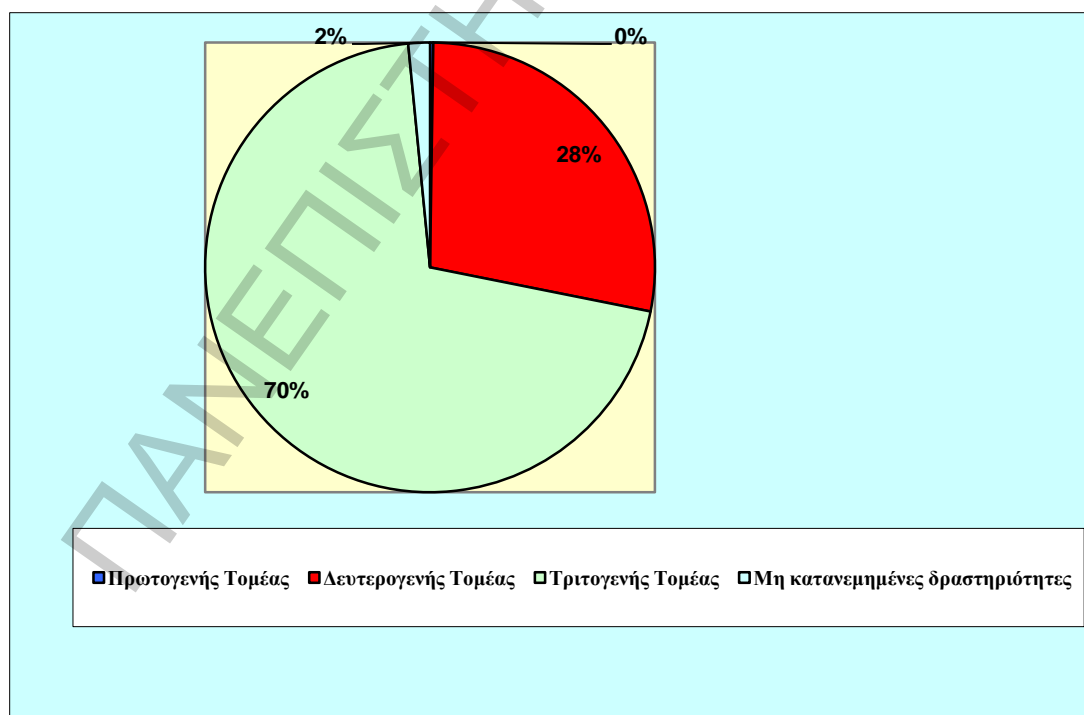


Πηγή: Στοιχεία Invest in Greece, 2004 - 2010

1.3.3 Κατανομή των ΑΞΕ ανά τομέα – κλάδο οικονομικής δραστηριότητας για την περίοδο 2003 – 2010

Σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος την περίοδο 2003 – 2010 το μεγαλύτερο μέρος των ΑΞΕ στην Ελλάδα κατευθύνθηκε στον τριτογενή τομέα παραγωγής - υπηρεσίες (ποσοστό 70%), ακολούθησε ο δευτερογενής τομέας – μεταποίηση (ποσοστό 28%) και άλλες μη καταναμημένες δραστηριότητες (ποσοστό 2%) Αξιοσημείωτο είναι ότι αυτή την περίοδο δεν επενδύθηκαν ξένα κεφαλαία στον πρωτογενή τομέα παραγωγής (κτηνοτροφία, αλιεία, γεωργία κ.τ.λ) της ελληνικής οικονομίας. Το συνολικό μέγεθος των ΑΞΕ που επενδύθηκαν αυτή την περίοδο στους τομείς παραγωγικής – οικονομικής δραστηριότητας ανήλθε στο ποσό των 36.265,8 εκατ. ευρώ.

Γράφημα 4: ΑΞΕ ανα τομέα παραγωγικής δραστηριότητας στην Ελλάδα για την περίοδο 2003 - 2010

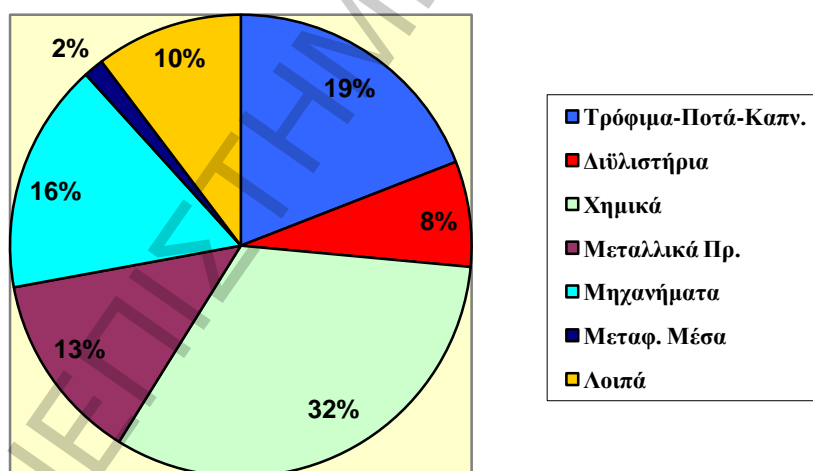


Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (2011)

Α. Διάρθρωση των ΑΞΕ στον τομέα της μεταποίησης

Η εξέταση της διάρθρωσης των ΑΞΕ στην μεταποίηση (δευτερογενής τομέας) της χώρας μας για την περίοδο 2003 – 2010, σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας μας οδηγεί στα εξής συμπεράσματα: Στην οκταετία αυτή το ενδιαφέρον των επενδυτών συγκέντρωσαν τα χημικά (σε μεγάλο ποσοστό της τάξεως του 32%), με δεύτερο τον κλάδο των τροφίμων με ποσοστό 19% και τρίτα τα μηχανήματα-μηχανολογικό εξοπλισμό (16%). Επίσης το συνολικό μέγεθος των ΑΞΕ που επενδύθηκαν στον τομέα της μεταποίησης, ήταν της τάξεως των 8.746,5 εκατ. ευρώ από το σύνολο των 36.265,8 εκατ. ευρώ (ποσοστό 28%, βλέπε γράφημα 4) που επενδύθηκαν στην Ελλάδα την περίοδο αυτή.

Γράφημα 5: Διάρθρωση ΑΞΕ στη μεταποίηση την περίοδο 2003 - 2010

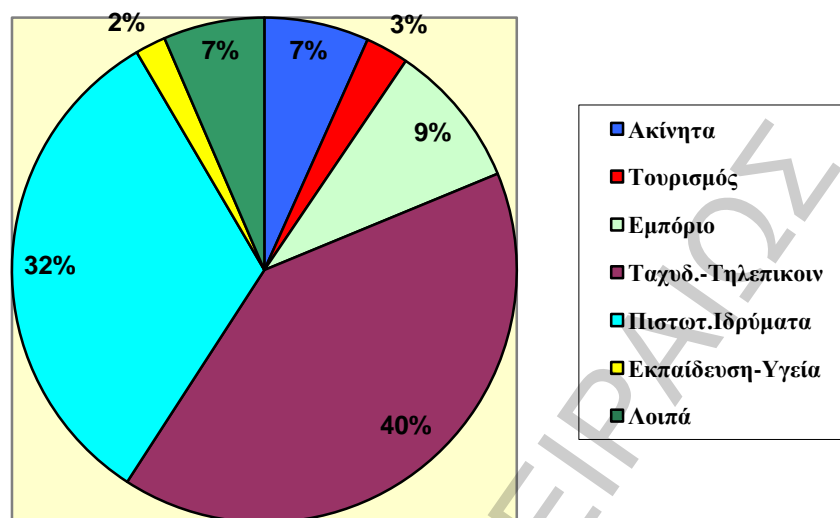


Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (2011)

B. Διάρθρωση των ΑΞΕ στον τομέα των υπηρεσιών

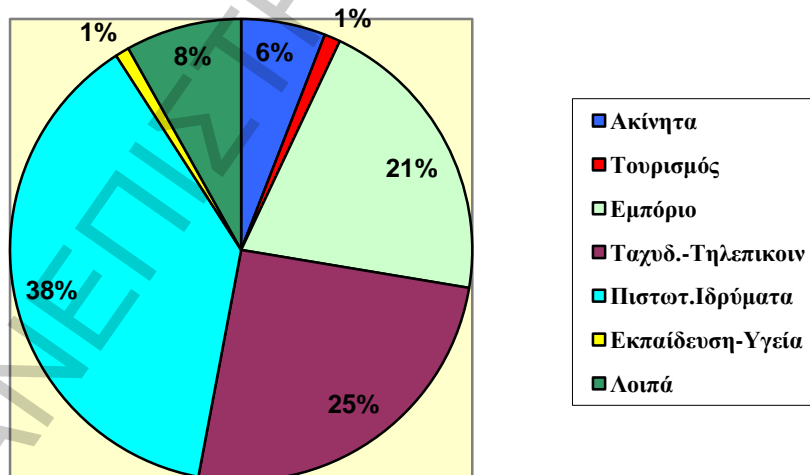
Μελετώντας τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος όσον αφορά την διάρθρωση των συνολικών εισροών ΑΞΕ στις υπηρεσίες (τριτογενής τομέας παραγωγής) για την περίοδο 2003 – 2010, παρατηρούμε ότι είναι παρόμοια με αυτή του έτους 2010. Η ομοιότητα αυτή έγκειται στο ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών που εστιάζεται στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (εξαγορές τραπεζών), στις τηλεπικοινωνίες (κυρίως σε θέματα κινητής τηλεφωνίας (βλέπε γράφημα 6,7). Το γεγονός αυτό παγιώνει την βαρύτητα του κλάδου των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και των τηλεπικοινωνιών την οκταετία αυτή. Αναλυτικότερα την περίοδο 2003 - 2010 το 40% των συνολικών εισροών ΑΞΕ στον τομέα των υπηρεσιών εισέρευσε στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (ποσοστό 40%) και έπεται ο κλάδος των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων με ποσοστό 32% επι του συνόλου των ΑΞΕ στις υπηρεσίες. Ακολουθεί, υστερώντας σε σχέση με τους προηγούμενους, ο κλάδος του εμπορίου με εισροή ΑΞΕ της τάξεως του 9%. Τέλος πρέπει να αναφερθεί, ότι το συνολικό μέγεθος των ΑΞΕ που επενδύθηκαν στον τομέα των υπηρεσιών, ήταν ύψους 25.496 εκατ. ευρώ επί συνόλω 36.265,8 εκατ. ευρώ (ποσοστό 70%, βλέπε γράφημα 4) που εισέρευσαν στην χώρα μας την οκταετία αυτή.

Γράφημα 6: Διάρθρωση ΑΞΕ στις υπηρεσίες την περίοδο 2003 - 2010



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (2011)

Γράφημα 7: Διάρθρωση ΑΞΕ στις υπηρεσίες το έτος 2010



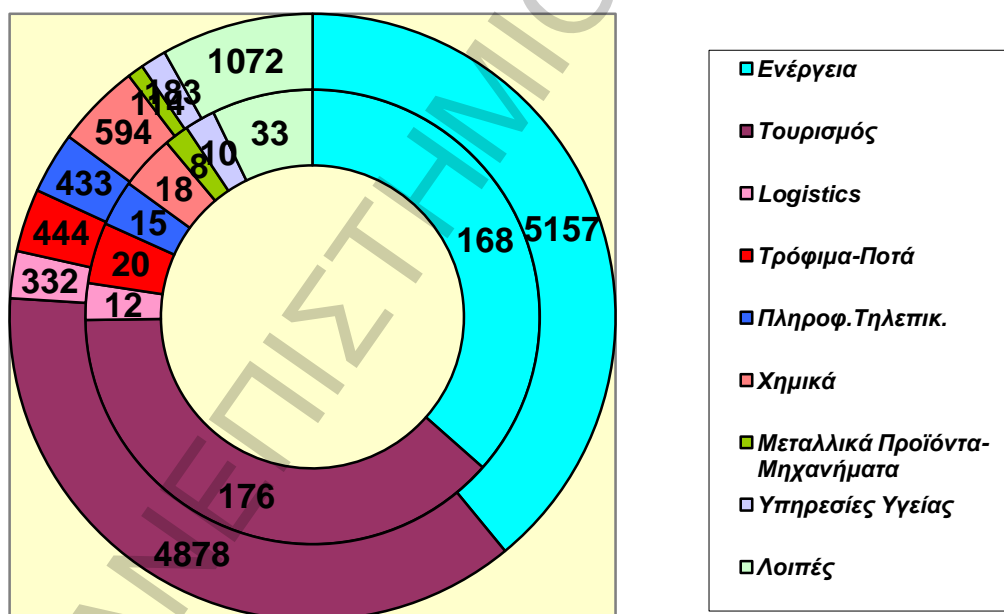
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος (2011)

Γ. Επενδυτική πρόθεση Ελλήνων και ξένων επενδυτών στην Ελλάδα ανα κλάδο οικονομικής δραστηριότητας

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η επενδυτική πρόθεση ελλήνων και ξένων επενδυτών στην Ελλάδα, όπως αποτυπώνεται από τα επενδυτικά σχέδια που υποβλήθηκαν στην Invest in Greece στο διάστημα 2004-2010 για υπαγωγή τους στον εκάστοτε ισχύοντα επενδυτικό νόμο.

Γράφημα 8: Αποτύπωση επενδυτικής πρόθεσης στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2004-2010 (Αριθμός επενδυτικών σχεδίων ,εσωτερικός κύκλος, προϋπολογισμός σε εκατ. €, εξωτερικός κύκλος). Κλαδική διάσταση: αξιολόγηση υποβληθέντων επενδυτικών σχεδίων αρμοδιότητας Invest in Greece

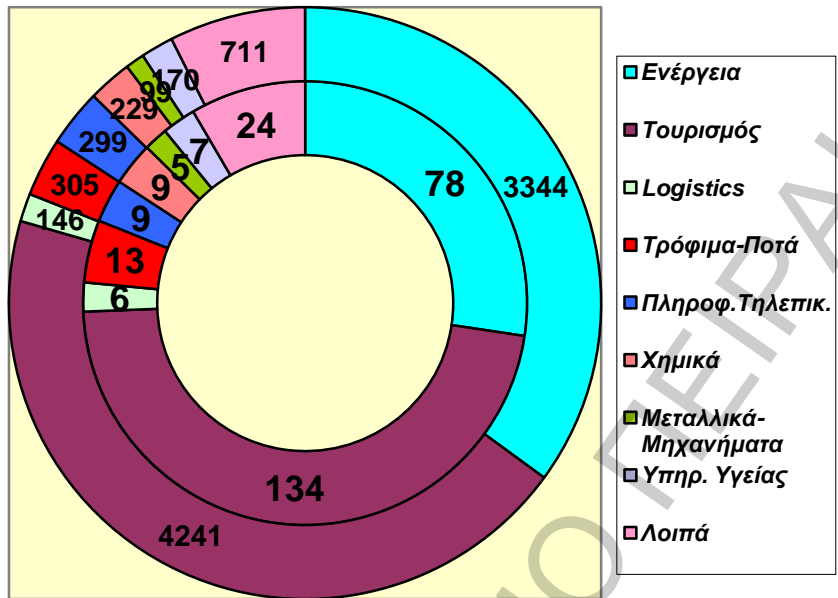
A) Συνόλου



Πηγή: Στοιχεία Invest in Greece, 2004 - 2010

Γράφημα 9: Αποτύπωση επενδυτικής πρόθεσης στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2004-2010 (Αριθμός επενδυτικών σχεδίων ,εσωτερικός κύκλος, προϋπολογισμός σε εκατ. €, εξωτερικός κύκλος).

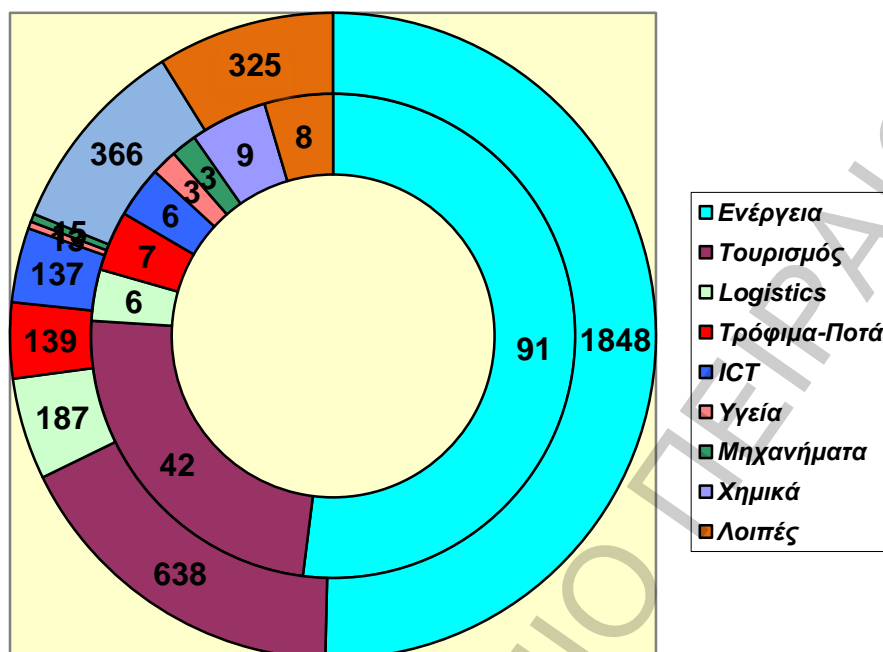
Β) Ελλήνων Επενδυτών



Πηγή: Στοιχεία Invest in Greece, 2004 - 2010

Γράφημα 10: Αποτύπωση επενδυτικής πρόθεσης στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2004-2010 (Αριθμός επενδυτικών σχεδίων ,εσωτερικός κύκλος, ξένα κεφάλαια σε εκατ. €, εξωτερικός κύκλος).

Γ) Ξένων Επενδυτών



Πηγή: : Στοιχεία Invest in Greece, 2004 – 2010

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω σχήματα (γράφηματα 9,10) η αποτύπωση της επενδυτικής πρόθεσης των ξένων επενδυτών διαφοροποιείται σημαντικά από αυτή των Ελλήνων επενδυτών.

Για τους ξένους επενδυτές ο τομέας της ενέργειας ήταν αυτός, στον οποίο εστίασαν τις επενδυτικές τους δραστηριότητες, ακολουθούμενος με σημαντική διαφορά από τον τομέα του τουρισμού, των χημικών και των τροφίμων-ποτών.

Το μεγάλο ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών στον τομέα της ενέργειας (ιδιαίτερα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας) οφείλεται κατά κύριο λόγο στην απελευθέρωση της αγοράς ενέργειας (δηλ. στην αλλαγή του

θεσμικού πλαισίου), στα σημαντικά κίνητρα που παρέχονται (επιχορήγηση επενδυτικών σχεδίων, υψηλή τιμή αγοράς ενέργειας) όπως και στα ευνοϊκά κλιματολογικά δεδομένα της Ελλάδας (ηλιακά, ανεμολογικά).

Σχετικά με τον τομέα του τουρισμού, παρατηρείται αύξηση του ενδιαφέροντος των ξένων επενδυτών, η οποία οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στο νέο αναπτυξιακό νόμο, που έδωσε επιπλέον κίνητρα για ορισμένες περιοχές και ορισμένες κατηγορίες ξενοδοχείων, που ενδιαφέρουν τους ξένους επενδυτές. Περαιτέρω αύξηση των επενδύσεων στον τομέα αυτό αναμένεται μελλοντικά, με το νέο χωροταξικό σχεδιασμό στον τομέα του τουρισμού και των εναλλακτικών μορφών ενέργειας, που θα διευκολύνει ουσιαστικά τις αδειοδοτήσεις για τουριστικές εγκαταστάσεις.

Πρέπει να επισημανθεί, τέλος, το μεγάλο και διαρκώς αυξανόμενο ενδιαφέρον τόσο των ξένων όσο και των Ελλήνων επενδυτών για επενδύσεις στον κλάδο των υπηρεσιών υγείας, που πρόσφατα έχει αρχίσει να αναπτύσσεται δυναμικά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΑΝΤΙΚΙΝΗΤΡΑ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ - ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΑΞΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1 Εισαγωγικά Στοιχεία

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν ακόμη και τώρα οι υποψήφιοι ξένοι επενδυτές είναι πολλά και διάφορα. Μεταξύ των αντικινήτρων συμπεριλαμβάνονται τα εξής:

Πρώτον η αστάθεια της αγοράς, η οποία, ενώ τα προηγούμενα χρόνια είχε εκλείψει λόγω της προετοιμασίας της χώρας για την ένταξη της στην ΟΝΕ, στη συνέχεια της ένταξής της επανήλθε μετά την απογραφή λόγω της αμφισβήτησης των οικονομικών μεγεθών. Η αμφισβήτηση αυτή εξακολουθούσε να υπάρχει και μετά, λόγω του ότι εκκρεμούσαν στοιχεία από τη Eurostat (2004) για το έλλειμμα των ασφαλιστικών ταμείων και τις αμυντικές δαπάνες, με αποτέλεσμα η αξιοπιστία να μην είχε αποκατασταθεί ακόμα. Η γραφειοκρατία και οι πολύπλοκες διαδικασίες (από την υποβολή αίτησης μέχρι και το στάδιο έγκρισης) που εξακολουθούν να υπάρχουν σε μεγάλο βαθμό μέχρι και στις μέρες μας. Για παράδειγμα την εποχή που δραστηριοποιούνταν ως φορέας προσέλκυσης και υποστήριξης άμεσων επενδύσεων στην Ελλάδα το Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων (θα αναφερθούμε εκτενέστερα σε επόμενο κεφάλαιο) είχε κυριολεκτικά απηυδήσει με τα εμπόδια που συναντούσαν οι ξένοι επενδυτές αλλά και με τα εμπόδια που συναντούσε όταν παρενέβαινε για την απεμπλοκή των επενδύσεων. Εξάλλου, οι ελάχιστες βελτιώσεις που σημειώθηκαν τα επόμενα χρόνια, στο πλαίσιο των απλουστεύσεων ξεπεράστηκαν από τις βελτιώσεις που έγιναν από άλλες

ανταγωνίστριες χώρες. Για παράδειγμα, οι απαιτούμενες διαθέσιμες ημέρες ενός επενδυτή για την ίδρυση μιας εταιρείας κυμαίνονταν από 60 έως 120 ημέρες, όταν στη Σουηδία απαιτούνται 25, στη Φιλανδία 23, στην Ιρλανδία 15, στην Ολλανδία 10 και στη Βρετανία μόνο 7.

Δεύτερον, οι αντιδράσεις των τοπικών κοινωνιών, όταν πρόκειται να γίνει μια μεγάλη ξένη επένδυση. Οι αντιδράσεις αυτές ισχυροποιήθηκαν μετά τον «μπαμπούλα» της παγκοσμιοποίησης.

Τρίτον, η αδιαφάνεια από το στάδιο της υποδοχής της αίτησης, των δικαιολογητικών, του τρόπου έγκρισης και της αξιολόγησης του απαιτούμενου χρόνου απάντησης.

Τέταρτον, η αδυναμία των κυβερνήσεων να εμπεδώσουν ότι για την προσέλκυση των ΞΑΕ θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα «κριτήρια του ΟΗΕ». Ο διεθνής οργανισμός, ο οποίος ασχολείται συστηματικά επί δεκαετίες με τη διακίνηση των κεφαλαίων, έχει καθορίσει τα εξής κριτήρια στις κινήσεις κεφαλαίων: **Πρώτο κριτήριο** τίθενται η οργάνωση και η διαχείριση του κρατικού μηχανισμού (η Ελλάδα κατέχει αναμφίβολα την τελευταία θέση μεταξύ των κρατών μελών της Ε.Ε). **Δεύτερο κριτήριο** τίθενται οι υπάρχουσες δεξιότητες, όπου και εδώ η Ελλάδα βρίσκεται πολύ πίσω σε σχέση με άλλα κράτη μέλη της Ε.Ε. Δυστυχώς, το κριτήριο αυτό αποδεικνύεται καθοριστικής σημασίας, δεδομένου ότι δεν έχουν δρομολογηθεί οι διαδικασίες για ριζικές αλλαγές στην παιδεία και στη διασύνδεσή της με την παραγωγή. **Τρίτο κριτήριο** που λαμβάνεται υπόψη από τους ξένους επενδυτές είναι οι τεχνολογικές ικανότητες και οι δαπάνες για έρευνα και τεχνολογία σε σχέση με το ΑΕΠ. Η Ελλάδα δαπανά ελάχιστα χρήματα στον τομέα αυτό, παρά το γεγονός ότι τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης προέβλεπαν την ενίσχυση του τομέα. **Τέταρτο κριτήριο** είναι το κόστος εργασίας, το οποίο στην

Ελλάδα είναι υψηλό σε σχέση με πολλές άλλες ανδυόμενες οικονομίες και ανταγωνιστικές (βαλκανικές, μεσογειακές, Νοτιοανατολικής Ευρώπης). **Πέμπτο κριτήριο**, το οποίο παίζει και σημαίνοντα ρόλο, είναι το κόστος ενέργειας, κυρίως για τις ενεργοβόρες επιχειρήσεις και ένα **έκτο κριτήριο** είναι οι δαπάνες για την παιδεία και το επίπεδό της. Επίσης, άλλα κριτήρια είναι οι εξαγωγές ως προς το ΑΕΠ και το ύψος των επενδύσεων με εξαγωγικό προσανατολισμό, η εξέλιξη του πραγματικού εισοδήματος και η κατανομή αυτού, το κόστος λειτουργίας του ίντερνετ κ.λ.π.

Ο κατάλογος των αντικινήτρων για τους ξένους επενδυτές δεν ολοκληρώνεται εδώ. Υπάρχουν άλλα δύο σοβαρά αντικίνητρα, τα οποία είναι ευρέως γνωστά, αλλά δεν αναφέρονται συχνά. Πρόκειται για την αστάθεια στην περιοχή λόγω της αυξημένης επιθετικότητας της Τουρκίας, αλλά και την έντονη επιφυλακτικότητα που φτάνει στα όρια της άρνησης, του εγχώριου κεφαλαίου. Όπως αναφέρεται από ξένους επενδυτές, στην Ελλάδα δέχονται τη συνεργασία, έστω τις συγχωνεύσεις, αλλά αρνούνται τον ανταγωνισμό.

Είναι σαφές ότι πολλά πρέπει να αλλάξουν για να γίνει η Ελλάδα ελκυστική στην προσέλκυση ΞΑΕ. Σύμφωνα με μια έρευνα του ΟΟΣΑ, η μείωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών (κανονιστικές ρυθμίσεις) σε εθνικό επίπεδο μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση των ξένων επενδύσεων από 10% σε 20%. Εάν βέβαια πραγματοποιηθούν ριζικές αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο τότε οι ξένες επενδύσεις μπορούν να αυξηθούν πάνω από 30%.

Στη συνέχεια του κεφαλαίου θα αναφερθούμε εκτενέστερα στους ανασταλτικούς παράγοντες για την επενδυτική δραστηριότητα και ιδιαίτερα για τις ΞΑΕ στην Ελλάδα, οι οποίοι είτε έχουν αναδυθεί μέσα

από την οικονομική κρίση των τελευταίων ετών, είτε προυπήρχαν εδώ και δεκαετίες και δεν έχουν εξαλειφθεί - ανατραπεί εξαιτίας της αναποτελεσματικότητας των εφαρμοζόμενων πολιτικών.

2.2 Η σημασία των αντικινήτρων στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων

Η οικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας διαμορφώνει το επιχειρηματικό κλίμα, κάτι που μπορεί να αποτελέσει κίνητρο ή αντικίνητρο για επενδύσεις. Στην Ελλάδα υπάρχουν αντικίνητρα που για δεκαετίες δυσκολεύουν την υλοποίηση επενδύσεων, αλλά παράλληλα υπάρχουν και αντικίνητρα τα οποία αναδύθηκαν μέσα από την κρίση την οποία βιώνουμε έως τώρα. Τα αντικίνητρα που χρονίζουν στη χώρα μας είναι πιο σημαντικά, επειδή η μακροχρόνια αδυναμία αντιμετώπισής τους τα κάνει να αποτελούν μέρος της ελληνικής πραγματικότητας.

Στο νεοκλασικό οικονομικό υπόδειγμα κάθε επενδυτής επενδύει εφόσον η απόδοση της επένδυσης συνεχίζει και είναι μεγαλύτερη από το κόστος υλοποίησης της. Βασική μεταβλητή για τους επενδυτές όσον αφορά την απόφαση της πραγματοποίησης ή μη της επένδυσης τους είναι η απόδοση αυτής καθ'αυτής της επένδυσης. Οποιοσδήποτε παράγοντας επηρεάζει τη μεταβλητή αυτή είναι ιδιαίτερης σημασίας και πρέπει οι πολιτικές να έχουν σαν στόχο τον θετικό επηρεασμό της επενδυτικής απόδοσης. Οι σύγχρονοι επενδυτές έχουν ποσοτικοποιήσει και αξιολογήσει και μια άλλη μεταβλητή και αυτή είναι ο επενδυτικός κίνδυνος. Ο επενδυτικός κίνδυνος μετριέται και αντιπαραβάλλεται με την αναμενόμενη απόδοση της επένδυσης που σε συνδυασμό με το προφίλ των επενδυτών καθορίζεται η ανάληψη ή η απόρριψη του επενδυτικού σχεδίου. Αυτό όμως που δεν θέλουν σε καμία περίπτωση οι επενδυτές είναι ο μη

μετρήσιμος κίνδυνος που τροφοδοτεί με αβεβαιότητα τους επενδυτές και που επιτείνεται από την παρουσία των αντικινήτρων.

Η πρώτη κατηγορία αντικινήτρων στην οποία θα αναφερθούμε και η οποία μαστίζει εδώ και δεκαετίες την προσέλκυση και υλοποίηση επενδύσεων στη χώρα μας, είναι η φορολογική πολιτική και νομοθεσία. Συγκεκριμένα, η φορολογική νομοθεσία θεωρείται ένα από τα ισχυρότερα αντικίνητρα για επενδύσεις στην Ελλάδα, λόγω των αλλεπάλληλων αλλαγών, των αφινιδιαστικών ρυθμίσεων και των έκτακτων εισφορών που ανατρέπουν πλήρως τον οικονομικό προγραμματισμό των επιχειρήσεων. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία αισθήματος αβεβαιότητας στον επενδυτή. Από την άλλη μεριά, η φορολογία θεωρείται αρκετά υψηλή και κατα συνέπεια αποτρεπτική για επενδύσεις, αφού μειώνει την αναμενόμενη απόδοση του οποιουδήποτε επενδυτικού σχεδίου.

Το υπάρχον φορολογικό καθεστώς με αυτό τον τρόπο περιορίζει το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ελλάδας έναντι ανταγωνιστικών χωρών ως προς την προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων, οι οποίες μέχρι πρόσφατα δεν είχαν σαν επενδυτικό τους προορισμό τη χώρα μας. Η διεθνής εμπειρία δείχνει με τον πλέον ξεκάθαρο τρόπο, ότι σε φορολογικά συστήματα που δεν περιέχουν «αρνητικές» εκπλήξεις επιπλέον φορολογικών επιβαρύνσεων και έκτακτων εισφορών, αυξάνονται οι πιθανότητες μεγαλύτερων σε αξία και περισσότερων σε αριθμό ξένων επενδύσεων, κάτι που έχει σαν αποτέλεσμα την επιτάχυνση των ρυθμών ανάπτυξης της χώρας υποδοχής. Η μη ορθολογική φορολογική πολιτική μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα όχι μόνο την αποθάρρυνση της εισόδου νέων και παραγωγικών επενδύσεων, αλλά και τον εξαναγκασμό των επενδυτών, που είναι ήδη εγκατεστημένοι στην χώρα, στη σκέψη του να αποσύρουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες ή στο να αποφύγουν

να επανεπενδύσουν τα κέρδη τους σε αυτές, επαναπατρίζοντας τα στις χώρες προελευσής τους. Αυτή η λογική επιβεβαιώνεται από σχετικές μελέτες που έχουν δείξει τη θετική συσχέτιση μεταξύ εκροών κεφαλαίων και απόδοσης μετά από φόρους της επένδυσης.

Συνοψίζοντας από τα παραπάνω, η πολυπλοκότητα και η συχνή μεταβολή του νομοθετικού πλαισίου που διέπει και υπάγεται η λειτουργία των επιχειρήσεων στην Ελλάδα αποτελεί ένα δύσκολο εμπόδιο για την προσέλκυση και υλοποίηση επενδύσεων. Οι επενδυτές συχνά, εκτός από το δαιδαλώδες φορολογικό καθεστώς, διαμαρτύρονται και δυσφορούν για την εργατική νομοθεσία που εφαρμόζεται στη χώρα μας. Η ασάφεια των νομοθεσιών αυτών, από τη μια μεριά δημιουργεί αβέβαιο επιχειρηματικό κλίμα και από την άλλη επιτρέπει στη Δημόσια Διοίκηση την κατά περίπτωση ερμηνεία της νομοθεσίας.

Η πολυνομία σε πολλές περιπτώσεις επιτείνει την ασάφεια αυτή. Αυτό συμβαίνει λόγω της ύπαρξης νομοθετημάτων που αλληλοεπικαλύπτονται, δημιουργώντας ασάφειες και στρεβλώσεις κατά την εφαρμογή τους. Η πολυνομία υπονομεύει την ασφάλεια δικαίου, δυσχεραίνει την αναζήτηση της ισχύουσας κάθε φορά ρύθμισης και τέλος δημιουργεί γκρίζες ζώνες, οι οποίες διευκολύνουν τις παρερμηνείες. Με αυτό τον τρόπο η πολυνομία καλλιεργεί τη μεροληψία και τη γραφειοκρατία καθώς και τη διαφθορά.

Επιπλέον, οι αργοί ρυθμοί απόδοσης δικαιοσύνης είναι ένα ακόμα αντικίνητρο που έρχεται να προστεθεί στην ασαφή φορολογική νομοθεσία, στη συχνή μεταβολή του νομοθετικού πλαισίου και στην πολυνομία, που με τη σειρά του επιβαρύνει το επενδυτικό περιβάλλον που δημιουργείται στη χώρα μας. Οι επενδυτές θέλουν οι δικαστικές τους υποθέσεις να τελειώνουν με τον έναν ή τον άλλον τρόπο και όχι να

περιμένουν πότε θα τελεσιδικήσουν χωρίς ένα σαφές χρονοδιάγραμμα, πάνω στο οποίο έχουν μάθει να στηρίζονται όταν είναι να υπολογίσουν αποδόσεις και καθαρές παρούσες αξίες των επενδυτικών τους σχεδίων. Επίσης οι ξένοι επενδυτές προκειμένου να αισθανθούν ασφάλεια σε περίπτωση εμπλοκής της επενδυσής τους, ζητούν σταθερά αλλά ανεπιτυχώς την εφαρμογή αλλοδαπού δικαίου η οποία να διέπει το συμβατικό πλαίσιο που έχει υπογραφεί. Ανεξάρτητα όμως από αυτό, εκφράζουν τη δυσπιστία τους προς το Ελληνικό δικαστηριακό σύστημα και επιδιώκουν με κάθε τρόπο η εκδίκαση των διαφορών να γίνεται από Διεθνές Διαιτητικό Δικαστήριο. Αυτό καταδεικνύει το έλλειμμα που έχει η χώρα μας όσον αφορά στην πρόβλεψη και εκπόνηση ενός αξιόπιστου νομικού πλαισίου διαιτησίας, που να είναι αποδεκτό από τους ξένους επενδυτές.

Ένας ακόμη παράγοντας που, δεδομένης της εξάρτησης των επιχειρήσεων από το Δημόσιο κατά τη διάρκεια υλοποίησης των επιχειρηματικών τους σχεδίων, βρίσκεται σε κυρίαρχη θέση μεταξύ των αντικινήτρων, είναι η γραφειοκρατία που συντροφεύει τη χώρα μας εδώ και δεκαετίες, δημιουργώντας τεράστια προβλήματα όσον αφορά την προσέλκυση και υλοποίηση ξένων επενδυτικών σχεδίων. Οι πολύπλοκες και χρονοβόρες διαδικασίες ελέγχου και έγκρισης επενδυτικών σχεδίων καθώς και η υπερσυγκέντρωση αρμοδιοτήτων στις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων σε βάρος των περιφερειακών υπηρεσιών, αποτελούν κάποιες από τις εκφάνσεις της μη αποτελεσματικής γραφειοκρατίας που αποθαρρύνουν τις επενδύσεις στην Ελλάδα.

Ένα άλλο αντικίνητρο επίσης, στο οποίο παίζουν ενεργό ρόλο οι πολίτες της χώρας μας, είναι η μη κοινωνική αποδοχή των επενδύσεων, κάτι το οποίο δημιουργεί αρνητικό περιβάλλον για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα. Πολλές φορές συναντάται η εχθρική

υποδοχή επενδύσεων από τοπικές κοινωνίες, που συνήθως οφείλεται στην έλλειψη επιχειρηματικής συνείδησης, στο πλαίσιο της οποίας γίνεται αποδεκτή και ταυτόχρονα προωθείται η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία. Γι αυτό χρειάζεται ευρεία κοινωνική αποδοχή για την προσέλκυση διαφόρων τύπων και μορφών ξένων επενδύσεων (όπως ΑΞΕ). Για να γίνει αυτό όμως χρειάζεται οικονομική παιδεία. Το κοινό συμφέρον των μελών της κοινωνίας, τα ανταποδοτικά οφέλη, η κοινωνική απόδοση και το κοινωνικό μέρισμα πρέπει σαν έννοιες, να γίνουν κτήμα της ελληνικής κοινωνίας. Το κέρδος πρέπει να αποδαιμονοποιηθεί. Πρέπει να γίνει κατανοητό στο ευρύ κοινό ότι μπορεί κάποιος να κερδίζει δημιουργώντας αξίες (οικονομικές και κοινωνικές) οι οποίες θα διαχέονται στην κοινωνία, συνδυάζοντας έξυπνα παραγωγικούς συντελεστές για την παραγωγική διαδικασία, χωρίς κατ'ανάγκη κλέβοντας αξίες από το κοινωνικό σύνολο, οδηγώντας το με αυτό τον τρόπο στην υποβάθμιση του βιοτικού του επιπέδου.

Επιπροσθέτως, θα πρέπει να αναφερθεί και ένα άλλο σημαντικό αντικίνητρο που εμποδίζει την προσέλκυση ξένων επενδύσεων και είναι το υπάρχον αναπτυξιακό πρότυπο της χώρας μας. Σύμφωνα με τον κ. Στουρνάρα, το τρέχον αναπτυξιακό πρότυπο αποτελείται από ένα δημόσιο τομέα ισοπεδωτικό, με έλλειψη σχεδιασμού και προγραμματισμού, κανόνων διαφάνειας, μέτρησης αποτελεσμάτων, αξιοκρατίας, αριστείας, κινήτρων απόδοσης και δημιουργικότητας. Σ' αυτόν το δημόσιο τομέα βρήκε και βρίσκει, πρόσφορο έδαφος ανάπτυξης μια τοξικής μορφής νοοτροπία, σύμφωνα με την οποία ο συνδικαλισμός δεν αφορά μόνο στις εργασιακές σχέσεις αλλά υπεισέρχεται σε θέματα σχεδιασμού και στρατηγικής, εταιρικής διακυβέρνησης, σχέσεων με τον εξυπηρετούμενο πολίτη ή την ιδιωτική επιχείρηση, διαχείρισης ανθρώπινων πόρων καθώς και ωραρίου λειτουργίας. Επίσης κατά τον κ.

Στουρνάρα σ' αυτόν το δημόσιο τομέα τα συνδικάτα συνδιοικούν, σε μεγάλο ή μικρό βαθμό ανάλογα με την περίπτωση, συνδιαμορφώνοντας ουσιαστικά την ακολουθούμενη πολιτική στον κάθε τομέα κυβερνητικής δραστηριότητας. Αυτός ο αναποτελεσματικός δημόσιος τομέας σύμφωνα με τον κ. Στουρνάρα θέτει τα μεγαλύτερα εμπόδια στην υγιή επιχειρηματικότητα και τις επενδύσεις και στραγγαλίζει, σε καθημερινή βάση, τον υγιή ιδιωτικού τομέα της οικονομίας.

Σύμφωνα με τον κ. Στουρνάρα, το πλήθος των περιορισμών στην αγορά υπηρεσιών (επαγγέλματα) και γενικά στους κλάδους των μη εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών καθώς και στην αγορά εργασίας, καθώς και τα αναρίθμητα εμπόδια στην επιχειρηματικότητα και τις επενδύσεις, καθιστούν την Ελλάδα τη χώρα με το πλέον ασφυκτικό ρυθμιστικό πλαίσιο στις αγορές μεταξύ των χωρών μελών του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), ενώ οι επιδόσεις της στο «τρίγωνο της γνώσης» [δηλαδή της παιδείας (μετάδοση της γνώσης), της έρευνας (δημιουργία της γνώσης) και της καινοτομίας (εφαρμογή της γνώσης)] την κατατάσσουν στις τελευταίες θέσεις της σχετικής κλίμακας του ίδιου διεθνούς οργανισμού. Ο κ. Στουρνάρας αναφέρει επίσης, ότι η Ελλάδα κατατάσσεται το 2011 στην 109^η θέση μεταξύ των 183 χωρών του κόσμου στην Έκθεση «Doing Business» (Ευκολία Επιχειρηματικότητας) της World Bank (Διεθνής Τράπεζα), δώδεκα θέσεις χειρότερα απ' ό,τι το 2010. Σύμφωνα με τον κ. Στουρνάρα τα κριτήρια κατάταξης αυτής της Έκθεσης αντιστοιχούν σε δέκα κατηγορίες αντικινήτρων οι οποίες είναι: **1.** Αδειοδότηση για την δημιουργία και εγκατάσταση επιχείρησης, **2.** Εργασιακά / ασφαλιστικά θέματα, **3.** Μεταφορές, **4.** Στρεβλώσεις στις αγορές (π.χ. καύσιμα), **5.** Συναλλαγές με το δημόσιο, **6.** Φορολογία, **7.** Μη ανταποδοτικές επιβαρύνσεις υπέρ τρίτων, **8.** Επέκταση και εκσυγχρονισμός βιομηχανιών

– αποθηκών, **9.** Έρευνα / Καινοτομική Δραστηριότητα και **10.** Λύση / Εκκαθάριση Επιχείρισης.

2.3 Αντικίνητρα που προέκυψαν εξαιτίας της οικονομικής κρίσης

Παράλληλα όμως με τα κύρια αντικίνητρα στα οποία αναφερθήκαμε παραπάνω, τα οποία και καθιστούν εχθρικό και άσχημο το επενδυτικό περιβάλλον της Ελλάδας, αναδύονται τα τελευταία χρόνια επιπλέον εμπόδια εξαιτίας της οικονομικής κρίσης στην οποία βρίσκεται η χώρα μας. Η αρνητική οικονομική συγκυρία στην οποία βρίσκεται η χώρα μας δημιουργεί επιπλέον εμπόδια στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων, τα οποία έρχονται να προστεθούν στα αντικίνητρα που παρουσιάζει εδώ και δεκαετίες η Ελλάδα, επιβαρύνοντας με αυτό τον τρόπο το ήδη δυσχερές επενδυτικό περιβάλλον.

Καθημερινά μέσω του έντυπου και ηλεκτρονικού τύπου διαχέονται και ενισχύονται τα σενάρια πιστοληπτικής υποβάθμισης της χώρας, με αποτέλεσμα την απογοήτευση του συνόλου της κοινωνίας, σχεδόν στο όριο της οικονομικής κατάθλιψης, η οποία μοιραία μεταφράζεται σε έλλειμμα εμπιστοσύνης, αξιοπιστίας και σεβασμού. Με αυτό τον τρόπο χάνεται η εμπιστοσύνη των αγορών ως προς την χώρα μας. Η Ελληνική οικονομία μέσα σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον χάνει την εμπιστοσύνη στις δυνατότητες και ικανότητές της, με αποτέλεσμα να μην μπορεί να προσελκύσει ξένες επενδύσεις που θα την βοηθούσαν αποτελεσματικά στην προσπάθεια της για έξοδο από την οικονομική κρίση. Σε κάποιο βαθμό η οικονομία μας βρίσκεται σε αυτό το σημείο εξαιτίας της ταυτισής της με το συλλογικό ασυνείδητο των πολιτών της, που θεωρεί ότι αξίζει να βρίσκεται η χώρας μας σε αυτή τη δυσχερή οικονομική κατάσταση.

Ένα άλλο αντικίνητρο που δημιουργήθηκε εξαιτίας της οικονομικής κρίσης είναι η δημιουργία ενός κακού brand name για την χώρα μας που έχει αντίκτυπο στις ξένες χώρες όχι μόνο της Ευρώπης αλλά και διεθνώς, αλλά και κατ'επέκταση στις επιχειρήσεις και στους επενδυτές των χωρών αυτών. Η έλλειψη μιας ενιαίας εθνικής επικοινωνιακής στρατηγικής δεν συντελεί στην αποκατάσταση της αξιοπιστίας της χώρας στη διεθνή επενδυτική κοινότητα και δεν βοηθά στην ανατροπή του αρνητικού κλίματος στις διεθνείς αγορές.

Όσα αναφέρθηκαν παραπάνω γίνονται εντονότερα λόγω της έλλειψης εξωστρέφειας που χαρακτηρίζει τις ελληνικές επιχειρήσεις αλλά και γενικότερα το κοινωνικό σύνολο. Χρειάζονται συντονισμένες ενέργειες που θα ενίσχυαν την εξωστρέφεια της χώρας και κατά συνέπεια θα αύξαναν τις πιθανότητες προσέλκυσης ξένων επενδύσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

INVESTOR RELATIONS

3.1 Εισαγωγή

Η επιτυχία της πορείας μίας εισηγμένης επιχείρησης εξαρτάται από την ικανότητα της ηγεσίας - διοίκησης της να οικοδομήσει και να συντηρήσει σχέσεις συνεργασίας με τους φορείς εκείνους που είναι σημαντικοί για την ανάπτυξή της, όπως οι καταναλωτές, οι πελάτες, οι προμηθευτές, οι συνεργάτες, οι κρατικές και τοπικές αρχές, οι κοινωνικές και πολιτικές ομάδες, οι υπάλληλοι και συνδικαλιστικοί φορείς, οι χρηματιστηριακοί και οικονομικοί αναλυτές, οι δημοσιογράφοι, οι μέτοχοι και το ευρύ επενδυτικό κοινό.

Η σημασία της διαχείρισης των σχέσεων μεταξύ της εταιρείας και των επενδυτών απέκτησε τα τελευταία χρόνια ιδιαίτερα μεγάλη σημασία. Η οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ της εταιρείας και των επενδυτών επιτυγχάνεται, κυρίως, με την ενδυνάμωση και την αξιοποίηση των ικανοτήτων του ανθρώπινου παράγοντα. Το βασικό ζητούμενο, δηλαδή, είναι ο εντοπισμός του στελέχους εκείνου που θα καταφέρει να πετύχει την αρμονική συνύπαρξη της επιχείρησης με όλες εκείνες τις οντότητες (που αναφέρθηκαν προηγουμένως) που υπάρχουν γύρω από την επιχείρηση. Το στέλεχος αυτό είναι ο Investor Relations Manager (IR), όρος που αποδίδεται στην ελληνική γλώσσα ως «Υπεύθυνος Σχέσεων με τους Επενδυτές».

Ο Investor Relations Manager είναι ο άνθρωπος - κλειδί στο εσωτερικό της εισηγμένης εταιρείας. Γνωρίζει κάθε πτυχή της λειτουργίας της από τον τρόπο άσκησης της διοίκησης μέχρι τη διανομή των προϊόντων της. Έχει γνώμη για κάθε πρόβλημα που μπορεί να προκύψει κατά τη διαδικασία των εργασιών κάτι το οποίο θα μπορούσε να επιφέρει την παραμικρή αλλοίωση - αλλαγή στην εικόνα της επιχείρησης και κατά συνέπεια στην πορεία της τιμής της μετοχής της. Ταυτόχρονα γνωρίζει το οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον, εντός του οποίου κινείται η εταιρεία του, τους κανόνες της χρηματιστηριακής αγοράς, τις βλέψεις, τις επιδιώξεις και τις επιφυλάξεις των επενδυτών, τις προσδοκίες των μετόχων, τον εγχώριο και διεθνή ανταγωνισμό και την εν γένει πορεία της οικονομίας. Ακόμα, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, γνωρίζει σε βάθος τη χρηματιστηριακή αγορά. Αυτό σημαίνει ότι εκτός από την ισχύουσα νομοθεσία, γνωρίζει το σύνολο των κανονισμών, ανακοινώσεων, δελτίων τύπου και δημοσιεύσεων που προέρχονται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, το χρηματιστήριο, τις χρηματιστηριακές εταιρίες, τους αναλυτές, τον έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο. Παράλληλα, φροντίζει για τη διατήρηση, βελτίωση και αξιοποίηση της καλής εικόνας της εταιρείας του είτε μέσω δημοσιεύσεων, είτε μέσω ημερίδων, παρουσιάσεων, ιστοσελίδων και κάθε δυνατού μέσου για την προώθηση και ικανοποίηση των στόχων του. Τέλος, έρχεται διαρκώς σε επικοινωνία με μία ευρεία μερίδα ανθρώπων της αγοράς. Αρχίζοντας από τους επιτελείς και τα λοιπά στελέχη της εταιρείας και συνεχίζοντας στους επενδυτές, τα στελέχη της κεφαλαιαγοράς, δημοσιογράφους, ενώσεις εργαζομένων, συνδικαλιστές και πολιτικούς ή τοπικούς παράγοντες, ο Investor Relations Manager πρέπει και οφείλει να εκπροσωπεί επάξια την εταιρεία του, διαθέτοντας ήθος, ευγένεια, οξυδέρκεια, διορατικότητα και εν γένει, στάση που να αποπνέει εμπιστοσύνη.

Η σχέση του Investor Relations Manager με το σύνολο των μετόχων και των επενδυτών είναι σχέση ταυτόχρονα επαγγελματική και συναισθηματική - προσωπική. Ο Investor Relations Manager δεν πρόκειται να προωθήσει την εικόνα της επιχείρησής του, βασιζόμενος μόνο στα αποτελέσματα των λογιστικών βιβλίων. Απεναντίας, θα χτίσει μία σχέση μακρόχρονης εμπιστοσύνης με το κοινό που επένδυσε ή θα θελήσει να επενδύσει στην εταιρεία του στη βάση ενός οράματος με προεκτάσεις ηθικές, κοινωνικές και ψυχολογικές.

Τέλος, ο Investor Relations Manager καλείται να διαδραματίσει το ρόλο του θεματοφύλακα του ηθικού, κοινωνικού και ψυχολογικού χαρακτήρα της επιχείρησης. Η ύπαρξη και λειτουργία μίας επιχείρησης έχει αξία ηθική, επειδή στηρίζεται και ταυτόχρονα στηρίζει, στο μέτρο των δυνατοτήτων της, ένα σύστημα ηθικών αξιών, στο πλαίσιο των οποίων οικοδομήθηκε η ελεύθερη οικονομία της αγοράς. Άρα, πρέπει να προβληθεί η συμβολή της εταιρείας στην υποστήριξη αυτού του συστήματος αξιών. Σε αντίθετη περίπτωση η εταιρεία θα τεθεί στο περιθώριο του συστήματος, κάτι που θα έχει σαν συνέπεια να χάσει το ενδιαφέρον των εν δυνάμει επενδυτών της. Η λειτουργία της επιχείρησης έχει χαρακτήρα κοινωνικό. Θα ήταν άσκοπο να αναφέρει κανείς ότι η δόμηση των κοινωνιών της ασφάλειας, της απασχόλησης και, εν τέλει, της ευημερίας εδράζεται στο επιχειρηματικό γίνεσθαι. Η κοινωνική διάσταση της επιχείρησης πρέπει να προβληθεί. Και ειδικότερα πρέπει να προβληθεί στο επενδυτικό κοινό ο ιδιαίτερος ρόλος της κάθε εταιρείας ως προς το κοινωνικό της έργο. Άλλος παράγοντας προσέλκυσης του επενδυτικού ενδιαφέροντος προς μία εισηγμένη είναι ο ψυχολογικός. Τις περισσότερες φορές είναι ο πιο αμφιλεγόμενος και συνάμα ο πιο

δύσκολα προσδιορίσιμος παράγοντας. Πολλές φορές η παρανόηση και η λάθος διαχείριση από τις επιχειρήσεις αυτού του παράγοντα, τον έχουν καταστήσει ανενεργό όσον αφορά την προσέλκυση επενδυτών. Στις τρεις αυτές διαστάσεις καλείται ο Investor Relations Manager να αναπτύξει την συμφωνική της προσέγγισης με τους επενδυτές. Πρόκειται για έργο πολύπλοκο, το οποίο απαιτεί μακροχρόνιο ορίζοντα, επαγγελματικό δυναμισμό, ηθικό οραματισμό και επιστημονική κατάρτιση. Οι εταιρικές ιστοσελίδες λειτουργούν ως διάυλοι διοχέτευσης της πληροφορίας αναφορικά με την ηθική, κοινωνική και ψυχολογική διάσταση της εταιρείας, παράλληλα βέβαια με την οικονομική και χρηματιστηριακή. Στο βαθμό που οι προσδοκίες του επενδυτικού κοινού καλύπτονται από την πληροφόρηση που τους παρέχεται, θα υπάρξει θετική αντίδραση σε βραχυχρόνιο ή μακροχρόνιο ορίζοντα. Στην αντίθετη περίπτωση, ο επενδυτής θα στρέψει τα ενδιαφέρον του σε άλλου είδους επενδύσεις.

3.2 Investor Relations Programme

Με τον όρο Investor Relations Programme εννοούμε ένα σύνολο δραστηριοτήτων με το οποίο μία επιχείρηση επικοινωνεί με τους ήδη υπάρχοντες και τους μελλοντικούς της επενδυτές. Ένα investor relations programme πρέπει να παρέχει στους επενδυτές ενημέρωση για οποιοδήποτε παράγοντα μπορεί να επηρεάσει την τιμή της μετοχής της επιχείρησης (price-sensitive information) και παράλληλα να προσφέρει στην επιχείρηση πληροφορίες από τη χρηματαγορά. Επίσης θα πρέπει να παρέχει μία ξεκάθαρη, ειλικρινή και ακριβή εικόνα σε σχέση με τη λειτουργία και τα αποτελέσματα της επιχείρησης στο παρελθόν και για τις μελλοντικές δραστηριότητες και προσδοκίες της. Οι επενδυτές κυρίως, ενδιαφέρονται για πληροφορίες σχετικές με τη στρατηγική και τη λειτουργία της επιχείρησης που θα τους βοηθήσουν να κάνουν πιο

ασφαλείς εκτιμήσεις για την μελλοντική της απόδοση. Από την άλλη μεριά, οι επενδυτές θα πρέπει να βοηθούν την επιχείρηση στη χάραξη και υλοποίηση της στρατηγικής που θα ακολουθήσει.

Το investor relations programme στοχεύει στη δίκαιη και όχι στην καλύτερη αξιολόγηση. Μερικές νέες επιχειρήσεις στην αγορά οδηγούνται συχνά στο λάθος και θεωρούν ότι στόχος των investor relations programmes τους είναι να ανεβάσουν την τιμή των μετοχών τους όσο υψηλότερα γίνεται. Αν όμως η επιχείρηση δεν κατορθώσει να επιβιώσει στις υψηλές προσδοκίες που δημιούργησε στην αγορά τότε η αξία των μετοχών της, η σχέση της με τους επενδυτές και εν γένει η εικόνα της θα υποστεί τις δυσμενείς συνέπειες της αναξιοπιστίας της και των ψευδών προσδοκιών που δημιούργησε.

Από την άλλη μεριά μία πολύ χαμηλή τιμολόγηση της μετοχής μπορεί, λόγω έλλειψης ενημέρωσης της αγοράς ή μη σωστής αντίληψης από πλευράς επιχείρησης, να δυσκολέψει την αύξηση της χρηματοδότησης της στο μέλλον για παράδειγμα μέσω Α.Μ.Κ (Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου) ή να αυξήσει τους κινδύνους από τυχόν αλλαγές που μπορεί να προκύψουν στο πλειοψηφικό πακέτο μετοχών της και στην ανάληψη του ελέγχου της. Συνεπώς είναι ορθότερος ο στόχος της δίκαιης αξιολόγησης από την αγορά έτσι ώστε να απεικονίζονται σωστά οι οικονομικές παράμετροι της επιχείρησης η μακροχρόνια αξία της.

Οι παράγοντες στους οποίους στηρίζεται η αξιολόγηση μίας επιχείρησης μπορούν να χωριστούν ευρύτερα σε 3 τομείς:

- Παρούσα αξία της επιχείρησης
- Αξία που βασίζεται σε μελλοντικές προσδοκίες
- Οι βασικές δαπάνες τις επιχειρήσεις

Είναι σημαντικό να γνωρίζει η επιχείρηση πόση σημασία προσδίδουν οι μέτοχοι της στον κάθε τομέα από αυτούς. Για παράδειγμα υπάρχουν οι active fund trackers οι οποίοι προσδίδουν σημασία και στους 3 τομείς, οι passive trackers οι οποίοι ενδιαφέρονται και βασίζονται στην παρούσα αξία της επιχείρησης.

Κάποιοι άλλοι παράγοντες που δεν πρέπει να παραβλεφθούν είναι η ευρύτερη οικονομία, η εμπειρία και η γνώση της διοίκησης της επιχείρησης καθώς και το ενδιαφέρον σχετικά με παρόμοιες επενδύσεις. Ένας καλός Investor Relations Officer (IRO) πρέπει να έχει καλή γνώση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης και να είναι σε θέση να διοχετεύσει και να επικοινωνήσει αυτές τις πληροφορίες στην αγορά. Διακεκριμένοι και με μεγάλη επαγγελματική εμπειρία IROs υποστηρίζουν πως η θέση αυτή περιλαμβάνει μεγάλο εύρος γνώσεων. Χρειάζεται καλή κατανόηση των οικονομικών και ρυθμιστικών ζητημάτων σε συνδυασμό με προθυμία και ικανότητα στη χρήση νέων τεχνολογιών και, το σημαντικότερο, η ικανότητα δημιουργίας σχέσεων με παράγοντες εντός και εκτός της επιχείρησης.

Πολλές επιχειρήσεις προσπαθούν να αξιολογήσουν την επιτυχία των investor relations programmes τους. Οι τρόποι μέτρησης της επιτυχίας αυτών περιλαμβάνουν τα εξής:

- Έλεγχο του τρόπου με τον οποίο αλλάζει ο κατάλογος των μετόχων με την πάροδο του χρόνου.
- Αξιολόγηση οποιασδήποτε προόδου στην κατανόηση της ιστορίας της επιχείρησης μέσα στο οικονομικό γίγνεσθαι.

- Ανάλυση του τρόπου (πηγές χρηματοδότησης ενδογενείς ή εξωγενείς ως προς την επιχείρηση) με τον οποίο το κεφάλαιο αυξάνεται (γνωστό και ως ‘litmus test’ της επιτυχίας του investor relations programme)

Η αληθινή επιτυχία ενός investor relations programme δεν μπορεί ποτέ να προβλεφθεί με ακρίβεια και σαφήνεια από τις αξιολογήσεις, όπως και το ενδιαφέρον των επενδυτών, το οποίο εξαρτάται από ένα τέτοιο ευρύ φάσμα παραγόντων, πολλοί από τους οποίους βρίσκονται έξω από την επιρροή της επιχείρησης. Θα ήταν πιο λογικό να τεθούν στόχοι λογικοί, εφικτοί αλλά συγκεκριμένοι, βάση των οποίων θα μπορεί να μετρηθεί ένα investor relations programme. Αυτοί μπορούν να περιλάβουν μετρήσεις όπως, ο αριθμός των υποψηφιοτήτων για τα βραβεία εργατικότητας investor relations της εταιρείας, ο αριθμός των αναλυτών και θεσμικών επενδυτών που επισκέφθηκαν την επιχείρηση σε ένα έτος και τα σχόλια κι η ανατροφοδότηση που πήρε η επιχείρηση από τα διάφορα ακροατήρια της αγοράς κεφαλαίων. Αυτοί οι στόχοι είναι στοχευμένοι έτσι ώστε να δίνουν έμφαση στην ποιότητα παρά στην ποσότητα του Investor Relations Programme.

3.3 Βασικές Αρχές Investor Relations

Οι βασικές αρχές που πρέπει πάντα να είναι στην κορυφή της ημερήσιας διάταξης κατά τον προγραμματισμό ή την ανάπτυξη ενός Investor Relations :

- Αντιμετώπιση του διαδικτύου ως πρωταρχικού τρόπου επικοινωνίας και όχι ως μία απλή βιβλιοθήκη. Γνώση του ακροατηρίου της

επιχείρησης και διαμόρφωση του περιεχομένου, της διατύπωσης και του ύφους.

- Παροχή στους επισκέπτες των βασικών λόγων να επενδύσουν στην επιχείρηση ενημερώνοντας τους σχετικά με την επιχείρηση (οικονομικά στοιχεία, επενδυτική δραστηριότητα, κοινωνική δράση), τη στρατηγική της και τον τομέα στον οποίο λειτουργεί.
- Εξασφάλιση ότι το site είναι η απόλυτη πηγή πληροφοριών για την επιχείρησή - και της θέσης της στον τομέα.
- Παροχή σε όλους τους επισκέπτες μια επί «ίσης όροις» πρόσβασης σε όλες τις πληροφορίες που παρέχει το site.
- Όλα τα στοιχεία της ιστοσελίδας της επιχείρησης θα πρέπει να είναι απλά από τη διεύθυνση, την περιήγηση, τη χρήση των εργαλείων λογισμικού (software tools) και να είναι η ιστοσελίδα φιλική προς το χρήστη.
- Εξασφάλιση της σαφήνειας και της ειλικρίνειας στον ιστοχώρο όπως αυτό προβλέπεται από το ρυθμιστικό, κανονιστικό και νομικό πλαίσιο.
- Τακτική ενημέρωση των επενδυτών με τις πιο πρόσφατες εξελίξεις μέσω του site. Αυτό θα βοηθήσει στη διατήρηση του ενδιαφέροντός τους ως προς την επιχείρηση αλλά και θα τους ενθαρρύνει στο άμεσο μέλλον να επικοινωνήσουν με αυτήν.
- Άμεση ενημέρωση του site με τις τελευταίες εξελίξεις και νέα της επιχείρησης και οργάνωση του περιεχομένου του σε τακτική βάση. Εξασφάλιση ότι οι πληροφορίες που παρέχει είναι επίκαιρες και όπου απαιτείται, χρονολόγηση των πληροφοριών έτσι ώστε οι επενδυτές να γνωρίζουν την πορεία και εξέλιξη της εταιρείας στο χρόνο όπως και την τωρινή της οικονομική κατάσταση, κάτι που θα τους βοηθήσει καίρια στις αποφάσεις τους που αφορούν στη δημιουργία επενδυτικού

ενδιαφέροντος και στην πραγματοποίηση ή μη αυτού προς όφελος της επιχείρησης.

- Χρήση ακουστικών ή τηλεοπτικών webcasts [τα webcasts είναι ψηφιακά αρχεία ήχου τα οποία μπορούν να αναπαραχθούν απ' ευθείας από τον φυλλομετρητή (internet explorer, mozilla firefox, google chrome, κλπ) με την προϋπόθεση πως υπάρχει εγκατεστημένο το ειδικό λογισμικό (plug-in)] για να παρέχεται σε ένα ευρύτερο ακροατήριο πρόσβαση στις παρουσιάσεις και στις συνεδριάσεις των μετόχων. Αυτά πρέπει να είναι διαθέσιμα με τη μορφή αρχείου.
- Τα webcasts πρέπει επίσης να θεωρηθούν ως μέσο πρόσβασης σε πληροφορίες Investor Relations πέρα από την τυποποιημένη παρουσίαση οικονομικών στοιχείων. Παραδείγματος χάριν, επισκέψεις σε καταστήματα ή οι σκέψεις της ανώτερης διοίκησης επάνω σε επίκαιρα ζητήματα.
- Παρακολούθηση και χρησιμοποίηση ιδεών από sites ανταγωνιστικών επιχειρήσεων και από εκείνες τις επιχειρήσεις που θεωρούνται ως καλύτερες στην κατηγορία τους.
- Ποσοτικές πληροφορίες για τις επιχειρήσεις είναι εύκολα διαθέσιμες από πολλές πηγές. Τα sites όμως για να παρέχουν αξία στους ήδη υπάρχοντες και εν δυνάμει επενδυτές πρέπει να διαθέτουν ποιοτική πληροφόρηση.
- Εξασφάλιση ότι το διαδίκτυο της επιχείρησης είναι πλήρως προσιτό. Πρέπει να είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να επιτρέπει ίδια πρόσβαση σε πληροφορίες και υπηρεσίες σε όλους τους χρήστες - επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων με ειδικές ανάγκες.
- Οργάνωση ενός συστήματος για την πληροφόρηση της επιχείρησης όσον αφορά τη χρήση του site από τους επισκέπτες του και έπειτα ανάλυση και αξιολόγηση των πληροφοριών αυτών, όπως για παράδειγμα τα χαρακτηριστικά των χρηστών (ηλικία, καταγωγή,

μορφωτικό επίπεδο, επάγγελμα κ.α) που επισκέπτονται συχνότερα το site.

- Τήρηση καλής και απλής διάρθρωσης του site η οποία θα επιτρέπει τη βελτιστοποίηση του στο μέλλον μέσω παροχής νέων υπηρεσιών και εφαρμογών, χρήσιμων για το επεδυτικό κοινό.

3.4 Η δομή του διαδικτυακού τόπου μιας επιχείρησης ως θεμέλιο ενός πετυχημένου Investor Relations

Δεν υπάρχει κανένας λόγος δημιουργίας ενός χρήσιμου διαδικτύου εάν δεν μπορεί να προσεγγιστεί εύκολα από ένα ευρύ ακροατήριο. Το εξαιρετικά σημαντικό χαρακτηριστικό που πρέπει να έχει ένα site είναι να σαφές και απλό στο χρήστη.

Αλλα βασικά σημεία που θα πρέπει να συμπεριληφθούν:

- Ενθάρρυνση στους επισκέπτες για να επισκεφτούν ξανά το site λόγω του ότι θα αποτελεί την καλύτερη πηγή πληροφόρησης για την επιχείρηση και της συνεχούς ενημέρωσης του με τις πιο πρόσφατες, σχετικές πληροφορίες.
- Εξασφάλιση ότι το site είναι πλήρως προσβάσιμο. Αυτό είναι μια νομική απαίτηση. Πρέπει να είναι δομημένο έτσι ώστε να επιτρέπει ίση πρόσβαση σε πληροφορίες και υπηρεσίες σε όλους τους χρήστες, συμπεριλαμβανομένων των ατόμων με ειδικές ανάγκες. Το WAI (Web Accessibility Initiative) έχει δημοσιεύσει ένα ευρέως αποδεκτό σύνολο οδηγιών δυνατότητας πρόσβασης.
- Σημαντικά κείμενα όπως αυτά για τους τριμηνιαίους, προσωρινούς, προκαταρκτικούς και ετήσιους ισολογισμούς και προϋπολογισμούς πρέπει να είναι διαθέσιμα και σαν PDF αρχείο και σαν HTML, το site να παρέχει ένα σαφές ευρετήριο για την αναζήτηση λέξεων κλειδιών

ή χρήσιμων όρων, διευκολύνοντας με αυτό τον τρόπο τον χρήστη στην εύρεση της πληροφορίας που αναζητά και τμήματα που να γίνονται download στον υπολογιστή.

- Εξασφάλιση ότι όλες οι σελίδες είναι εκτυπώσιμες και ότι οι πολύτιμες πληροφορίες εμπεριέχονται στην τυπωμένη σελίδα.
- Οι επιχειρήσεις πρέπει να ενθαρρύνουν την μεγαλύτερη αλληλεπίδραση και προσωπική επαφή με τους χρήστες του site. Δυνατότητα στους χρήστες να εγγραφούν σε υπηρεσία ειδοποίησης μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για πιο πρόσφατες ειδήσεις και εξελίξεις και άλλες πληροφορίες που είναι ενδιαφέρουσες για εκείνους.
- Περιορισμός της χρήσης των νομικών και ρυθμιστικών δηλώσεων αποποίησης και μη αποδοχής από τους χρήστες. Όταν είναι απαραίτητες, προτείνεται η χρήση ενός κουμπιού έγκρισης έτσι ώστε οι επισκέπτες να πρέπει να αποδεχθούν τους όρους της πρόσβασης. Οι όροι πρέπει να είναι σε μια απλή και καθημερινή γλώσσα.
- Δυνατότητα επιλογής μίας ή περισσότερων ξένων γλωσσών από το interface της ιστοσελίδας προκειμένου να προσελκυστεί μεγαλύτερος αριθμός επισκεπτών σε αυτήν.
- Ως γενική αρχή πρέπει να υπάρξει ένα επίπεδο κοινοποίησης και ενημέρωσης για όλους τους χρήστες.
- Συμβατότητα με τους διαφορετικούς τύπους browser και λειτουργικών συστημάτων, π.χ. χρήστες της MAC.

➤ Πλοήγηση

Μία πρωταρχική απαίτηση οποιουδήποτε καλού διαδικτύου είναι πως πρέπει να παρέχει εύκολη πλοήγηση, να διευκολύνει τη γρήγορη και εύκολη πρόσβαση σε όλες τις κατηγορίες πληροφοριών για τον διαδικτυακό τόπο.

Τα βασικά σημεία που πρέπει να συμπεριληφθούν είναι:

- Πρέπει να υπάρξει ένας περιεκτικός και ενημερωμένος χάρτης του site, δυνατότητα αναζήτησης μέσα σ' αυτό που να επιτρέπει εύκολη πλοήγηση και επίσης να παρέχει βοήθεια ή έναν μηχανισμό ανατροφοδότησης για εκείνους που έχουν δυσκολία στο να βρουν αυτό που αναζητούν.
- Η αρχική σελίδα Investor Relations πρέπει να είναι άμεσα προσβάσιμη από την αρχική σελίδα της επιχείρησης.
- Πρέπει να παρέχεται στην κορυφή ή στο κατώτατο σημείο της ενεργής σελίδας μία ένδειξη της πορείας που έχει ακολουθησει ο χρήστης μέσα στο site, π.χ. αρχική σελίδα/Investor Relations/ετήσια έκθεση, για να παρέχει στους επισκέπτες μία εύκολη αναφορά για την τρέχουσα θέση τους στο site.
- Όπου απαιτείται, πρέπει να υπάρξουν χρήσιμα links με τα σχετικά μέρη του site ή με τις εξωτερικές πηγές.
- Χρησιμοποίηση αναγνωρίσιμων εμπορικών σημάτων.

➤ Επικαιρότητα

Οι πληροφορίες πρέπει να τεθούν στην διάθεση του καθενός ταυτόχρονα, παρέχοντας ίση πρόσβαση στα στοιχεία ή τις ειδήσεις που μπορούν να έχουν σημαντικό αντίκτυπο στους επενδυτές.

Οι ακόλουθοι κανόνες θα βοηθήσουν να επιτευχθεί αυτός ο στόχος:

- Τακτική ανανέωση και αναθεώρηση του περιεχομένου του site.
- Εξασφάλιση ότι τα δελτία τύπου της επιχείρησης φορτώνονται στο site την ίδια στιγμή που δημοσιεύονται στην αγορά από έναν Κύριο Προμηθευτή Πληροφοριών (PIP: Primary Information Provider). Μπορεί να είναι καλύτερο να καθιερωθεί ένα αυτοματοποιημένο σύστημα για να επιτύχει αυτόν τον στόχο. Αυτός ο κανόνας πρέπει επίσης να επεκταθεί και για την κάλυψη της δημοσίευσης άλλων σημαντικών εγγράφων που μπορεί να είναι εκτός συστήματος PIP, π.χ. εταιρικές εκθέσεις ευθύνης
- Χρησιμοποίηση του site ως πρωταρχικό μέσο για όλες τις μορφές δελτίων τύπου και εγγράφων συμπεριλαμβανομένων των ετήσιων, προσωρινών και προκαταρκτικών εκθέσεων καθώς επίσης και οποιουδήποτε άλλου εταιρικού εγγράφου που μπορεί να ενδιαφέρει τους επενδυτές.

Οποιαδήποτε ενημερωτικά φυλλάδια θα πρέπει επίσης να είναι διαθέσιμα στο site:

- Παροχή σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη πρόσβαση στα webcasts (ηχητικά ή οπτικά) και τηλεδιάσκεψεις μέσω του διαδικτύου σε πραγματικό χρόνο ανεξάρτητα από το εάν είναι ιδιώτες επενδυτές, αναλυτές, θεσμικοί επενδυτές, ΜΜΕ ή άλλα ακροατήρια.
- Καθιέρωση υπηρεσίας ενημέρωσης μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για τα τελευταία γεγονότα έτσι ώστε οι επενδυτές που έχουν δηλώσει ενδιαφέρον να μπορούν να λάβουν τις σχετικές πληροφορίες. Εξασφάλιση ότι εκείνοι που έχουν επιλέξει αυτήν την επιλογή μπορούν εύκολα να σταματήσουν τη ροή πληροφοριών κατόπιν αιτήσεως, έτσι ώστε να μην υπερφορτώνεται ο προσωπικός τους λογαριασμός ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με email που περιέχουν μη ενδιαφέρουσες πια γι'αυτούς πληροφορίες.

3.5 Βασικά Εξωτερικά Ακροατήρια

Η τελευταία τάση της κοινωνικά υπεύθυνης επένδυσης και της αυξανόμενης σημασίας των ζητημάτων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης (CSR: Corporate Social Responsibility) αυξάνει τις υποχρεώσεις ενός IR. Σε μερικές περιπτώσεις υποχρεώνεται να διατηρήσει τακτική επαφή με μία ευρύτερη ομάδα συμμετεχόντων όπως τα lobby, οι τοπικές κοινωνίες και οι ακτιβιστές που ασχολούνται με την προστασία του περιβάλλοντος. Κάθε επιχείρηση πρέπει να κάνει τις επιλογές της για το πώς θα μοιράσει τους διάφορους επικοινωνιακούς ρόλους, την επικοινωνιακή τακτική την οποία θα ακολουθήσει στις επαφές της με τις διάφορες ομάδες που την περιβάλλουν και τη στάση που θα κρατήσει απέναντι στα εσωτερικά και εξωτερικά ακροατήρια της.

Μερικές επιχειρήσεις θεωρούν ότι είναι καλό να αναλαμβάνει ο IR την ευθύνη για την επικοινωνία με τους εργαζόμενους. Οι εργαζόμενοι αποτελούν ένα πολύ σημαντικό ακροατήριο, το οποίο σε κάποιες επιχειρήσεις μπορεί να κατέχει σημαντικό αριθμό μετοχών της, και γι' αυτό το λόγο πρέπει να γίνεται προσεκτικός σχεδιασμός σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να ενημερώνεται η συγκεκριμένη ομάδα. Είτε οι ρόλοι που αναφέρονται σε επικοινωνία με τις διάφορες ομάδες, είναι μοιρασμένοι είτε όχι, υπάρχει μία τάση κατά την οποία η αρμοδιότητα και δραστηριότητα του IR να εδράζεται στο τμήμα οικονομικών (finance department) έτσι ώστε να είναι σε θέση να κατανοεί καλύτερα τα χρηματοοικονομικά στοιχεία τα οποία παραθέτονται και παρουσιάζονται στους επενδυτές.

➤ **Θεσμικοί επενδυτές (Institutional Investors)**

Οι θεσμικοί επενδυτές αποτελούνται από μία σειρά επαγγελματιών επενδυτών, οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε διάφορους τύπους χρηματοδοτικών οργανισμών. Αυτοί οι οργανισμοί περιλαμβάνουν τις επιχειρήσεις ασφάλειας ζωής, τις ασφαλιστικές εταιρείες, τα συνταξιοδοτικά ταμεία, τα αμοιβαία κεφάλαια και άλλες διοικητικές ομάδες επένδυσης. Αυτά τα ιδρύματα μπορεί να διαχειρίζονται τα χρήματα εξ ονόματός τους ή εξ ονόματος ενός άλλου ταμείου. Παραδείγματος χάριν, είναι αρκετά κοινό για τους επιτρόπους ή διαχειριστές των συνταξιοδοτικών ταμείων να αναθέτουν σε ένα ίδρυμα διαχείρισης κεφαλαίων να αναλαμβάνει και να διαχειρίζεται την επένδυση του κεφαλαίου παρά να το κάνουν οι ίδιοι.

Οι μεγάλοι θεσμικοί επενδυτές είναι πιθανό να θελήσουν την άμεση επαφή με τις επιχειρήσεις στις οποίες επενδύουν, μέσω των παρουσιάσεων και των one-on-one συνεδριάσεων. Ο IRO πρέπει να εξασφαλίσει ότι υπάρχει μία συνεχής ροή πληροφοριών προς τους κορυφαίους επενδυτές και ότι η διοίκηση καθίσταται διαθέσιμη να δίνει απαντήσεις στις ερωτήσεις τους ανά πάσα στιγμή.

Τα τελευταία χρόνια έχει παρατηρηθεί μία αύξηση των Hedge Funds, ενός τύπου επαγγελματικού επενδυτή που έχει την τάση να χρησιμοποιεί διαφορετικές στρατηγικές επένδυσης από εκείνες που χρησιμοποιούνται από τα παραδοσιακά επενδυτικά ιδρύματα. Τα Hedge Funds συχνά κινούνται αντίθετα από τις κινήσεις της αγοράς για να κερδοφορήσουν, καθιστώντας με αυτό τον τρόπο δύσκολο να αξιολογήσει κανείς το πως θα επηρεαστεί το αποθεμά τους μετά την πραγματοποίηση των στρατηγικών τους κινήσεων .

Παρά τις δυσκολίες αυτές, πρέπει να τους παράσχονται οι ίδιες πληροφορίες όπως συμβαίνει και με τους άλλους επενδυτές. Η παγκοσμιοποίηση της βιομηχανίας διαχείρισης κεφαλαίων σημαίνει ότι οι IROs μπορούν να διαπιστώσουν εύκολα ότι αν επενδυτές που δεν ανήκουν στη χώρα έχουν αποκτήσει μετοχές της επιχείρησης τους ή ενδιαφέρονται να αποκτήσουν. Πληροφορίες σχετικές με την αγορά πρέπει να τεθούν στην διάθεση του διεθνούς πια ακροατηρίου μέσω του Internet ή άλλων ηλεκτρονικών μέσων και, εάν η βάση των μετόχων της επιχείρησης αρχίσει να γίνεται όλο και περισσότερο διεθνής, μέτρα πρέπει να ληφθούν για να εξασφαλίσουν ότι οι επενδυτές αυτοί θα συμμετέχουν στις παρουσιάσεις, εκδηλώσεις και γενικές συνελεύσεις των μετόχων της εκάστοτε επιχείρησης.

Κάθε επενδυτικό ίδρυμα έχει το δικό του τρόπο και μέθοδο επένδυσης κεφαλαίων και είναι σημαντικό κάθε επιχείρηση να καταλαβαίνει πώς κάθε ένας από τους θεσμικούς μετόχους της λειτουργεί έτσι ώστε να του παρέχονται οι πληροφορίες εκείνες που του χρειάζονται και που εξασφαλίζουν τη διατήρηση της καλής σχέσης της επιχείρησης με αυτόν.

➤ **Ιδιώτες επενδυτές (Private Investors)**

Οι ιδιώτες επενδυτές αντιπροσωπεύουν ένα σημαντικό ακροατήριο, και μπορούν να είναι ιδιαίτερα σημαντικοί και καθοριστικοί για τις μικρότερες εισηγμένες επιχειρήσεις που αγωνίζονται να προσελκύσουν επενδυτικούς φορείς. Οι ιδιώτες επενδυτές είναι μία πολύ πιστή ομάδα μετόχων, οι περισσότεροι δεν κάνουν συχνά αγοροπωλησίες και δεν έχουν πολύ συχνές επαφές είτε με μία τράπεζα είτε με έναν χρηματομεσίτη (broker). Η πλειοψηφία στηρίζεται σε σχόλια του έντυπου και ηλεκτρονικού Τύπου και στην άμεση επικοινωνία με τις επιχειρήσεις των οποίων τις μετοχές κατέχουν.

Άλλοι ιδιώτες επενδυτές μπορεί να στηρίζονται πάνω στις συμβουλές από την τράπεζά τους, το χρηματομεσίτη τους ή άλλο αντιπροσωπό τους. Ένα μικρό ποσοστό των ιδιωτών επενδυτών είναι εξαιρετικά ενεργοί επενδυτές που λαμβάνουν μόνοι τις αποφάσεις και πραγματοποιούν τις κινήσεις για την επένδυση τους μέσω ενός χρηματομεσίτη που απλά εκτελεί τις εντολές. Αυτό το είδος επενδυτών είναι δύσκολο να στοχευτεί αλλά μπορεί ακόμα να προσεγγιστεί μέσω πακέτων πληροφοριών που έχουν οι χρηματομεσίτες αλλά και μέσω άμεσων επικοινωνιακών μέσων με την επιχείρηση.

Οι χρηματιστές (που έχουν πελάτες ιδιώτες) είναι κρίσιμοι για τις IR πολλών μικρών επιχειρήσεων. Πολλές εισηγμένες επιχειρήσεις επίσης θέτουν σε λειτουργία σχέδια που ενθαρρύνουν τους υπαλλήλους και στελέχη τους να γίνουν μέτοχοι, ένας παράγοντας που η λειτουργία των IR πρέπει να λάβει υπόψη κατά την προετοιμασία των πληροφοριών που θα διοχετεύσει στην αγορά. Μερικές εισηγμένες επιχειρήσεις εστιάζουν στις σχέσεις τους με τους χρηματομεσίτες των ιδιωτών επενδυτών στην περιοχή τους για να αποκτήσουν έναν ισχυρό ιδιώτη επενδυτή σε αυτήν.

3.6 Αναλυτές

Η κοινότητα των αναλυτών μπορεί να χωριστεί σε δύο ομάδες: sell-side και buy-side. Αν και οι ρόλοι τους είναι γενικά παρόμοιοι, οι ανάγκες των πληροφοριών που χρειάζονται είναι διαφορετικές.

➤ **Sell-side αναλυτές**

Οι sell-side αναλυτές εργάζονται παράλληλα με τους χρηματομεσίτες και τείνουν να έχουν ειδική γνώση σε ένα συγκεκριμένο τομέα. Το αντικείμενό τους είναι να δημοσιεύουν έρευνες για μία επιχείρηση με

σκοπό τη δημιουργία συναλλαγών στις μετοχές της, με άλλα λόγια να «πουλήσουν» μετοχές στους επενδυτές. Είναι συνήθως οι αναλυτές που αρθρογραφούν στον οικονομικό Τύπο.

Η έρευνα των sell-side αναλυτών χρησιμοποιείται από τους θεσμικούς επενδυτές - και μερικούς ιδιώτες επενδυτές - για να βοηθήσει στη λήψη επενδυτικών αποφάσεων. Αυτό σημαίνει ότι οι αναλυτές sell-side κατέχουν μία ειδική θέση ως ακροατήριο γεγονός που αποτελεί ομάδα - στόχο για τους επαγγελματίες Investor Relations δεδομένου ότι η άποψή τους μπορεί να ασκήσει σημαντική επίδραση στην αγορά και την πώληση των μετοχών τους. Στη συνέχεια, οι συγκεκριμένοι αναλυτές θα θελήσουν την τακτική πρόσβαση στη διοίκηση των επιχειρήσεων που παρακολουθούν. Παρά αυτήν την ειδική σχέση που υπάρχει με την επιχείρηση, στους sell-side αναλυτές δεν πρέπει να χορηγούνται επιπλέον πληροφορίες πέρα από αυτές που δίνονται και στα άλλα ακροατήρια. Δεν πρέπει να τους δίνονται οι πληροφορίες που μπορούν να επηρεάσουν την τιμή(price-sensitive) οι οποίες δεν έχουν διαδοθεί και διαρρεύσει στην ευρύτερη αγορά. Η επαφή με έναν αναλυτή sell-side δεν είναι το ίδιο με την παροχή πληροφοριών και την επικοινωνία αυτών στην αγορά.

Οι IROs μπορούν να αξιοποιήσουν την παρακολούθηση των επιχειρήσεων τους από sell-side αναλυτές ώστε να αυξήσουν το ενδιαφέρον των επενδυτών απέναντι στη μετοχή τους και να αυξήσουν τη ρευστότητα της και κατ'επέκταση τη ρευστότητα των επιχειρήσεων τους. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις μπορεί να έχουν 30 ή περισσότερους sell-side αναλυτές να παρακολουθούν τις μετοχές τους, αλλά οι μικρότερες επιχειρήσεις μπορεί να αγωνιστούν σκληρά για να βρουν ακόμη και έναν sell-side αναλυτή που θα εστιάσει σε αυτές.

➤ **Buy-side αναλυτές**

Οι buy-side αναλυτές εργάζονται για τους μεγάλους θεσμικούς επενδυτές, όπως τα δημόσια ασφαλιστικά -συνταξιοδοτικά ταμεία ή οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Έχουν αυξηθεί σε αριθμό τα τελευταία χρόνια δεδομένου ότι τα ιδρύματα αυτά έχουν επιδιώξει να κάνουν μόνα τους την έρευνα παρά να στηριχθούν στην έρευνα των sell-side. Φόβοι σχετικοί με τις συγκρούσεις συμφερόντων έχουν συμβάλει στην απροθυμία να στηριχθούν σε μεγάλο ποσοστό επάνω στην sell-side έρευνα.

Οι buy-side αναλυτές μπορούν να είναι λιγότερο στραμμένοι επάνω σε έναν τομέα σε σχέση με τους sell-side συναδέλφους τους, είναι πιθανό να έχουν λιγότερο χρόνο να αφιερώσουν σε μία μετοχή, και η έρευνα τους επίσης θα χρησιμοποιηθεί μόνο από τους συναδέλφους μέσα στο ίδρυμα που ανήκουν. Αυτό που όλο και περισσότερο επιζητούν είναι συνεδριάσεις και συναντήσεις με τους IROs ή τη διοίκηση των επιχειρήσεων. Ο IRO πρέπει να ισορροπήσει την ανάγκη να ανταποκριθεί σε αυτά τα αιτήματα με την ανάγκη να παρασχεθούν σε όλους τους επενδυτές οι ίδιες πληροφορίες συγχρόνως. Οι IROs τείνουν να αντιμετωπίζουν αυτούς τους φόβους της επιλεκτικής κοινοποίησης, με τη στρατηγική της έκδοσης ανακοινώσεων για να καλύψουν τις οποιεσδήποτε price-sensitive πληροφορίες και έπειτα αναφέρονται γύρω από τις πληροφορίες αυτές στις συνεδριάσεις τους με τους αναλυτές και τους επενδυτές.

3.7 Άλλες επαφές των IROs

Οι IROs μπορεί να αναμένεται να αντιμετωπίσουν ένα ευρύ φάσμα επαφών έξω από τα βασικά εξωτερικά ακροατήρια καθώς ο ρόλος τους αναπτύσσεται και εξελίσσεται. Μερικές από τις κύριες ομάδες επαγγελματιών και οργανώσεων που είναι πιθανό να έρθουν σε επαφή είναι:

➤ **Εταιρικοί σύμβουλοι χρηματοδότησης (Corporate finance advisors)**

Οι corporate finance boutiques ή τράπεζες επενδύσεων (investment banks) (παραδοσιακά καλούμενες ως «εμπορικές» τράπεζες), συμβουλεύουν τις επιχειρήσεις για πηγές χρηματοδότησης και στρατηγικών ευκαιριών, όπως οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές (M&A: mergers and acquisitions). Είναι σύνηθες ένα τμήμα τραπεζικής επένδυσης να είναι μέρος μίας «καθολικής» τράπεζας που μπορεί επίσης να καλύψει συναλλαγές σε χρεόγραφα, έρευνα και διαχείριση επένδυσης.

➤ **Χρηματομεσιτικές Εταιρίες (Broking Houses)**

Ο ρόλος ενός χρηματομεσίτη εμπίπτει σε διάφορες κατηγορίες, ενώ μία επιχείρηση επιθυμεί από το χρηματομεσίτη να παράσχει τρέχουσες πληροφορίες και συμβουλές αγοράς σύμφωνα με τους ισχύοντες κανονισμούς. Ο μεσίτης στοχεύει να αυξήσει τον όγκο των μετοχών που κυκλοφορούν στο εμπόριο από μία επιχείρηση, έτσι για αυτό το σκοπό θα προσκαλέσει τους πελάτες-επενδυτές του στις παρουσιάσεις της επιχείρησης και οι IROs από την πλευρά τους πρέπει να αναμένουν ότι οι χρηματομεσίτες θα διεξάγουν έρευνα προς αυτή την κατεύθυνση. Ενώ οι χρηματομεσίτες μπορεί να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις για να έρθουν σε

επαφή με τους επενδυτές δεν μπορούν να είναι πάντα τα καλύτερα μέσα για προσέλκυση και απόκτηση νέων επενδυτών δεδομένου ότι μπορεί να εστιάζουν στην υπάρχουσα βάση πελατών τους και μόνο. Πολλές επιχειρήσεις ακολουθούν το παράδειγμα αυτό και χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες περισσότερων από ενός χρηματομεσιτών αναπτύσσοντας με αυτό τον τρόπο τη βάση δεδομένων των επενδυτών τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι η διάκριση μεταξύ του χρηματομεσίτη και της τράπεζας επενδύσεων δυσκολεύει με την δημιουργία ολοκληρωμένων - ενοποιημένων επιχειρήσεων.

➤ **Σύμβουλοι IR**

Αντιπροσωπείες που βοηθούν τις επιχειρήσεις για να στοχεύσουν και να διατηρήσουν στις σχέσεις με τους επενδυτές καθώς επίσης και την οργάνωση ενός προγράμματος IR. Μπορούν επίσης να συμβουλευθούν για στρατηγική τοποθέτηση, τη στοχοθέτηση και ανάλυση των μετόχων, την ανάπτυξη της τεχνολογίας σχετική με τις IR, και άλλες δραστηριότητες όπως τις στρατηγικές IR κατά τη διάρκεια της διαχείρισης M&A ή κρίσης.

➤ **Registrars**

Διορίζονται από μία επιχείρηση για να κρατήσουν έναν κατάλογο των μετόχων της, να στείλουν τα μερίσματα, να κάνουν καταμέτρηση ψήφων στις ετήσιες γενικές συνελεύσεις (AGM: Annual General Meeting), και άλλα καθήκοντα σχετικά με τη λογιστική διαχείριση του καταλόγου εγγραφών των μετόχων. Ένας καλός registrar μπορεί να βοηθήσει τον IRO με την παροχή τακτικών αναπροσαρμογών από τον κατάλογο

εγγραφών που μπορεί έπειτα να αναλυθεί από κοινού με το χρηματομεσίτη ή το σύμβουλο IR.

➤ **Οικονομικοί σχεδιαστές και τυπογράφοι(Financial designers and printers)**

Οι περισσότεροι IROs χρεώνονται με τη φροντίδα του σχεδίου και της εκτύπωσης των οικονομικών εντύπων τους και έτσι πρέπει να αναπτύξουν καλές εργασιακές σχέσεις με τους επαγγελματίες σε αυτούς τους τομείς. Η ετήσια έκθεση είναι πιθανότατα το μεγαλύτερο project σε κάθε ημερολογιακό έτος και πρέπει να επιλεγεί κάποιος έμπειρος στο design που θα βοηθήσει με την εμπειρία και τη γνώση του. Η εχεμύθεια είναι βασικό προαπαιτούμενο κατά την επιλογή και των σχεδιαστών και των τυπογράφων. Οι IROs πρέπει να ελέγξουν αν οι προμηθευτές διαθέτουν τις κατάλληλες ασφαλιστικές δικλίδες κατά τη διαδικασία παροχής των υπηρεσιών τους, όπως συστήματα σε ισχύ που να υπενθυμίζουν στους υπαλλήλους τους τις ευθύνες τους όσον αφορά τις price-sensitive πληροφορίες.

➤ **Ελεγκτές (Auditors)**

Λίγοι IROs πρέπει να εργάζονται στενά με τους ελεγκτές της επιχείρησης τους σε τακτική βάση αλλά τουλάχιστον θα πρέπει να αναπτύξουν μία σχέση μαζί τους και να γνωρίζουν οποιαδήποτε ζητήματα μπορεί να αφορούν τους επενδυτές μέσα από τον τομέα δραστηριοποίησης των ελεγκτών.

➤ **Νομικοί σύμβουλοι(Legal Advisors)**

Θα υπάρξουν διάφορες περιπτώσεις όπου οι IROs πρέπει να μεταφράσουν τις περίπλοκες νομικές πληροφορίες σε απλή και κατανοητή γλώσσα χωρίς προσθήκη, όπου είναι αυτό εφικτό, δυσνόητων νομικών όρων. Επίσης οι επαγγελματίες των IR μπορεί να πρέπει να εργαστούν στενά με τους νομικούς συμβούλους τους κατά την αναγγελία σημαντικών γεγονότων ή κατά τη διάρκεια περιόδων εντατικής εταιρικής δραστηριότητας, όπως οι συγχωνεύσεις ή οι εξαγορές.

➤ **Κύριοι προμηθευτές πληροφοριών (PIPs: Primary Information Providers)**

Η άρση των ελέγχων της ρυθμιστικής υπηρεσίας ειδήσεων (Regulatory News Service) μέσα στο 2002 σήμαινε ότι όλες οι εμπορικές επιχειρήσεις έπρεπε να επιλέξουν έναν κύριο προμηθευτή πληροφοριών για να δημοσιεύσουν τις price-sensitive πληροφορίες τους στην αγορά. Υπάρχουν διάφοροι εγκεκριμένοι φορείς παροχής υπηρεσιών από την FSA (Financial Service Authority), των οποίων ρόλος είναι να πάρουν τις ανακοίνώσεις που εκδίδουν οι επιχειρήσεις και να τις δημοσιοποιήσουν μέσω των δευτεροβάθμιων προμηθευτών πληροφοριών (SIPs: Secondary Information Providers), όπως Reuters και Bloomberg, στην αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ - ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΑΞΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

4.1 Πολιτικές προσέλκυσης Άμεσων Ξένων Επενδύσεων

Κατά τη μεταπολεμική περίοδο έγιναν πολλές αλλαγές αναφορικά με την πολιτική διαφόρων χωρών, για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων. Μεταξύ αυτών των αλλαγών, σημαντική είναι η δημιουργία οργανισμών προσέλκυσης επενδύσεων (one stop shops ή Investment Promotion Agencies- IPAs) με στόχο την υποστήριξη της επενδυτικής πρωτοβουλίας και την προώθηση των σχέσεων μεταξύ των κρατών υποδοχής και των ξένων κρατών.

Τα τελευταία χρόνια, οι παγκόσμιες ροές των ξένων άμεσων επενδύσεων (FDI) κινούνται σε υψηλά επίπεδα. Οι αναπτυσσόμενες χώρες αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο σε αυτές. Υπάρχουν αναδυόμενες οικονομίες, που μετά το πέρας μικρού χρονικού διαστήματος, έχουν εισέλθει πολύ δυναμικά στη διεθνή επιχειρηματική σκηνή. Πέρα από το δίδυμο Κίνας-Ινδίας, νέοι αναδυόμενοι κολοσσοί, όπως η Βραζιλία, το Μεξικό και η Ρωσία εκτοπίζουν χώρες που για πολλά χρόνια κατείχαν την πρωτοκαθεδρία στην προσέλκυση ξένων κεφαλαίων. Ο ανταγωνισμός για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων είναι τεράστιος και αναμένονται σημαντικές ανακατατάξεις.

Στο πλαίσιο αυτού του ανταγωνισμού, σύμφωνα με τη WAIPA (**WORLD ASSOCIATION OF INVESTMENT PROMOTION AGENCIES/ Παγκόσμια Ένωση Οργανισμών Προώθησης Επενδύσεων**), οι στρατηγικές

προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων που εφαρμόζονται από τις διάφορες χώρες είναι πολλές και μπορούν να συνοψιστούν στις εξής⁷:

- Παροχή οικονομικών κινήτρων, όπως φορολογικά προνόμια και επιχορηγήσεις
- Βελτίωση των υποδομών
- Ανάπτυξη περιφερειακών ικανοτήτων
- Αναπροσαρμογή του θεσμικού περιβάλλοντος και εξάλειψη της γραφειοκρατίας
- Συμμετοχή σε διεθνείς κυβερνητικές διαπραγματεύσεις και επίτευξη συμφωνιών
- Δημιουργία των λεγόμενων Investment Promotion Agencies (IPAs). Πρόκειται για οργανισμούς που αναλαμβάνουν την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων.

Ο ρόλος των IPAs είναι πολύ σημαντικός. Όπως οι επιχειρήσεις, έτσι και τα IPAs εκτίθενται έντονα στο διεθνή ανταγωνισμό και πρέπει να προσαρμόζονται μόνιμα στους διαρκώς μεταβαλλόμενους όρους. Σε αυτές τις συνθήκες, ο ρόλος των IPAs αποκτά μεγαλύτερη σημασία σε σχέση με την πολιτική και τη στοχοθέτηση των προωθούμενων ευκαιριών επένδυσης. Κατά συνέπεια, η προώθηση των επενδύσεων έχει εξελιχθεί σε μια νέας μορφής επιχείρηση με τους δικούς της όρους ανταγωνισμού.

Η WAIPA είναι μη κυβερνητική οργάνωση που ιδρύθηκε το 1995 στη Γενεύη. Στα τέλη του 2005 υπήρχαν στη WAIPA 191 μέλη από 148 χώρες. Η WAIPA ενεργεί ως φόρουμ για τους οργανισμούς προώθησης των επενδύσεων (IPAs), με σκοπό να τους παρέχει ευκαιρίες δικτύωσης

⁷ www.waipa.org

και να διευκολύνει την ανταλλαγή των καλύτερων πρακτικών στην προώθηση των επενδύσεων. Η ιδιότητα του μέλους είναι ανοικτή σε όλες τις αντιπροσωπίες, των οποίων, πρωταρχικός σκοπός, είναι να προαχθεί η προσέλκυση επενδύσεων σε οποιαδήποτε χώρα ή περιοχή. Η συμβουλευτική Επιτροπή της WAIPA αποτελείται από τους παρακάτω διεθνείς κυβερνητικούς και μη κυβερνητικούς οργανισμούς:

- Foreign Investment Advisory Services (FIAs) of the World Bank Group
- Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) of the World Bank Group
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
- United Nations Industrial Development Organization (*UNIDO*)

Οι κυβερνητικοί φορείς που δημιουργήθηκαν για την υποστήριξη των ξένων άμεσων επενδύσεων εμφανίζουν αρκετές διαφοροποιήσεις. Έτσι, σε ορισμένες χώρες δημιουργήθηκαν φορείς με αποκλειστικά διοικητικές αρμοδιότητες, όπως η συλλογή αιτήσεων και η διοχέτευσή τους στις αρμόδιες υπηρεσίες, ενώ σε άλλες χώρες συνεστήθησαν εξειδικευμένοι οργανισμοί με αποφασιστικές αρμοδιότητες. Διαπιστώθηκε επίσης ότι η επιτυχία και η αποτελεσματικότητα των οργανισμών αυτών αποτελεί σημαντική συνάρτηση της πολιτικής βούλησης για την υποστήριξη των επενδυτικών πρωτοβουλιών. Η επιτυχία των οργανισμών προσέλκυσης επενδύσεων είναι άρρηκτα συνδεδεμένη τόσο με τη οργανωτική δομή του φορέα, όσο και με το

ειδικό βάρος και την επιρροή του φορέα στις κυβερνητικές μονάδες (π.χ. Υπουργεία και άλλες υπηρεσίες).

Ειδικότερα, οι οργανισμοί προσέλκυσης επενδύσεων κατατάσσονται, σύμφωνα με την WAIPA, στις εξής κατηγορίες:

- 1) στους λεγόμενους «ανίσχυρους φορείς» προσέλκυσης ξένων άμεσων επενδύσεων που δημιουργούνται για να αναλάβουν κυρίως την ελεγκτική διαδικασία. Η αδειοδότηση και η επιχορήγηση παραμένουν σε άλλες κεντρικές ή αποκεντρωμένες υπηρεσίες. Στους φορείς αυτούς, η έλλειψη αρμοδιοτήτων και η αδυναμία άσκησης πιέσεων στις άλλες κρατικές υπηρεσίες δρουν ανασταλτικά στην αποτελεσματικότητα και την παροχή γρήγορων και άμεσων αποφάσεων. Ο ρόλος τους είναι ουσιαστικά διεκπεραιωτικός.
- 2) στους λεγόμενους «συντονιστικούς φορείς» προσέλκυσης ξένων άμεσων επενδύσεων που επιδιώκουν το συντονισμό των δραστηριοτήτων των εμπλεκόμενων υπηρεσιών στη διαδικασία αδειοδότησης. Οι φορείς αυτοί δεν έχουν την ικανότητα επηρεασμού των άλλων κυβερνητικών μονάδων, με αποτέλεσμα τη δημιουργία προβλημάτων στους επενδυτές για τη χορήγηση των απαιτούμενων αδειών, μετά από την αρχική έγκριση της επένδυσης. Ορισμένες χώρες προσπάθησαν να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα αυτό με την ίδρυση κέντρων παροχής υπηρεσιών για την περίοδο μετά την αρχική έγκριση της επένδυσης. Γενικότερα, τα αποτελέσματα της λειτουργίας αυτών των κέντρων δεν κρίνονται ικανοποιητικά.
- 3) στους λεγόμενους «ισχυρούς» φορείς προσέλκυσης επενδύσεων που έχουν την ευθύνη για όλες ή τις περισσότερες διαδικασίες αδειοδότησης και επιδότησης. Οι φορείς αυτοί, πέρα από την ελεγκτική διαδικασία προσφέρουν και άλλες υπηρεσίες, όπως ενημέρωση και αδειοδότηση. Οι «ισχυροί» φορείς προσέλκυσης

επενδύσεων αντικατοπτρίζουν πληρέστερα την έννοια και το περιεχόμενο του **one stop shop**.

Η χρηματοδότηση των φορέων προσέλκυσης επενδύσεων είναι αποκλειστική ευθύνη και αρμοδιότητα των τοπικών και εθνικών κυβερνήσεων. Αλλωστε, δεν θα μπορούσε να είναι αλλιώς, γιατί οι στόχοι της προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων είναι εθνικοί, όπως η ενίσχυση της ανάπτυξης, η βιομηχανική αναδιάρθρωση και η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν έχει ακολουθήσει μια ενιαία πολιτική σχετικά με την οργάνωση αυτών των φορέων. Οι σχετικά μικρές χώρες όπως η Πορτογαλία και η Ιρλανδία, έχουν υιοθετήσει το πρότυπο των «ισχυρών» φορέων προσέλκυσης επενδύσεων, ενώ μεγάλες χώρες, όπως η Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο, έχουν δημιουργήσει φορείς που ασκούν κυρίως διοικητικές αρμοδιότητες και παραπέμπουν στη μορφή των «ανίσχυρων» φορέων. Άλλες χώρες, όπως η Γερμανία και η Γαλλία έχουν δημιουργήσει μάλλον «συντονιστικούς - συνεργατικούς» φορείς που ανταποκρίνονται στις ιδιαιτερότητες των χωρών αυτών. Στη Γερμανία, για παράδειγμα, ο φορέας αυτός δραστηριοποιήθηκε έντονα στην πρώην Ανατολική Γερμανία, όπου έγιναν και οι περισσότερες ιδιωτικοποιήσεις και επενδύσεις αμέσως μετά την αλλαγή του καθεστώτος. Πάντως, πρέπει να σημειωθεί ότι για την επιτυχία και την αποτελεσματικότητα των οργανισμών αυτών είναι απαραίτητη η επαρκής στελέχωση, τόσο σε υλικό κεφάλαιο, όσο και σε ανθρώπινο κεφάλαιο. Αυτό τουλάχιστον προκύπτει από τις εμπειρίες χωρών με πολύ καλές επιδόσεις στην προσέλκυση ξένων κεφαλαίων, όπως για παράδειγμα η Ιρλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία και η Ολλανδία.

4.2 Η εμπειρία της Ελλάδας από τη στρατηγική προσέλκυσης Άμεσων Ξένων Έπενδύσεων

4.2.1 Στρατηγικές επενδύσεων πριν τη δημιουργία του ΕΛ.Κ.Ε

Στην Ελλάδα η κρατική πολιτική για τις εισροές κεφαλαίου χρονολογείται στις αρχές της δεκαετίας του 1950 με το Ν.Δ. 2687/1953. Τα κυρίαρχα εργαλεία - μέσα ήταν οι φορολογικές απαλλαγές και οι θεσμικές αλλαγές που επέτρεπαν σχεδόν την ελεύθερη διακίνηση κεφαλαίου, ακόμα και τον ολοκληρωτικό επαναπατρισμό των κερδών υπό ορισμένες συνθήκες. Παρόλα αυτά οι επενδύσεις στην Ελλάδα δεν ήταν εντυπωσιακές. Αυξήθηκαν σε σημαντικό βαθμό κατά τη δεκαετία του '60 και έκτοτε παρέμειναν σταθερές. Στη συνέχεια, με την υπ'αριθμ. 825/25.7.86 πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας απελευθερώθηκε μερικώς η κίνηση κεφαλαίων για τους κατοίκους χωρών εκτός Κοινότητας. Οι άμεσες επενδύσεις κατοίκων ΗΠΑ, Καναδά, Ιαπωνίας εξομοιώθηκαν από πλευράς εξαγωγής κεφαλαίων, κερδών μερισμάτων, τόκων και χρεωλυσίων κεφαλαίων με επενδύσεις κατοίκων Κοινότητας. Η πρώτη εναρμόνιση της ελληνικής νομοθεσίας με την αντίστοιχη κοινοτική έγινε με το Προεδρικό Διάταγμα 170/1986 το οποίο προέβλεπε τη δημιουργία καθεστώτος πλήρους απελευθέρωσης για ορισμένες κινήσεις κεφαλαίων, εξουσιοδότησε την Τράπεζα της Ελλάδος να χορηγεί τις εγκρίσεις συναλλάγματος και προέβλεπε τη δυνατότητα διατηρήσεως ή επαναφοράς υφιστάμενων περιορισμών για ορισμένες κινήσεις κεφαλαίων (μακροπρόθεσμες εμπορικές πιστώσεις, έκδοση και τοποθέτηση τίτλων κ.ά.). Επίσης με το Προεδρικό Διάταγμα 207/1987 (τροποποίησε και αντικατέστησε το Π.Δ 170/1086) ενισχύθη-

κε περισσότερο η ελεύθερη κίνηση κεφαλαίων μεταξύ Ελλάδας και υπολοίπων χωρών-μελών της ΕΟΚ. Ωστόσο, πλήρης ελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων από και προς την Ελλάδα επιτεύχθηκε την 1.7.1994. Η Ελλάδα υλοποίησε, με αυτόν το τρόπο το άρθρο 67 της Συνθήκης της Ρώμης και την τέταρτη κοινοτική οδηγία 88/131/ΕΟΚ.

Η απουσία μηχανισμού υποστήριξης επενδυτών στην Ελλάδα (πριν το 1996), αλλά και το πολύπλοκο καθεστώς που επικρατούσε, δημιουργούσε προβλήματα στον υποψήφιο επενδυτή, τόσο ως προς τις δυνατότητες πληροφόρησης και ενημέρωσης όσο και ως προς την ταχύτητα διεκπεραίωσης και την ευελιξία αντιμετώπισης των προβλημάτων που θα προέκυπταν. Ανάλογα με τη φάση της επενδυτικής διαδικασίας, οι αδυναμίες που εμφανίζονται μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

ΦΑΣΗ Α: Ανίχνευση Αγοράς και Δυνατοτήτων

Η φάση αυτή αναφερόταν στο διάστημα που ο υποψήφιος επενδυτής συγκεντρώνει εκείνες τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες και καθοριστικές για τη λήψη της οριστικής απόφασης, προκειμένου να προχωρήσει στην πραγματοποίηση ενός επενδυτικού σχεδίου στην Ελλάδα.

Στη φάση αυτή, οι κυριότερες αδυναμίες του συστήματος που επικρατούσε μέχρι τότε (1992) όπως καταγράφονταν σε έρευνες αγοράς ήταν:

- απουσία συστηματικής επιθετικής πολιτικής ενημέρωσης και προσέλκυσης κεφαλαίων
- διάσπαρτη πληροφόρηση
- αστάθεια θεσμικού πλαισίου, ιδιαίτερα όσον αφορά στο φορολογικό

καθεστώς, στο καθεστώς επιδοτήσεων και στη διαδικασία αδειοδότησης

- αδυναμία πρόβλεψης χρονοδιαγραμμάτων και πιθανολόγηση έγκρισης επένδυσης
- ανεπαρκής υποδομή και λειτουργικότητα των υπαρχόντων γραφείων πληροφόρησης των επενδυτών στο ΥΠΕΘΟ και στις Τράπεζες
- αβεβαιότητα λόγω αστάθειας μακροοικονομικού πλαισίου ή/και συχνών μεταβολών σε ειλημμένες αποφάσεις, ιδιαίτερα μετά από αλλαγές πολιτικής ηγεσίας.

ΦΑΣΗ Β: Διαδικασία Αδειοδότησης και Χρηματοδότησης (Αιτήσεις – Εγκρίσεις).

Αναφέρεται στην περίοδο που ο επενδυτής υποβάλλει τα δικαιολογητικά που απαιτούνται για την έκδοση των αδειών λειτουργίας της επιχείρησης, καθώς επίσης και για την υπαγωγή της επενδυτικής πρότασης στις διατάξεις του αναπτυξιακού νόμου και αναμένει την απάντηση (θετική ή αρνητική) των εμπλεκόμενων δημόσιων υπηρεσιών.

Στη φάση αυτή το τότε ισχύον σύστημα διακρινόταν για την:

- πολυπλοκότητα διαδικασιών
- διασπορά αρμόδιων υπηρεσιών
- έλλειψη συστήματος συντονισμού και παρακολούθησης
- αδικαιολόγητες καθυστερήσεις
- δυνατότητες αυθαίρετης ερμηνείας Νομοθετικού Πλαισίου
- έλλειψη γνώσεων των αρμοδίων δημοσίων λειτουργών και μελών επιτροπών
- έλλειψη αποτελεσματικών μηχανισμών επανεξέτασης εμπλοκών.

Συγκεκριμένα, η διαδικασία αδειοδότησης των βιομηχανικών και τουριστικών δραστηριοτήτων περιλάμβανε σειρά έκδοσης επιμέρους αδειών που αφορούσαν τόσο στην ίδια την επιχείρηση όσο και στον επιχειρηματία (ποινικό μητρώο, κ.λπ.). Στα στάδια (προεγκρίσεις, μελέτες, γνωμοδοτήσεις, κ.λπ.), που είναι απαραίτητα για την έκδοση της άδειας εγκατάστασης, λειτουργίας, επέκτασης, εκσυγχρονισμού, κ.λπ. των διαφόρων δραστηριοτήτων, στη διαδικασία εμπλέκονταν φορείς από πολλές δημόσιες υπηρεσίες διαφόρων βαθμίδων (Υπουργεία, Νομαρχίες, Πυροσβεστική, κ.λπ.), με αποτέλεσμα τη σημαντική καθυστέρηση στην έκδοση των τελικών αδειών.

Ο προσδιορισμός του χρόνου που χρειαζόταν, από τη στιγμή που γινόταν η πρώτη αίτηση για αδειοδότηση ως την έκδοση της άδειας λειτουργίας, ήταν αόριστος. Παράλληλα, η διαδικασία που είχε καθορισθεί για την υπαγωγή μιας επένδυσης στον Αναπτυξιακό Νόμο, ήταν και αυτή περίπλοκη, ιδιαίτερα για τον ξένο επενδυτή. Πέρα από την κατάθεση οικονομοτεχνικής μελέτης και την εκδήλωση τραπεζικού ενδιαφέροντος για χρηματοδότηση, στην απόφαση εμπλέκονταν δύο Υπουργεία και πολλές Γνωμοδοτικές Επιτροπές.

ΦΑΣΗ Γ: Υλοποίηση του Επενδυτικού Σχεδίου

Αναφέρεται στην περίοδο που μεσολαβεί από την τελική έγκριση των αναγκαίων αδειών και την υπαγωγή στον αναπτυξιακό νόμο, μέχρι την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης.

Στη φάση αυτή, οι σημαντικότερες εγγενείς αδυναμίες του συστήματος ήταν:

- έλλειψη υποδομής
- έλλειψη συντονισμού μεταξύ δημοσίων υπηρεσιών, ασφαλιστικών

φορέων ή/και τραπεζών που εμπλέκονται στη διαδικασία

- έλλειψη αποτελεσματικού μηχανισμού επίλυσης προβλημάτων.

Συμπερασματικά, οι μελέτες που έγιναν στις αρχές της δεκαετίας του 1990 διαπίστωναν ότι το ισχύον σύστημα ήταν όχι μόνο ανεπαρκές, αλλά σε μεγάλο βαθμό δρούσε ανασταλτικά για την προσέλκυση και προώθηση επενδυτικών πρωτοβουλιών.

Η αντιμετώπιση των προβλημάτων, που προαναφέρθηκαν, επιχειρήθηκε να γίνει με τη δημιουργία του Ελληνικού Κέντρου Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.), το οποίο άρχισε να λειτουργεί το 1996.

4.2.2 Το Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.)

Το ΕΛ.Κ.Ε. ιδρύθηκε με το Νόμο 2372/96 και αποτελούσε ανώνυμη εταιρεία, η οποία λειτουργούσε με τους κανόνες της ιδιωτικής πρωτοβουλίας και ελέγχονταν από τον Υπουργό Οικονομίας και Οικονομικών. Στόχευε στην αποτελεσματική προσέλκυση και υποστήριξη άμεσων επενδύσεων στη χώρα, καθώς και στην υποβοήθηση ανάπτυξης συνεργασιών των ελληνικών επιχειρήσεων με διεθνείς οργανισμούς και επιχειρήσεις. Πρακτική του ΕΛ.Κ.Ε για τις επενδύσεις ήταν η παροχή δωρεάν έγκυρης και έγκαιρης ενημέρωσης στους επενδυτές για θέματα που προκύπτουν στο στάδιο της απόφασής τους για εγκατάσταση, κατά τη διάρκεια, καθώς και μετά την υλοποίηση της επένδυσής τους. Ρόλος του ΕΛ.Κ.Ε. ήταν να αποτελεί το συνεργάτη και σύμβουλο των επιχειρήσεων και να ήταν ο συνδετικός κρίκος μεταξύ του επιχειρηματία, του κράτους και των τοπικών φορέων ως συντονιστής, ώστε να επιτύγχανε το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα.

Ειδικότερα, το ΕΛ.Κ.Ε. είχε τους εξής στόχους:

- προβολή της Ελλάδας ως τόπο προορισμού επενδύσεων δίνοντας έμφαση στους κλάδους που παρουσίαζαν σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και με αναφορά στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των περιοχών της επικράτειας.
- ενημέρωση. Για παράδειγμα, ο Επενδυτικός Νόμος είχε μεταφρασθεί σε 8 γλώσσες ενώ είχαν μεταφρασθεί στα αγγλικά όλες οι σχετικές Υπουργικές Αποφάσεις, το Ερωτηματολόγιο, η Αίτηση κ.λπ.
- διερεύνηση και προώθηση επιχειρηματικών συνεργασιών μεταξύ ελληνικών και διεθνών επιχειρήσεων.
- στοχευμένη προσέλκυση σε χώρες με σημαντική εξαγωγή επενδυτικών κεφαλαίων και σε κλάδους, οι οποίοι παρουσιάζουν δυναμική ανάπτυξη διεθνώς.

Σε ό,τι αφορά την προσέλκυση, τα στελέχη του ΕΛ.Κ.Ε. ενεργούσαν σε τρεις διακριτούς άξονες:

- ερευνούσαν την επιχειρηματική αγορά στις χώρες εξαγωγής κεφαλαίων και ενημέρωναν διεξοδικά μέσω προγραμματισμένων συναντήσεων (one - on - one meetings) εκπροσώπους ξένων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους κλάδους Ενέργειας, Τουρισμού, Πληροφορικής Τεχνολογίας & Τηλεπικοινωνιών, Βιοτεχνολογίας, Τροφίμων και Ποτών.
- ανέλυναν τους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας στους οποίους η Ελλάδα παρουσίαζε συγκριτικό πλεονέκτημα και εξέδιδαν παρουσιάσεις όπου προβάλλονταν η αναπτυξιακή προοπτική των κλάδων και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της χώρας.

Η παραπάνω προσέγγιση υποστηριζόταν από εκτεταμένη ανάλυση του διεθνούς και εθνικού οικονομικού περιβάλλοντος, ενώ χρησιμοποιούνταν τα πλέον σύγχρονα αναλυτικά μέσα που εφαρμόζονταν διεθνώς. Μέχρι το τέλος του 2005 η στοχευμένη προσέλκυση συμπεριελάμβανε 4 κλάδους, 8 χώρες, 90 επιχειρηματικές συναντήσεις. Στη συνέχεια επεκτάθηκε και σε υποκλάδους, όπως π.χ. τα φωτοβολταϊκά στοιχεία, τα βιοκαύσιμα, η διαχείριση απορριμμάτων κ.λπ.

- Συστηματική υποστήριξη επενδυτικών σχεδίων. Η δραστηριότητα αυτή μπορούσε να είχε τη μορφή άμεσης επένδυσης (direct investment) ή τη μορφή στρατηγικής συνεργασίας με εγχώριες επιχειρήσεις (joint venture). Η διαδικασία υποστήριξης ενός πιθανού επενδυτή διαρκούσε από την αρχική αξιολόγηση πιθανών τοποθεσιών από τον επενδυτή μέχρι και την πλήρη ολοκλήρωση της συγκεκριμένης επένδυσης. Σε όλη τη διάρκεια αυτής της συνεργασίας μία ομάδα στελεχών του ΕΛ.Κ.Ε. χειριζόταν όλο το φάσμα επαφών με τον επενδυτή και τον υποστήριζε σε όλες τις ενέργειες που αφορούσαν το συγκεκριμένο έργο.
- Υποδοχή αιτήσεων στο πλαίσιο του αναπτυξιακού νόμου 3299/04 και στις περιπτώσεις όπου το κόστος της συνολικής επένδυσης είναι άνω των 15 εκατ. ευρώ ή άνω των 3 εκατ. ευρώ όταν το 50% της ίδιας συμμετοχής προερχόταν από κεφάλαια εξωτερικού. Γινόταν αξιολόγηση και υποβολή προς έγκριση στην αρμόδια Γνωμοδοτική Επιτροπή.
- Υποβολή προτάσεων προς τον νομοθέτη για τη βελτίωση του νομοθετικού και κανονιστικού καθεστώτος για επενδύσεις στην Ελλάδα. Το ΕΛ.Κ.Ε. επεξεργαζόταν και υπέβαλλε συγκεκριμένες προτάσεις για την αναθεώρηση του υφιστάμενου πλαισίου που υπήρχε για τις επενδύσεις και για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας.

- Μέριμνα για την επίσπευση των διαδικασιών για την έκδοση αδειών ή την παροχή άλλων εγκρίσεων, που είναι αναγκαίες, για την έναρξη πραγματοποιήσεως των επενδύσεων του ως άνω ύψους. Σε περίπτωση που προέκυπταν συγκεκριμένες περιπτώσεις καθυστερήσεων ή δυσχερειών στην προώθηση των διαδικασιών έκδοσης αδειών που δεν καθίσταντο ικανές να επιλυθούν, το ΕΛ.Κ.Ε. θα υπέβαλε σχετική εισήγηση στην Επιτροπή Προώθησης Επενδύσεων (Ε.Π.Ε.), η οποία θα αποτελούνταν από τους Γενικούς Γραμματείς των αρμόδιων Υπουργείων και θα είχε πρόεδρο το Γενικό Γραμματέα του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών.
- Αξιοποίηση επενδυτικών δυνατοτήτων και ευκαιριών περιφέρειας. Το ΕΛ.Κ.Ε. στήριζε ενεργά την ανάδειξη των επενδυτικών δυνατοτήτων και ευκαιριών των Περιφερειών της Ελλάδας σε επίπεδο Νομού. Για την επίτευξη του σκοπού αυτού δημιουργούσε ένα περίγραμμα αναπτυξιακού προφίλ για την Περιφέρεια και τους Νομούς που την απαρτίζουν, το οποίο περιελάμβανε τις βασικές συνιστώσες που θεωρούνται απαραίτητες για την ενημέρωση των δυνητικών επενδυτών.

Για την εκπλήρωση της αποστολής του, το ΕΛ.Κ.Ε. χρησιμοποιούσε ως βασικό εργαλείο το Δίκτυο θεσμικών Εταίρων. Το Δίκτυο θεσμικών Εταίρων, παρότι προβλεπόταν στον Εσωτερικό Κανονισμό του ΕΛ.Κ.Ε., παρέμεινε ανενεργό. Η δραστηριότητά του ξεκίνησε το 2005 με αντικείμενο την ανάπτυξη και διατήρηση αμφίδρομης επικοινωνίας με θεσμικούς εταίρους, όπως ελληνικές και ξένες πρεσβείες, διμερή επιμελητήρια, τράπεζες ελληνικές και ξένες, αντίστοιχα όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης κ.ά. Συγκεκριμένα, το ΔΟΕ, δίνοντας προτεραιότητα σε χώρες εξαγωγείς επενδυτικών κεφαλαίων, πραγματοποιούσε συναντήσεις, με στόχο την προώθηση του

Προγράμματος Επιχειρηματικών Συναντήσεων και την ενημέρωση για το νέο Επενδυτικό Νόμο και τις υπηρεσίες που προσφέρει το ΕΛ.Κ.Ε.

Το ΕΛ.Κ.Ε παρά τους φιλόδοξους στόχους που είχε δεν κατάφερε να προσελκύσει ιδιαίτερα σημαντικά κεφάλαια. Παράλληλα πολλές ήταν οι επενδύσεις που, για διάφορους λόγους, είχαν μπλοκαριστεί με αποτέλεσμα την αρνητική δημοσιότητα και στάση χωρών που μας ενδιέφεραν τόσο για επενδύσεις όσο και για εξαγωγές. Παραδείγματα υπήρξαν στον Τουρισμό, την Εφοδιαστική Αλυσίδα, στην Υψηλή Τεχνολογία κ.α.

4.2.3 Ο Αναπτυξιακός νόμος του 2004, φορολογικά κίνητρα και συμπράξεις δημόσιων και ιδιωτικών φορέων και ο νόμος του 2005 για τις ΣΔΙΤ

Το θεσμικό πλαίσιο στα μέσα της δεκαετίας του 2000 δημιούργησε ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη νέων και τη διεύρυνση παλαιών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων: ο συνδυασμός τριών νέων νόμων, αναπτυξιακού, φορολογικού και συμπράξεων δημιούργησε, αφ' ενός ένα ευκρινέστερο, απλούστερο και φιλικό περιβάλλον προς την επενδυτική κοινότητα, και αφ' ετέρου εξασφάλιζε στους επενδυτές το στοιχείο της προβλεψιμότητας, αφού θα μπορούσαν να στηρίξουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια σε έναν προγραμματισμό σε βάθος χρόνου.

A. Ο Αναπτυξιακός Νόμος

Ο αναπτυξιακός νόμος που ίσχυε από το 2004 αποτέλεσε μεγάλη αναπτυξιακή τομή, γιατί συνέβαλε στη δημιουργία ευνοϊκού επενδυτικού κλίματος, στην ενίσχυση της απασχόλησης μέσω των ιδιωτικών επενδύσεων, στην προώθηση της τεχνολογίας και καινοτομίας στην

οικονομία, στη διεύρυνση της παραγωγικής βάσης και στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων για μεγάλα αναπτυξιακά σχέδια. Ταυτόχρονα έλυσε μια σειρά από οργανωτικά και διαδικαστικά προβλήματα με την πρόβλεψη δημιουργίας Οδηγού Επενδύσεων που ενσωματώνει και επεξηγεί, με παραδείγματα, όλες τις Υπουργικές Αποφάσεις, με την συντόμευση χρονικά των διαδικασιών και την πρόβλεψη της χρήσης εξωτερικών συμβούλων αν χρειαστεί, καθώς και τη λειτουργία ενός Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος.

Ο αναπτυξιακός νόμος αυτός, χαρακτηριζόταν από καινοτομία και αυτοτέλεια. Δεν αποτελούσε δηλαδή τροποποίηση των προηγούμενων, αλλά απεναντίας παρουσίαζε σημαντικές μεταβολές συγκριτικά με αυτούς, σε ό,τι αφορά τη μείωση του κατώτατου ορίου επένδυσης υπαγωγής στα κίνητρα (στα 100 ευρώ), την υπαγωγή στα κίνητρα των εμπορικών επιχειρήσεων, τη μείωση της ίδιας συμμετοχής στο 25%, την προσαύξηση των επιχορηγήσεων των ΜΜΕ μέχρι και 15% επιπλέον και τις ειδικές απαλλαγές για επενδύσεις άνω των 100.000.000 ευρώ. Ειδικότερα καθιέρωνε 5 οριζόντιες κατηγορίες κινήτρων, βάσει των οποίων παρέχονταν επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις, ενώ διατηρούσε την φιλοσοφία των Περιοχών, καταργούσε τη σύνδεση επιχορηγήσεων και θέσεων εργασίας, όπως και τη διάκριση νέων και παλιών επιχειρήσεων στα κίνητρα, και όριζε μέγιστο ύψος ενίσχυσης το 55%.

Στον αναπτυξιακό νόμο υπάγονταν επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στους πιο κάτω τομείς:

- πρωτογενή (π.χ. θερμοκήπια, κτηνοτροφικές μονάδες, επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιέργειας, κ.ά.).
- δευτερογενή (π.χ. μεταποιητικές επιχειρήσεις, ενέργεια, κ.ά.),
- τριτογενή:
 - τουρισμός (ξενοδοχειακές μονάδες, συνεδριακά κέντρα,-

μαρίνες, θεματικά πάρκα, γήπεδα γκολφ, αξιοποίηση ιαματικών πηγών, κέντρα θαλασσοθεραπείας, κέντρα προπονητικού-αθλητικού τουρισμού, κέντρα τουρισμού υγείας, κ.ά.).

- λοιπές υπηρεσίες (π.χ. εργαστήρια εφαρμοσμένης βιομηχανικής έρευνας, εμπορευματικά κέντρα, ανάπτυξη λογισμικού, υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας, διαμετακομιστικά κέντρα, κ.ά.).

Ο αναπτυξιακός νόμος χώριζε την περιφέρεια σε 4 περιοχές ενισχύσεων ανάλογα με τις αναπτυξιακές ανάγκες κάθε περιοχής σε κάθε παραγωγικό τομέα. Και ενίσχυε κάθε νέα δραστηριότητα του πρωτογενούς, δευτερογενούς ή τριτογενούς τομέα που εκπλήρωνε τις προϋποθέσεις για να ενταχθεί στο νόμο αυτό, με τη μορφή μη φορολογούμενης επιχορήγησης, φορολογικής απαλλαγής ή επιδότησης του κόστους της δημιουργούμενης θέσης απασχόλησης.

Είχε επίσης ως βασικό του χαρακτηριστικό την επιδότηση κάθε δημιουργούμενης θέσης εργασίας από τη νέα επένδυση. Παρείχε επιχορήγηση για 2 χρόνια που αφορούσε ποσοστό επί του συνολικού μισθολογικού κόστους της νέας θέσης εργασίας. Επιχορηγούσε τη δημιουργία ή τον εκσυγχρονισμό κάθε ολοκληρωμένης μορφής λειτουργουσών ξενοδοχειακών μονάδων, συνεδριακών και αθλητικών κέντρων καθώς και εναλλακτικών μορφών τουρισμού.

Ο αναπτυξιακός νόμος που τέθηκε σε ισχύ από το 2004, καταδείκνυε ότι δεν υπήρχε εξ ορισμού αντινομία μεταξύ ανοιχτής, ελεύθερης οικονομίας και προστασίας του περιβάλλοντος εφόσον εκπληρωνόταν η ακόλουθη προϋπόθεση: η ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής πτυχής και εκείνης της δημόσιας υγείας στη διαδικασία λήψης αποφάσεων για την εφαρμογή στρατηγικών στο δημόσιο και ιδιωτικό βίο, συνδυασμένη με προώθηση τεχνολογικών καινοτομιών και την εξοικονόμηση ενέργειας. Συνδεόταν

στενά με τη σκέψη ότι εάν η καινοτομία, η προστασία του περιβάλλοντος, η ενίσχυση των τεχνολογικών υποδομών οδηγούσαν τη χώρα μας προς διαγεγραμμένο από την ίδια σκοπό, αν η εξέλιξή τους δεν συνδυαζόνταν με την ενίσχυση της παραγωγικότητας, την αύξηση της εργασίας, τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής βάσης, τότε αποκλείονταν κάθε πρόοδος.

Επίσης απλοποιούνταν οι σχετικές διαδικασίες. Για παράδειγμα, απλοποιούνταν η διαδικασία καταβολής των ενισχύσεων. Η καταβολή του ποσού της επιχορήγησης από το Δημόσιο πραγματοποιούνταν σε δόσεις ως εξής:

- (1) Το 50% του ποσού της επιχορήγησης καταβάλλεται μετά την υλοποίηση του 50% της επένδυσης και έπειτα από πιστοποίηση του αρμοδίου οργάνου ελέγχου του άρθρου 8, ότι υλοποιήθηκε το τμήμα αυτό του έργου και ότι ο επενδυτής συμμορφώθηκε με τους όρους και τις προϋποθέσεις της απόφασης υπαγωγής.
- (2) Το υπόλοιπο 50% του ποσού της επιχορήγησης καταβάλλεται μετά την πιστοποίηση της ολοκλήρωσης και της έναρξης της παραγωγικής λειτουργίας της επένδυσης από το αρμόδιο όργανο ελέγχου του άρθρου 8.
- (3) Παρέχεται η δυνατότητα εφάπαξ προκαταβολής που δεν υπερβαίνει το 30% της προβλεπόμενης, στη σχετική απόφαση υπαγωγής της επένδυσης, επιχορήγησης με την προσκόμιση ισόποσης εγγυητικής επιστολής τράπεζας που είναι εγκατεστημένη και λειτουργεί νόμιμα στην Ελλάδα. Η ανωτέρω προκαταβολή αποτελεί μέρος της α' δόσης επιχορήγησης.

Η πιστοποίηση της ολοκλήρωσης της επένδυσης και έναρξης της παραγωγικής της λειτουργίας γινόταν έπειτα από αίτηση του επενδυτή, η οποία κατατίθονταν μαζί με τα απαιτούμενα παραστατικά στην αρμόδια υπηρεσία το αργότερο εντός 6 μηνών από τη λήξη της προθεσμίας ολοκλήρωσης της επένδυσης, όπως αυτή ίσχυε.

Β. Συμπράξεις Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ)

Οι Συμπράξεις Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ) είναι μορφές συνεργασίας των Δημοσίων Αρχών με επιχειρήσεις του Ιδιωτικού Τομέα, που αποσκοπούν στην εξασφάλιση του σχεδιασμού, της χρηματοδότησης, της κατασκευής, της διαχείρισης, της λειτουργίας, της ανακαίνισης ή συντήρησης δημοσίων υποδομών αλλά και στην παροχή υπηρεσιών σε διάφορους τομείς της εθνικής οικονομίας.

Αφορούν σε σύνθετα σχήματα συνεργασίας του δημόσιου με τον ιδιωτικό τομέα με μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις που κατά τη διεθνή αποδεδειγμένη εμπειρία στοχεύουν στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών του κράτους προς τον πολίτη, στην παροχή της τεχνογνωσίας και των μεθόδων του ιδιωτικού τομέα προς το δημόσιο, στην ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων καθώς και στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Η ιδέα των συμπράξεων μεταξύ του δημοσίου (ή του ευρύτερου δημοσίου) και του ιδιωτικού τομέα για την υλοποίηση κοινωφελών έργων και υπηρεσιών είναι πολύ παλιά. Παραδείγματα τέτοιων συμπράξεων υπάρχουν σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες αλλά και στην Ελλάδα (Συμβάσεις «ΠΑΟΥΕΡ» και «ΟΥΛΕΝ»).

Στις αρχές της δεκαετίας του 1980 στη Μεγάλη Βρετανία ξεκίνησε μια νέα διερεύνηση και εφαρμογή διαφόρων τύπων Συμπράξεων Δημοσίου –

Ιδιωτικού τομέα προσαρμοσμένων στο οικονομικό, κοινωνικό, θεσμικό περιβάλλον της. Ήταν αποτέλεσμα της αναζήτησης εναλλακτικών μεθόδων πρόσθετης χρηματοδότησης των αναγκαίων προς υλοποίηση έργων υποδομής και επενδυτικών σχεδίων, καθώς οι σχετικές ανάγκες της χώρας αυξάνονταν, ενώ ταυτόχρονα τα διαθέσιμα κεφάλαια από τον κρατικό προϋπολογισμό ή τον προϋπολογισμό δημοσίων οργανισμών ήταν αρκετά περιορισμένα. Μέχρι τότε, η ανάπτυξη των έργων υποδομής στηριζόταν κατά κανόνα στη χρηματοδότηση από τον κρατικό προϋπολογισμό ή τον προϋπολογισμό των δημοσίων οργανισμών. Η πρωτοβουλία αυτή υιοθετήθηκε τόσο από την κυβέρνηση των Συντηρητικών όσο και από την κυβέρνηση των Εργατικών.

Οι συμβάσεις ΣΔΙΤ είναι σύνθετα σχήματα με μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις και αποτελούν ελεγχόμενες ιδιωτικοποιήσεις τομέων της οικονομίας, που παραδοσιακά ανήκαν στο δημόσιο τομέα. Σε όλες τις χώρες όπου έγινε προσπάθεια εφαρμογής τους, αντιμετωπίστηκαν και αντιμετωπίζονται πολλά θεσμικά, πολιτικά, επιχειρηματικά και άλλα προβλήματα, τα οποία είτε αντιμετωπίζονται επαρκώς (Αγγλία, Πορτογαλία, Ισπανία, Ουγγαρία, Ιταλία) είτε όχι, οπότε δεν υπάρχει εκτεταμένη χρήση του θεσμού (Γαλλία, Γερμανία). Η διαμόρφωση κατάλληλων πολιτικών αλλά και θεσμικού πλαισίου το οποίο να καθιστά δυνατή, συμβατή με την ελληνική πραγματικότητα και επικερδή βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα για το σύνολο της οικονομίας την εφαρμογή των ΣΔΙΤ, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για τη συνέχισή τους.

Στην Ελλάδα, τα τελευταία χρόνια, υπήρξε σχετική δραστηριότητα συμμετοχής ιδιωτών στην κατασκευή ή και διαχείριση έργων, που είτε

αφορούσαν σε πολύ μεγάλες υποδομές, είτε σε συγκεκριμένα έργα και πάντως σε περιορισμένο αριθμό τομέων. Η σχετική εμπειρία, οι γνώσεις και η γενική οργανωτική υποδομή που υπάρχουν τόσο στο δημόσιο, όσο και στον ιδιωτικό τομέα, εξακολουθούν να είναι εξαιρετικά περιορισμένες. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την έλλειψη ενός εξειδικευμένου νομοθετικού πλαισίου, πρακτικά απαγόρευε την εφαρμογή των ΣΔΙΤ σε ευρεία κλίμακα.

Στη χώρα μας, οι προσπάθειες προώθησης και σύναψης ΣΔΙΤ αντιμετώπισαν πολλά προβλήματα και δυσχέρειες που σε αρκετές περιπτώσεις οδήγησαν και στη ματαίωση της υλοποίησης των έργων. Σημαντικές δυσχέρειες είναι:

- Η έλλειψη ενός ειδικού νομοθετικού πλαισίου, με το οποίο να προσδιορίζονται βασικά θέματα και κατευθύνσεις αντιμετώπισής τους, όπως: οι απαλλοτριώσεις, η εφαρμογή αυστηρών περιβαλλοντικών όρων, οι αποζημιώσεις του αναδόχου, οι τομείς εφαρμογής, οι εξουσιοδοτήσεις υπογραφών, οι εγγυήσεις του Δημοσίου, τα κοινωνικά κριτήρια ανάθεσης κ.ά.
- Η αδυναμία σωστής και έγκαιρης προετοιμασίας των έργων και υλοποίησης των σχετικών διαγωνισμών, λόγω έλλειψης εξειδικευμένης εμπειρίας από τις αναθέτουσες αρχές, αλλά και περιορισμένης εμπειρίας στους φορείς του ιδιωτικού τομέα. Σημαντικό πρόβλημα ήταν και είναι η ελλιπής δυνατότητα και ετοιμότητα της Διοίκησης σε κεντρικό επίπεδο να υποστηρίζει τις αναθέτουσες αρχές καθώς και η νοοτροπία ενός «Αθηνοκεντρικού κράτους», όπου ο συγκεντρωτισμός, η υπερεξουσία στην Κεντρική Διοίκηση, δεν συνδράμει στη δυναμική περιφερειακή αυτόνομη ανάπτυξη και του θεσμού των ΣΔΙΤ αλλά και των κονδυλίων για

μεγάλα αναπτυξιακά περιφερειακά έργα μέσω των Δημοσίων Επενδύσεων. Η οργάνωση και λειτουργία μιας κεντρικής μονάδας υποστήριξης, κυρίως σε κάθε περιφερειακό διαμέρισμα, η οποία να μπορεί να αντλεί τεχνογνωσία από τη διεθνή εμπειρία, με κύρια αρμοδιότητα την υποστήριξη όλων των φορέων της χώρας, μπορεί να αποτελέσει λύση στο σημαντικό αυτό πρόβλημα.

- Το Σύνταγμα της Ελλάδος, ρυθμίζοντας τις αρμοδιότητες του κράτους, τις διακρίνει μεταξύ εκείνων που είναι δυνατόν να παραχωρηθούν σε ιδιώτες, σε αντιδιαστολή με εκείνες που ανήκουν στον πυρήνα της κρατικής εξουσίας και δεν παραχωρούνται. Η τυχόν ανάθεση σε εταιρείες παραχώρησης δημοσίων έργων άλλων αρμοδιοτήτων, που μόνο η κρατική εξουσία μπορεί να ασκεί, πάσχει Συνταγματικά. Ο εκάστοτε καθορισμός των ορίων του πυρήνα της κρατικής εξουσίας σε έργα με αυτοχρηματοδότηση δεν είναι εκ των προτέρων γνωστός και συνεπώς το «Συνταγματικά» επιτρεπτό των ορίων της παραχώρησης πρέπει να εξετάζεται και να διασφαλίζεται κατά το δυνατόν από το στάδιο του αρχικού προγραμματισμού. Συνταγματικά προστατευτέα αξία, σύμφωνα με το άρθρο 106 του Συντάγματος αποτελεί επίσης και η κατασκευή έργων μείζονος σημασίας για την χώρα και την Εθνική Οικονομία. Προς επίλυση λοιπόν των Συνταγματικών ζητημάτων η συνεργασία με το Σ.τ.Ε και το Ελεγκτικό Συνέδριο είναι επιβεβλημένη.
- Αν και σύμφωνα με τις διατάξεις της νομοθεσίας περί δημοσίων έργων, είναι δυνατόν να συνάπτεται διαιτητική συμφωνία με τις αναθέτουσες αρχές, σύμφωνα με τους κανόνες που ισχύουν, ενδεχομένως θα πρέπει να προβλεφθούν ειδικές νομοθετικές ρυθμίσεις για σύναψη ρητρών διαιτησίας, σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας ή άλλους

δικονομικούς κανόνες μεταξύ των Αναθετουσών αρχών και των φορέων του Δημοσίου για διαφορές που αφορούν στη σύμβαση παραχώρησης.

- Η σύγκριση αρμοδιοτήτων για την εκτέλεση αυτοχρηματοδοτούμενων έργων μεταξύ φορέων του Δημοσίου, των Ο.Τ.Α., Δημοσίων επιχειρήσεων κ.ά. προκαλεί αβεβαιότητα. Στα έργα, που επιλέγονται ως κατάλληλα για αυτοχρηματοδότηση, μετά από μελέτες κόστους - οφέλους, θα πρέπει να υπάρχει αποσαφήνιση αρμοδιοτήτων.
- Η διαδικασία ωρίμανσης των έργων είναι σύνθετη και χρονοβόρα πολλές φορές μάλιστα αντιφατική και αδιέξοδη.
- Για τη δημοπράτηση αυτοχρηματοδοτούμενων έργων απαιτείται να προϋπολογιστούν ορθά οι εκατέρωθεν παροχές Δημοσίου και Ιδιωτών. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ότι η σύμβαση πρέπει να είναι συμφέρουσα για το Δημόσιο, καθώς και ότι το υπό δημοπράτηση έργο να είναι ανταποδοτικό και λειτουργικό προς τους χρήστες.
- Από τα πλέον ουσιαστικά ζητήματα για την επιτυχία των αυτοχρηματοδοτούμενων έργων είναι η διασφάλιση της πλέον συμφέρουσας χρηματοδότησης, τόσο του τραπεζικού, όσο και άλλων μορφών δανεισμού.
- Στα αυτοχρηματοδοτούμενα έργα αναφύονται σειρά φορολογικών ζητημάτων, που είναι άγνωστα στις γνωστες σε όλους εργολαβίες (φορολογική - λογιστική αντιμετώπιση των εσόδων, της επιδότησης του Δημοσίου, θέματα Φ.Π.Α., δυνατότητα υπαγωγής των έργων και της επένδυσης σε αναπτυξιακούς νόμους κ.λπ.).
- Στις ΣΔΙΤ ο ανάδοχος θα απαιτηθεί να συμβάλει με ίδια κεφάλαια. Έτσι, λοιπόν, πρέπει να υπολογίζεται και να διασφαλίζεται ότι τα

επενδύόμενα κεφάλαια θα έχουν μια εύλογη απόδοση, εφόσον ο ανάδοχος κατασκευάσει, χρηματοδοτήσει και λειτουργήσει το έργο στα πλαίσια των υποχρεώσεών του, προς όφελος όμως του δημοσίου συμφέροντος και του κοινωνικού συνόλου που θα χρησιμοποιεί τα έργα.

- Οι συμβάσεις ΣΔΙΤ δεσμεύουν μακροχρόνια το Ελληνικό Δημόσιο ουσιαστικά, με την μετατροπή του κεφαλαιακού κόστους ενός Δημόσιου έργου σε ετήσιο κόστος λειτουργίας ή σε δυνατότητα ενός έργου να αποσβεσθεί με δαπάνη των χρηστών. Έτσι λοιπόν, εάν ένα έργο είναι δυνατό να αποσβεσθεί με μετακύλιση του κόστους στους χρήστες, αυτό θα πρέπει να γίνεται λαμβανομένων πάντα υπόψη των κοινωνικών κριτηρίων.

Από το 2005 ο νόμος για τις ΣΔΙΤ⁸ που ισχύει μέχρι και σήμερα με τις όποιες τροποποιήσεις του έχουν γίνει όλα αυτά τα χρόνια, έθεσε τις βάσεις για την ασφαλή υλοποίηση επενδυτικών δραστηριοτήτων μέσα από προϋποθέσεις και αρχές:

- ορίζει τους δημόσιους φορείς (υπουργεία, ΝΠΔΔ, ΝΠΙΔ, ΟΤΑ) οι οποίοι μπορούν να προχωρήσουν σε συμβάσεις σύμπραξης με ιδιωτικούς τομείς, τη σύσταση ανωνύμων εταιριών ειδικού σκοπού για κάθε τέτοια συνεργασία σε τομείς και δραστηριότητες(αρθ.1).
- ορίζει τα νομικά θέματα τα οποία διέπουν τις συμπράξεις (πχ. εκχώρηση απαιτήσεων, οι εταιρικοί μετασχηματισμοί, τα φορολογικά ζητήματα, διαιτησία).
- ορίζει ότι η άσκηση δημόσιας εξουσίας και γενικά οι δραστηριότητες που σύμφωνα με το σύνταγμα ανήκουν άμεσα και αποκλειστικά στο Κράτος δεν έχουν δικαίωμα να αποτελούν

⁸ ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 3389 «Συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα» Αρ. Φύλλου 232/22/09/2005.

αντικείμενο για συμπράξεις (πχ. η εθνική άμυνα, η έννομη τάξη, τα σώματα ασφαλείας, η απονομή δικαιοσύνης, και η εκτέλεση των ποινών που επιβάλλονται αρθ. 1, παρ. 3).

- ορίζει τις γενικές αρχές, βάσει των οποίων οι ιδιωτικοί φορείς θα αναλαμβάνουν ουσιώδες μέρος των κινδύνων. Οι αρχές αυτές συνδέονται με την ίση μεταχείριση, τη διαφάνεια, την αναλογικότητα, την αμοιβαία αναγνώριση, την προστασία του δημόσιου συμφέροντος, την προστασία των δικαιωμάτων των ιδιωτών, της ελευθερίας ανταγωνισμού και της προστασίας του περιβάλλοντος (αρθ.9, παρ. 1).
- προσδιορίζει τον τρόπο χρηματοδότησης, τη διαθεσιμότητα, τις συνθήκες κατασκευής των αναγκαίων υποδομών ή την παροχή των υπηρεσιών έναντι ανταλλάγματος, το οποίο καταβάλλεται εφ' άπαξ ή τμηματικά από τους φορείς ή τους τελικούς χρήστες των υπηρεσιών (π.χ. η χρηματοδότηση της υλοποίησης των υποδομών για την παροχή υπηρεσιών εν μέρει ή εν όλω θα γίνεται με κεφάλαια και πόρους των ιδιωτικών φορέων ή ότι το συνολικό προϋπολογιζόμενο κόστος εκτέλεσης του έργου ή της παροχής των υπηρεσιών δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό των 200 εκατ. ευρώ, εκτός εάν υπάρχει διαφορετική απόφαση της Διυπουργικής Επιτροπής (αρθ. 18).
- οριοθετεί το Συμβατικό Πλαίσιο (με το αρθ. 17), το περιεχόμενο των συμπράξεων, το αντικείμενό της, τον τόπο άσκησης της εποπτείας, τη μέθοδο διασφάλισης της ποιότητας, το χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης του αντικειμένου της σύμπραξης, ο τρόπος παραχώρησης ή η εκμετάλλευση από τον ιδιωτικό φορέα του έργου κ.λπ.
- προσδιορίζει τους λόγους αποκλεισμού των υποψηφίων (αρθ. 15).
- προσδιορίζει τις φορολογικές ρυθμίσεις και τον τρόπο απόσβεσης

του κόστους καθώς και τα θέματα διαιτησίας τα οποία θα προκύψουν (αρθ. 29, αρθ. 30, αρθ. 31).

- συστήνει ως εκ τούτου Διυπουργική Επιτροπή Συμπράξεων Δημόσιου και Ιδιωτικού (ΣΕΣΔΙΤ), η οποία θα χαράζει την κυβερνητική πολιτική υποδομών και την παροχή υπηρεσιών με τη συμμετοχή ιδιωτικών κεφαλαίων (αρθ. 3).
- Συστήνει Ειδική Γραμματεία ΣΔΙΤ στο υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών με σκοπό (αρθ. 4):
 - Τον εντοπισμό των υπηρεσιών και των αναγκαίων υποδομών που μπορούν να υλοποιηθούν μέσω ΣΔΙΤ και να υπαχθούν σε αυτές.
 - Την προώθηση της ανάπτυξής τους.
 - Τη διευκόλυνση και υποστήριξη των δημόσιων φορέων στο πλαίσιο των διαδικασιών ανάθεσης για την επιλογή των ιδιωτικών φορέων οι οποίοι αναλαμβάνουν την υλοποίηση.

Παρουσιάζει, δηλαδή, ο νόμος ένα νέο οικονομικό θεσμικό πλαίσιο με πολλές ελπίδες από μέρους της πολιτείας (ενσωματώνοντας την τρέχουσα ευρωπαϊκή και διεθνή εμπειρία για τα ΣΔΙΤ), κάνοντας στροφή της οικονομικής πολιτικής της χώρας μας, σε μια μορφή εξωστρεφούς επιχειρηματικής μορφής ανταγωνισμού, μέσα από σταδιακή αύξηση της ποιότητας και αποδοτικότητας βασισμένη στην ιδιωτική πρωτοβουλία.

Ακόμη ο νόμος του 2005 για τις ΣΔΙΤ έδωσε πολλές λύσεις σε θέματα με μόνιμο αντικείμενο αντιδικίας, όπως το φορολογικό καθεστώς της χρηματοδοτικής συμβολής του δημοσίου ή λογιστικά προβλήματα των ανάδοχων εταιρειών ειδικού σκοπού.

4.3 Invest in Greece - Στρατηγική Προγράμματος Προσέλκυσης Επενδύσεων

4.3.1 Προφίλ οργανισμού

Ο Οργανισμός «Επενδύστε στην Ελλάδα Α.Ε.» είναι ο αρμόδιος εθνικός φορέας για την προώθηση, προσέλκυση και υποστήριξη των άμεσων επενδύσεων στην Ελλάδα καθώς και για την υλοποίηση της διαδικασίας «Επιτάχυνση και διαφάνεια υλοποίησης Στρατηγικών Επενδύσεων».

Ο Οργανισμός «Επενδύστε στην Ελλάδα Α.Ε.» εντοπίζει επενδυτικές ευκαιρίες και παρέχει στους επενδυτές πληροφόρηση, αναλύσεις και υποστήριξη σε όλα τα στάδια της επένδυσης, τόσο σε νέα επενδυτικά έργα καθώς και σε όσα βρίσκονται σε εξέλιξη ή σε σχέδια επέκτασης. Ο Οργανισμός εντοπίζει δυνητικούς εταίρους, βοηθά στην ανεύρεση χώρων εγκατάστασης, λειτουργεί υποστηρικτικά στις νομικές και αδειοδοτικές διαδικασίες, αναλύει επενδυτικές προτάσεις, παρέχει τη σχετική πληροφόρηση και ενημερώνει σφαιρικά τους επενδυτές για τα διαθέσιμα κίνητρα.

Βασική αποστολή του Οργανισμού είναι να προβάλλει και να προωθεί σε επιχειρηματίες σε ολόκληρο τον κόσμο τις πολυάριθμες επενδυτικές δυνατότητες στην Ελλάδα, της χώρας που αποτελεί την πύλη για τη Νοτιοανατολική Ευρώπη και την Ανατολική Μεσόγειο και να λειτουργεί ως ένα one-stop-shop για τις Στρατηγικές Επενδύσεις στη χώρα.

Ο Οργανισμός «Επενδύστε στην Ελλάδα» είναι πιστοποιημένος με ISO 9001:2008 και αποτελείται σήμερα από πέντε Μονάδες που αναπτύσσουν τις δραστηριότητές της:

- **Μονάδα Προσέλκυσης Επενδύσεων:** Προβάλλει την Ελλάδα ως ελκυστικό επενδυτικό προορισμό και παρουσιάζει σε υποψήφιους επενδυτές τα πλεονεκτήματα και τις ευκαιρίες που προσφέρει η χώρα.
- **Μονάδα Υποστήριξης Επενδυτών:** Παρέχει στους επενδυτές εξατομικευμένες υπηρεσίες σε όλα τα στάδια της επενδυτικής διαδικασίας, επιτρέποντας έτσι στους επιχειρηματίες να παραμένουν επικεντρωμένοι στους στόχους τους.
- **Μονάδα Επιχειρησιακού Σχεδιασμού και Πολιτικής:** Συλλέγει στοιχεία και διαμορφώνει το κατάλληλο υποστηρικτικό υλικό για την ανάπτυξη των δράσεων του Οργανισμού. Επιπλέον, διατυπώνει και προτείνει τις βέλτιστες πολιτικές (στρατηγικές) που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των επενδυτών, στο πλαίσιο του σύγχρονου, διαρκώς εξελισσόμενου, περιβάλλοντος.
- **Μονάδα Επικοινωνίας:** Εφαρμόζει πολιτική ανοιχτής επικοινωνίας προς επενδυτές από όλο τον κόσμο, ώστε να ενημερώνονται για τις πολυάριθμες επενδυτικές ευκαιρίες και τα πλεονεκτήματα της Ελλάδας.
- **Μονάδα Διοίκησης και Οικονομικών:** Διαχειρίζεται το σύνολο των διοικητικών και οικονομικών λειτουργιών του οργανισμού και εξασφαλίζει την ομαλή λειτουργία του, έτσι ώστε οι επενδυτές να λαμβάνουν αποτελεσματικές και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες.

4.3.2 Στρατηγική Προγράμματος Προσέλκυσης Επενδύσεων του Οργανισμού για το 2011

Α. Εσωτερικό περιβάλλον λειτουργίας

Το περιβάλλον στο οποίο διαμορφώνεται η στρατηγική του προγράμματος προσέλκυσης επενδύσεων έχει τα ακόλουθα κύρια χαρακτηριστικά:

Αρνητικά σημεία

- 1.** Σκληρά μέτρα δημοσιονομικής προσαρμογής που οδηγούν σε μείωση των δημοσίων επενδύσεων με ταυτόχρονο περιορισμό πλαισίου κινήτρων για την ενίσχυση ιδιωτικών επενδύσεων αλλά και περιορισμών στην υλοποίηση απαραίτητων δημοσίων έργων που θα οδηγήσουν στη βελτίωση υποδομών που υπολείπονται στην χώρα.
- 2.** Έλλειμμα ανταγωνιστικότητας της οικονομίας με μέτριες έως χαμηλές αποδόσεις τόσο στις ΞΑΕ, όσο και στις εξαγωγές. Επιπλέον, ιδιαίτερα αυξημένο κόστος λειτουργίας των επιχειρήσεων που σχετίζεται και με την ανεπαρκή δημόσια διοίκηση, τις καθυστερήσεις στις διαδικασίες εγκρίσεων/γνωμοδοτήσεων, το περίπλοκο πλαίσιο ίδρυσης και λειτουργίας επιχειρήσεων, κλπ.
- 3.** Πλήγμα στο διεθνές προφίλ της χώρας που σχετίζεται τόσο με την αξιοπιστία του δημοσίου τομέα όσο και την παραγωγικότητα και διαφάνεια του ιδιωτικού.

Θετικά σημεία

- 1.** Συντεταγμένη προσπάθεια σε ανώτατο κυβερνητικό επίπεδο προκειμένου να βελτιωθεί το περιβάλλον λειτουργίας των επιχειρήσεων και μέσω διαρθρωτικών αλλαγών, να απελευθερωθούν παραδοσιακά

κλειστά επαγγέλματα που δημιουργούν στρεβλώσεις στην αγορά και άμεσες επιπτώσεις σε κλάδους σημαντικούς στην προσέλκυση επενδύσεων (πχ. άρση cabotage-σημαντική επίπτωση στον τουρισμό, fast track, νέος νόμος ΑΠΕ, κλπ).

2. Δεσμευτικό πρόγραμμα απεμπλοκής σημαντικών επενδύσεων που θα αποτελέσουν τα επιτυχή παραδείγματα προς τη διεθνή επιχειρηματική κοινότητα και θα δώσουν μια νέα πνοή και ένα νέο στίγμα για την Ελλάδα του σήμερα.

3. Συστηματική προσπάθεια σε ανώτατο κυβερνητικό επίπεδο στην ωρίμανση και προώθηση μεγάλων επενδυτικών έργων αξιοποιώντας δημόσια περιουσία (πχ, Αστακός, ΟΛΠ, κλπ).

4. Υπαρκτά πλεονεκτήματα που δημιουργούν έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον σε Έλληνες και ξένους για επενδύσεις στις μεταφορές, στις συγκοινωνίες, στα ενεργειακά δίκτυα, στα λιμάνια, στις ΑΠΕ, στον αγροτο-διατροφικό τομέα, σε θεματικά πάρκα, στο θαλάσσιο τουρισμό, σε υψηλής ποιότητας τουριστικές υποδομές και υπηρεσίες, σε ναυτιλιακές υπηρεσίες, στη βιοτεχνολογία, στα φάρμακα, στην έρευνα, στην πληροφορική και σε άλλους τομείς.

B. Άξονες της στρατηγικής

Οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις είναι ζωτικής σημασίας για την ελληνική οικονομία. Όσες θεσμικές αλλαγές και να γίνουν, η ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας δε θα βελτιωθεί, αν δεν υλοποιηθούν σημαντικά επενδυτικά έργα από διεθνείς επενδυτές, οι οποίοι μαζί με τα κεφάλαιά τους θα φέρουν τεχνογνωσία, άνοιγμα σε αγορές, εξαγωγές, τεχνολογία, βελτίωση της παραγωγικότητας, θέσεις εργασίας, περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας.

Βασικό τμήμα της στρατηγικής της Μονάδας Προσέλκυσης Επενδύσεων είναι η προώθηση-πώληση συγκεκριμένων επενδυτικών έργων με αδιαμφισβήτητα πλεονεκτήματα σε κατάλληλα επιλεγμένους διεθνείς επενδυτές. Η επιλογή αυτή γίνεται μέσα από ένα πλέγμα κλάδων-χωρών, στο οποίο επενδυτικά έργα στην Ελλάδα μπορούν να αποτελέσουν ενδιαφέρουσες επενδυτικές επιλογές.

Οι χώρες προτεραιότητας για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων προσέλκυσης του Οργανισμού κατά το 2011 προσδιορίστηκαν σε σχετική μελέτη, όπου επιλέχθηκαν με βάση την παρουσία τους στο διεθνές αλλά και ελληνικό επενδυτικό περιβάλλον και είναι οι σημαντικότερες χώρες εξαγωγής κεφαλαίου. Επίσης συγκαταλέγονται και χώρες με υψηλά διαθέσιμα κεφαλαίων που αποκτήθηκαν πρόσφατα λόγω εξωγενών παραγόντων.

Οι χώρες που επιλέχθηκαν για την γενική προβολή της χώρας ως επενδυτικό προορισμό είναι οι ακόλουθες: Γερμανία, Βρετανία, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, ΗΠΑ, Ελβετία, Ρωσία και Κίνα. Επίσης δυνητικά συμπεριλαμβάνονται οι ακόλουθες χώρες με αξιόλογη δυναμική: Ισραήλ, Αραβικές χώρες, Αυστραλία και Καναδάς.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ίδιας μελέτης επιλέχθηκαν για τις δραστηριότητες προσέλκυσης κατά το 2011 κλάδοι, οι οποίοι ανταποκρίνονται αφενός στο πρόσφατο διεθνές και ελληνικό επενδυτικό γίγνεσθαι, αφετέρου δε στα συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας.

Στους κλάδους αυτούς συγκαταλέγονται:

- Ανανεώσιμες πηγές ενέργειας
- Τουρισμός και Ακίνητα

- Νέες τεχνολογίες (Πληροφορική, Βιοτεχνολογία, Μικροηλεκτρονική)
- Τρόφιμα – ποτά
- Τεχνολογίες περιβάλλοντος (διαχείριση αστικών και αγροτικών αποβλήτων, διαχείριση υδάτων)

Ως σημαντικοί κλάδοι αναφέρονται:

- Χημικά - Φαρμακευτικά
- Υγεία
- Μεταλλικά προϊόντα / Μηχανήματα
- Εφοδιαστική αλυσίδα (ιδίως σε συγκερασμό με την περίπτωση της Κίνας)

Στο πλέγμα αυτό χωρών-κλάδων και προκειμένου να διασφαλισθεί η αποτελεσματικότητα των ενεργειών της Μονάδας, ώστε να υπάρχουν επιτυχή έργα σε όσο το δυνατό συντομότερο διάστημα, γίνεται μία μεγάλη τομή στον τρόπο που θα προωθούνται πλέον οι επενδύσεις, χαράσσοντας νέα ξεκάθαρη στρατηγική «πώλησης» των ώριμων επενδυτικών σχεδίων. Η στρατηγική της Μονάδας κινείται σε δύο άξονες: στην Ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου έργων και στην Ανάπτυξη Δικτύου Επαφών.

• Ανάπτυξη χαρτοφυλακίου έργων

Ο πρώτος άξονας περιλαμβάνει τη διαμόρφωση και ωρίμανση έργων σε τομείς που η χώρα έχει ισχυρά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και ταυτόχρονα τα έχει μέχρι σήμερα αξιοποιήσει περιορισμένα ή και καθόλου. Για κάθε συγκεκριμένο έργο με αξιοποίηση δημόσιας περιουσίας προετοιμάζεται από την Μονάδα Προσέλκυσης Επενδύσεων και με τη συμβολή και των υπολοίπων Μονάδων όπου αυτό απαιτηθεί, ένας ηλεκτρονικός φάκελος με όλα τα απαραίτητα στοιχεία, ώστε να

δίδεται μια πλήρης και ελκυστική εικόνα που θα μπορέσει να τραβήξει το ενδιαφέρον των επενδυτών. Ταυτόχρονα, στόχος της Μονάδας είναι να δημιουργήσει άμεσα αντίστοιχο χαρτοφυλάκιο για τα ιδιωτικά επενδυτικά σχέδια που θα πληρούν τις προϋποθέσεις ένταξης στη λίστα ώριμων και τεκμηριωμένων σχεδίων.

- **Ανάπτυξη δικτύου επαφών**

Ο δεύτερος άξονας περιλαμβάνει τη στοχευμένη προβολή των έργων αυτών σε επενδυτές με σημαντική διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα. Στην Invest in Greece έχουν διαμορφωθεί οι όροι και οι προϋποθέσεις, δεδομένου ότι υπάρχει ήδη ένα δίκτυο με 2000 διεθνείς επιχειρήσεις το οποίο εμπλουτίζεται συνεχώς.

Αρχικό σημείο είναι η κατανόηση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων των διαφόρων κλάδων της ελληνικής οικονομίας και η συγκριτική αξιολόγησή τους στο διεθνές γίγνεσθαι. Οι κλάδοι για την Ελλάδα είναι αυτοί που παρουσιάζονται ανωτέρω: Τουρισμός, ΑΠΕ, Τεχνολογία Περιβάλλον και Τρόφιμα.

Το δεύτερο σημαντικό σημείο είναι ο εντοπισμός συγκεκριμένων επενδυτικών έργων στους κλάδους προτεραιότητας. Για τα έργα αυτά πρέπει να γίνει benchmarking (συγκριτική αξιολόγηση – αξιολόγηση επιδόσεων) σε σχέση με αντίστοιχα έργα που προσφέρονται σε άλλες χώρες ή περιοχές ή πόλεις και να προβληθούν οι ιδιαιτερότητες και τα ισχυρά σημεία πώλησής τους (selling points). Ο κατάλογος αυτών των έργων είναι το Χαρτοφυλάκιο Επενδυτικών Έργων, βασικό τμήμα της στρατηγικής της Invest in Greece. Το επόμενο σημαντικό στάδιο είναι ο προσδιορισμός των εταιρειών - στόχων οι οποίες θα προσεγγισθούν με διάφορες τεχνικές marketing. Πρέπει εδώ να επισημάνουμε ότι τα σημεία

που θα προσδιορίσουν και την αποτελεσματικότητα της στρατηγικής είναι το χαρτοφυλάκιο των έργων και ο καθορισμός των εταιρειών – στόχων.

Γ. Συνεργασίες και εργαλεία για την αποτελεσματική προσέλκυση επενδύσεων

Για την αποτελεσματική υλοποίηση του προγράμματος προσέλκυσης επενδύσεων της Invest in Greece κατά το 2011 θα αξιοποιηθούν κατά το δυνατόν σχετιζόμενοι φορείς και οργανισμοί, ενώ θα χρησιμοποιηθούν εργαλεία που χρησιμοποιούν και αντίστοιχα κέντρα προσέλκυσης επενδύσεων σε ανταγωνίστριες χώρες. Ενδεικτικά αναφέρονται:

- Συνεργασία με ΟΕΥ (Γραφεία Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων) της Ελλάδας στο Εξωτερικό και ΥΠΕΞ.
- Συνεργασία με ξένες Πρεσβείες εγκατεστημένες στην Ελλάδα.
- Συνεργασία με άλλους φορείς σχετικούς με επιχειρήσεις και επενδύσεις, όπως ο ΣΕΒ, ο ΣΒΒΕ, ερευνητικοί φορείς, δημόσιες επιχειρήσεις, ΟΤΑ κλπ.
- Συνεργασία με διεθνείς εταιρείες συμβούλων που εξειδικεύονται στην εγκατάσταση διεθνών επιχειρήσεων σε χώρες και τομείς στους οποίους δεν είναι δυνατό να αξιοποιηθούν άλλοι φορείς.

4.4 Ο Νέος Επενδυτικός Νόμος του 2011 και η συμβολή του στη στρατηγική προσέλκυσης ΑΞΕ στην Ελλάδα

Ο νέος Επενδυτικός Νόμος αποτελεί τον κεντρικό πυλώνα του σχεδιασμού για το νέο αναπτυξιακό πρότυπο της χώρας. Εντάσσεται μέσα στο συνολικό πλαίσιο των ευρύτερων πρωτοβουλιών για την αναθέρμανση της οικονομίας που περιλαμβάνει επιπλέον δράσεις για την ενίσχυση της εξωστρέφειας, την προώθηση της νέας και νεανικής καινοτομικής επιχειρηματικότητας, την αξιοποίηση νέων επενδυτικών εργαλείων και την ενίσχυση της ρευστότητας, τη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και την αποκατάσταση του υγιούς ανταγωνισμού. Ο νέος Επενδυτικός Νόμος αφήνει πίσω την πολιτική των επιδοτήσεων και εστιάζει στην ενίσχυση βιώσιμων επενδυτικών σχεδίων υψηλής οικονομικής απόδοσης με φοροαπαλλαγές, ευνοϊκά δάνεια και ενισχύσεις κεφαλαίου σε επιλεγμένες παραγωγικές δραστηριότητες.

4.4.1 Λειτουργία του Επενδυτικού Νόμου

Ο νέος Επενδυτικός Νόμος προβλέπει 3 γενικές και 4 ειδικές κατηγορίες επενδυτικών σχεδίων και αντίστοιχα καθεστώτα επενδύσεων. Τα γενικά καθεστώτα επενδύσεων ενισχύουν ανταγωνιστικά και βιώσιμα επενδυτικά σχέδια με τεκμηριωμένες προοπτικές κερδοφορίας, στηρίζουν τις επενδύσεις στην τεχνολογική ανάπτυξη και την καινοτομία, προωθούν την περιφερειακή συνοχή και την πράσινη ανάπτυξη, και βελτιώνουν την επιχειρηματικότητα και την ποιότητα των επενδυτικών αποφάσεων.

Τα ειδικά καθεστώτα επενδύσεων αντιμετωπίζουν ειδικότερες προκλήσεις της αναπτυξιακής διαδικασίας και αντιστοιχούν σε τομείς στους οποίους δίνεται ιδιαίτερη έμφαση. Αφορούν τη νεανική επιχειρηματικότητα, τα μεγάλα επενδυτικά σχέδια, τα ολοκληρωμένα

πολυετή επιχειρηματικά σχέδια για τον τεχνολογικό και οργανωτικό εκσυγχρονισμό επιχειρηματικών μονάδων και τις επενδύσεις συνέργειας και δικτύωσης (clusters).

Τα παραπάνω καθεστώτα συνδυάζουν μια σειρά από μέσα ενίσχυσης όπως φοροαπαλλαγές, επιχορηγήσεις κεφαλαίου και επιδοτήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, ανάλογα με την αναπτυξιακή στόχευση του καθενός. Παράλληλα, ενεργοποιείται το ΕΤΕΑΝ (Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης) για τη μόχλευση της εγχώριας αγοράς κεφαλαίων και την άμεση εξασφάλιση ρευστότητας στην αγορά, με τη χορήγηση επιδοτούμενων δανείων στις επιχειρήσεις.

Στην πραγματικότητα δημιουργείται ένα πλέγμα επενδυτικών ευκαιριών που δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να συνδυάζουν φοροαπαλλαγές με επιχορηγήσεις κεφαλαίου, επιδοτήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και επιδοτούμενα δάνεια από το ΕΤΕΑΝ.

4.4.2 Καθεστώς Ενισχύσεων

Η χώρα χωρίζεται σε 3 ζώνες σύμφωνα με τον εγκεκριμένο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων. Επιπλέον οι επιχειρήσεις διακρίνονται, επίσης σύμφωνα με την κατάταξη της ΕΕ, σε 3 κατηγορίες ανάλογα με το μέγεθός τους (μεγάλες, μεσαίες, μικρές και πολύ μικρές). Το ποσοστό ενίσχυσης κάθε επενδυτικού σχεδίου εξαρτάται από το μέγεθος της επιχείρησης και τον τόπο υλοποίησής του και σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% του συνολικού κόστους του επενδυτικού σχεδίου.

Το κάθε καθεστώς ενισχύσεων προβλέπει:

1) Η κατηγορία των σχεδίων Γενικής Επιχειρηματικότητας απευθύνεται σε υγιείς επιχειρήσεις κάθε είδους (πλην εκείνων που ρητά εξαιρούνται) σε όλη την επικράτεια. Προσφέρει ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς μέσω φοροαπαλλαγών, που μπορεί να φτάσουν μέχρι το 100% του ανώτατου επιτρεπόμενου ύψους ενίσχυσης για κάθε επενδυτικό σχέδιο. Οι φοροαπαλλαγές μπορούν να συνδυαστούν με επιδοτούμενα δάνεια από το ΕΤΕΑΝ, μέχρι το ανώτατο ύψος των προβλεπόμενων ενισχύσεων.

2) Η κατηγορία των σχεδίων Τεχνολογικής Ανάπτυξης αφορά τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων με την εισαγωγή τεχνολογικών και οργανωτικών καινοτομιών. Στο καθεστώς αυτό παρέχεται συνδυαστικά επιχορήγηση και επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) μέχρι το 80% του ανώτατου επιτρεπόμενου ύψους ενίσχυσης, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό συμπληρώνεται με φοροαπαλλαγές και επιδοτούμενα δάνεια. Στην περίπτωση νέων επιχειρήσεων το ποσοστό της επιχορήγησης/επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης αυξάνεται κατά 10%.

3) Η κατηγορία των σχεδίων Περιφερειακής Συνοχής περιλαμβάνει επενδυτικά σχέδια που αντιμετωπίζουν τοπικές ανάγκες ή αξιοποιούν τοπικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα με περιβαλλοντικά βιώσιμες τεχνολογικές εφαρμογές. Για την υπαγωγή στην κατηγορία αυτή τα κριτήρια της πράσινης ανάπτυξης παίζουν καθοριστικό ρόλο. Τα επενδυτικά σχέδια ενισχύονται με επιχορήγηση και επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) μέχρι το 70% του ανώτατου επιτρεπόμενου ύψους ενίσχυσης, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό συμπληρώνεται με φοροαπαλλαγές και επιδοτούμενα δάνεια. Στην περίπτωση νέων επιχειρήσεων το ποσοστό της επιχορήγησης/επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης αυξάνεται κατά 10%.

4) Η ειδική κατηγορία των σχεδίων της Επιχειρηματικότητας των Νέων αφορά επενδυτικά σχέδια για την ίδρυση και τη λειτουργία μικρών και

πολύ μικρών επιχειρήσεων, στο εταιρικό κεφάλαιο των οποίων συμμετέχουν με ποσοστό άνω του 50% φυσικά πρόσωπα μέχρι 40 ετών. Οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μια ιδιαίτερα προνομιακή αντιμετώπιση. Για διάστημα πέντε ετών από την έναρξη της λειτουργίας τους δικαιούνται ποσοστό ενίσχυσης για το σύνολο ουσιαστικά των δαπανών τους, καθώς σε αντίθεση με ό,τι ισχύει για όλες τις άλλες κατηγορίες επενδυτικών σχεδίων θεωρούνται επιλέξιμες προς ενίσχυση και οι λειτουργικές τους δαπάνες. Η συνολική ενίσχυση μπορεί να φθάσει μέχρι του ποσού του 1 εκατ. € συνολικά.

5) Η ειδική κατηγορία των Μεγάλων Επενδυτικών Σχεδίων αφορά επενδυτικά σχέδια ύψους τουλάχιστον 50 εκατ. ευρώ. Στις επενδύσεις της κατηγορίας αυτής παρέχονται μεμονωμένα ή συνδυαστικά όλα τα είδη των ενισχύσεων, για το ύψος των οποίων προβλέπεται ότι:

- για το τμήμα μέχρι 50 εκατ. ευρώ παρέχεται το 100% του κατά περίπτωση ανώτατου ορίου περιφερειακής ενίσχυσης,
- για το τμήμα που υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ μέχρι και 100 εκατ. ευρώ παρέχεται το 30% του κατά περίπτωση ανώτατου ορίου περιφερειακής ενίσχυσης,
- για το τμήμα που υπερβαίνει τα 100 εκατ. ευρώ παρέχεται το 20% του κατά περίπτωση ανώτατου ορίου περιφερειακής ενίσχυσης.

Επισημαίνεται ότι το ποσό των ενισχύσεων που χορηγούνται με τη μορφή επιχορήγησης ή και επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να υπερβαίνει για κάθε επενδυτικό σχέδιο το 60% της συνολικής ενίσχυσης.

6) Η ειδική κατηγορία των Ολοκληρωμένων Πολυετών Επιχειρηματικών Σχεδίων αφορά επενδυτικά σχέδια υλοποίησης ολοκληρωμένων πολυετών (2-5 ετών) επιχειρηματικών σχεδίων άνω των 2.000.000 ευρώ, που περιλαμβάνουν τον τεχνολογικό, διοικητικό, οργανωτικό και επιχειρησιακό εκσυγχρονισμό και ανάπτυξη των ενδιαφερόμενων

επιχειρήσεων. Στην κατηγορία αυτή προβλέπονται φοροαπαλλαγές μέχρι το 100% του ανώτατου επιτρεπόμενου ύψους ενίσχυσης για κάθε επενδυτικό σχέδιο.

7) Η ειδική κατηγορία των σχεδίων Συνέργειας και Δικτύωσης αφορά επενδυτικά σχέδια που υποβάλλονται από σχήματα συνέργειας και δικτύωσης 10 τουλάχιστον επιχειρήσεων, υπό μορφή Κοινοπραξίας. Για τα ιδιαίτερα σύνθετα αυτά επενδυτικά σχέδια προβλέπεται η δυνατότητα παροχής κάθε είδους ενισχύσεων μετά από σχετική υπουργική απόφαση που θα καθορίζει κάθε φορά τις σχετικές λεπτομέρειες.

4.4.3 Αλλαγές που εισάγει ο νέος επενδυτικός νόμος

Ο νέος Επενδυτικός Νόμος εισάγει μια σειρά από καινοτομίες, με τις οποίες αλλάζει ριζικά τους κανόνες του παιχνιδιού στην πολιτική ενίσχυσης των επενδύσεων. Αναλυτικότερα:

- Για πρώτη φορά Επενδυτικός Νόμος διαθέτει συγκεκριμένο προϋπολογισμό. Οι διαθέσιμοι πόροι τόσο για το σύνολο των επενδύσεων όσο και ανά καθεστώς ενίσχυσης θα είναι εξαρχής γνωστοί σε όλους.
- Εισάγεται η διαδικασία του ανταγωνισμού μεταξύ των υποβαλλόμενων επενδυτικών σχεδίων. Με δεδομένο το ανώτατο όριο των προσφερόμενων ενισχύσεων μόνο τα καλύτερα επενδυτικά σχέδια θα έχουν πρόσβαση στις ενισχύσεις.
- Εισάγονται σαφή και μετρήσιμα κριτήρια αξιολόγησης που προάγουν την οικονομική αποτελεσματικότητα και διασφαλίζουν το αδιάβλητο της διαδικασίας επιλογής.
- Εισάγεται το κριτήριο της επιλεξιμότητας στις επιχορηγήσεις κεφαλαίων. Η Πολιτεία μπορεί να καθορίζει και να προσαρμόζει στην εκάστοτε συγκυρία τις προτεραιότητες της αναπτυξιακής

πολιτικής και να τις ενισχύει με στοχευμένες επιχορηγήσεις κεφαλαίων.

- Εισάγεται σαφές χρονοδιάγραμμα. Οι αιτήσεις για την υπαγωγή των επενδυτικών σχεδίων στις διατάξεις του νόμου θα υποβάλλονται κάθε Απρίλιο και Οκτώβριο (με εξαίρεση τα μεγάλα επενδυτικά σχέδια που μπορούν να υποβάλλονται καθόλη τη διάρκεια του έτους). Ως καταληκτική ημερομηνία υποβολής ορίζεται η τελευταία εργάσιμη ημέρα των παραπάνω μηνών. Ανάλογες προβλέψεις για όλη την πορεία ελέγχου και έγκρισης των επενδυτικών σχεδίων, καθώς και για τα σχετικά διαδικαστικά θέματα, θα περιλαμβάνονται στο ΠΔ που θα προωθηθεί προς υπογραφή αμέσως μετά την ψήφιση του νόμου.

4.4.4 Κριτήρια επιλογής των επενδύσεων για ένταξη στο Νέο Επενδυτικό Νόμο

Τα κριτήρια του νέου νόμου είναι τα εξής:

α. Κριτήρια αξιολόγησης του επενδυτικού φορέα

- Χαρακτηριστικά του εκάστοτε φορέα (νομική μορφή/αριθμός απασχολουμένων).
- Εμπειρία των μετόχων και της διοίκησης (συμμετοχή των μετόχων και των στελεχών σε φορέα επιχειρηματικής δραστηριότητας).
- Εμπειρία της εταιρείας (χρόνος ενεργού λειτουργίας στην αγορά).
- Επαγγελματική εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού μετά την υλοποίηση της επένδυσης (τίτλοι επαγγελματικών προσόντων του ανθρώπινου δυναμικού).
- Ιδία συμμετοχή στο ενισχυόμενο κόστος του επενδυτικού σχεδίου (ποσοστό ίδιας συμμετοχής).

β. Κριτήρια βιωσιμότητας και αποδοτικότητας του επενδυτικού σχεδίου.

- Χρηματοοικονομική ανάλυση της επένδυσης (εισροές - εκροές της επένδυσης, εσωτερικός συντελεστής απόδοσης).
- Χρηματοοικονομική ανάλυση του φορέα (δείκτης ικανότητας αποπληρωμής δανείων, δείκτης κερδοφορίας και δείκτης αποτελεσματικότητας).
- Προοπτικές κλάδου (ανερχόμενος, στάσιμος, φθίνων).

γ. Κριτήρια τεχνολογικής ανάπτυξης

- Εφαρμογή προηγμένης τεχνολογίας και καινοτομία (δαπάνες για αγορά τεχνογνωσίας, για έρευνα και ανάπτυξη, για σχεδίαση προϊόντων και μάρκετινγκ, για συστήματα διασφάλισης ποιότητας και ελέγχου και δαπάνες για πιστοποίηση).
- Ανάπτυξη νέων προϊόντων και νέων δραστηριοτήτων.
- Εφαρμογή καθαρών τεχνολογιών και διαχείριση αποβλήτων.
- Ύψος της προστιθέμενης αξίας.

δ. Κριτήρια συμβολής της επένδυσης στην οικονομία και στην περιφερειακή ανάπτυξη

- Αύξηση της απασχόλησης και ιδίως δημιουργία νέων μόνιμων θέσεων εξαρτημένης εργασίας μετά την υλοποίηση της επένδυσης.
- Περιοχή εγκατάστασης της επένδυσης.
- Συμβολή της επένδυσης στην προστασία του περιβάλλοντος, στην εξοικονόμηση ενέργειας και φυσικών πόρων.
- Ανταγωνιστικότητα των προϊόντων και υπηρεσιών σε διεθνές επίπεδο και ειδικότερα η εξαγωγική επίδοση της επιχείρησης.
- Ύψος του επενδυτικού σχεδίου.
- Δημιουργία συνεργασιών - δικτύωσης (clusters).

4.4.5 Προτεραιότητες του Νέου Επενδυτικού Νόμου

Όπως φανερώνει ο σχεδιασμός των επενδυτικών καθεστώτων, προτεραιότητες του νέου νόμου είναι:

- Η αντιμετώπιση των στρεβλώσεων της πολιτικής των επιδοτήσεων.
- Η άμεση ενίσχυση βιώσιμων επενδυτικών σχεδίων υψηλής οικονομικής απόδοσης.
- Η ενίσχυση της καινοτομίας και των επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας.
- Η άμβλυνση των περιφερειακών ανισοτήτων και η ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.
- Η κοινωνική κινητικότητα με τη στήριξη νέων επιχειρήσεων και με την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των νέων.
- Η προσέλκυση μεγάλων επενδύσεων.
- Η προώθηση σχεδίων ριζικής αναδιάρθρωσης των επιχειρήσεων.
- Η δημιουργία συνεργατικών σχηματισμών (clusters).
- Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

4.4.6 Αντιμετώπιση δυσλειτουργιών που παρατηρήθηκαν στα προηγούμενα επενδυτικά καθεστάτα

Ο Νέος Επενδυτικός Νόμος αντιμετωπίζει τις κάτωθι δυσλειτουργίες που έχουν προκύψει από παρελθόντα επενδυτικά καθεστάτα:

- Υπερτιμολογήσεις: με το νέο νόμο τίθεται πλαφόν στη συμμετοχή των παγίων, τα οποία υπήρξαν παραδοσιακά το προνομιακό πεδίο

για την εμφάνιση υπερτιμολογημένων δαπανών, στο 40% του συνολικού ενισχυόμενου κόστους κάθε επιχειρηματικού σχεδίου.

- Μελέτες και αμοιβές συμβούλων: στο νέο νόμο προβλέπεται μείωση των δαπανών για μελέτες και αμοιβές συμβούλων για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στο 5% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου, από 10% που ίσχυε μέχρι σήμερα. Ταυτόχρονα τίθεται ως ανώτατο όριο για τις συγκεκριμένες δαπάνες το ποσό των 50.000 ευρώ.
- Ευνοϊκές διατάξεις υπέρ συγκεκριμένων ομάδων: ο νέος νόμος δεν κάνει καμία παραχώρηση σε οποιαδήποτε ομάδα συμφερόντων.
- Δυσλειτουργίες στη διαδικασία χορήγησης ενισχύσεων: ο νέος νόμος, πέρα από την εισαγωγή αντικειμενικών κριτηρίων, αδιάβλητων διαδικασιών και συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος για την ολοκλήρωση της αξιολόγησης, προβλέπει γενικότερη αναδιάρθρωση των δημόσιων υπηρεσιών που σχετίζονται με τη χορήγηση ενισχύσεων.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ) αποτελούν το οξυγόνο για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας και την έξοδο από την κρίση. Για να πετύχουμε όμως την αύξηση του ξένου επενδυτικού ενδιαφέροντος και κατ'επέκταση την αύξηση της εισροής ξένων επενδυτικών κεφαλαίων στη χώρα μας θα πρέπει να γίνουν συντονισμένες προσπάθειες από την κυβέρνηση και όλους τους αρμόδιους φορείς.

Καταρχήν πρωτο μέλημα της πολιτείας πρέπει να είναι η βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος μέσω ενός ολοκληρωμένου και συντονισμένου σχεδίου ανάπτυξης καθώς και μέσω της χάραξης ενός εθνικού στρατηγικού σχεδίου προβολής της χώρας, με σκοπό τη μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη αύξηση της ανταγωνιστικότητας της χώρας μας. Σε αυτή την κατεύθυνση έχει συσταθεί από το Υπουργείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας ομάδα εργασίας αποτελούμενη από την Invest in Greece, τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού, τον Οργανισμό Προώθησης Εξαγωγών και εκπροσώπους του Υπουργείου Εξωτερικών, με σκοπό την δημιουργία ενός ενιαίου εθνικού brand name που θα ικανοποιεί τους επενδυτικούς στόχους της χώρας.

Παράλληλα θα πρέπει η κυβέρνηση με τους αρμόδιους φορείς να καταστήσουν με στοχευμένες δράσεις τη χώρα ως έναν φιλικό επενδυτικό προορισμό. Αυτό θα συμβεί μέσω της δημιουργίας ενός ολοκληρωμένου σχεδίου ανάπτυξης, το οποίο θα παρέχει μεταξύ άλλων τα απαραίτητα κίνητρα προσέλκυσης ξένων επενδυτικών κεφαλαίων και τους αναγκαίους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς που θα στηρίζουν τις επενδύσεις αυτές.

Στην κατεύθυνση της δημιουργίας ενός νέου προτύπου ανάπτυξης, ενός μοντέλου που θα δίνει έμφαση στην ανταγωνιστικότητα, την εξωστρέφεια, την καινοτομία, θα έχει δυναμική παρουσία στις αγορές και την ευρύτερη αποδοχή αυτών, έχουν γίνει τον τελευταίο καιρό σημαντικά βήματα μέσω δραστικών μεταρρυθμίσεων, νέων νομοθετημάτων, καθώς και με τη θέσπιση νέων χρηματοδοτικών εργαλείων.

Ο νέος Επενδυτικός Νόμος, που αναφέρθηκε και πιο πάνω, όπως και ο Νόμος «Επιτάχυνση και διαφάνεια υλοποίησης Στρατηγικών Επενδύσεων», γνωστός και ως Fast-Track, λειτουργώντας συμπληρωματικά, στοχεύουν στην εξάλειψη της γραφειοκρατίας, στην πάταξη της διαφθοράς, στη δημιουργία καταλληλων κινήτρων για νέες επενδύσεις και στη σταθεροποίηση του φορολογικού συστήματος, του οποίου οι συχνές αλλαγές τα τελευταία χρόνια αποτέλεσαν τροχοπέδη στην προσέλκυση ΑΞΕ αλλά και γενικότερα όλων των μορφών επενδύσεων στη χώρα μας. Επίσης ένα εργαλείο που δρα παράλληλα με τον Επενδυτικό Νόμο και έχει σαν στόχο την αναθέρμανση της οικονομίας είναι το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς – ΕΣΠΑ. Θα πρέπει εδώ να αναφέρουμε ότι με το Νόμο «Επιτάχυνση και διαφάνεια υλοποίησης Στρατηγικών Επενδύσεων», ο οποίος έχει τεθεί σε ισχύ, δίνεται στην ξένη και ελληνική επενδυτική κοινότητα ένα σταθερό και διαφανές επενδυτικό πλαίσιο κανόνων, διαδικασιών και διοικητικών δομών για την υλοποίηση στρατηγικά σημαντικών δημοσίων και ιδιωτικών έργων.

Μία άλλη ενέργεια που έγινε από την πλευρά της κυβέρνησης και των αρμόδιων φορέων για την βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος είναι η δημιουργία του Εθνικού Ταμείου Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης

(ETEAN). Το ETEAN στοχεύει στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, με ιδιαίτερη έμφαση στις μικρομεσαίες και καινοτόμες επιχειρήσεις, οι οποίες μέσω του ταμείου αποκτούν καλύτερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση της ανάπτυξής τους.

Αυτές οι μεταρρυθμίσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω, και κάποιες από αυτές παρουσιάστηκαν αναλυτικά στη παρούσα διπλωματική εργασία, συνιστούν μια συντονισμένη προσπάθεια από πλευράς πολιτείας και αρμόδιων φορέων για την βελτίωση του επιχειρηματικού και επενδυτικού περιβάλλοντος της χώρας μας, προκειμένου να υπερκεραστούν τα αντικίνητρα επενδύσεων, με στόχο την καλύτερη προσέλκυση και αύξηση των εισροών ΑΞΕ (και εν γένει όλων των ειδών επενδύσεων) στην Ελλάδα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Παναγιώτης Γ. Λιάργκοβας, «Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και Ανταγωνιστικότητα – Η εμπειρία της Ελλάδας και άλλων ευρωπαϊκών χωρών», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2007
2. Δημήτρης Κυρκιλής, «Άμεσες Ξένες Επενδύσεις», Εκδόσεις Κριτική, Νοέμβριος 2002
3. Διονύσης Σταμπόγλης, «Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα – Μια σχέση αγάπης – μίσους», Εκδόσεις Κέρκυρα ΕΠΕ – economia publishing, Αθήνα – Ιανουάριος 2008
4. Γιάννης Μαρίνος, Γιάννης Στουρνάρας, Γιάννος Γραμματίδης, Χρήστος Αλεξάκης, Παναγιώτης Μπερνίτσας, «Τα αντικίνητρα στην ανάπτυξη και στην προσέλκυση επενδύσεων: Μια συζήτηση», Μεταμεσονύκτιες Εκδόσεις, Αθήνα 2011
5. Κ. Βαΐτσος – Τ. Γιαννίτσης, «Τεχνολογικός Μετασχηματισμός και Οικονομική Ανάπτυξη, Κεφάλαιο 2 «Ξένες Επενδύσεις και Εισαγωγή Τεχνολογίας», Εκδόσεις Gutenberg, 1987
6. Υπουργείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, Ενημερωτικό Σημείωμα: « Νέος Επενδυτικός Νόμος – Απάντηση στην κρίση – Ανάπτυξη στην πράξη», Αθήνα - Δεκέμβριος 2010
7. Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ – ΑΔΕΔΥ, «Η ελληνική οικονομία και η απασχόληση», Ετήσια Έκθεση 2005, Αθήνα – Αύγουστος 2005

8. Invest in Greece Agency, «Επιχειρησιακό Σχέδιο 2011 – Εισηγητική Έκθεση & Προϋπολογισμός, Σεπτέμβριος 2010

9. Δακτυλίδη Σοφία – Καλογεράκης Κωνσταντίνος, Θέμα Εργασίας: «Σχέση Επιχείρησης και Επενδυτών – Investor Relations (IR)», Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, Χειμερινό Εξάμηνο 2005 – 2006

Διαδικτυακοί Τόποι

1. <http://www.investingreece.gov.gr>
2. <http://unctad.org>
3. <http://www.bankofgreece.gr>
4. <http://www2.waipa.org>
5. <http://lioliou.net/webcasts-podcasts>
6. <http://www.sdit.mnec.gr/el>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ