

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Διεθνείς Επιχειρήσεις, Ανάπτυξη & Άμεσες Ξένες
Επενδύσεις

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΑΓΙΑΣ

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

Πειραιάς, Οκτώβριος 2016

UNIVERSITY OF PIRAEUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS



MASTER PROGRAMM IN ECONOMIC AND BUSINESS
STRATEGY

International Business, Growth & Foreign Direct
Investment

By

PANAGIOTIS VAGIAS

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

Piraeus, Greece, October 2016

Αφιερώσεις

Στον πατέρα μου που δεν είναι πια ανάμεσα μας.

Στη μητέρα μου Αρετή,

καθώς και στις Franca Tozzi, Gabriella Angelone, Patrizia Moretti

και στον Roberto Guidotti, που δεν θα τους ξεχάσω ποτέ!!!

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών, «Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική», του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, υπό την επίβλεψη του Αναπληρωτή Καθηγητή και Σωτήρη Καρκαλάκου. Θα ήθελα λοιπόν να απευθύνω θερμές ευχαριστίες στον Επιβλέποντα Καθηγητή μου, για την καθοδήγηση και τις συμβουλές που μου παρείχε κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της διπλωματικής εργασίας, αλλά και τις πολύτιμες συμβουλές που μου παρείχε για την ολοκλήρωση της ερευνητικής μου μελέτης,

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω ιδιαίτερος τον Καθηγητή και Αντιπρύτανη κ. Παντελή Παντελίδη και την Επίκουρη Καθηγήτρια κα Κωνσταντίνα Κοτταρίδη, που με τίμησαν με τη συμμετοχή τους στην παρουσίαση της διπλωματικής μου έρευνας ως μέλη της τριμελούς επιτροπής.

Δεν θα μπορούσα να παραλείψω να ευχαριστήσω όλους του καθηγητές του μεταπτυχιακού προγράμματος για τις γνώσεις τις οποίες μου μεταλαμπάδευσαν, καθώς και τους συμφοιτητές μου με τους οποίους υπήρξα συνοδοιπόρος σε αυτό το ταξίδι γνώσης και εμπειρίας.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου για τη στήριξη και τη συμπαράσταση που μου παρείχαν καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου, καθώς και το ίδρυμα Γεωργίου και Βικτωρίας Καρέλια το οποίο με τίμησε με τη χορήγηση υποτροφίας για την ολοκλήρωση των μεταπτυχιακών σπουδών μου.

Διεθνείς Επιχειρήσεις, Ανάπτυξη & Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Σημαντικοί όροι: Διεθνές Εμπόριο, Διεθνοποίηση Επιχειρήσεων, Πολυεθνικές Επιχειρήσεις, Διεθνείς Επενδύσεις, Φορολογικοί Συντελεστές, Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, θεωρίες ΑΞΕ, Φορολογικά Κίνητρα ΑΞΕ, Φορολογικοί Παράδεισοι, Φορολογία Επιχειρήσεων, Ανάλυση Δεδομένων Panel

Περίληψη

Η εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας διαπραγματεύεται το θέμα της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, των άμεσων ξένων επενδύσεων, καθώς και τους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την ροή των ΑΞΕ, δίνοντας έμφαση στην επίδραση την οποία φέρεται να ασκεί η φορολογία στην ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Αρχικά, θα παρουσιαστούν κάποιες βασικές θεωρίες ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, οι οποίες συνέβαλλαν στην εξέλιξη των επιχειρήσεων και του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, οδηγώντας στη διεθνοποίησή τους.

Εν συνεχεία, θα πραγματοποιηθεί αναλυτική αναφορά στις μορφές διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα σε αυτές των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Κατόπιν θα γίνει ειδική αναφορά στα φορολογικά κίνητρα τα οποία παρέχονται από την πλευρά των κυβερνήσεων των κρατών, προκειμένου να προσελκύσουν όλο και περισσότερες επενδύσεις με τη μορφή ΑΞΕ.

Θα ακολουθήσει η εμπειρική ανάλυση με την ανάπτυξη οικονομετρικού μοντέλου, το οποίο θα αποτελείται από 18 συνολικά ανεξάρτητες μεταβλητές. Τα αριθμητικά δεδομένα θα έχουν την μορφή Panel Data και η επεξεργασία τους θα πραγματοποιηθεί με τη βοήθεια του οικονομετρικού προγράμματος STATA MP 13.

Τέλος, θα ερμηνευτούν τα αποτελέσματα τα οποία προκύπτουν από την επεξεργασία των δεδομένων και θα ακολουθήσει η καταγραφή των συμπερασμάτων τα οποία απορρέουν από την διεξαγωγή της παρούσας έρευνας.

International Business, Growth & Foreign Direct Investment

Keywords: International Trade, Internationalization of Enterprises, Multinational Enterprises, International Investments, Tax Rates, Foreign Direct Investment, FDI Theories, FDI Incentives, Tax Havens, Taxation Of Companies, Panel Data Analysis

Abstract

The development of this dissertation deals with the issues of internationalization, foreign direct investment, and the factors affecting them, emphasizing the influence that is exerted by taxation in the growth of foreign direct investment.

Initially, it will present some basic theories of the development of international trade which contributed to business development and led to its internationalization.

Subsequently, a detailed report will be in the form of internationalization paying special attention to those of the FDI.

Following will be a special report on tax incentives which are provided on the part of governments in order to attract more and more foreign direct investment.

Furthermore there will follow an empirical analysis to develop an econometric model which will consist of 18 independent variables in total. The figures will have the form of Panel Data and the processing will be carried out with the help of the econometric STATA MP 13 Program.

Finally, the results will be interpreted and generated from the processing of data and followed by the recording of the conclusions arising from the conduct of this investigation.

Περιεχόμενα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	1
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	5
ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ.....	5
2.1 Εισαγωγή.....	5
2.2 Αποτελέσματα εμπειρικών μελετών.....	5
2.3 Επιβολή φόρου και φορολογικοί συντελεστές.....	16
2.4 Οι φορολογικοί συντελεστές στην Ελλάδα.....	21
2.4.1 Οι φορολογικοί συντελεστές για Α.Ε., Ε.Π.Ε, συνεταιρισμούς και αλλοδαπές εταιρείες.....	21
2.4.2 Φορολογικοί συντελεστές για ΟΕ – ΕΕ – Κοινωνίες – Αστικές – Αφανείς (άρθρο 10 ΚΦΕ).....	24
2.4.3 Φορολογικοί συντελεστές για ημεδαπά και αλλοδαπά νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.....	25
2.4.4 Συντελεστές παρακράτησης φόρου.....	26
2.5 Επιχειρήματα υπέρ και κατά της φορολόγησης νομικών προσώπων.....	29
2.6 Ανακεφαλαίωση.....	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	33
ΘΕΩΡΙΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ.....	33
3.1 Εισαγωγή.....	33
3.2 Ο Μερκαντιλισμός.....	33
3.4 Η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος.....	38
3.5 Το θεώρημα Heckscher – Ohlin περί αφθονίας των συντελεστών παραγωγής.....	39

3.6 Το παράδοξο του Leontief	41
3.7 Νεότερες θεωρίες για την κατεύθυνση του εμπορίου	42
3.7.1 Το θεώρημα επικαλυπτόμενης ζήτησης του Linder	42
3.7.2 Οι οικονομίες κλίμακας	43
3.7.3 Ο ατελής ανταγωνισμός.....	44
3.7.4 Η θεωρία αυτού που κάνει την πρώτη κίνηση	45
3.7.5 Το εθνικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.....	46
3.8 Θεωρίες διεθνών επενδύσεων	49
3.8.1 Η θεωρία του μονοπωλιακού πλεονεκτήματος	50
3.8.2 Οι ατέλειες της αγοράς	51
3.8.3 Οι χρηματοοικονομικοί παράγοντες.....	51
3.8.4 Διεθνής κύκλος ζωής προϊόντος.....	53
3.9 Ανακεφαλαίωση	58
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	59
ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	59
4.1 Εισαγωγή.....	59
4.2 Διεθνοποίηση επιχειρήσεων.....	60
4.3 Είσοδο σε ξένες αγορές	61
4.4 Μορφές εισόδου που δεν βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου.....	62
4.4.1 Εξαγωγές.....	62
4.4.1.1 Έμμεσες εξαγωγές	63
4.4.1.2 Άμεσες εξαγωγές	65
4.4.2 Αδειοδότηση (Licensing).....	66
4.4.3 Δικαιοχρησία (Franchising)	70

4.4.3.1	Μορφές Franchising	72
4.4.3.2	Η διεθνοποίηση του Franchising	73
4.4.4	Συμφωνία υπεργολαβίας – Contract Manufacturing	75
4.4.5	Διοικητικό συμβόλαιο – Management Contract	76
4.4.6	Ετοιμοπαράδοτο έργο - TurnkeyProject	78
4.6	Ανακεφαλαίωση	80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....		81
ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ.....		81
5.1	Εισαγωγή.....	81
5.2	Μορφές εισόδου που βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου -ΑΞΕ.....	81
5.3	Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας (Wholly Owned Subsidiary)	83
5.3.1	Ίδρυση νέας επιχείρησης.....	83
5.3.2	Εξαγορά	85
5.4	Μερική Εξαγορά (Partial Acquisition).....	87
5.5	Διεθνής κοινοπρακτική επιχείρηση (International Joint Venture).....	87
5.6	Εκλεκτική θεωρία - OLI	90
5.7	Αναπτυξιακή προσέγγιση – το υπόδειγμα IDP	92
5.8	Παράγοντες που επηρεάζουν τις άμεσες Ξένες Επενδύσεις.....	97
5.9	Φορολογικά κίνητρα για επενδύσεις	101
5.9.1	Φορολογική απαλλαγή των κερδών των επιχειρήσεων.....	102
5.9.2	Επίσπευση της περιόδου απόσβεσης της επένδυσης.....	104
5.9.3	Απαλλαγή από την φορολογία των επανεπενδυόμενων κερδών.....	106
5.9.4	Αφορολόγητα αποθεματικά	107
5.9.5	Απαλλαγή από δασμούς.....	107

5.9.6 Η σταθεροποίηση του φορολογικού συστήματος	108
5.9.7 Άλλα φορολογικά κίνητρα για την επίτευξη επενδύσεων	110
5.10 Φορολογικοί παράδεισοι.....	111
5.11 Ανακεφαλαίωση	119
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.....	121
ΠΕΡΙΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ	121
6.1 Εισαγωγή.....	121
6.2 Παρουσίαση των χωρών έρευνας.....	121
6.3 Οι υπό εξέταση μεταβλητές	124
6.4. Περιγραφική ανάλυση	125
6.5 Διαγραμματική παρουσίαση	128
6.6 Ανακεφαλαίωση	134
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7.....	137
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ – PANEL DATA ESTIMATION.....	137
7.1 Εισαγωγή.....	137
7.2 Μεθοδολογία.....	137
7.3 Ανακεφαλαίωση	144
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8.....	145
ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.....	145
8.1 Εισαγωγή.....	145
8.2 Εμπειρικά Μοντέλα	145
8.3 Ανακεφαλαίωση	154
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9.....	155

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	155
Παράρτημα Α: Ανώτατοι φόροι Εισοδήματος και Φ.Π.Α. ως %.....	159
Παράρτημα Β: Φορολογικά Έσοδα ως ποσοστό (%) επί του Α.Ε.Π.....	160
Παράρτημα Γ: Φορολογικά έσοδα από ακίνητη περιουσία	161
Παράρτημα Δ: Κατάταξη με βάση την προσέλκυση ΑΞΕ.....	162
Παράρτημα Ε: Κατηγορία δεικτών για το έτος 2004.....	163
Παράρτημα ΣΤ: Scatterplot Matrix.....	164
Παράρτημα Ζ: Box Plot.....	165
Παράρτημα Η: Ιστόγραμμα μεταβλητών	167
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	171

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 2.1	Ελκυστικότητα φορολογικών καθεστώτων των χωρών της Ευρώπης.....	12
Πίνακας 2.2	Οι δέκα πρώτες χώρες σε ροή άμεσων ξένων επενδύσεων και δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας.....	14
Πίνακας 2.3	Έσοδα από το φόρο εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ).....	16
Πίνακας 2.4	Φορολογία κερδών και μερισμάτων στις Ευρωπαϊκές Χώρες του ΟΟΣΑ.....	20
Πίνακας 2.5	Φορολογικοί συντελεστές στην Ελλάδα για Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ι.Κ.Ε., συνεταιρισμούς & αλλοδαπές επιχειρήσεις, Περίοδος 2000 - 2013.....	22
Πίνακας 2.6	Φορολογικοί συντελεστές για ΟΕ, ΕΕ, Κοινωνίες, Αστικές, Αφανείς (άρθρο 10 ΚΦΕ).....	24
Πίνακας 2.7	Φορολογικά κλιμάκια και συντελεστές για το 2013.....	25
Πίνακας 2.8	Συντελεστές φορολόγησης ημεδαπών και αλλοδαπών νομικών προσώπων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.....	26
Πίνακας 2.9	Συντελεστής παρακράτησης φόρου.....	27
Πίνακας 4.1	Μορφές διεθνοποίησης επιχειρήσεων.....	61
Πίνακας 4.2	Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αδειοδότησης.....	68
Πίνακας 5.1	Πλεονεκτήματα τύπου “ΟΛΙ”.....	92
Πίνακας 5.2	Φορολογικοί παράδεισοι.....	116
Πίνακας 6.1	Στοιχεία χωρών που θα λάβουν μέρος στην έρευνα.....	122
Πίνακας 6.2	Ονομασία μεταβλητών.....	124
Πίνακας 6.3	Περιγραφική ανάλυση των μεταβλητών.....	127
Πίνακας 8.1	Μεταβλητές που θα λάβουν μέρος στο οικονομετρικό μοντέλο.....	146
Πίνακας 8.2	Αποτελέσματα παλινδρόμησης 1 ^{ου} Μοντέλου.....	148
Πίνακας 8.3	Αποτελέσματα παλινδρόμησης 2 ^{ου} Μοντέλου.....	149
Πίνακας 8.4	Αποτελέσματα παλινδρόμησης 3 ^{ου} Μοντέλου.....	150
Πίνακας 8.5	Συγκεντρωτικός πίνακας παλινδρομήσεων των μοντέλων 1, 2 και 3.....	152
Πίνακας 8.6	Συγκεντρωτικός πίνακας συντελεστή προσδιορισμού.....	153

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 2.1 Άμεσες ξένες επενδύσεις και θέσεις εργασίας στην Ευρώπη, 2010 – 2015...	14
Διάγραμμα 2.2 Τομείς κατεύθυνσης των άμεσων ξένων επενδύσεων κατά την περίοδο 2010 – 2015	15
Διάγραμμα 2.3 Ανώτεροι φορολογικοί συντελεστές εισοδήματος νομικών προσώπων 2010 – 2011	18
Διάγραμμα 4.1 Παγκόσμιες εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών από το 1950	63
Διάγραμμα 4.2 Παγκόσμιες εξαγωγές εμπορευμάτων & υπηρεσιών για επιλεγμένες περιφέρειες και χώρες.....	66
Διάγραμμα 5.1 Άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ).....	82
Διάγραμμα 6.1 Διαγραμματική απεικόνιση του μέσου όρου του ΑΕΠ των χωρών της έρευνας για την περίοδο 1985-2004.....	128
Διάγραμμα 6.2 Σχέση ΑΕΠ της κάθε χώρας με την ροή ΑΞΕ από τις ΗΠΑ για την χρονική περίοδο 1985-2004.....	130
Διάγραμμα 6.3 Καταγραφή εξαγωγών-εισαγωγών για την χρονική περίοδο 1985 – 2004 ...	131
Διάγραμμα 6.4 Απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας και των υπηρεσιών για την χρονική περίοδο 1985 – 2004	132
Διάγραμμα 6.5 Η ροή των ΑΞΕ των ΗΠΑ προς τις έξι μεγαλύτερες οικονομίες της Ε.Ε. για τη χρονική περίοδο 1985-2004	133
Διάγραμμα 6.6 Σχέση πατεντών μεταξύ των ΗΠΑ, της Ε.Ε. και των χωρών του δείγματος για την περίοδο 1985-2004.....	135

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 3.1	Εμπορικοί οδοί περιόδου 1300-1500.....	34
Εικόνα 3.2	Το διαμάντι του εθνικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος του Porter.....	47
Εικόνα 3.3	Συναλλαγματικές ισοτιμίες για το έτος 2007.....	52
Εικόνα 3.4	Διεθνής κύκλος ζωής προϊόντος.....	54
Εικόνα 5.1	Διαφυγή κεφαλαίων από αναπτυσσόμενες χώρες.....	118
Εικόνα 6.1	Κατάταξη χωρών ανάλογα με το κατά κεφαλή Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν για το 2006.....	123

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επιχειρηματική δραστηριότητα έχει αλλάξει μορφή τις τελευταίες δεκαετίες. Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις στρέφονται προς την διεθνοποίηση, μέσα σε ένα ευρύτερο κλίμα παγκοσμιοποίησης. Ξεφεύγοντας λοιπόν από τα στενά σύνορα της χώρας όπου εδρεύουν και ανοίγοντας τα φτερά τους σε νέες αγορές, προσπαθούν να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες οι οποίες παρουσιάζονται στις αγορές, με απώτερο σκοπό την επίτευξη μεγαλύτερου κέρδους και την κατάκτηση της κορυφής.

Σύμφωνα με τον Παπαδάκη (2007), οι επιχειρήσεις αναπτύσσουν διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα και διεθνοποιούνται με καταγιστικούς ρυθμούς. Αυτό γίνεται άμεσα αντιληπτό αν αναλογιστεί κανείς ότι περισσότερες από 65.000 πολυεθνικές επιχειρήσεις, με περισσότερες από 700.000 θυγατρικές επιχειρήσεις, δραστηριοποιούνται ανά τον κόσμο. Ένας από τους τρόπους διεθνοποίησης αποτελούν και οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις.

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, πολλές μελέτες έχουν γραφτεί και άλλες τόσες έρευνες έχουν διεξαχθεί με αντικείμενο διαπραγμάτευσης τις άμεσες ξένες επενδύσεις και τους παράγοντες οι οποίοι τις επηρεάζουν, καθώς επίσης και για τις επιπτώσεις που αυτές φέρουν, τόσο στην ανάπτυξη της χώρα υποδοχής της επένδυσης όσο και στην ανάπτυξη της χώρα η οποία πραγματοποιεί την επένδυση.

Ως Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ) ορίζονται, σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) και τον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), ως η επένδυση που λαμβάνει μια μακροπρόθεσμη σχέση απεικονίζοντας ένα διαρκές ενδιαφέρον μιας επιχειρησιακής οντότητας, εδρεύουσας σε μια οικονομία (άμεσος επενδυτής) για μια επιχειρησιακή οντότητα εδρεύουσα σε μια άλλη οικονομία διαφορετική από αυτή του επενδυτή.

Ποιοι όμως είναι οι παράγοντες εκείνοι οι οποίοι επηρεάζουν τις αποφάσεις των επιχειρήσεων για διεθνοποίηση; Οι παράγοντες είναι πολλοί και εξαρτώνται τόσο από τις επιχειρήσεις οι οποίες θέλουν να αναλάβουν διεθνή δραστηριότητα και να επενδύσουν σε μια

άλλη χώρα, όσο και από τις συνθήκες οι οποίες επικρατούν στη χώρα υποδοχής αλλά και στη χώρα προέλευσης.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση της ανάπτυξης των άμεσων ξένων επενδύσεων και των επιδράσεων που ασκούν στη χώρα υποδοχής της επένδυσης, ενώ στόχος της αποτελεί η μελέτη με εμπειρικό τρόπο της επίδρασης που μπορεί να ασκεί η φορολογία και γενικά το φορολογικό σύστημα της χώρας υποδοχής, στην ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων, προσδιορίζοντας τη σχέση αυτή.

Τα οικονομικά στοιχεία και οι μεταβλητές οι οποίες θα χρησιμοποιηθούν στην παρούσα εργασία, είναι παρμένα από την Παγκόσμια Τράπεζα (World Bank) και αφορούν την περίοδο 1985-2004. Η εμπειρική μελέτη θα πραγματοποιηθεί με τη χρήση οικονομετρικών μεθόδων και πιο συγκεκριμένα με την μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων (OLS) προκειμένου να αναλυθούν τα δεδομένα πάνελ (Panel Data) τα οποία αφορούν 23 χώρες, με τη βοήθεια του οικονομετρικού προγράμματος STATA MP 13.

Η διάρθρωση της μελέτης πραγματοποιείται σε 9 κεφάλαια, περιλαμβάνοντας τόσο το θεωρητικό μέρος της διεθνοποίησης του εμπορίου και της ανάπτυξης των άμεσων ξένων επενδύσεων όσο και το εμπειρικό κομμάτι της επεξεργασίας των αριθμητικών δεδομένων και των μεταβλητών.

Πιο συγκεκριμένα, το πρώτο κεφάλαιο περιλαμβάνει την εισαγωγή της εργασίας, ενώ το δεύτερο κεφάλαιο περιλαμβάνει την βιβλιογραφική ανασκόπηση σε θέματα φορολογίας και άμεσων ξένων επενδύσεων. Εν συνεχεία, παρουσιάζονται οι φορολογικοί συντελεστές σε διάφορες ευρωπαϊκές χώρες, με έμφαση όμως στους φορολογικούς συντελεστές που επικρατούν στην Ελλάδα. Επιπρόσθετα στοιχεία περιέχονται στο παράρτημα.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζονται οι βασικές αρχές του εμπορίου, προκειμένου να αντιληφθεί ο αναγνώστης τον λόγο της ανάπτυξης του εμπορίου και κατά επέκταση των επιχειρήσεων διαχρονικά.

Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζονται λεπτομερώς οι μορφές διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, οι οποίες όμως δεν βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου κάποιας επιχείρησης στην αλλοδαπή, ενώ στο πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζονται οι άμεσες ξένες επενδύσεις, οι οποίες προϋποθέτουν την ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης

στην αλλοδαπή κατά 15% τουλάχιστον. Επίσης, πραγματοποιείται ανάλυση στα κίνητρα τα οποία προσφέρουν οι χώρες προκειμένου να προσελκύσουν μεγαλύτερο αριθμό άμεσων ξένων επενδύσεων, ενώ δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στα φορολογικά κίνητρα.

Το έκτο κεφάλαιο περιλαμβάνει την παρουσίαση και την περιγραφική ανάλυση των δεδομένων, βάσει των οποίων θα διεξαχθεί η έρευνα, ενώ στο έβδομο κεφάλαιο παρουσιάζεται η μεθοδολογία της έρευνας η οποία θα πραγματοποιηθεί στο όγδοο κεφάλαιο.

Τέλος, στο ένατο κεφάλαιο πραγματοποιείται η εξαγωγή των συμπερασμάτων τα οποία προέκυψαν μετά το πέρας της έρευνας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

2.1 Εισαγωγή

Αποτελεί αναμφισβήτητο γεγονός το ενδιαφέρον των κυβερνήσεων των περισσότερων χωρών για την ανάπτυξη των άμεσων επενδύσεων. Πολλές μελέτες έχουν πραγματοποιηθεί, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, για την σύνδεση των άμεσων ξένων επενδύσεων με την οικονομική μεγέθυνση των χωρών, αλλά και τους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την ροή τους.

Στις παραγράφους που ακολουθούν, να παρουσιαστούν τα αποτελέσματα διαφόρων ερευνητικών μελετών της επιστημονικής κοινότητας σχετικά με την επίδραση που ασκεί η φορολογία στη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων και το ρόλο που διαδραματίζουν ως κίνητρο προσέλκυσης. Στη συνέχεια, θα ακολουθήσει η παρουσίαση αριθμητικών δεδομένων με την βοήθεια πινάκων και διαγραμμάτων, όπου θα παρουσιαστεί η χρονική εξέλιξη των φορολογικών συντελεστών στην Ελλάδα και γενικά στην Ευρώπη, καθώς και τα επιχειρήματα τα οποία έχουν ακουστεί υπέρ και κατά της φορολόγησης των εισοδημάτων των νομικών προσώπων.

2.2 Αποτελέσματα εμπειρικών μελετών

Έχει απασχολήσει ιδιαίτερα την επιστημονική κοινότητα η επίδραση την οποία ασκεί η φορολογία και γενικά το εκάστοτε φορολογικό σύστημα στην επιλογή της χώρας υποδοχής των άμεσων ξένων επενδύσεων από την πλευρά των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Έχει διεξαχθεί πλήθος μελετών, οι οποίες διαπραγματεύονται το παραπάνω θέμα, ωστόσο τα συμπεράσματα τα οποία εξάγονται, οδηγούν σε αντικρουόμενα-αντιφατικά αποτελέσματα.

Πολλές από τις έρευνες αυτές, έχουν ως αντικείμενο μελέτης τις ΗΠΑ και αυτό λόγω του ομοσπονδιακού της συστήματος διοίκησης και των διαφορών οι οποίες παρουσιάζονται στην φορολογία και στο φορολογικό σύστημα μεταξύ των πολιτειών της.

Μέρος των μελετών αυτών έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα, ότι υπάρχουν και άλλες μεταβλητές οι οποίες επηρεάζουν περισσότερο, σε σχέση με την φορολογία, την επιλογή των επενδυτών, σχετικά με το που θα ιδρύσουν την θυγατρική επιχείρησή τους. Τέτοιου είδους μεταβλητές είναι για παράδειγμα, το εργατικό κόστος, το τεχνολογικό επίπεδο της χώρας, το ενεργειακό κόστος, η ύπαρξη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού κλπ. Οι φόροι και τα φορολογικά κίνητρα δεν φαίνεται να επηρεάζουν ιδιαίτερα τις αποφάσεις επιλογής της χώρας εγκατάστασης. Ωστόσο σημαντική είναι η επίδραση την οποία ασκεί στις επιχειρήσεις αναφορικά με τον τρόπο με το οποίον το κάθε κράτος αποφασίζει να δαπανήσει και να κατευθύνει τα φορολογικά του έσοδα. Για τον λόγο αυτόν οι φόροι και γενικότερα οι υπηρεσίες τις οποίες παρέχει το κράτος πρέπει να εξετάζονται μαζί, ως ένα ενιαίο ζήτημα.

Άλλοι ερευνητές έστρεψαν το ενδιαφέρον τους στο να ερευνήσουν τον τρόπο με τον οποίον η φορολογία επηρεάζει, θετικά ή αρνητικά, τις άμεσες ξένες επενδύσεις στην χώρα υποδοχής. Τα αποτελέσματα τα οποία προκύπτουν από την διεξαγωγή των παραπάνω ερευνών, δεν συγκλίνουν στα ίδια συμπεράσματα, με αποτέλεσμα η εικόνα να μην είναι απόλυτα σαφή σε σχέση πάντα με την επίδραση που ασκεί η φορολογία. Μεγάλο μέρος των μελετών αυτών καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι τα επίπεδα της φορολογίας τα οποία εφαρμόζονται στις επιχειρήσεις δρουν αρνητικά στην προσέλκυση των ξένων επενδύσεων. Άλλες πάλι μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι τα επίπεδα της φορολογίας δεν ασκούν ιδιαίτερη επιρροή στην απόφαση πραγματοποίησης ξένων επενδύσεων στη χώρα, με αποτέλεσμα να μην δρουν ανασταλτικά.

Τα δύο αυτά αντιφατικά μεταξύ τους αποτελέσματα, τα οποία προκύπτουν από την διεξαγωγή διαφόρων ερευνών, μπορεί να οφείλονται σε μια σειρά παραγόντων, όπως για παράδειγμα το εύρος και η χρονική περίοδο για την οποία διεξάγεται η έρευνα. Αυτό δικαιολογείται από το γεγονός ότι με την πάροδο του χρόνου και τον ανταγωνισμό ο οποίος επικρατεί μεταξύ των χωρών, τα φορολογικά συστήματα τείνουν σε μία ομοιογένεια μεταξύ τους. Όσο αυτή η ομοιογένεια τείνει να περιορίζει τις όποιες διαφορές υπάρχουν μεταξύ των φορολογικών συστημάτων που εφαρμόζουν τα διάφορα κράτη, τόσο μικρότερη είναι κι η επίδραση η οποία ασκείται στη διαμόρφωση της απόφασης των επιχειρήσεων για τον τόπο εγκατάστασης.

Παρακάτω παρουσιάζονται ενδεικτικά κάποιες από τις μελέτες οι οποίες έχουν διεξαχθεί σε διάφορες χρονικές περιόδους με διαφορετικό δείγμα χωρών, αλλά πάντα με θέμα έρευνας

την επίδραση την οποία ασκεί η φορολογία στην πραγματοποίηση των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Σύμφωνα με τα όσα υποστηρίζει ο Wells (1986), οι επιχειρήσεις με εξαγωγικό χαρακτήρα, δραστηριοποιούνται συνήθως σε αγορές οι οποίες χαρακτηρίζονται από έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου, με αποτέλεσμα τα περιθώρια κέρδους να διαμορφώνονται σε αρκετά χαμηλά επίπεδα. Συνέπεια του γεγονότος αυτού, είναι ότι η φορολογία, η οποία αναλογεί και επιβαρύνει την κάθε επιχείρηση, να συντελεί σημαντικά στην διάρθρωση του κόστους τους, δηλαδή στο λόγο σταθερού κόστους λειτουργίας προς μεταβλητό κόστος. Όπως γίνεται αντιληπτό, η οποιαδήποτε μορφή φορολογικής ελάφρυνσης από πλευράς του κρατικού μηχανισμού (όπως φορολογική περίοδος χάριτος, φορολογική επιδότηση επενδύσεων, μείωση συντελεστών φορολόγησης κλπ), συντελεί στην ενδυνάμωση των επενδύσεων με τη μορφή κινήτρου.

Οι Gorter & Parikh (2003), στην έρευνα την οποία διεξήγαγαν, μελέτησαν την σχέση η οποία υπάρχει ανάμεσα στις άμεσες ξένες επενδύσεις και στους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές των εταιρικών εισοδημάτων. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε όλες τις χώρες οι οποίες ανήκαν έως τότε στους κόλπους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα δεδομένα τα οποία επεξεργάστηκα, προέρχονται από την Eurostat, τον OECD, καθώς και από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF). Η έρευνα αναφέρει ότι, βάσει των στοιχείων τα οποία επεξεργάστηκαν, οι επιχειρήσεις οι οποίες θέλουν να επενδύσουν σε άλλες χώρες, έρχονται αντιμέτωπες με 15 διαφορετικά φορολογικά συστήματα εκείνης της εποχής. Ωστόσο, η αυξημένη κινητικότητα των κεφαλαίων η οποία παρουσιάζεται, υποδηλώνει ότι οι χώρες οι οποίες διαθέτουν χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές προσελκύουν δυσανάλογο ποσοστό επενδύσεων. Αυτό γίνεται διότι οι χώρες οι οποίες διαθέτουν χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές, δεν διαθέτουν απαραίτητα μια αυξημένη προ φόρων παραγωγικότητα. Επιπλέον, η κινητικότητα των κεφαλαίων μπορεί να παροτρύνει και άλλες χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης να χαμηλώσουν και τους δικούς τους φορολογικούς συντελεστές. Η έρευνα καταλήγει στο συμπέρασμα ότι, αν μια χώρα προβεί στη μείωση του πραγματικού φορολογικού συντελεστή των εισοδημάτων των νομικών προσώπων κατά μία ποσοστιαία μονάδα (1%) σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, τότε αυξάνει περίπου κατά τέσσερα τοις εκατό (4%) την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων στη χώρα της.

Οι De Mooij & Ederneen, (2003), μέσα από τη συγγραφή του άρθρου τους, πρόσθεσαν μια ακόμη πληροφορία σχετικά με την επίδραση της φορολογίας στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Μέσα από την εμπειριστατωμένη έρευνα την οποία διεξήγαγαν, συγκεντρώνοντας στοιχεία από 25 διαφορετικές μελέτες, κατάφεραν να αποδείξουν ότι η ημί-ελαστικότητα (semi-elasticity) των άμεσων ξένων επενδύσεων σε σχέση με τους φόρους κυμαίνεται από -22,7 και +13,2, με έναν μέσο όρο -3,3 ή -4,0, αναλόγως με το πλήθος των μη σημαντικών εκτιμητών που περιλαμβάνει το δείγμα. Όσο για την ελαστικότητα των άμεσων ξένων επενδύσεων σε σχέση με τους φόρους, σύμφωνα με τους Desai & Hines (2001), κυμαίνεται από -0,6 έως -2,8, ανάλογα με την μέθοδο εκτίμησης που ακολουθήθηκε.

Επίσης, η επίδραση η οποία ασκείται στην προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων, διαφέρει σημαντικά από χώρα σε χώρα ανάλογα με το επίπεδο και τη διάρθρωση του φορολογικού της συστήματος, αλλά και από την μεταχείριση των φόρων, τόσο από τη μητρική χώρα όσο και από την χώρα υποδοχής της επένδυσης. Ένα άλλο, εξίσου σημαντικό θέμα, είναι αυτό της διπλής φορολόγησης με το οποίο έρχονται αντιμέτωπες πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις. Πολλές χώρες, προσεγγίζουν και αντιμετωπίζουν το θέμα της διπλής φορολόγησης με διαφορετικό τρόπο σε σχέση με άλλες.

Οι περισσότερες μελέτες οι οποίες διερευνούν την επίδραση της φορολογίας στις άμεσες ξένες επενδύσεις, στηρίζονται στα άρθρα του Hartman (1984; 1985), τα οποία ήταν τα πρώτα που επισήμαναν ότι ορισμένοι τύποι των άμεσων ξένων επενδύσεων, μπορεί να μην είναι και τόσο ευαίσθητοι στις μεταβολές των επιπέδων φορολόγησης, όπως στην διπλή φορολόγηση. Πιο συγκεκριμένα, αναφέρει ότι τα κέρδη τα οποία προέρχονται από μια θυγατρική επιχείρηση η οποία εδρεύει στην αλλοδαπή, είτε αποφασιστεί από την διοικούσα επιτροπή της μητρικής επιχείρησης να γίνει επαναπατρισμός αυτών των κερδών, είτε να ξανά επενδυθούν τα κέρδη αυτά στην ίδια τη θυγατρική επιχείρηση, δεν υπάρχει περίπτωση να αποφύγει η επιχείρηση την διπλή φορολόγηση των κερδών αυτών.

Το 1984, ο Hartman εξέτασε την συμπεριφορά των αλλοδαπών επιχειρήσεων που έχουν αναπτυχθεί στην επικράτεια των ΗΠΑ, συγκεντρώνοντας στοιχεία τα οποία αφορούσαν αποκλειστικά και μόνο τους φορολογικούς συντελεστές και τις επιστροφές, στη χώρα φιλοξενίας της επένδυσης, δηλαδή στις ΗΠΑ. Έτσι λοιπόν, μετά από την επεξεργασία των στοιχείων, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι τα παρακρατηθέντα κέρδη των επιχειρήσεων, ανταποκρίνονται αρκετά στο σύστημα των φορολογικών συντελεστών της χώρας υποδοχής

της επένδυσης, σε αντίθεση με τη νέα μεταφορά κεφαλαίων (των κερδών που επαναπατρίστηκαν) για την πραγματοποίηση νέων άμεσων ξένων επενδύσεων.

Στην έρευνα την οποία διεξήγαγαν οι Hajkova, *et. all.*, (2006), αναφέρουν ότι γενικά υπάρχει μια αυξανόμενη συναίνεση από την επιστημονική κοινότητα ότι τα φορολογικά θέματα επηρεάζουν την πραγματοποίηση των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ωστόσο, υπάρχει μια σειρά από έρευνες οι οποίες προσδίδουν διαφορετικό βαθμό ελαστικότητας στον τρόπο με τον οποίον η φορολογία επηρεάζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Ενώ οι μελέτες αυτές χρησιμοποιούν μια σειρά από φορολογικούς δείκτες, οι περισσότερες από αυτές επικεντρώνονται αποκλειστικά στην φορολογία, αγνοώντας την δυναμική επίδραση άλλων πολιτικών, οι οποίες επηρεάζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας υποδοχής της επένδυσης. Επίσης, πλήθος εμπειρικών μελετών αγνοούν γενικά την πιθανότητα ύπαρξης διμερών συμφωνιών, σε θέματα φορολογίας, ανάμεσα στη μητρική χώρα και στη χώρα που φιλοξενεί την θυγατρική της, αλλά και την φορολογική πολιτική διαφόρων άλλων χωρών οι οποίες μπορούν να λειτουργήσουν ως εναλλακτικές λύσεις για την εγκατάσταση επενδύσεων των μητρικών πολυεθνικών επιχειρήσεων, κυρίως διότι διαθέτουν την ίδια ή παρόμοια οικονομική δομή και εφαρμόζουν άλλες μη φορολογικές πολιτικές προσέλκυσης.

Η έρευνά τους καταλήγει στο συμπέρασμα ότι όταν οι μελέτες, οι οποίες διεξάγονται, επικεντρώνονται κατά κύριο λόγο στη φορολογία της μητρικής χώρας και της χώρας υποδοχής της επένδυσης, αγνοώντας την επίδραση άλλων πολιτικών, τότε, μπορεί τα αποτελέσματα αυτών των μελετών να καταλήξουν σε υπερεκτίμηση της ελαστικότητας της φορολογίας και των πολιτικών της. Ωστόσο, όταν στο σύστημά υπεισέρχονται και άλλες μεταβλητές οι οποίες περιλαμβάνουν ένα φάσμα πολιτικών, αγορών και εργασίας παρόμοιο με αυτό που επικρατεί στην χώρα της μητρικής επιχείρησης, η ελαστικότητα των άμεσων ξένων επενδύσεων στην φορολογία είναι σαφώς μικρότερη. Επιπλέον, οι εκτιμήσεις υποδηλώνουν ότι η επίδραση η οποία ασκείται μέσω της φορολογίας στην πραγματοποίηση των άμεσων ξένων επενδύσεων, είναι ποσοτικά αρκετά λιγότερο σημαντική από την επίδραση την οποία ασκούν άλλες πολιτικές οι οποίες κάνουν μια χώρα ελκυστικότερη για τους ξένους επενδυτές.

Σύμφωνα με τους Diamond & Mirrlees (1971); Gordon (1986); Razin & Sadka, (1991); Wilson, (1999), η παραδοσιακή θεωρία του φορολογικού ανταγωνισμού επισημαίνει ότι, σε μια ανοικτή οικονομία υπό συνθήκες πλήρους ελευθερίας της μετακίνησης των κεφαλαίων, η

φορολόγηση του κεφαλαίου θα πρέπει να τείνει στο μηδέν, και αυτό γιατί επικρατεί η φορολογία ακίνητης περιουσίας, που δεν μπορεί, εξ ορισμού, να ενταχθεί σε διαδικασία διαφυγής πόρων μέσω της μετεγκατάστασης.

Σε έρευνα που διεξήχθη από τους Benassy, *et. all.*, (2005), χρησιμοποιώντας στοιχεία panel εισροών και εκροών άμεσων ξένων επενδύσεων σε 11 χώρες του ΟΟΣΑ για την περίοδο 1984 – 2000, καθώς και 4 δείκτες των φορολογικών συντελεστών, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η υψηλή σχετική φορολογία των επιχειρήσεων δρα ανασταλτικά στην εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες του δείγματος. Οι διαφορετικοί συντελεστές φορολόγησης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της ροής των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ωστόσο, η μελέτη καταλήγει σε δύο συμπεράσματα. Πρώτων, υπάρχει μια ασυμμετρία μεταξύ των διαφόρων συντελεστών φορολόγησης και των άμεσων ξένων επενδύσεων. Όταν οι χαμηλότεροι συντελεστές φορολόγησης σε μια χώρα αποτυγχάνουν να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις, οι υψηλοί συντελεστές φορολόγησης τείνουν να αποθαρρύνουν ακόμα περισσότερο την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων. Δεύτερων, οι επιπτώσεις της θετικής φορολογικής διαφοράς των συντελεστών, δεν είναι ομοιογενείς όσον αφορά τη ρύθμιση της διπλής φορολογίας στις χώρες εξαγωγής κεφαλαίων. Για παράδειγμα, ενώ οι στενές-μικρές φορολογικές διαφορές δεν αποθαρρύνουν την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων, οι οποίες προέρχονται από πιστωτικές χώρες, οι μεγάλες φορολογικές διαφορές παράγουν αναλογικά περισσότερο σημαντικές εκροές άμεσων ξένων επενδύσεων.

Όμως, τη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων δεν επηρεάζουν μόνο οι φορολογικοί συντελεστές στα κέρδη των θυγατρικών επιχειρήσεων. Σύμφωνα με την έρευνα που διεξήγαγαν οι Desai, Foley & Hines (2004), ανακάλυψαν ότι και οι έμμεσοι φόροι οι οποίοι επιβάλλονται στην επιχειρηματική δραστηριότητα, επηρεάζουν και αυτοί με τη σειρά τους τη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων στον ίδιο βαθμό με τους λοιπούς εταιρικούς φόρους εισοδήματος.

Επίσης, ανάλογη επιρροή μπορεί να έχουν και οι διμερείς φορολογικές συμφωνίες στην διαμόρφωση των ροών των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ωστόσο, οι Hallward & Dreimeir (2003); Davies (2004), βρήκαν ότι η ύπαρξη τέτοιων συμφωνιών μπορούν να επηρεάσουν την ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων έως έναν αρκετά σημαντικό βαθμό.

Γενικότερα όμως, τη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων δεν επηρεάζει μόνο το φορολογικό σύστημα της χώρας που θα φιλοξενήσει την επένδυση. Υπάρχουν μια σειρά από παράγοντες που επικρατούν στις ξένες χώρες, οι οποίοι είτε μεμονωμένα είτε συνδυαστικά επηρεάζουν σημαντικά τη ροή αυτή.

Τέτοιου είδους παράγοντες είναι για παράδειγμα οι θεσμοί, η ποιότητα των οποίων ασκεί σημαντική επιρροή για την διαμόρφωση των άμεσων ξένων επενδύσεων, ιδίως στις αναπτυσσόμενες χώρες. Όπως θα δούμε και σε επόμενο κεφάλαιο, το νομικό σύστημα και η νομική προστασία που προσφέρονται από την χώρα υποδοχής της επένδυσης, επηρεάζουν σημαντικά τις αποφάσεις κάθε πολυεθνικής επιχείρησης σχετικά με τα αν εν τέλει θα προβεί σε επενδύσεις στη χώρα αυτή.

Η έρευνα την οποία διεξήγαγε ο Wei (2000a; 2000b), κατέληξε στο συμπέρασμα ότι πολλοί δείκτες διαφθοράς καταλήγουν σε αρνητική συσχέτιση με την ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων, η οποία μάλιστα είναι αρκετά ενισχυμένη. Ωστόσο, και σε αυτό το θέμα τα αποτελέσματα είναι διφορούμενα. Υπάρχουν άλλες μελέτες, όπως για παράδειγμα αυτή των Wheeler & Mody, (1992), η οποία δεν κατέληξε σε σημαντική συσχέτιση. Γενικά όμως είναι αρκετά δύσκολο να μετρηθεί και να υπολογιστεί το ακριβές μέγεθος με το οποίο οι θεσμοί και η διαφθορά επηρεάζουν την ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Το μόνο σίγουρο είναι ότι η διαφθορά, κυρίως των κυβερνητικών παραγόντων μιας χώρας, μπορεί να πάρει πολλές μορφές. Όταν σε η διαφθορά φτάσει στα ανώτερα κλιμάκια μιας κυβέρνησης, τότε ονομάζεται κλεπτοκρατία. Παρά το γεγονός ότι η διαφθορά εμφανίστηκε από τότε που υπάρχουν κυβερνήσεις, μόνο τα τελευταία χρόνια οι οικονομολόγοι άρχισαν να την μελετούν, προσδίδοντάς της ιδιαίτερη σημασία και αναγνωρίζοντας την βασική θέση που κατέχει για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας και την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων. Αξίζει να σημειωθεί, ότι οι δημοσιεύσεις επιστημονικών οικονομικών άρθρων που αναφέρονται στον όρο διαφθορά, έχουν τριπλασιαστεί το 2000 σε σχέση με αυτά που είχαν δημοσιευθεί κατά την δεκαετία του 1980, (Weil, 2009).

Μια άλλη έρευνα η οποία διεξάχθηκε από την εταιρεία KPMG και αφορά στο φορολογικό καθεστώς για την προσέλκυση επενδύσεων στην Ευρώπη για το έτος 2007, κατέληξε στη δημιουργία του Πίνακα 2.1

Πίνακας 2.1

Ελκυστικότητα φορολογικών καθεστώτων των χωρών της Ευρώπης

Χώρα	Κατάταξη	Ελκυστικότητα	Συνέπεια	Σταθερότητα κατά τη διάρκεια των ετών	Όγκος φορολογικής νομοθεσίας	Σαφήνεια της ερμηνείας	Πλεονεκτήματα ειδοποίησης για σημαντικές αλλαγές	Χαμηλή φορολογία	Σχέσεις με τις Οικονομικές Υπηρεσίες
Ε.Ε. Μ.Ο.		45%	52%	49%	28%	30%	50%	49%	60%
Κύπρος	1	90%	80%	10%	100%	100%	70%	100%	80%
Ιρλανδία	2	89%	90%	90%	80%	70%	90%	100%	100%
Ελβετία	3	83%	80%	10%	40%	80%	90%	100%	90%
Μάλτα	4	81%	82%	10%	82%	91%	73%	73%	64%
Εσθονία	5	71%	80%	80%	60%	50%	60%	80%	90%
Φιλανδία	6	66%	80%	10%	40%	30%	80%	40%	90%
Αυστρία	7	63%	90%	70%	10%	40%	60%	100%	70%
Σλοβακία	8	61%	90%	70%	50%	40%	30%	90%	60%
Λουξεμβούργο	8	61%	70%	90%	40%	40%	40%	70%	80%
Ολλανδία	9	59%	91%	82%	9%	27%	64%	55%	82%
Σουηδία	9	59%	60%	90%	50%	50%	40%	40%	80%
Βουλγαρία	10	51%	60%	40%	50%	40%	50%	60%	60%
Ουγγαρία	11	47%	60%	70%	30%	50%	30%	40%	50%
Ισπανία	11	47%	40%	40%	70%	40%	70%	30%	40%
Βέλγιο	12	46%	60%	60%	10%	50%	50%	20%	70%
Μεγάλη Βρετανία	12	46%	66%	70%	8%	18%	56%	40%	62%
Δανία	13	44%	60%	40%	1%	20%	50%	40%	90%
Γαλλία	14	41%	40%	40%	30%	30%	50%	40%	60%
Σλοβενία	15	39%	60%	10%	20%	20%	50%	20%	90%
Λετονία	16	37%	30%	10%	20%	20%	60%	70%	50%
Πορτογαλία	16	37%	60%	40%	20%	20%	40%	30%	50%
Γερμανία	17	30%	32%	20%	10%	10%	62%	36%	42%
Λιθουανία	17	30%	20%	0%	30%	40%	30%	0%	90%
Πολωνία	18	29%	30%	0%	10%	0%	20%	80%	60%
Ιταλία	19	28%	22%	26%	22%	16%	26%	42%	40%
Τσεχία	20	26%	27%	36%	27%	0%	36%	27%	27%
Ρουμανία	21	21%	20%	10%	0%	20%	10%	40%	50%
Ελλάδα	22	14%	10%	10%	10%	10%	20%	20%	20%

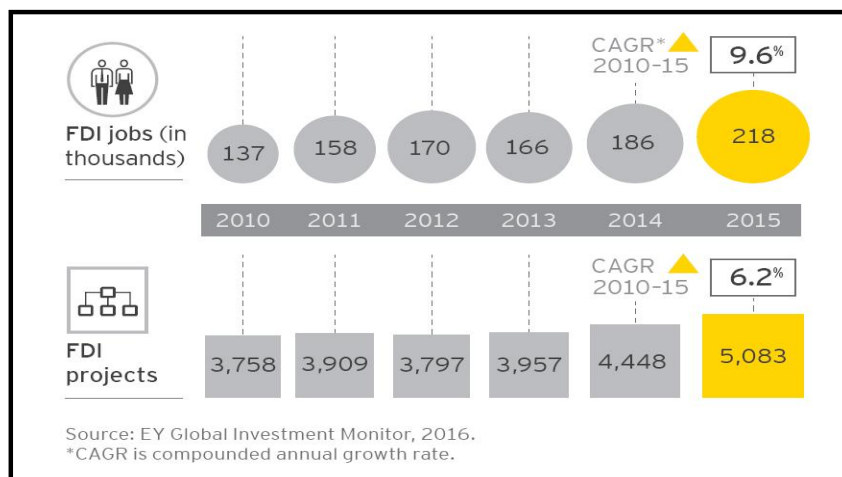
Πηγή: KPMG, attractiveness of European Tax regime, 2007

Σύμφωνα με τον πίνακα αυτόν, προκύπτει ότι οι ακόλουθες τρεις χώρες, η Κύπρος, η Ιρλανδία και η Ελβετία, διαθέτουν για το 2007 τουλάχιστον, το πιο ελκυστικό καθεστώς που αφορά στη φορολόγηση των εταιρικών εισοδημάτων στην Ευρώπη. Πιο συγκεκριμένα, οι χώρες αυτές διακρίνονται, σε σχέση με τις υπόλοιπες, για την διαύγεια της φορολογικής νομοθεσίας, την σταθερότητα του φορολογικού συστήματος και την ιδιαίτερα χαμηλή φορολογία που εφαρμόζουν οι κυβερνήσεις τους.

Στον αντίποδα τώρα, οι τρεις λιγότερο ελκυστικές χώρες, σύμφωνα πάντα με την ίδια έρευνα, είναι η Δημοκρατία της Τσεχίας, η Ρουμανία και η Ελλάδα. Οι παραπάνω χώρες βρέθηκαν στις τελευταίες θέσεις της κατάταξης, λόγω των υψηλών εντάσεων που εμφανίζουν, της πολυπλοκότητας της νομοθεσίας και της πολυνομία που επικρατεί, της έλλειψης σταθερότητας και των συχνών αλλαγών.

Τα αποτελέσματα αυτά προκύπτουν μέσα από 400 συνεντεύξεις των φορολογικών επαγγελματιών σε πολυεθνικές επιχειρήσεις σε ολόκληρη την Ευρώπη. Ωστόσο, η έρευνα συνεχίζει και καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν αρκεί μόνο ένα ελκυστικό φορολογικό καθεστώς για την επίτευξη άμεσων ξένων επενδύσεων σε μακροχρόνιο επίπεδο. Οι υποδομές τις οποίες διαθέτει η χώρα, σε συνδυασμό με το άρτια καταρτισμένο εργατικό δυναμικό και την προσβασιμότητα σε πρώτες ύλες και σε αγορές, συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο προσέλκυσης επενδύσεων.

Μια άλλη έρευνα η οποία διεξάχθηκε πρόσφατα από την ΕΥ και δημοσιεύθηκε το 2016, καταγράφει την ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων για την περίοδο 2010 – 2015 στους κόλπους της Ευρώπης. Παρά την οικονομική κρίση, την οικονομική αστάθεια και γενικά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν ορισμένα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, παρατηρείται μια αύξηση της τάξεως του 14% για το 2015 στην πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων σε σχέση με το 2014. Στην παρακάτω εικόνα παρουσιάζεται η χρονική εξέλιξη των άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ευρώπη, καθώς και οι θέσεις εργασίας οι οποίες δημιουργήθηκαν.



Πηγή: EY Global Investment Monitor, 2016

Διάγραμμα 2.1

Άμεσες ξένες επενδύσεις και θέσεις εργασίας στην Ευρώπη, 2010 – 2015

Ο επόμενος πίνακας παρουσιάζει τις δέκα πρώτες χώρες στην Ευρωπαϊκή Ένωση στη ροή άμεσων ξένων επενδύσεων, καθώς και των 10 πρώτων χωρών στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, οι οποίες προέκυψαν μέσα από την διαδικασία πραγματοποίηση των άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες αυτές.

Πίνακας 2.2

Οι δέκα πρώτες χώρες σε ροή άμεσων ξένων επενδύσεων και δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας

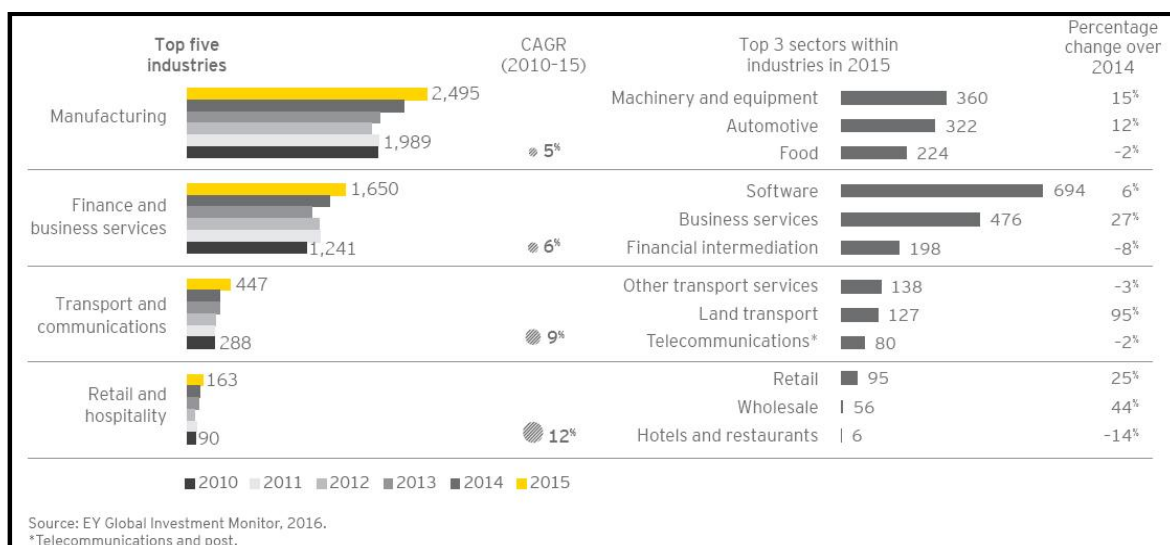
Top 10 countries by FDI projects				Top 10 countries by FDI job creation				What our respondents say		
	2015	2014	Percentage change		2015	2014	Percentage change			
	UK	1,065	887	20%		UK	42,336	31,344	35%	Which are the top countries for FDI in Europe?
	Germany	946	870	9%		Germany	17,126	11,890	44%	
	France	598	608	-2%		France	13,639	12,579	8%	
	Spain	248	232	7%		Russia	13,672	18,248	-25%	
	Netherlands	219	149	47%		Romania	12,746	10,892	17%	
	Belgium	211	198	7%		Hungary	11,741	4,868	141%	
	Poland	211	132	60%		Ireland	10,772	7,306	47%	
	Russia	201	125	61%		Serbia	10,631	5,104	108%	
	Turkey	134	109	23%		Slovakia	9,564	8,012	19%	
	Ireland	127	106	20%		Others	55,788	60,620	-8%	
	Others	1,123	1,032	9%	Total	2,17,666	1,86,348	17%	Source: EY 2016 European attractiveness survey (total respondents: 738).	
Total	5,083	4,448	14%							

Πηγή: EY Global Investment Monitor, 2016

Όπως μπορούμε να διαπιστώσουμε, τις τρεις πρώτες θέσεις στη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων για το έτος 2015, καταλαμβάνουν το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία και η Αγγλία, αν και η τελευταία σε σχέση με το προηγούμενο έτος είχε μια μείωση της τάξεως του -2%. Ωστόσο, αν δούμε το ποσοστό της μεταβολής από το 2014 στο 2015, παρατηρούμε ότι τις πρώτες θέσεις τις καταλαμβάνουν η Ρωσία, η Πολωνία και η Ολλανδία με ποσοστό 61%, 60% και 47% αντίστοιχα.

Όσο για τις νέες θέσεις εργασίας, σε απόλυτους αριθμούς τις τρεις πρώτες θέσεις καταλαμβάνουν το Ηνωμένο Βασίλειο, η Πολωνία και η Γερμανία. Αν όμως δούμε την μεταβολή των νέων θέσεων εργασίας σε ποσοστιαία μεταβολή μεταξύ του 2014 και του 2015, παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας κατέχουν η Ουγγαρία, η Σερβία και η Ιρλανδία με 141%, 108% και 44% αντίστοιχα.

Το διάγραμμα που ακολουθεί, παρουσιάζει τους 4 πρώτους τομείς στους οποίους κατευθύνεται η ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων στον Ευρωπαϊκό χώρο, τα τελευταία 5 χρόνια.



Πηγή: EY Global Investment Monitor, 2016

Διάγραμμα 2.2

Τομείς κατεύθυνσης των άμεσων ξένων επενδύσεων κατά την περίοδο 2010 – 2015

Όπως μπορούμε να διαπιστώσουμε από το παραπάνω διάγραμμα, η τάση η οποία εμφανίζεται είναι αυξανόμενη σε όλους τους τομείς.

2.3 Επιβολή φόρου και φορολογικοί συντελεστές

Ο φόρος ο οποίος επιβάλλεται στα εισοδήματος των νομικών προσώπων, υπολογίζεται με βάση τα καθαρά κέρδη που απορρέουν από τον κύκλο εργασιών των νομικών προσώπων ιδιωτικού δικαίου (ΝΠΙΔ), όπως είναι για παράδειγμα οι ανώνυμες εταιρείες κλπ. μέσα σε ένα έτος. Η σημασία η οποία αποδίδεται στους φόρους, δεν είναι η ίδια για όλες τις χώρες, αλλά ποικίλει. Η διαφορά αυτή προκύπτει όχι μόνο λόγω των διαφορετικών φορολογικών συντελεστών που χρησιμοποιεί το κάθε κράτος, αλλά και λόγω των διαφορών που υπάρχουν στον ορισμό την φορολογητέας βάσης. Επίσης, διαφορές εντοπίζονται στην ένταση της ιδιωτικής επιχειρηματικής δραστηριότητας η οποία έχει αναπτυχθεί στη κάθε χώρα καθώς και του αντίστοιχου φορολογικού συστήματος, (Τάτσος, (2012)).

Ο Πίνακας 2.3 που ακολουθεί, παρουσιάζει τον φόρο εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ) με δύο μορφές: ως ποσοστό επί τοις εκατό του συνολικού φόρου εισοδήματος και ως ποσοστό επί τοις εκατό των συνολικών φορολογικών εσόδων, σε ένα δείγμα αποτελούμενο από 16 ευρωπαϊκές χώρες του ΟΑΣΑ για τα έτη 1990 και 2007.

Πίνακας 2.3

Έσοδα από το φόρο εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ)

Χώρα	Φόρος Εισοδήματος Νομικών Προσώπων					
	Ως % των συνολ. Φορολογικών εσόδων			Ως % του συνολ. Φόρου εισοδήματος		
	1990	2007	Μεταβολή	1990	2007	Μεταβολή
Αυστρία	13,99	19,29	5,30	5,32	8,73	3,41
Βέλγιο	12,10	21,89	9,79	7,23	11,90	4,67
Δανία	6,19	12,43	6,24	3,80	7,56	3,76
Φιλανδία	11,49	22,93	11,44	6,06	12,46	6,40
Γαλλία	33,19	28,50	-4,69	9,53	10,81	1,28
Γερμανία	14,91	19,45	4,54	7,72	9,58	1,86
Ελλάδα	27,64	34,33	6,69	7,88	13,62	5,74
Ισλανδία	9,38	13,49	4,11	2,87	6,63	3,76
Ιρλανδία	13,45	27,73	14,28	5,82	12,87	7,05
Ιταλία	27,51	26,02	-1,49	14,96	12,54	-2,42
Ολλανδία	23,40	29,91	6,51	12,05	13,66	1,61
Νορβηγία	25,61	54,03	28,42	12,24	32,79	20,55
Πορτογαλία	31,06	39,14	8,08	10,95	14,94	3,99
Ισπανία	28,79	37,55	8,76	13,66	18,54	4,88
Σουηδία	7,51	20,29	12,78	4,30	10,36	6,06
Ηνωμένο Βασίλειο	25,22	23,79	-1,43	11,94	11,52	-0,42

Πηγή: OECD, Revenue Statistics, 1965 – 2007, Παρίσι, 2010.

Από το παραπάνω πίνακα παρατηρούμε ότι, το ποσοστό με το οποίο συμμετέχουν στα συνολικά φορολογητέα έσοδα τα οποία προκύπτουν μέσα από την επιβολή του φόρου εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ) στο δείγμα μας, κυμαίνεται για το έτος 2007 από 12,43% (Δανία) έως 54,03% (Νορβηγία), ενώ ο μέσος όρος διαμορφώνεται στο 26,92% με μια συνολική κατά μέσο όρο αύξηση από το 1990 έως το 2007 της τάξεως των 7,46 μονάδων. Αξίζει στο σημείο αυτό να αναφερθεί ότι σε μερικές χώρες παρατηρήθηκε (κατά τη διάρκεια αυτής της χρονικής περιόδου) μείωση του ποσοστού συμμετοχής, το οποίο οφείλεται είτε σε μείωση των ανάλογων συντελεστών φορολόγησης, είτε στη διεύρυνση της φορολογητέας βάσης. Για την περίπτωση της Ελλάδας, παρατηρείται μια αύξηση από το 27,64% στο 34,33% με μια μεταβολή της τάξεως των 6,69 μονάδων.

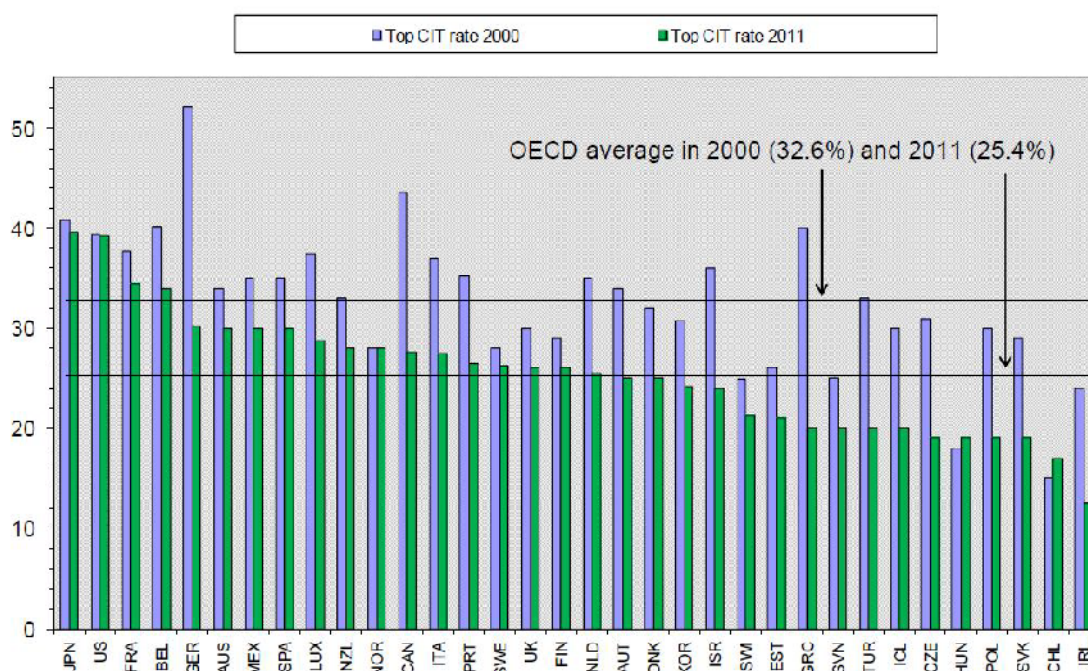
Αντίστοιχα, η συνεισφορά του φόρου εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ) στη διαμόρφωση των συνολικών φορολογητέων εσόδων των κρατών για το έτος 2007, κυμαίνεται από 6,63% (Ισλανδία) έως 32,79% (Νορβηγία), ενώ ο μέσος όρος διαμορφώνεται στο 13,03% με μια συνολική κατά μέσο όρο αύξηση από το 1990 έως το 2007 της τάξεως των 4,51 μονάδων. Για την περίπτωση της Ελλάδας, παρατηρείται μια αύξηση από 7,88% στο 13,62% με μια μεταβολή της τάξεως των 5,74 μονάδων. Ωστόσο και σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν κάποιες χώρες οι οποίες καταγράφουν μείωση, ενώ κάποιες άλλες έχουν σημαντική αύξηση.

Όπως είναι αναμενόμενο τα επίπεδα των φόρων επηρεάζει, έως έναν βαθμό, την απόφαση των επιχειρήσεων να προβούν σε επενδύσεις που αφορούν την επέκτασή τους, την αύξηση του ανθρώπινου κεφαλαίου και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, την επιμόρφωση και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, την επέκταση ή τη μείωση των επιπέδων παραγωγής, των εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού εξοπλισμού, καθώς και την ανάπτυξη της έρευνας και την εφαρμογή καινοτομιών. Φυσικά, οι αποφάσεις αυτές δεν επηρεάζονται αποκλειστικά από τα επίπεδα της φορολογίας, αλλά και από τον τρόπο με τον οποίον εφαρμόζονται και καθορίζονται οι φορολογικοί συντελεστές καθώς και οι επιμέρους φόροι (άμεσοι ή έμμεσοι) οι οποίοι σχετίζονται με την παραγωγή και διάθεση των προϊόντων των διαφόρων επιχειρήσεων. Για τον λόγο αυτόν, πολλές χώρες έχουν προβεί κατά καιρούς, σε μεταρρυθμίσεις της φορολογικής πολιτικής την οποία ασκούν, τόσο σε θέματα φορολογίας των φυσικών προσώπων, όσο και των νομικών προσώπων.

Η μεταρρύθμιση η οποία πραγματοποιείται και αφορά τα εισοδήματα των νομικών προσώπων, έχει κατά κύριο σκοπό την προσέλκυση επενδύσεων στη χώρα μέσω της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας και της αύξησης της κερδοφορίας. Η πιο συνήθης πρακτική η οποία ακολουθείται, είναι η μείωση των συντελεστών φορολόγησης και η ταυτόχρονη διεύρυνση της φορολογητέας βάσης.

Αν δούμε διαχρονικά τη διαμόρφωση των φορολογικών συντελεστών με τους οποίους επιβαρύνονται τα εισοδήματα των νομικών προσώπων, θα διαπιστώσουμε ότι επικρατεί μια φθίνουσα τάση των φορολογικών συντελεστών. Η μείωση αυτή έχει προέλθει ως αποτέλεσμα των φορολογικών μεταρρυθμίσεων που έπραξαν κάποιες χώρες, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ, κατά τα μέσα τις δεκαετίας του 1980 και τις οποίες τις ακολούθησαν και άλλες.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι ανώτεροι φορολογικοί συντελεστές εισοδήματος νομικών προσώπων για τις χώρες του ΟΟΣΑ, όπως αυτοί διαμορφώθηκαν κατά τα έτη 2000 και 2011.



Πηγή: <http://www.oecd.org/ctp/taxdatabase>

Διάγραμμα 2.3

Ανώτεροι φορολογικοί συντελεστές εισοδήματος νομικών προσώπων 2010 – 2011

Όπως μπορεί να διαπιστώσει κανείς από την παραπάνω διαγραμματική απεικόνιση, κατά την χρονική περίοδο 2000 με 2011, οι φορολογικοί συντελεστές των εισοδημάτων των νομικών προσώπων στις χώρες του ΟΟΣΑ μειώθηκαν κατά μέσο όρο 7,2%. Πιο συγκεκριμένα, ο μέσος όρος του ανώτερου συντελεστή φορολόγηση από το 32,6% το 2000, διαμορφώθηκε στο 25,4% για το έτος 2011. Ως εκ τούτου, κατά συντριπτική πλειοψηφία τα ανώτατα ποσοστά φορολόγησης των εισοδημάτων των νομικών προσώπων μειώθηκαν μεταξύ αυτών των δύο χρονικών περιόδων. Εξαιρέση αποτελούν η Ουγγαρία και η Χιλή, στις οποίες ο φορολογικός συντελεστής οδηγήθηκε σε άνοδο, ενώ στη Νορβηγία ο φορολογικός συντελεστής δεν υπέστη καμία μεταβολή, παραμένοντας σε σταθερά επίπεδα.

Επίσης, παρατηρείται μια ελαφρά μείωση του ανώτατου φορολογικού συντελεστή των ΗΠΑ, καθώς και της Ιαπωνίας. Αντίθετα, σε θεαματική μείωση προέβησαν οι κυβερνήσεις των χωρών της Γερμανίας, του Καναδά και του Ηνωμένου Βασιλείου. Μάλιστα, στην περίπτωση της Γερμανίας, η μείωση ξεπερνά σε μέγεθος τις 20 ποσοστιαίες μονάδες.

Πολλοί είναι οι οικονομολόγοι οι οποίοι υποστηρίζουν ότι η ύπαρξη υψηλών φορολογικών συντελεστών στους οποίους υποβάλλονται τα κέρδη των επιχειρήσεων, καθώς και τα μερίσματα τα οποία αποδίδονται στους μετόχους, δυσχεραίνουν την πορεία προς την οικονομική μεγέθυνση των χωρών αυτών. Μάλιστα, υπό το πρίσμα της ελεύθερης κινητικότητας των κεφαλαίων, κυρίως μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και της έκδηλης ανταγωνιστικότητας η οποία αναπτύσσεται, αποτελεί βασικό ανασταλτικό παράγοντα για την επίτευξη επενδύσεων, οι οποίες θα βοηθούσαν τις χώρες αυτές στην οικονομική τους ευμάρεια και θα απέτρεπαν τις στρεβλώσεις που δημιουργούνται στην κατανομή των κεφαλαίων (Devereux & Loretz, (2012); Bond & Xing, (2013); Fatika, (2013)).

Ο πίνακας που ακολουθεί, παρέχει μια πλήρη εικόνα της διαμόρφωσης των φορολογικών συντελεστών, τόσο στα κέρδη των επιχειρήσεων όσο και στα μερίσματα τα οποία αυτές απέδωσαν. Ο πίνακας αναφέρεται σε χώρες την Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίες όμως είναι ταυτόχρονα και μέλη του ΟΟΣΑ.

Πίνακας 2.4

Φορολογία κερδών και μερισμάτων στις Ευρωπαϊκές Χώρες του ΟΟΣΑ

Χώρες	Φορολογία κερδών στην εταιρεία (%)					Φορολογία μερισμάτων (%)				
	2000	2005	2010	2012	2013	2000	2005	2010	2012	2013
Αυστρία	34	25	25	25	25	50,5	43,8	43,8	43,8	43,8
Βέλγιο	40,2	34	34	34	34	49,1	43,9	43,9	50,5	50,5
Γαλλία	37,8	34,9	34,4	34,4	36,4	63,2	55,9	54,2	59,7	64,4
Γερμανία	43,3	38,9	30,2	30,2	30,2	60,9	52,4	48,6	48,6	48,6
Δανία	32	28	25	25	25	59,2	59	56,5	56,5	56,5
Ελλάδα	35	32	24	20	26	35	32	31,6	40	33,4
Εσθονία	26	24	21	21	21	26	24	21	21	21
Ην. Βασίλειο	30	30	28	24	23	47,5	47,5	54	51,4	46,5
Ιρλανδία	24	12,5	12,5	12,5	12,5	57,4	49,3	53,6	54,5	54,5
Ισπανία	35	35	30	30	30	52,7	50	43,3	48,9	48,9
Ιταλία	37	33	27,5	27,5	27,5	44,9	41,4	36,6	42	42
Λουξεμβούργο	37,5	30,4	28,6	28,8	29,2	52,2	44	42,5	42,7	43,4
Ολλανδία	35	31,5	25,5	25	25	74	48,6	44,1	43,8	43,8
Ουγγαρία	18	16	19	19	19	46,7	45,4	39,3	32	32
Πολωνία	30	19	19	19	19	44	34,4	34,4	34,4	34,4
Πορτογαλία	35,2	27,5	26,5	31,5	31,5	51,4	42	41,2	48,6	50,7
Σλοβακία	29	19	19	19	23	39,7	19	19	19	23
Σλοβενία	25	25	20	18	17	47,5	49,4	36	34,4	37,8
Σουηδία	28	28	26,3	26,3	22	49,6	49,6	48,4	48,4	45,4
Τσεχία	31	26	19	19	19	41,4	37,1	31,2	31,2	31,2
Φινλανδία	29	26	26	24,5	24,5	29	37,8	40,5	41,4	41,4
Μέσος όρος 21 χωρών Ε.Ε.	32	27,4	24,8	24,5	24,8	48,7	43,2	41,1	42,5	42,5

Πηγή: Ράπανος & Καπλάνογλου (2014)

Από τον παραπάνω πίνακα παρατηρούμε ότι από το έτος 2000 και μετά, όλες οι χώρες (με μοναδική εξαίρεση την Ουγγαρία) έχουν προβεί σε μείωση του φορολογικού συντελεστή βάσει τον οποίον επιβαρύνονται με φόρο τα εισοδήματα των επιχειρήσεων, με τον μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση να διαμορφώνεται από 32% το 2000 σε 24,8% το 2013. Για το έτος 2013, τον μικρότερο συντελεστή φορολόγησης τον κατέχει η Ιρλανδία (12,5%), ενώ τον

υψηλότερο η Γαλλία (36,4%). Ανάλογη είναι και η τάση την οποία ακολουθεί ο φορολογικός συντελεστής με τον οποίον επιβαρύνονται τα μερίσματα των επιχειρήσεων. Ο αντίστοιχος μέσος όρος από 48,7% που ήταν το 2000, διαμορφώθηκε στο 42,5% για το έτος 2013. Για το έτος 2013, τον μικρότερο συντελεστή για την φορολογία των μερισμάτων κατέχει η Εσθονία, ενώ τον υψηλότερο η Γαλλία (64,4%).

Ειδικότερα, για την Ελλάδα παρατηρείται μια σημαντική μείωση του φορολογικού συντελεστή για τα κέρδη των επιχειρήσεων από 35% για το 2000 σε 20% για το 2012, ενώ για το αμέσως επόμενο έτος (2013) καταγράφει μια άνοδο και διαμορφώνεται στο 26%.

2.4 Οι φορολογικοί συντελεστές στην Ελλάδα

Σύμφωνα με το άρθρο 101 του ελληνικού κώδικα φορολογίας εισοδήματος (ΚΕΦ) υποκείμενα σε φορολογία είναι:

- Οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες.
- Οι δημόσιες, δημοτικές και κοινοτικές επιχειρήσεις και εκμεταλλεύσεις κερδοσκοπικού χαρακτήρα ανεξάρτητα από το αν αποτελούν ή όχι ίδια νομικά πρόσωπα.
- Οι συνεταιρισμοί που έχουν συσταθεί νόμιμα και οι ενώσεις τους.
- Οι αλλοδαπές επιχειρήσεις που λειτουργούν με οποιοδήποτε τύπο εταιρείας, καθώς και οι κάθε είδους αλλοδαποί οργανισμοί που αποβλέπουν στην απόκτηση οικονομικών ωφελημάτων.
- Οι ημεδαπές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης.

Επίσης, στο φόρο αυτό υπόκεινται και τα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα ημεδαπά ή αλλοδαπά νομικά πρόσωπα δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου, στα οποία περιλαμβάνονται και τα κάθε είδους ιδρύματα (Σταματόπουλος & Καραβοκύρης (2003)).

2.4.1 Οι φορολογικοί συντελεστές για Α.Ε., Ε.Π.Ε, συνεταιρισμούς και αλλοδαπές εταιρείες

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τη διαμόρφωση των συντελεστών φορολογίας για τις ημεδαπές εταιρείες (Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ι.Κ.Ε.), τους συνεταιρισμούς και τις αλλοδαπές

επιχειρήσεις οποιουδήποτε τύπου, που λειτουργούν νόμιμα στην ελληνική επικράτεια. Τα στοιχεία αυτά αφορούν την περίοδο από το έτος 2000 έως και το 2013.

Πίνακας 2.5

Φορολογικοί συντελεστές στην Ελλάδα για Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ι.Κ.Ε., συνεταιρισμούς & αλλοδαπές επιχειρήσεις, Περίοδος 2000 - 2013

Χρήση	Α.Ε.	Α.Ε. Εισηγμένες στο Χ.Α.	Συντελεστής παρακράτησης μερισμάτων**	Συντελεστής παρακράτησης αμοιβών Δ.Σ.	ΕΠΕ	ΛΟΙΠΕΣ - άρθρο 109 ΚΦΕ
2013	26%	26%	10%	40%	26%	26%
2012	20%	20%	25%	35%	20%	20%
2011	20%	20%	25%	35%	20%	20%
2010	24%	24%	25%	35%	24%	24%
2009	25%	25%	10%	35%	25%	25%
2008	25%	25%	10%	25%	25%	25%
2007	25%	25%	-	25%	25%	25%
2006	29%	29%	-	29%	29%	29%
2005	32%	32%	-	32%	32%	32%
2004	35%	35%	-	35%	35%	35%
2003	35%	35%	-	35%	35%	35%
2002	35%	35%	-	-	35%	35%
2001	37,5	35%	-	-	35%	35% - 40%*
2000	40%	35%	-	-	35%	35%

Πηγή: <https://www.taxheaven.gr/pages/klimakes>

Για την καλύτερη κατανόηση του παραπάνω πίνακα, ακολουθούν δύο επιμέρους διευκρινήσεις, οι οποίες προέρχονται από την ίδια πηγή η οποία παραθέτει τα στοιχεία του πίνακα:

**Στα μερίσματα ή κέρδη που κεφαλαιοποιούν ή διανέμουν οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες, σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ενώσεις προσώπων ή ομάδες περιουσίας, ενεργείται παρακράτηση φόρου. Οι διατάξεις αυτές εφαρμόζονται ανάλογα και

για τα κέρδη που κεφαλαιοποιούν ή διανέμουν οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες με τη μορφή προμερισμάτων σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ενώσεις προσώπων ή ομάδες περιουσίας, ανεξάρτητα αν η καταβολή τους γίνεται σε μετρητά ή μετοχές. Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων για τα πιο πάνω εισοδήματα. Όταν ημεδαπή ανώνυμη εταιρεία προβαίνει σε διανομή κερδών και στα έσοδά της περιλαμβάνονται έσοδα από τη συμμετοχή της σε άλλο νομικό πρόσωπο της παραγράφου 1 του άρθρου 101 και της παραγράφου 4 του άρθρου 2 που τηρούν διπλογραφικά βιβλία, για τα οποία έχει παρακρατηθεί φόρος, από το φόρο που υποχρεούται να αποδώσει με τη δήλωση που ορίζεται από τις διατάξεις της παραγράφου 6 του άρθρου 54 του νόμου 2238/1994, αφαιρείται το μέρος του φόρου που έχει ήδη παρακρατηθεί σε βάρος της και αναλογεί στα διανεμόμενα από την ίδια κέρδη τα οποία προέρχονται από τις πιο πάνω συμμετοχές. Οι διατάξεις του πρώτου εδαφίου δεν εφαρμόζονται όταν τα κέρδη καταβάλλονται σε εταιρεία άλλου κράτους μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, της οποίας η καταβάλλουσα τα κέρδη ημεδαπή ανώνυμη εταιρεία είναι θυγατρική, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις του άρθρου 11 του ν. 2578/1998. Ο φόρος που έχει παρακρατηθεί σε βάρος του νομικού προσώπου του προηγούμενου εδαφίου επιστρέφεται σε αυτό κατά το μέρος που αναλογεί στα κέρδη που διανέμει σε εταιρεία άλλου κράτους μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εφόσον τηρούνται οι προϋποθέσεις του προηγούμενου εδαφίου. Επίσης, επιστρέφεται ο φόρος που έχει παρακρατηθεί σε βάρος της ανώνυμης εταιρείας κατά το μέρος που αναλογεί στα μερίσματα που διανέμει προς το Δημόσιο.

*Ειδικά για τα υποκαταστήματα των αλλοδαπών ανώνυμων εταιριών, που η έδρα τους βρίσκεται σε κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης με μετοχές εισηγμένες, κατά το χρόνο λήξης της διαχειριστικής περιόδου του υποκαταστήματος, σε οποιοδήποτε χρηματιστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο συντελεστής ορίζεται σε τριάντα πέντε τοις εκατό (35%), εξαιρουμένων των υποκαταστημάτων τραπεζικών επιχειρήσεων για τα οποία ισχύει ο συντελεστής σαράντα τοις εκατό (40%).

Από τον Πίνακα 2.4 παρατηρούμε, ότι ενώ αρχικά πραγματοποιείται μία μείωση όλων των συντελεστών φορολόγησης που υπάγονται οι ανωτέρω εταιρείες, ωστόσο παρατηρείται κατά το έτος χρήσης 2013 να πραγματοποιείται μια αύξηση όλων των συντελεστών, η οποία διαμορφώνεται μεταξύ 5 και 6 ποσοστιαίων μονάδων. Εξαίρεση αποτελεί ο συντελεστής για

τη φορολογία των μερισμάτων, ο οποίος υφίσταται μια αξιοσημείωτη μείωση από 25% για το έτος 2012 σε 10% για το έτος 2013.

2.4.2 Φορολογικοί συντελεστές για ΟΕ – ΕΕ – Κοινωνίες – Αστικές – Αφανείς (άρθρο 10 ΚΦΕ)

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τη διαμόρφωση των συντελεστών φορολογίας για τις ομόρρυθμες εταιρείες, τις ετερόρρυθμες εταιρείες, τις κοινωνίες αστικού δικαίου, τις κοινοπραξίες (άρθ. 2§2 ΚΒΣ), τις αστικές εταιρείες, τις συμμετοχικές εταιρείες και τις αφανείς εταιρείες που λειτουργούν νόμιμα στην ελληνική επικράτεια. Τα στοιχεία αυτά αφορούν την περίοδο από το 2000 έως και το 2013.

Πίνακας 2.6

Φορολογικοί συντελεστές για ΟΕ, ΕΕ, Κοινωνίες, Αστικές, Αφανείς (άρθρο 10 ΚΦΕ)

Χρήση	Ομόρρυθμες και Ετερόρρυθμες εταιρίες	Κοινωνίες αστικού δικαίου	Κοινοπραξίες άρθ. 2§2 ΚΒΣ, Αστικές εταιρείες, Συμμετοχικές εταιρείες, Αφανείς εταιρείες	Εταιρείες των Προεδρικών Διαταγμάτων 518/1989 (ΦΕΚ 220Α') ΚΑΙ 284/1993 (ΦΕΚ 123Α')
2013				
2012	20%	20%	25%	20%
2011	20%	20%	25%	20%
2010	20%	20%	25%	25%
2009	20%	20%	25%	25%
2008	20%	20%	25%	25%
2007	20%	20%	25%	25%
2006	22%*	22%*	29%*	25%
2005	24%*	24%*	32%*	25%
2004	25%	25%	35%	25%
2003	25%	25%	35%	25%
2002	25%	25%	35%	25%
2001	25%	25%	35%	25%
2000	25%	25%	35%	25%

Πηγή: <https://www.taxheaven.gr/pages/klimakes>

Για το έτος 2013 ισχύει ο παρακάτω πίνακας:

Πίνακας 2.7

Φορολογικά κλιμάκια και συντελεστές για το 2013

Κλιμάκιο εισοδήματος (ευρώ)	Φορολογικός συντελεστής %	Φόρος κλιμακίου (ευρώ)	Σύνολο	
			Εισοδήματος (ευρώ)	Φόρου (ευρώ)
50.000	26%	13.000	50.000	13.000
Υπερβάλλον	33%			

Πηγή: <https://www.taxheaven.gr/pages/klimakes>

Ειδικότερα, για τις εταιρείες των προεδρικών διαταγμάτων 518/1989 (ΦΕΚ220Α') και 284/1993 (ΦΕΚ123 Α') ο συντελεστής φορολογίας της παραγράφου 1 του άρθρου 10 του Κ.Φ.Ε. ορίζεται σε είκοσι πέντε τοις εκατό (25%) για τα εισοδήματα διαχειριστικών χρήσεων 2005 και 2006 (Σύμφωνα με τις παραγράφους 3 και 4 του άρθρου 3 του ν. 3296/2004)

Από τον Πίνακα 2.6 παρατηρούμε την σταδιακή μείωση όλων των συντελεστών φορολόγησης από το έτος 2000 έως και το 2012, ενώ αντίθετα, για το έτος 2013 βλέπουμε να μπαίνει σε εφαρμογή η κλιμακωτή επιβολή φορολόγησης, η οποία εκ των πραγμάτων χρησιμοποιεί αρκετά αυξημένους συντελεστές σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο.

2.4.3 Φορολογικοί συντελεστές για ημεδαπά και αλλοδαπά νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι φορολογικοί συντελεστές με τους οποίους φορολογούνται τα εισοδήματα των ημεδαπών και των αλλοδαπών νομικών προσώπων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα στην Ελλάδα, για την χρονική περίοδο 2000 – 2013.

Πίνακας 2.8

Συντελεστές φορολόγησης ημεδαπών και αλλοδαπών νομικών προσώπων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα

Χρήση	Συντελεστής
2013	26%
2012	22%
2011	23%
2010	24%
2009	25%
2008	25%
2007	25%
2006	29%
2005	32%
2004	35%
2003	35%

Πηγή: <https://www.taxheaven.gr/pages/klimakes>

Όπως και στους προηγούμενους πίνακες της παρούσας ενότητας, παρατηρούμε μια σταδιακή συνεχόμενη μείωση στους συντελεστές φορολόγησης από το 2000 έως και το 2012, ενώ αντίθετα το 2013 έχουμε μια αύξηση κατά έξι ολόκληρες ποσοστιαίες μονάδες.

2.4.4 Συντελεστές παρακράτησης φόρου

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τη διαμόρφωση των συντελεστών παρακράτησης φόρου στις αμοιβές των μελών των διοικητικών συμβουλίων των επιχειρήσεων, που λειτουργούν νόμιμα στην ελληνική επικράτεια. Τα στοιχεία αυτά αφορούν την περίοδο από το 2000 έως και το 2013.

Πίνακας 2.9

Συντελεστής παρακράτησης φόρου

Χρήση	Για αμοιβές Δ.Σ. (Άρθρο 54 Κ.Φ.Ε.)	Για αμοιβές Δ.Σ. με σύμβαση μίσθωσης εργασίας (άρθρο 28 παρ. 3 περ. στ και άρθρο 55 παρ. 1α Κ.Φ.Ε.)	Αμοιβές εταίρων Ε.Π.Ε. για υπηρεσίες που παρέχουν σε αυτή, εφόσον είναι ασφαλισμένοι για τις υπηρεσίες αυτές σε οποιονδήποτε ασφαλιστικό οργανισμό ή ταμείο εκτός του Ι.Κ.Α. (Άρθρο 28 παρ. 1β Κ.Φ.Ε.)	Εργολάβων τεχνικών έργων (άρθρο 55 παρ. 1β Κ.Φ.Ε.)	Ελευθέρων επαγγελματιών (Άρθρο 58 Κ.Φ.Ε.)
2013	40%	40%	40%	3%	20%*
2012	35%	35%	35%	3%	20%*
2011	35%	35%	35%	3%	20%
2010	35%	35%	35%	1%	20%
2009	35%	35%	35%	1% από 27/05/09 - 31/12/09 και 3% από 01/01/09 - 26/05/09	20%
2008	25%	25%	25%	3%	20%
2007	25%	25%	25%	3%	20%
2006	29%	29%	29%	3%	20%
2005	32%	32%	32%	3%	20%
2004	35%	35%	35%	3%	20%
2003	35%	35%	35%	3%	20%
2002	35%	35% - 40%**	-	3%	20%
2001	37,50% - 35%**	35% - 40%**	-	3%	20%
2000	35% - 40%**	35% - 40%**	-	3%	20%

Πηγή: <https://www.taxheaven.gr/pages/klimakes>

Για την καλύτερη κατανόηση του παραπάνω πίνακα, ακολουθούν τέσσερις επιμέρους διευκρινήσεις, οι οποίες προέρχονται από την ίδια πηγή η οποία παραθέτει τα στοιχεία του πίνακα:

*Για συναλλαγές άνω των 300,00 ευρώ.

**Στα εισοδήματα της περίπτωσης στ' της παραγράφου 3 του άρθρου 28, με συντελεστή τριάντα πέντε τοις εκατό (35%) όταν οι μετοχές της καταβάλλουσας ανώνυμης εταιρίας είναι εισηγμένες κατά την έναρξη της διαχειριστικής περιόδου στο Χρηματιστήριο Αθηνών και με συντελεστή σαράντα τοις εκατό (40%) για τις λοιπές ανώνυμες εταιρίες που καταβάλλουν τα εισοδήματα αυτά. Ειδικά στα πιο πάνω εισοδήματα που καταβάλλουν οι τραπεζικές ανώνυμες εταιρίες, η παρακράτηση ενεργείται με συντελεστή σαράντα τοις εκατό (40%), ανεξάρτητα αν οι μετοχές αυτών είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών ή όχι.

***Με συντελεστή τριάντα πέντε τοις εκατό (35%). εφόσον τα εισοδήματα προέρχονται από ημεδαπές ανώνυμες εταιρίες των οποίων οι μετοχές κατά την έναρξη της διαχειριστικής περιόδου είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών με εξαίρεση τις τραπεζικές.

****Με συντελεστή τριάντα επτά και πενήντα τοις εκατό (37,50%) από 1ης Ιανουαρίου 2001 και σε τριάντα πέντε τοις εκατό (35%) από 1 ης Ιανουαρίου 2002 και εφεξής, εφόσον τα εισοδήματα προέρχονται από ημεδαπές ανώνυμες εταιρίες των οποίων οι μετοχές δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών ή ημεδαπές ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες, ανεξάρτητα αν οι μετοχές αυτών είναι εισηγμένες ή όχι στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

Με συντελεστή τριάντα πέντε τοις εκατό (35%). εφόσον τα εισοδήματα προέρχονται από ημεδαπές ανώνυμες εταιρίες των οποίων οι μετοχές κατά την έναρξη της διαχειριστικής περιόδου είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών με εξαίρεση τις τραπεζικές. Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση του δικαιούχου για τα εισοδήματα αυτά.

Όπως μπορούμε να διαπιστώσουμε από τον Πίνακα 2.8, παρατηρούμε ότι έως και το 2008 οι περισσότεροι συντελεστές ακολουθούσαν πτωτική πορεία, ενώ κάποιοι άλλοι παρέμενα σταθεροί. Ωστόσο, από το 2009 και μετά, έτος σταθμός για την οικονομική κρίση στην Ελλάδα, τα πράγματα άλλαξαν και η πορεία που ακολούθησαν οι συντελεστές παρακράτησης

ήταν ανοδική για όσους είχαν αρχικά πτωτική πορεία, ενώ για αυτούς που ήταν σταθεροί συνέχισαν να παραμένουν σταθεροί και μετά το 2009.

2.5 Επιχειρήματα υπέρ και κατά της φορολόγησης νομικών προσώπων

Η ύπαρξη φόρου εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ) ξεχωριστά από το φόρο εισοδήματος φυσικών προσώπων (ΦΕΦΠ) έχει αποτελέσει αντικείμενο διαμάχης ανάμεσα σε επιστήμονες οι οποίοι θεωρούνται ειδικοί και διεξάγουν έρευνες πάνω σε θέματα που αφορούν την φορολογία και την οικονομία των χωρών (Γεωργακόπουλος,(2005)).

Ως εκ τούτου, ένα μέρος της επιστημονικής κοινότητας εκφέρει επιχειρήματα υπέρ της επιβολής του φόρου νομικών προσώπων, ενώ ένα άλλο αντιπαρέρχεται σε αυτά με τη χρήση άλλων επιχειρημάτων κατά της επιβολής του φόρου αυτού.

Η βασική αιτία της ύπαρξης του φόρου εισοδήματος νομικών προσώπων (ΦΕΝΠ), για τους ειδικούς, είναι ότι τα νομικά πρόσωπα θεωρούνται ότι έχουν διαφορετική νομική υπόσταση σε σχέση με τα φυσικά πρόσωπα. Πιο συγκεκριμένα, οι υποστηρικτές της άποψης αυτής επισημαίνουν ότι η νομοθεσία είναι αυτή η οποία κάνει διακρίσεις μεταξύ προσώπων και εταιρειών (οποιασδήποτε μορφής), αναγνωρίζοντας ωστόσο ότι τα νομικά πρόσωπα¹ έχουν νομική υπόσταση διαφορετική από αυτή των φυσικών προσώπων που τις απαρτίζουν.

Οι ειδικοί οι οποίοι επικροτούν τον διαχωρισμό αυτόν, επιχειρηματολογούν την άποψή τους λέγοντας πως η χωριστή φορολόγηση των νομικών από τα φυσικά πρόσωπα έχει ερείσματα τόσο από τη θεωρία του ανταλλάγματος, όσο και από τη θεωρία της φορολογικής ικανότητας (Γάτσος, (2012)).

Η άλλη πλευρά, αυτή η οποία είναι κατά του διαχωρισμού, υποστηρίζει ότι τα κέρδη τα οποία προέρχονται από τον πλήρη κύκλο εργασιών των νομικών προσώπων, καταλήγουν στην τσέπη των φυσικών προσώπων, οι οποίοι είναι και οι τελικοί αποδέκτες. Ως εκ τούτου, τα φυσικά πρόσωπα πρέπει να είναι αυτά τα οποία θα υπόκεινται σε φορολογία, στο σύνολο του εισοδήματος, και όχι οι επιχειρήσεις. Η άποψη αυτή είναι γνωστή ως ολοκληρωτική

¹ Όταν γίνεται λόγος για νομικά πρόσωπα, αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις εταιρικής μορφής και όχι σε ατομικές-προσωπικές επιχειρήσεις. Τα εισοδήματα τα οποία προκύπτουν από τις τελευταίες φορολογούνται βάσει του φόρου εισοδημάτων φυσικών προσώπων και υπάγονται στους ανάλογους φορολογικούς συντελεστές.

άποψη, βάσει της οποίας τα φυσικά πρόσωπα απλά χρησιμοποιούν τα νομικά πρόσωπα (επιχειρήσεις) για την προώθηση της επιχειρησιακής τους δραστηριότητας, η οποία έχει ως σκοπό το επιχειρησιακό κέρδος, το οποίο μετατρέπεται σε προσωπικό κέρδος. Με τον τρόπο αυτόν, όλα τα εισοδήματα καταλήγουν στα χέρια των φυσικών προσώπων και ως τέτοια πρέπει να υπόκεινται στην ανάλογη φορολογική επιβάρυνση των φυσικών προσώπων (Γεωργακόπουλος, (2005)).

Σε διαφορετική περίπτωση, η επιβολή ξεχωριστής φορολογίας θα ήταν άδικη στη βάση της και θα οδηγούσε σε διπλή φορολογία μέσω των διανεμόμενων κερδών, αφού αρχικά το ποσό θα φορολογούνταν σε επίπεδο νομικού προσώπου (ΦΕΝΠ) και στη συνέχεια, μέσω της καταβολής μερίσματος στους μετόχους, ως φόρος εισοδήματος.

Σύμφωνα με τα όσο αναφέρει στο βιβλίο του θεωρία των φόρων και φορολογική πολιτική ο καθηγητή Δημόσιας Οικονομικής στο Πάντειο Πανεπιστήμιο καθ. Νίκος Τάτσος σχετικά με την φιλολογία η οποία έχει δημιουργηθεί γύρω από το θέμα της φορολόγησης ή μη των νομικών προσώπων, υποστηρίζει ότι οι λόγοι οι οποίοι έχουν εκφραστεί για τη μη φορολόγηση τους, δεν είναι ισχυροί, αλλά ότι θα έπρεπε ενδεχομένως να επανεξεταστεί ο τρόπος με τον οποίον υπολογίζεται ο φόρος που αναλογεί στα κέρδη των επιχειρήσεων.

2.6 Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάστηκαν διάφορες έρευνες, οι οποίες είχαν ως αντικείμενο μελέτης τις άμεσες ξένες επενδύσεις και την επιρροή που ασκούν σε αυτές το σύστημα φορολόγησης, ως παράγοντας προσέλκυσης, που εφαρμόζεται σε κάθε χώρα. Διαπιστώθηκε από τα ευρήματα των μελετών αυτών, ότι οι απόψεις δίστανται.

Τα διαφορούμενα αυτά αποτελέσματα έχουν να κάνουν με τις χώρες οι οποίες έλαβαν μέρος στην έρευνα, το χρονικό διάστημα στο οποίο αναφέρεται η κάθε έρευνα και κυρίως το είδος και το πλήθος των μεταβλητών οι οποίες χρησιμοποιήθηκαν, προκειμένου να εξαχθούν τα όποια συμπεράσματα. Είναι λογικό, τα επίπεδα των άμεσων ξένων επενδύσεων σε μια χώρα, να μην επηρεάζονται αποκλειστικά και μόνο από το σύστημα φορολογίας των κερδών των επιχειρήσεων, αλλά από ένα σύνθετο σύμπλεγμα στοιχείων, τα οποία αναλόγως την περίπτωση και τις συνθήκες αλληλεπιδρούν και επηρεάζουν, σε διαφορετικό βαθμό, το σύνολο των κινήτρων για την ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Απόρροια των ως άνω είναι ότι η φορολογία επηρεάζει όπως και να έχει την απόφαση των πολυεθνικών επιχειρήσεων να προβούν ή όχι στην πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων σε μια χώρα. Όμως, τα επίπεδα της φορολογίας δεν αρκούν από μόνα τους να καθορίσουν το αποτέλεσμα της απόφασης. Συμβάλλουν, αλλά δεν είναι το μοναδικό κίνητρο που μια επιχείρηση λαμβάνει υπόψη της για την επιλογή ή όχι στην πραγματοποίηση επενδύσεων σε μια χώρα. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες οι οποίοι πρέπει και αυτοί να εξεταστούν συνολικά, προκειμένου να παρθεί μια ορθολογική απόφαση από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Οι χώρες οι οποίες θέλουν να αυξήσουν την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων στο έδαφός τους, πρέπει και αυτές με τη σειρά τους να προσπαθήσουν να προσφέρουν ένα σύνολο κινήτρων, όχι μόνο οικονομικών και φορολογικών, τα οποία δεν θα λειτουργούν σαν πυροτεχνήματα, αλλά θα συμβάλουν στη δημιουργία και διατήρηση ενός σταθερού και διαφανούς επενδυτικού κλίματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΘΕΩΡΙΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

3.1 Εισαγωγή

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα ακολουθήσει μια παρουσίαση των κυριοτέρων θεωριών του διεθνούς εμπορίου, προκειμένου να γίνει καλύτερα κατανοητό στον αναγνώστη ο τρόπος με τον οποίον δημιουργήθηκε και αναπτύχθηκε το εμπόριο, καθώς και ο λόγος για τον οποίον οι χώρες εμπορεύονται μεταξύ τους. Η ανάλυση των θεωριών αυτών αποτελεί προοίμιο για την περαιτέρω ανάλυση για τους λόγους της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, καθώς και το πώς οδηγήθηκαν διαχρονικά οι επιχειρήσεις στην ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων μέσω του διεθνούς εμπορίου.

3.2 Ο Μερκαντιλισμός

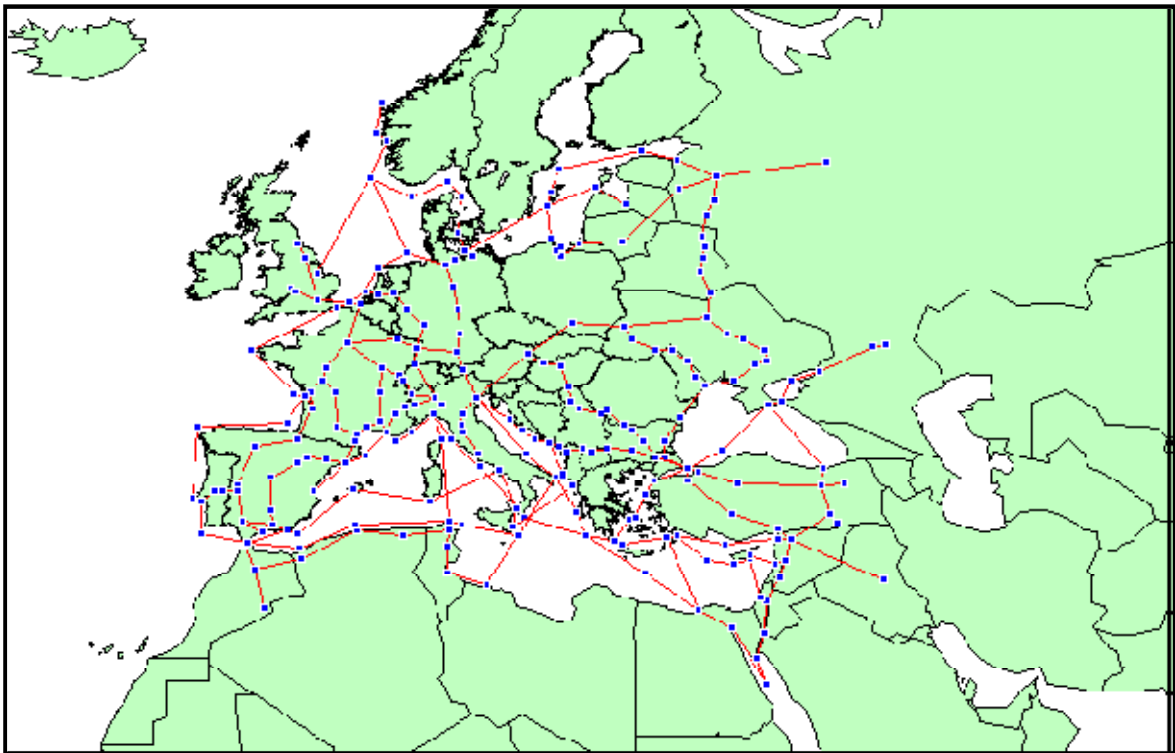
Ο Μερκαντιλισμός είναι μια οικονομική φιλοσοφία η οποία αναπτύχθηκε στην Ευρώπη κατά τον 16^ο με 18^ο αιώνα. Πρόκειται για ένα πολύπλοκο, πολιτικό και συνάμα οικονομικό σύστημα του οποίου η κεντρική θεωρία βασίζεται στη συσσώρευση πολύτιμων μετάλλων και λίθων. Η θεωρία αυτή υποστήριζε ότι η ηγεμονία και το επίπεδο ευημερίας ενός κράτους βασίζονταν αποκλειστικά και μόνο στα αποθέματα πολύτιμων μετάλλων και λίθων τα οποία κατείχε. Σύμφωνα με τη μερκαντιλιστική άποψη, τα πολύτιμα μέταλλα και λίθοι αποτελούσαν τη μοναδική πηγή πλούτου. Ωστόσο, επειδή η Αγγλία δεν διάθετε ορυχεία, οι μερκαντιλιστές απέβλεπαν στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, μέσω του οποίου προσδοκούσαν να αποκτήσουν τα πολύτιμα αυτά αγαθά, μιας και που εκείνη την περίοδο το βασικό μέσο πληρωμής αποτελούσε ο χρυσός και το ασήμι.

Ως εκ τούτου, οι κυβερνήσεις την εποχής εκείνης εφάρμοζαν πολιτικές οι οποίες προωθούσαν την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου μέσω της αύξησης των εξαγωγών, ενώ ταυτόχρονα προσπαθούσαν να μειώσουν όσο περισσότερο γίνονταν την εισαγωγή αγαθών, προκειμένου να μη μειωθούν τα αποθέματά τους σε πολύτιμα αγαθά (χρυσός, ασήμι και

πολύτιμους λίθους) που χρησίμευαν ως μέσω πληρωμής. Με άλλα λόγια, απέβλεπαν στη διατήρηση θετικών ισοζυγίων εμπορίου με εμπορικό πλεόνασμα. Για τον περιορισμό των εισαγωγών το κύριο μέτρο το οποίο ακολουθούσαν οι κυβερνήσεις, ήταν η επιβολή δασμών και η βαριά φορολογία. Η κυβερνητική παρέμβαση στις αγορές ήταν ωμή, προκειμένου οι εξαγωγές να διατηρούνται σε υψηλά επίπεδα έναντι των εισαγωγών. Τα μέτρα αυτά είχαν σαν αποτέλεσμα, τη δημιουργία οφέλους για μια ορισμένη μερίδα πολιτών, κυρίως των εμπόρων, των βιοτεχνών και των ναυπηγών, αλλά σε βάρος μιας άλλης μερίδας αρκετά πολυπληθέστερης, όπως οι καταναλωτές (Ball, *et.al*, 2014).

Εικόνα 3.1

Εμπορικοί οδοί περιόδου 1300-1500



Πηγή: Νίκος Θεοχαράκης, Μερκαντιλισμός, ΕΚΠΑ

Οι κυβερνητικές επιδοτήσεις οι οποίες δίδονταν για την ενίσχυση των εξαγωγών, προέρχονταν από την βαριά φορολόγηση των πολιτών. Ωστόσο, οι καταναλωτές πλήρωναν και τους περιορισμούς στις εισαγωγές, αφού καλούνταν να πληρώσουν σε αρκετά υψηλές τιμές τα προϊόντα αυτά προκειμένου να τα αποκτήσουν (αν είχαν φυσικά την οικονομική δυνατότητα). Δεν ήταν και λίγες οι φορές όπου ο λαός υπέφερε από την έλλειψη αγαθών,

μιας και που η μεγαλύτερη ποσότητα παραγωγής προϊόντων κατευθύνονταν προς τις εξαγωγές και όχι για την αναγκαία-βασική εγχώρια κατανάλωση (Griffin & Pustay, (2011)).

Η θεωρία του Μερκαντισμού αμφισβητήθηκε έντονα από τον Adam Smith στα τέλη του 18^{ου} αιώνα. Ωστόσο, ακολούθησαν και άλλοι οικονομολόγοι, όπως ο D. Hume και ο David Ricardo, οι οποίοι έφεραν στην επιφάνεια βασικές της αδυναμίες. Πάραυτα, ένα μέρος των αντιλήψεων περί της θεωρίας του Μερκαντισμού κατάφερε να επιβιώσει μέσα στο χρόνο ακόμα και στις μέρες μας. Πολλές κυβερνήσεις, στην προσπάθειά τους να ενισχύσουν αλλά και προστατέψουν από τον διεθνή ανταγωνισμό τις εγχώριες επιχειρήσεις και τις οικονομίες τους, εφάρμοσαν ή εξακολουθούν ακόμα και σήμερα να εφαρμόζουν κάποιες από αυτές τις αντιλήψεις. Έτσι, γεννήθηκε μια νέα θεωρία γνωστή και ως ο Νέο – Μερκαντισμός, ή όπως αλλιώς λέγεται Προστατευτισμός, ο οποίος συνεχίζει έως και σήμερα να υιοθετεί πολλές από τις απόψεις και τα μέτρα της προηγούμενης θεωρίας. Η έκταση και η ένταση με την οποία εφαρμόζεται, διαφέρει από χώρα σε χώρα και από κυβέρνηση σε κυβέρνηση, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά της πολιτικής τα οποία θέλει να προσδώσει το εκάστοτε κυβερνητικό σχήμα στον έλεγχο του διεθνούς εμπορίου (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη, υπάρχουν πολλοί μάνατζερ μεγάλων επιχειρήσεων οι οποίοι πιστεύουν πως η Ιαπωνία, εξαιτίας του συστήματος προστατευτισμού που εφαρμόζει, παραμένει ένα σύγχρονο «κάστρο του μερκαντισμού», επιβάλλοντας περιορισμούς εισαγωγών, δίνοντας ταυτόχρονα στους Ιάπωνες εξαγωγείς ένα αθέμιτο πλεονέκτημα. Για παράδειγμα, χρειάστηκαν περισσότερα από 40 χρόνια διαπραγματεύσεων, ώστε τη δεκαετία του 1990 η Ιαπωνική κυβέρνηση να υποκύψει στις μεγάλες πιέσεις που δέχονταν και να επιτρέψει την εισαγωγή ρυζιού στη χώρα της. Όμως και τότε, η ποσότητα η οποία εισάγονταν στη χώρα δεν υπέρβαινε σε καμία περίπτωση το 10 τοις εκατό της αγοράς (Griffin & Pustay, 2011).

Μέρος της πολιτικής που ακολουθεί η Ιαπωνία, αποτελεί και η επιμονή της για διατήρηση ενός φθηνού εγχώριου νομίσματος, αποσκοπώντας στο να εισέλθει σε νέες εξαγωγικές αγορές ή να αυξήσει τον όγκο του εξαγωγικού της εμπορίου στις ήδη υπάρχουσες, ενώ ταυτόχρονα περιορίζει τις εισαγωγές προϊόντων παίρνοντας τα κατάλληλα μέτρα, αφού τα οποιαδήποτε εισαγόμενα προϊόντα είναι πολύ πιο ακριβά και κατά επέκταση λιγότερο ανταγωνιστικά σε σχέση με τα εγχώρια (Ball, *et. al.*, (2014)).

Για παράδειγμα, η Τράπεζα της Ιαπωνίας δαπάνησε ¥15 τρις. γιέν κατά τη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2004, έτσι ώστε να μπορέσει να υποτιμήσει το εγχώριο νόμισμα έναντι του αμερικάνικου δολαρίου. Το Συμβούλιο Εμπορικής Πολιτικής της Αυτοκινητοβιομηχανίας, εκτιμά ότι η φαινομενική υποτίμηση του ιαπωνικού νομίσματος βοήθησε τους ιάπωνες παραγωγούς αυτοκινήτων να καταγράψουν ένα πλεόνασμα κόστους της τάξης του 15% με 20%, έναντι των αμερικανών και ευρωπαϊών παραγωγών. Η ενέργεια αυτή είχε σαν αποτέλεσμα τα συνολικά ετήσια κέρδη της Toyota να αυξηθούν περίπου κατά \$350 εκατομμύρια για κάθε μονάδα υποτίμησης του γιέν έναντι του αμερικάνικου δολαρίου (Hayashi&Slater, (2008)).

Ανάλογη είναι και η συμπεριφορά της Κίνας, η οποία παρά την εντυπωσιακή οικονομική της ανάπτυξη και τα αυξανόμενα εμπορικά πλεονάσματα τα οποία καταγράφει, η κινεζική Κυβέρνηση αντιτίθεται σθεναρά στις προσπάθειες ανατίμησης του εγχώριου νομίσματος. Για την ενέργειά της αυτή, η Κίνα κατηγορείται για μερκαντιλιστική συμπεριφορά, διότι υποβοηθάει τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των κινέζικων επιχειρήσεων σε όρους κόστους, έναντι των επιχειρήσεων των άλλων κρατών. Μια έρευνα η οποία διεξάχθηκε, υποστηρίζει ότι περίπου το 40% του τιμολογιακού πλεονεκτήματος των επιχειρήσεων της Κίνας οφείλεται σε μερκαντιλιστικές πολιτικές της πολιτικής διακυβέρνησης της χώρας, συμπεριλαμβανομένου και της υποτίμησης του εγχώριου νομίσματος, των πολιτικών επιχορηγήσεων των επιχειρήσεων και γενικά του χαλαρού ελεγκτικού μηχανισμού (Hannon & Price, (2007)).

3.3 Η θεωρία του απόλυτου πλεονεκτήματος

Όπως ειπώθηκε και στην προηγούμενη παράγραφο, ο Adam Smith αντιτάχθηκε σθεναρά στην θεωρία του Μερκαντιλισμού. Η απάντηση στον Μερκαντιλισμό ήρθε από τον θεωρούμενο και ως πατέρα της οικονομικής επιστήμης της ελεύθερης αγοράς τον Adam Smith, με τη θεωρία του απόλυτου πλεονεκτήματος, η οποία δημοσιεύτηκε για πρώτη φορά στο έργο του «Ο Πλούτος των Εθνών» το 1776 στο Λονδίνο (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Ο Adam Smith υποστήριξε ότι δεν πρέπει το κράτος (η εκάστοτε διακυβέρνηση μιας χώρας) να παρεμβαίνει στις αγορές και να καθορίζει το όγκο των εισαγωγών και των εξαγωγών, επιδρώντας με αυτόν τον τρόπο στη διαμόρφωση του διεθνούς εμπορίου (Ball,*et.*

al., (2014)). Κατά τον Adam Smith, το βασικότερο πρόβλημα της θεωρίας του Μερκαντισμού έγκειται στο γεγονός ότι η θεωρία αυτή συγχέει την απόκτηση θησαυρού με την απόκτηση πλούτου (Griffin & Pustay, (2011)).

Τάσσεται ξεκάθαρα υπέρ τις ανάπτυξης του ελεύθερου εμπορίου μεταξύ των διαφόρων κρατών, υποστηρίζοντας ότι το ελεύθερο εμπόριο αποτελεί το βασικό εργαλείο, το οποίο συμβάλει αποτελεσματικά στην οικονομική μεγέθυνση και την ευημερία μιας χώρας. Το ελεύθερο εμπόριο δίνει τη δυνατότητα σε μια χώρα να μπορέσει να αυξήσει περαιτέρω την ποσότητα των αγαθών και των υπηρεσιών τα οποία παράγει καλύτερα και να εξειδικευτεί σε αυτά, ανταλλάσσοντάς τα εν συνεχεία με άλλα αγαθά και υπηρεσίες τα οποία είτε δεν παράγει καθόλου είτε είναι καλύτερα από αυτά τα οποία παράγει η ίδια (Griffin & Pustay, (2011)).

Εύλογο όμως είναι το ερώτημα το οποίο τίθεται, και δεν είναι άλλο από το ποια αγαθά και ποιες υπηρεσίες τότε θα πρέπει να παράγει και να εξάγει μια χώρα και, στον αντίποδα, ποια αγαθά και ποιες υπηρεσίες θα πρέπει να εισάγει; Η απάντηση στο παραπάνω ερώτημα δίνεται μέσα από την θεωρία του Adam Smith περί απόλυτου πλεονεκτήματος. Η θεωρία του απόλυτου πλεονεκτήματος μας λέει πως μια χώρα θα πρέπει να παράγει και να εξάγει εκείνα τα αγαθά και τις υπηρεσίες για τα οποία έχει καταφέρει να καταστεί πιο παραγωγική σε σχέση με τις άλλες χώρες και να εισάγει φυσικά εκείνα τα αγαθά και τις υπηρεσίες για τα οποία άλλες χώρες έχουν καταστεί πιο παραγωγικές και πιο αποτελεσματικές σε σχέση με εκείνη. Δηλαδή, να παράγει και να εξάγει τα αγαθά και τις υπηρεσίες εκείνες για τα οποία είναι σε θέση να τα παράγει με μεγαλύτερη αποδοτικότητα και άρα με περισσότερη εξειδίκευση και να εισάγει αντίστοιχα άλλα προϊόντα και υπηρεσίες στα οποία έχουν περισσότερη εξειδίκευση (απόλυτο πλεονέκτημα) άλλες χώρες έναντι αυτής (Ball,*et. al.*, (2014); Griffin & Pustay, (2011)).

Τα οφέλη και για τις δύο χώρες προκύπτουν τόσο από την εξειδίκευση όσο και από την ανάπτυξη του εμπορίου και αυτό διότι η κάθε χώρα εξειδικεύεται στην παραγωγή του προϊόντος το οποίο παράγει πιο αποδοτικά και εν συνεχεία το ανταλλάσσει το πλεόνασμα το οποίο απορρέει από αυτή τη παραγωγή με προϊόντα που δεν μπορεί να παράγει τόσο αποδοτικά.

Η ανάπτυξη της θεωρίας του Adam Smith συντέλεσε στο να κατανοήσουν αρκετές κυβερνήσεις για πιο λόγω έπρεπε να καταργήσουν τα μέτρα εμπορικού περιορισμού και να στραφούν προς το διεθνές εμπόριο. Δεν κατόρθωσε ωστόσο να κάμψει τις αντιδράσεις των κυβερνήσεων των χωρών οι οποίες δεν διέθεταν κάποιο απόλυτο πλεονέκτημα. Στη περίπτωση όμως που μια χώρα έχει απόλυτο πλεονέκτημα στην παραγωγή σε πολλά προϊόντα, τι γίνεται με το εμπόριο; Θα εξακολουθήσει να υφίστανται οι προϋποθέσεις για την ανάπτυξη εμπορίου; Η απάντηση δίνεται στην επόμενη παράγραφο που αναπτύσσει η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος.

3.4 Η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος

Η θεωρία του απόλυτου πλεονεκτήματος εμφανίζει και αυτή με τη σειρά της κάποιες ατέλειες κατά την εφαρμογή της. Για παράδειγμα, δεν εξηγεί ποιες θα είναι οι επιπτώσεις στο διεθνές εμπόριο αν μια χώρα παρουσιάζει απόλυτο πλεονέκτημα και στα δύο προϊόντα. Με βάση τη θεωρία του απόλυτου πλεονεκτήματος, προκύπτει ότι δεν θα πραγματοποιηθεί καμία απολύτως εμπορική συναλλαγή ανάμεσα στις δύο αυτές χώρες. Ωστόσο, η ερμηνεία αυτή είναι απολύτως εσφαλμένη.

Τη λύση στο πρόβλημα έδωσε το 1817 ο Βρετανός οικονομολόγος David Ricardo, ο οποίος ανέπτυξε τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος, βάσει της οποίας παρόλο που μια χώρα έχει απόλυτο πλεονέκτημα στην παραγωγή δύο διαφορετικών προϊόντων σε σχέση με μια άλλη χώρα, θα μπορούσαν και οι δύο αυτές χώρες να επωφεληθούν από την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου (Ball, *et. al*, (2014)). Ο μοναδικός περιορισμός έγκειται στο γεγονός ότι η λιγότερο αποδοτική χώρα δεν μπορεί να είναι το ίδιο λιγότερο αποδοτική στην παραγωγή και των δύο αυτών προϊόντων (Ricardo, (1965)).

Η διαφορά ανάμεσα στη θεωρία του απόλυτου και του σχετικού πλεονεκτήματος είναι ιδιαίτερος λεπτή. Η διαφορά τους στηρίζεται στο γεγονός ότι στη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος υπεισέρχεται η έννοια του κόστους ευκαιρίας² στον καθορισμό των ποιών αγαθών θα πρέπει να παράγει μια χώρα (Griffin & Pustay, (2011)).

² Το κόστος ευκαιρίας ενός αγαθού είναι η αξία της θυσίας που πραγματοποιείται για την απόκτηση του συγκεκριμένου αγαθού.

Η απλή έννοια του συγκριτικού πλεονεκτήματος αποτελεί τη βάση του διεθνούς εμπορίου, ακόμα και στην περίπτωση κατά την οποία μια χώρα πλεονεκτεί όλων των ανταλλασσόμενων αγαθών και υπηρεσιών σε σχέση με μια άλλη.

Σε αυτό το σημείο κρίνεται επιβεβλημένη η αναφορά ότι, τόσο ο Smithόσο και ο Ricardo ανέπτυξαν τις θεωρίες τους λαμβάνοντας υπόψη μία και μόνο εισροή, την εργασία. Ο λόγος είναι πως εκείνη την εποχή, η εργασία ήταν ο μόνος σημαντικός παράγοντας για τη διαμόρφωση του κόστους παραγωγής. Επίσης, δεν εξετάστηκε η περίπτωση παραγωγής ίδιων προϊόντων με διαφορετικό μείγμα συντελεστών παραγωγής και δε δίνονταν καμία εξήγηση για τη διαφοροποίηση του κόστους παραγωγής. Το 1933, ένας Σουηδός οικονομολόγος ονομαζόμενος Bertil Ohlin ήρθε να ταράξει τα λιμνάζοντα νερά με τη θεωρία του περί την αφθονίας των συντελεστών παραγωγής (Ball, *et. al.*, (2014)).

3.5 Το θεώρημα Heckscher – Ohlin περί αφθονίας των συντελεστών παραγωγής

Το θεώρημα των Heckscher – Ohlin το οποίο αφορά την αφθονία των συντελεστών παραγωγής υποστηρίζει ότι, οι διαφορές του κόστους παραγωγής η οποία παρατηρείται στις αγορές, οφείλεται στη διαφορά που υπάρχει στην προσφορά των συντελεστών παραγωγής. Ουσιαστικά, η θεωρία απαντά στο ερώτημα τι είναι αυτό το οποίο καθορίζει ότι τα προϊόντα μιας χώρας θα έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα (Griffin & Pustay, (2011)).

Η κάθε χώρα θα πρέπει να στρέφεται-επικεντρώνεται στην παραγωγή εκείνων των προϊόντων των οποίων απαιτείται μεγαλύτερη συμμετοχή, στην παραγωγική διαδικασία, εκείνου του συντελεστή παραγωγής τον οποίον η χώρα διαθέτει σε αφθονία. Από τη στιγμή που ο συγκεκριμένος συντελεστής παραγωγής βρίσκεται σε αφθονία, σημαίνει πως το κόστος του θα είναι χαμηλότερο και, κατά επέκταση, δεν θα επιβαρύνει περαιτέρω το κόστος παραγωγής του τελικού προϊόντος,

Ως εκ τούτου, μια χώρα η οποία διαθέτει φθηνό εργατικό δυναμικό, όπως για παράδειγμα η Ινδία, θα πρέπει να επικεντρώνει το ενδιαφέρον της παραγωγής της σε προϊόντα έντασης εργασίας, τα οποία μπορεί να παράγει και τα οποία θα είναι πιο φθηνά και άρα πιο ανταγωνιστικά στο διεθνές εμπόριο. Από την άλλη πλευρά, η Γερμανία, η οποία διαθέτει περισσότερο κεφάλαιο από ότι εργασία, θα πρέπει να επικεντρώνεται αντίστοιχα στην

παραγωγή προϊόντων εντάσεως κεφαλαίου και όχι εργασίας. Με τον τρόπο αυτόν, η Γερμανία θα παράγει πιο φθηνά τα προϊόντα έντασης κεφαλαίου απ' ότι εργασίας. Όταν αυτές οι δύο χώρες, μέσω του διεθνούς εμπορίου, θα έρθουν σε επαφή, θα έχουν την ευκαιρία να αποκτήσουν σε χαμηλότερη τιμή τα προϊόντα εκείνα τα οποία θα απαιτούσαν τη συμμετοχή εκείνου του συντελεστή παραγωγής, ο οποίος είναι σχετικά σπάνιος στην ενδοχώρα τους, με αποτέλεσμα να επωφεληθούν τελικά και οι δύο χώρες από τη συναλλαγή αυτή (Ball, *et. al*, (2014)).

Ωστόσο, το θεώρημα Heckscher – Ohlin βρίσκει απόλυτη εφαρμογή στην σύγχρονη οικονομία; Σε γενικές γραμμές θα μπορούσαμε να πούμε ότι το θεώρημα Heckscher – Ohlin ερμηνεύει σωστά την αγορά. Χώρες οι οποίες διαθέτουν έναν συντελεστή παραγωγής σε αφθονία, είναι πιο λογικό να παράγουν προϊόντα τα οποία έχουν ως βασικό συντελεστή παραγωγής τον συγκεκριμένο πόρο και να τα ανταλλάσσουν, μέσω των εξαγωγών, με άλλα προϊόντα των οποίων ο βασικός συντελεστής παραγωγής δεν βρίσκεται σε αφθονία.

Η θεωρία των Heckscher – Ohlin δεν ερμηνεύει απόλυτα την πραγματικότητα. Υπάρχουν και εξαιρέσεις, οι οποίες οφείλονται εν μέρει στις ίδιες της υποθέσεις της θεωρίας αυτής.

Μια από αυτές τις υποθέσεις είναι ότι η τιμή των συντελεστών παραγωγής εξαρτάται αποκλειστικά από τον βαθμό αφθονίας τους. Κάτι τέτοιο όμως δεν ισχύει και αυτό διότι η τιμή των συντελεστών παραγωγής δεν καθορίζεται σε τέλειες αγορές. Για παράδειγμα, κάποια προγράμματα φοροαπαλλαγών σε επενδύσεις, μπορούν να μειώσουν το κόστος του κεφαλαίου σε επίπεδα κάτω του αγοραίου κόστους κλπ. Επίσης, θεωρείται πως η τεχνολογία είναι παντού η ίδια. Κάτι τέτοιο όμως δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα, διότι απαιτείται χρόνος από τι στιγμή που μια νέα τεχνολογία θα εισαχθεί με επιτυχία σε έναν τομέα της παραγωγικής διαδικασίας και της εφαρμογή της σε διεθνές και κατά επέκταση σε παγκόσμιο επίπεδο. Ένα ηλεκτρονικός υπολογιστής είναι ίδιος σε όλες τις χώρες, ωστόσο πρέπει να εκπαιδευτεί κάποιος για να μπορέσει να τον χειριστεί ορθά και αποδοτικά.

Μια άλλη υπόθεση η οποία, όπως θα δούμε παρακάτω, αποτέλεσε αντικείμενο μελέτης, είναι ότι ένα συγκεκριμένο προϊόν δεν είναι κατά βάσει αναγκαίο να είναι εντάσεως κεφαλαίου ή εντάσεως εργασίας. Μπορεί σε μια χώρα να είναι εντάσεως κεφαλαίου και σε μια άλλη χώρα να είναι εντάσεως εργασίας (Ball, *et. al*, (2014)).

3.6 Το παράδοξο του Leontief

Το 1953, η μελέτη η οποία εκπονήθηκε από τον οικονομολόγο Wassily Leontief, αμφισβήτησε ανοιχτά τη θεωρία των Heckscher – Ohlin σχετικά με την ικανότητά της να προβλέπει προς τα πού θα μετακινηθεί το διεθνές εμπόριο.

Ο Leontief, χρησιμοποίησε στη μελέτη του τους πίνακες των εισροών εκροών των ΗΠΑ για το έτος 1947, λαμβάνοντας υπόψη μόνο δύο συντελεστές παραγωγής, το κεφάλαιο και την εργασία. Οι πίνακες αυτοί, δείχνουν την ποσότητα με την οποία συμμετέχει ο κάθε συντελεστής στην παραγωγική διαδικασία των διαφόρων αγαθών. Χρησιμοποιώντας λοιπόν τους πίνακες αυτούς, επιχείρησε να συγκρίνει το λόγο κεφάλαιο/εργασία (Πουρναράκης, (2010)).

Η μελέτη αυτή, έγινε ευρέως γνωστή ως το «Παράδοξο του Leontief» και αυτό, διότι το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε είναι πως η ΗΠΑ, μια χώρα με την μεγαλύτερη παραγωγή προϊόντων εντάσεως κεφαλαίου, σύμφωνα να τα επίσημα στοιχεία καταγραφής των εξαγωγών της χώρας, εξήγαγε προϊόντα εντάσεως εργασίας, ενώ ταυτόχρονα εισήγαγε προϊόντα εντάσεως κεφαλαίου (Ball, *et. al.*, (2014)).

Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι ΗΠΑ εξάγουν προϊόντα έντασης τεχνολογίας, τα οποία όμως παράγονται από εξειδικευμένη εργασία υψηλής ποιότητας και απαιτήσεων. Η εξειδικευμένη αυτή εργασία υψηλής ποιότητας πηγάζει από την συστηματική εκπαίδευση του εργατικού της δυναμικού μέσα από πανεπιστημιακές κοινότητες και κέντρα έρευνας, με αποτέλεσμα το εργατικό δυναμικό της χώρας να είναι πιο αποτελεσματικό. Ακόμα και στην περίπτωση όπου η συμμετοχή του κεφαλαίου και του εργατικού δυναμικού στην παραγωγική διαδικασία είναι ακριβώς η ίδια και σε άλλες χώρες, οι ΗΠΑ θα είναι πιο παραγωγικές και αυτό διότι οι ΗΠΑ υπερέχουν σε τεχνολογία αλλά και σε οργάνωση (Πουρναράκης, (2010)).

Μια άλλη ερμηνεία του φαινομένου, είναι ότι πολλά προϊόντα θα μπορούσαν να παραχθούν με διαφορετικό μείγμα των συντελεστών παραγωγής. Έτσι λοιπόν, μπορεί να προκύψει το ίδιο προϊόν είτε μέσα από μια διαδικασία παραγωγής εντάσεως κεφαλαίου είτε εντάσεως εργασίας.

Συνοψίζοντας, το πρόβλημα της θεωρίας του Leontief μπορεί να πηγάζει στο ότι κατά την διάρκεια των υπολογισμών του, υπέθεσε ότι υπάρχουν μόνο δύο ομοιογενείς συντελεστές παραγωγής, το εργατικό δυναμικό και το κεφάλαιο. Στην πραγματικότητα ωστόσο, υπάρχουν

και άλλοι συντελεστές παραγωγής, όπως η γη, το ανθρώπινο κεφάλαιο, η τεχνολογία, οι οποίοι δεν ελήφθησαν καθόλου υπόψη στην μελέτη του. Η αδυναμία αυτή, στον συνυπολογισμό του ρόλου που διαδραματίζουν και οι υπόλοιποι συντελεστές παραγωγής στη διαμόρφωση των εμπορικών ροών, μπορεί να ευθύνεται για το παράδοξο συμπέρασμά του (Griffin & Pustay, (2011)).

3.7 Νεότερες θεωρίες για την κατεύθυνση του εμπορίου

Οι θεωρίες τις οποίες αναφέρθηκαν έως τώρα και αφορούσαν την ανάπτυξη του εμπορίου, ήταν θεωρίες οι οποίες έγιναν γνωστές έως και το δεύτερο μισό του 20^{ου} αιώνα. Από τότε έως και σήμερα έχουν αναπτυχθεί και άλλες θεωρίες οι οποίες με τη σειρά τους προσπαθούν να ερμηνεύσουν την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Οι νέες αυτές θεωρίες προσπαθούν να ερμηνεύσουν την σημασία και τον ρόλο τον οποίον κατέχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στην μεταπολεμική διεθνή οικονομία, αλλά και την ανάπτυξη του ενδοκλαδικού εμπορίου.

3.7.1 Το θεώρημα επικαλυπτόμενης ζήτησης του Linder

Ο Stefan Linder, σουηδός οικονομολόγος, υποστήριξε πως το θεώρημα Heckscher-Ohlin αναλύει την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου πρωτογενών προϊόντων, μελετώντας το θέμα από την σκοπιά της προσφοράς, εξετάζοντας την αφθονία των συντελεστών παραγωγής μιας χώρας. Ωστόσο, ο ίδιος πίστευε πως θα έπρεπε να εξεταστεί και το εμπόριο των προϊόντων μεταποίησης και όχι μόνο των πρωτογενών προϊόντων.

Σύμφωνα λοιπόν με τα όσα ειπώθηκαν πιο πάνω, το θεώρημα Heckscher-Ohlin αναφέρει πως οι ανεπτυγμένες χώρες είναι πιο πιθανόν να προβούν σε ανταλλαγή προϊόντων με αναπτυσσόμενες χώρες παρά με άλλες ανεπτυγμένες και αυτό, διότι η σύνθεση των συντελεστών παραγωγής στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι αρκετά διαφορετική σε σχέση με τις ανεπτυγμένες με τις οποίες διαθέτουν ανάλογη σύνθεση. Από την άλλη πλευρά, η θεωρία του Linder η οποία βασίζεται στη ζήτηση και όχι στην προσφορά, υποστηρίζει ότι οι προτιμήσεις του αγοραστικού κοινού σε σχέση με τα αγαθά και τις υπηρεσίες τις οποίες καταναλώνει επηρεάζονται σημαντικά από την αγοραστική του δύναμη. Κατά επέκταση, το κατά κεφαλή εισόδημα μιας χώρας είναι αυτό το οποίο θα καθορίσει το είδος των καταναλωτικών αγαθών τα οποία θα ζητηθούν. Ως εκ τούτου, τα καταναλωτικά αγαθά τα

οποία παράγονται και προορίζονται για εγχώρια κατανάλωση, κάποια στιγμή θα αρχίσουν να εξάγονται σε άλλες χώρες και αυτό διότι τα επίπεδα εισοδήματος με άλλες χώρες θα αρχίζουν να τείνουν στα ίδια επίπεδα και κατά επέκταση το ίδιο θα συμβεί και στις προτιμήσεις των καταναλωτών στις άλλες χώρες.

Το συμπέρασμα στο οποίο καταλήγει η θεωρία του Linder για το διεθνές εμπόριο μεταποιητικών προϊόντων, είναι ότι το εμπόριο θα είναι περισσότερο αυξημένο μεταξύ χωρών, οι οποίες διαθέτουν παραπλήσια επίπεδα κατά κεφαλή εισοδήματος, παρά μεταξύ χωρών των οποίων το κατά κεφαλή εισόδημα διαφέρει σημαντικά και κατά επέκταση οι προτιμήσεις των καταναλωτών δεν θα μοιάζουν αρκετά (Griffin & Pustay, (2011)).

Παρά το γεγονός ότι οι δύο αυτές χώρες μπορεί να έχουν παρόμοια σύνθεση των συντελεστών παραγωγής, πράγμα το οποίο σύμφωνα με την θεωρία Hecksher – Ohlin θα οδηγούσε αναπόφευκτα σε περιορισμό του εμπορίου μεταξύ των χωρών, ο όγκος των εμπορικών συναλλαγών τους όχι μόνο δεν θα μειωθεί, αλλά θα καταγράψει άνοδο. Τα προϊόντα τα οποία θα ανταλλάσσουν οι χώρες μεταξύ τους, θα είναι προϊόντα για τα οποία θα υπάρχει επικαλυπτόμενη ζήτηση.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να σημειωθεί ότι η διαφορά η οποία υπάρχει μεταξύ της θεωρίας του Linder και του υποδείγματος του στρατηγικού πλεονεκτήματος, έγκειται στο γεγονός ότι δεν προσδιορίζεται η κατεύθυνση την οποίαν θα ακολουθήσει το προϊόν. Ο Linder υποστήριξε πως ένα προϊόν μπορεί να ακολουθήσει οποιαδήποτε κατεύθυνση. Αυτό το διακλαδικό εμπόριο πραγματοποιείται διότι το αγοραστικό κοινό θεωρεί το προϊόν διαφοροποιημένο (Ball, *et. al*, (2014)).

3.7.2 Οι οικονομίες κλίμακας

Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1920, οι οικονομολόγοι της εποχής άρχισαν να μελετούν το γεγονός ότι οι περισσότεροι οικονομικοί κλάδοι επωφελούνται από οικονομίες κλίμακας. Οι οικονομίες κλίμακας υπάρχουν όταν μια επέκταση στην παραγωγή, επιτρέπει στην επιχείρηση να παράγει με χαμηλότερο μακροπρόθεσμο μέσο κόστος (Baye, (2010)). Δηλαδή, όσο το μέγεθος των μονάδων παραγωγής αυξάνει, τόσο ή και περισσότερο αυξάνει και ο όγκος της παραγωγής, ενώ ταυτόχρονα το κόστος μειώνεται.

Το αποτέλεσμα αυτό προκύπτει λόγω του ότι χρησιμοποιείται μεγαλύτερος, πιο σύγχρονος και πιο αποδοτικός τεχνολογικός εξοπλισμός από πλευράς των επιχειρήσεων. Οι παραγγελίες των πρώτων υλών αυξάνουν, με αποτέλεσμα να δίνεται η δυνατότητα για περεταίρω διαπραγμάτευση και μείωση της τελικής τιμής τους. Επίσης, οι δαπάνες σταθερού κόστους και κόστους παραγωγής, όπως έρευνα, διαφήμιση, πάγια ΔΕΚΟ, κλπ μπορούν και κατανέμονται σε περισσότερες μονάδες τελικού προϊόντος με αποτέλεσμα η επιβάρυνσή τους στη διαμόρφωση της τελικής τιμής του προϊόντος να είναι εξαιρετικά μικρή. Το κόστος παραγωγής μειώνεται και από την καμπύλη μάθησης, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα (Chase, *et. al*, (2005)).

Το διεθνές εμπόριο προάγεται μέσω των οικονομιών κλίμακας, διότι η αύξηση της παραγωγικής δυνατότητας των επιχειρήσεων οδηγεί σε εμπορικό πλεόνασμα, το οποίο αυξάνει τον όγκο εμπορίου. Επίσης, από τη στιγμή που η παραγωγή υπερκαλύπτει την εγχώρια αγορά και κατευθύνεται σε άλλες χώρες, η τιμή του τελικού προϊόντος πέφτει και αυτό διότι το μέσο κόστος είναι χαμηλότερο. Για παράδειγμα η εταιρεία Boeing μπορεί να κατανείμει το εξαιρετικά αυξημένο σταθερό της κόστος στις πωλήσεις, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στην αλλοδαπή, με αποτέλεσμα να επωφελούνται όλοι οι καταναλωτές (Ball, *et. al*, (2005)).

3.7.3 Ο ατελής ανταγωνισμός

Ο Paul Krugman ανέπτυξε ένα υπόδειγμα, βάσει του οποίου προσπάθησε να φωτίσει περισσότερο την ανάπτυξη του ενδοκλαδικού εμπορίου³ μεταξύ των διαφόρων χωρών, συνδυάζοντας τις οικονομίες κλίμακας και τη διαφοροποίηση των προϊόντων (Krugman, (1980)).

Η εξειδίκευση την οποία μπορεί να πετύχουν οι επιχειρήσεις ενός κλάδου κατά ποικιλία προϊόντος, υπονοεί την ύπαρξη οικονομιών κλίμακας, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι το μέσο κόστος παραγωγής της επιχείρησης μειώνεται, καθώς αυξάνει η παραγωγή. Επίσης, το οριακό κόστος της επιχείρησης είναι μικρότερο του μέσου κόστους και φθίνει (Πουρναράκης, (2010)).

³ Ως ενδοκλαδικό εμπόριο ορίζεται η ταυτόχρονη εισαγωγή και εξαγωγή προϊόντων του ίδιου κλάδου σε μια οικονομία. Το ενδοκλαδικό εμπόριο δεν αντανακλά την το συγκριτικό πλεονέκτημα.

Ο Krugman υποστήριξε ότι οι παράγοντες οι οποίοι σχετίζονται με τον περιορισμό των πόρων, καθώς και τον ατελή ανταγωνισμό, σπρώχνουν τις επιχειρήσεις των χωρών οι οποίες έχουν το ίδιο περίπου επίπεδο ανάπτυξης, να παράγουν μοναδικά προϊόντα μέσω της διαφοροποίησης, προκρινόμενου να αποφύγουν τον άμεσο ανταγωνισμό. Με αυτόν τον τρόπο, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να κρατήσουν πιστό το καταναλωτικό κοινό στα προϊόντα τους. Προς αυτή την κατεύθυνση βέβαια συντελεί και η διαφημιστική καμπάνια η οποία πραγματοποιείται από την πλευρά των επιχειρήσεων. Δεδομένου του γεγονότος ότι κάθε επιχείρηση παράγει διαφοροποιημένο προϊόν, αποκτά μονοπωλιακό χαρακτήρα. Ωστόσο, η αγορά κατακλύζεται από μια ποικιλία προϊόντων (Ball, *et. al*, (2014)).

Στη διεθνή σκηνή, ένα μεγάλο μέρος της ανταλλαγής προϊόντων πραγματοποιείται μέσω του ενδοκλαδικού εμπορίου. Μελέτες αναφέρουν ότι περίπου το ¼ του διεθνούς εμπορίου είναι ενδοκλαδικό. Δηλαδή ανταλλάσσονται προϊόντα τα οποία ανήκουν στον ίδιον κλάδο. Για παράδειγμα, η Ιταλία αγοράζει γερμανικά αυτοκίνητα και οι γερμανοί αγοράζουν αυτοκίνητα τα οποία κατασκευάστηκαν από ιταλικές αυτοκινητοβιομηχανίες.

Η διαφοροποίηση των προϊόντων είναι η κινητήριος δύναμη, η οποία επιδρά θετικά στο ενδοκλαδικό εμπόριο και κατά επέκταση μπορεί να οδηγήσει στην αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος. Αν όμως τα προϊόντα θεωρηθούν ομοιογενή, δηλαδή χωρίς ουσιαστικές διαφορές, και το διεθνές εμπόριο είναι διακλαδικό, τότε μπορεί να ωφεληθούν κάποιες χώρες ενώ κάποιες άλλες να ζημιωθούν από τη διεθνή αγορά. Στην περίπτωση όμως που τα προϊόντα είναι διαφοροποιημένα και το εμπόριο είναι ενδοκλαδικό, τότε υπάρχουν πολλές πιθανότητες να αυξηθεί η ζήτηση για όλα τα προϊόντα, αυξάνοντας τον όγκο του εμπορίου συνολικά (Γκάγα, (2012)).

3.7.4 Η θεωρία αυτού που κάνει την πρώτη κίνηση

Σύμφωνα με τα όσα γράφονται στο βιβλίο της διεθνούς επιχειρηματικής δραστηριότητας από τους BallDonald, GeringerMichael, MinorMichaelκαι McNettJeanne, κάποιοι θεωρητικοί του μανάτζμεντ, υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες κατάφεραν πρώτες να μπουν σε έναν κλάδο και να ανακαλύψουν νέες αγορές, έχουν περισσότερες πιθανότητες να κρατήσουν ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς σε σχέση με τις επιχειρήσεις οι οποίες θα τις ακολουθήσουν. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο πρώτος που επιχειρεί το εγχείρημα, δεν έχει να αντιμετωπίσει

προβλήματα όπως η ένταση του ανταγωνισμού, εμπόδια εισόδου και άλλα ανασταλτικά μέτρα, αλλά βρίσκει παρθένα γη, έτοιμη προς εκμετάλλευση και δράση.

Ωστόσο, μπορεί τα κέρδη από το εγχείρημα αυτό να φαίνονται σημαντικά και ελκυστικά, όμως και τα αρχικά κόστη είναι μεγάλα. Τα κόστη αυτά δεν αφορούν μόνο τον μηχανολογικό και τεχνολογικό εξοπλισμό που θα χρειαστεί για την παραγωγή των αγαθών, αλλά αφορούν και τη δαπάνη η οποία θα πραγματοποιηθεί για τη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων και υποδομών, το κόστος της διαφήμισης των προϊόντων κλπ.

Μια μελέτη η οποία εξέτασε πολλούς κλάδους οικονομικής δραστηριότητας, ανέδειξε το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες προβαίνουν στο μεγάλο βήμα και κάνουν πρώτες την κίνηση εισόδου σε νέες αγορές, καταφέρνουν να καταλάβουν ως μερίδιο το 30% της αγοράς, ενώ οι υπόλοιπες επιχειρήσεις οι οποίες έπονται της εισόδου, καταλαμβάνουν το 13%. Ωστόσο, άλλη μελέτη κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το 70% των ηγετών που δραστηριοποιούνται στις σημερινές αγορές, ήταν επιχειρήσεις οι οποίες επιχείρησαν πρώτες την είσοδό του στους αντίστοιχους κλάδους. Ωστόσο, τα νούμερα αυτά είναι ενδεικτικά, διότι μεταγενέστερες μελέτες έδειξαν ότι πολλές από τις μελέτες οι οποίες είχαν πραγματοποιηθεί βασίζονταν στις επιχειρήσεις οι οποίες είχαν καταφέρει να επιβιώσουν στο πέρασμα του χρόνου, χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τον πραγματικό αριθμό των πρώτων (Ball, *et. al*, (2014)).

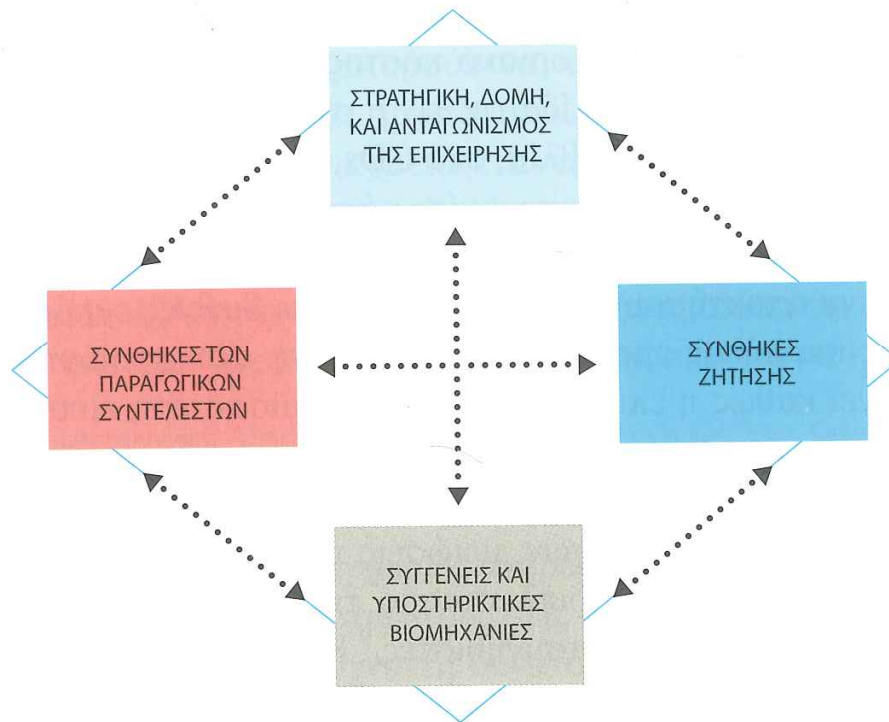
3.7.5 Το εθνικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Το εθνικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας χώρας αντανακλά την δυνατότητα της χώρας αυτής στο να σχεδιάζει, να παράγει, να διανέμει ή να επισκευάζει προϊόντα μέσα σε ένα διεθνές εμπορικό περιβάλλον, ενώ συγχρόνως καταφέρνει να έχει αύξουσες αποδόσεις, αναφορικά με τους πόρους της (Ball, *et. al*, (2014)).

Ο Michael Porter, καθηγητής οικονομικών στο Harvard Business School, επέκτεινε τη θεωρία του Marshall και κατέληξε στην διατύπωση ενός υποδείγματος, του οποίου η απεικόνιση έχει μορφή διαμαντιού και αποτελεί τη νεώτερη προσθήκη σε ότι αφορά τη θεωρία του διεθνούς εμπορίου. Το «αδαμαντοειδές» υπόδειγμα λοιπόν, περιέχει τέσσερις μεταβλητές-παράγοντες, οι οποίες αλληλεπιδρώντας, μπορούν να επηρεάσουν την δυνατότητα μιας εγχώριας επιχείρησης να χρησιμοποιήσει τους τοπικούς πόρους με τέτοιο τρόπο ώστε να αποκτήσουν συγκριτικό πλεονέκτημα (Griffin & Pustay, (2011)).

Εικόνα 3.2

Το διαμάντι του εθνικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος του Porter



Πηγή: Michael E. Porter (1990).

Οι τέσσερις αυτές μεταβλητές, δεν είναι άλλες από τις συνθήκες ζήτησης, τις συνθήκες των συντελεστών παραγωγής, την ύπαρξη των σχετικών και υποστηρικτικών κλάδων, καθώς και από τη στρατηγική, τη διάρθρωση και τον ανταγωνισμό των επιχειρήσεων. Ο Porter, υποστηρίζει ότι όλοι αυτοί οι παράγοντες, συνδέονται αναμεταξύ τους με θεμελιώδη τρόπο, σχηματίζοντας έναν κύκλο δημιουργίας και χρήσης πόρων.

- **Συνθήκες Ζήτησης:** οι επιχειρήσεις, στην προσπάθειά τους να εδραιωθούν στον εγχώριο ανταγωνισμό, προχωρούν στην κατασκευή καινοτόμων προϊόντων, προκειμένου να καλύψουν ή και πολλές φορές να δημιουργήσουν τις ανάγκες του εκλεπτυσμένου καταναλωτικού κοινού. Πολλές φορές μάλιστα, η καινοτομία των προϊόντων είναι τέτοια που οι επιχειρήσεις θα μπορούσαν κάλλιστα να ανταγωνιστούν άλλες επιχειρήσεις πέρα από τα στενά εθνικά σύνορα.

- **Συνθήκες Παραγωγικών Συντελεστών:** ανάλογα με το ποσοστό διαθεσιμότητας των συντελεστών παραγωγής που διαθέτει μια χώρα, της δίνεται η δυνατότητα να ανταγωνιστεί διεθνώς άλλες χώρες. Αν και το στοιχείο της διαθεσιμότητας των συντελεστών παραγωγής αποτελεί το βασικό στοιχείο της θεωρίας των Heckscher-Ohlin, ο Porter με την ανάλυσή του την πήγε ένα βήμα παραπέρα, ξεφεύγοντας από τους παραδοσιακούς συντελεστές παραγωγής (εργασία, γη κεφάλαιο) και πηγαίνοντας σε πιο εξελιγμένη μορφή, κυρίως ποιοτικού, ερευνητικού και καινοτόμου χαρακτήρα, όπως το επίπεδο μόρφωσης του εργατικού δυναμικού της χώρας, τις υποδομές και την ποιότητα αυτών τις οποίες διαθέτει η χώρα κλπ.
- **Σχετικοί και Υποστηρικτικών Κλάδων:** η ανάπτυξη ενός κλάδου της οικονομίας, πολλές φορές οδηγεί σε μια παράλληλη ανάπτυξη ενός δικτύου προμηθευτών. Η σχέση που αναπτύσσει μια επιχείρηση με τους προμηθευτές της είναι πολύ ισχυρή και αυτό διότι της δίνεται η δυνατότητα όχι μόνο να έχει πρόσβαση σε συγκεκριμένους πόρους, αλλά και πόρους με καλύτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά, ενώ ταυτόχρονα υποβοηθά τους προμηθευτές να αναπτύξουν καινοτόμες πρακτικές οι οποίες θα οδηγήσουν στην μείωση του κόστους. Το αποτέλεσμα αυτό προκύπτει μέσα από την διαδικασία του ανταγωνισμού, ο οποίος θα αναπτυχθεί και θα ενταθεί μεταξύ των προμηθευτών και θα οδηγήσει σε χαμηλότερες τιμές, ποιοτικά αναβαθμισμένα προϊόντα και τεχνολογικές καινοτομίες. Ως εκ τούτου, θα ενισχυθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του κλάδου στις παγκόσμιες αγορές.
- **Στρατηγική, Δομή και Ανταγωνισμός Επιχείρησης:** το εγχώριο ανταγωνιστικό περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται και αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις, διαμορφώνει την ικανότητά τους να ανταγωνιστούν και στις διεθνείς αγορές. Ο Porter ισχυρίζεται ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες υπόκεινται σε έντονο εγχώριο ανταγωνισμό και επιβιώνουν, προσπαθούν ακατάπαυστα να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους και τα επίπεδα καινοτομίας τους, πράγμα το οποίο τους επιτρέπει να πρωταγωνιστήσουν και στη διεθνή σκηνή (Griffin & Pustay, (2011)).

Ωστόσο, ο κρατικός μηχανισμός κάθε χώρας επηρεάζει και αυτός με τη σειρά του τις διεθνείς στρατηγικές των επιχειρήσεων με έμμεσο τρόπο, όπως για παράδειγμα με τη φορολογία, το επίπεδο των μισθών κλπ

Ουσιαστικά, δεν υπάρχει καμία θεωρία η οποία να επεξηγεί αυτόνομα τις ροές των εμπορικών συναλλαγών στο διεθνές εμπόριο. Οι κλασικές θεωρίες, οι οποίες επικεντρώνονται στη χώρα, προσπαθούν να ερμηνεύσουν το διακλαδικό εμπόριο ομοιογενών και μη διαφοροποιημένων προϊόντων, όπως είναι για παράδειγμα τα γεωργικά προϊόντα, οι πρώτες ύλες, αλλά και προϊόντα μεταποίησης όπως ο χάλυβας και το αλουμίνιο. Από την άλλη μεριά, οι θεωρίες οι οποίες έχουν στο επίκεντρό του την επιχείρηση, είναι πιο χρήσιμες για την κατανόηση του ενδοκλαδικού εμπορίου, ετερογενών προϊόντων, τα οποία όμως είναι διαφοροποιημένα (Griffin & Pustay, (2011)).

Το υπόδειγμα του Porter περιλαμβάνει προγενέστερες θεωρίες, όπως τις θεωρίες του Ricardo και των Heckscher – Ohlin. Αυτό επισήμανε και ο οικονομολόγος Dunning, ότι δηλαδή η ανάλυση την οποία πραγματοποίησε ο Porter δεν παρουσιάζει κάτι το καινούργιο στον χώρο, αλλά διατυπώνει ένα υπόδειγμα με βάση το οποίο μπορούν να αναγνωριστούν οι προσδιοριστικοί παράγοντες της εθνικής ανταγωνιστικότητας (Ball, *et. al*, (2014)).

3.8 Θεωρίες διεθνών επενδύσεων

Η σύγχρονη θεωρία των διεθνών επενδύσεων έχει διευρυνθεί αρκετά σε σχέση με την κλασική θεωρία, η οποία προβάλλει ως κίνητρο για την ανάπτυξή τους και τη μετακίνηση του διεθνούς κεφαλαίου τη διαφορά των επιτοκίων σε συνθήκες όπου επικρατούς οι ίδιοι επιχειρηματικοί κίνδυνοι (Ball, *et. al*, (2014)).

Ο οικονομολόγος Kindleberger αναφέρει ότι «Υπό τις συνθήκες του τέλειου ανταγωνισμού, δεν θα υπήρχαν περιθώρια ανάπτυξης για άμεσες ξένες επενδύσεις, ούτε και θα ήταν δυνατόν να υπάρξουν σε έναν κόσμο που, έστω και λίγο, θα επικρατούσαν συνθήκες που θα πλησίαζαν το μοντέλο του τέλειου ανταγωνισμού (Dunning, (1993)).

Στην ενότητα η οποία θα ακολουθήσει, θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν θεωρίες οι οποίες διαπραγματεύονται το θέμα των άμεσων ξένων επενδύσεων σε πάγια στοιχεία και όχι με θεωρίες οι οποίες αναφέρονται σε άλλα είδη επενδύσεων, όπως χαρτοφυλάκια μετοχών, ομολόγων κλπ. Ωστόσο, εκτενέστερη αναφορά για την ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων θα ακολουθήσει σε επόμενο κεφάλαιο.

Οι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν καταφέρει να αποκτήσουν δυνατά όπλα στα χέρια τους μέσω της τεχνολογίας την οποία εφαρμόζουν, της οργάνωσης, του μοντέλου της διοίκησης, του μάρκετινγκ, των δικτύων πληροφόρησης και των καναλιών διανομής, έχουν την δυνατότητα να διεισδύσουν αποτελεσματικότερα σε νέες αγορές, μεταβάλλοντας τον ανταγωνισμό και χαράζοντας νέα πλεύση στη ζήτηση προϊόντων και υπηρεσιών, εκμεταλλευόμενες την υπεροχή τους και τις ευκαιρίες που η αγορά αναπτύσσει (Κυρκιλής, (2010)).

3.8.1 Η θεωρία του μονοπωλιακού πλεονεκτήματος

Η σύγχρονη θεωρία του μονοπωλιακού πλεονεκτήματος έχει τη ρίζα της στη διατριβή του Stephen Hymer, το 1960, με την οποία κατάφερε να αποδείξει ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις λαμβάνουν χώρα, κυρίως, σε ολιγοπωλιακούς κλάδους και όχι σε κλάδους στους οποίους επικρατούν συνθήκες που προσεγγίζουν τον τέλειο ανταγωνισμό (Ball, *et. al.*, (2014)).

Οι επιχειρήσεις δεν είναι όλες ίσες ικανότητες για να λειτουργούν σε μία αγορά. Αυτό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε ολιγοπωλιακούς κλάδους, διαθέτουν πλεονεκτήματα τα οποία δεν απαντώνται στις τοπικές επιχειρήσεις, έτσι ώστε να είναι σε θέση να ξεπεράσουν τις δυσκολίες οι οποίες προκύπτουν από την αλλοδαπή φύση τους – όπως είναι για παράδειγμα η άγνοια των συνθηκών που επικρατούν στην τοπική αγορά, το αυξημένο κόστος της εξ' αποστάσεως λειτουργίας ή οι διαφορές σχετικές με τον πολιτισμό, τη γλώσσα, το νομικό καθεστώς της αγοράς και τους θεσμούς – και που θέτουν μια αλλοδαπή επιχείρηση σε μειονεκτική θέση σε σύγκριση πάντα με τις τοπικές επιχειρήσεις.

Ο Hymer υποστήριξε ότι αυτά τα πλεονεκτήματα αναφέρονται στην ύπαρξη οικονομικών κλίμακας, στην εφαρμογή ανώτερης τεχνολογίας ή εξειδικευμένων γνώσεων σε τομείς όπως του μάρκετινγκ, της διοίκησης επιχειρήσεων και των χρηματοοικονομικών. Η διενέργεια άμεσων ξένων επενδύσεων είναι αποτέλεσμα των ατελειών στην αγορά προϊόντων και των συντελεστών, όπου επιτρέπουν σε μια πολυεθνική επιχείρηση να αναλάβει δράση σε ξένες αγορές, λειτουργώντας και αποδίδοντας καλύτερα σε σύγκριση με τους τοπικούς ανταγωνιστές της (Ball, *et. al.*, (2014)).

3.8.2 Οι ατέλειες της αγοράς

OCaves, οικονομολόγος από το Harvard, επέκτεινε το έργο του Hymer, υποστηρίζοντας ότι η εξειδικευμένη γνώση και η ανώτερη τεχνογνωσία είναι οι παράγοντες οι οποίοι παρέχουν τη δυνατότητα στην επενδύτρια επιχείρηση να παράγει διαφοροποιημένα προϊόντα. Τα προϊόντα αυτά, λόγω των διαφοροποιημένων χαρακτηριστικών τα οποία διαθέτουν, θα προτιμηθούν από το καταναλωτικό κοινό σε σύγκριση με τα τοπικά παραγόμενα προϊόντα (Ball, *et. al.*, (2014)).

Η διαφοροποίηση των προϊόντων καθίστανται αναγκαία λύση όταν το παραγόμενο προϊόν έχει τυποποιηθεί και έχει πλέον ενσωματώσει την τεχνολογία παραγωγής του, προκειμένου να αποφευχθεί τυχόν αντιγραφή του. Η έρευνα αγοράς, η διαφήμιση, η προώθηση των πωλήσεων είναι επιχειρηματικές στρατηγικές οι οποίες αποσκοπούν στο να κρατήσουν απαράμιλλο το ενδιαφέρον των καταναλωτών για τα προϊόντα της επιχείρησης. Όλα αυτά απαιτούν οργανωτικές και διοικητικές ικανότητες, ώστε οι αποφάσεις οι οποίες θα λαμβάνονται, να παίρνονται γρήγορα και η επιχείρηση να λειτουργεί πιο αποτελεσματικά, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στη διεθνή (Κυρκιλής, (2010)).

Για να υποστηρίξει ακόμα περισσότερο τη θέση του, επισήμανε ότι οι επιχειρήσεις που επενδύουν στην αλλοδαπή, ανήκουν σε κλάδους που συνήθως εμπλέκονται σε εκτεταμένη έρευνα προϊόντος και μάρκετινγκ (Ball, *et. al.*, (2014)).

3.8.3 Οι χρηματοοικονομικοί παράγοντες

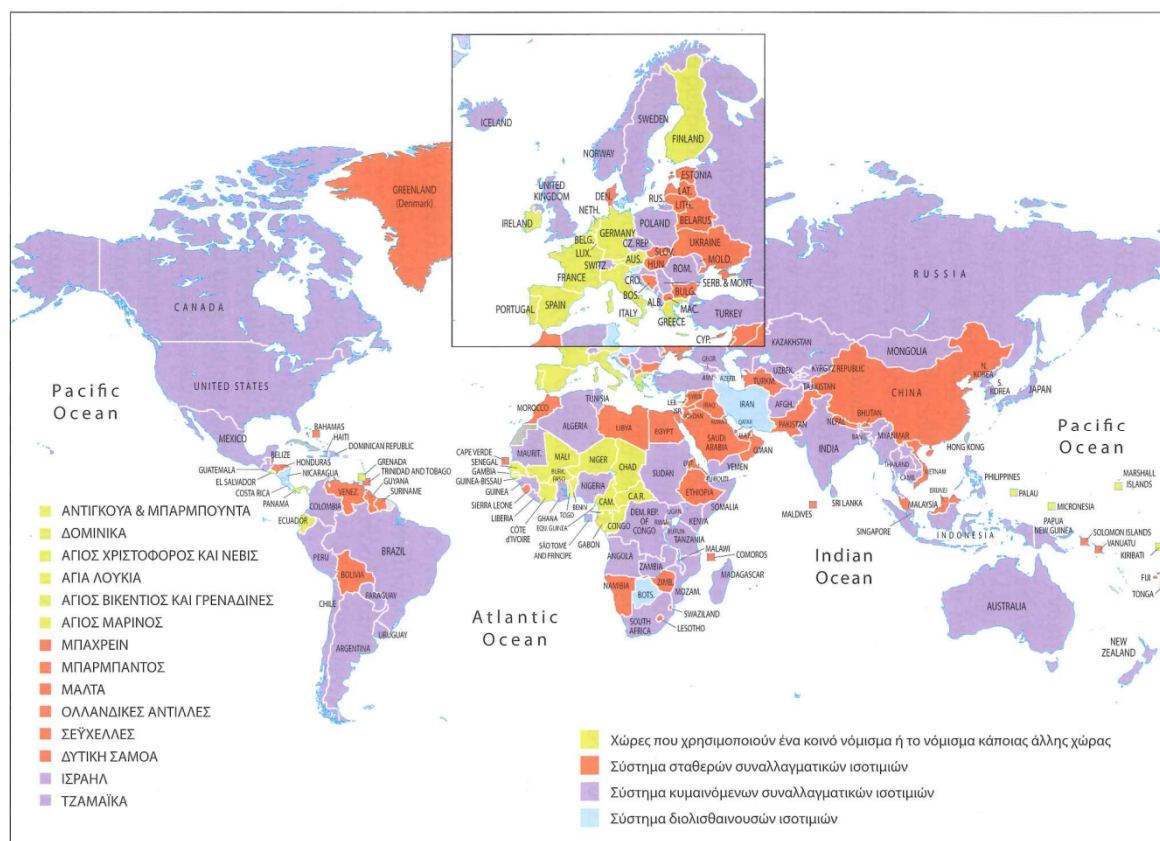
Οι χρηματοοικονομικοί παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων, αφορούν ουσιαστικά τις αγορές ξένου συναλλάγματος. Επιχειρήσεις οι οποίες εδρεύουν σε χώρες με υπερτιμημένο νόμισμα, και κατά επέκταση με ενισχυμένη ισοτιμία έναντι άλλων νομισμάτων άλλων χωρών, έχουν σοβαρό κίνητρο για πραγματοποίηση επενδύσεων σε ξένες αγορές με υποτιμημένη ισοτιμία (Ball, *et. al.*, (2014)).

Τα διοικητικά συμβούλια των επιχειρήσεων, αξιολογώντας φυσικά και άλλα στοιχεία σε συνδυασμό με την συναλλαγματική ισοτιμία, μπορούν να λάβουν θετική απόφαση και να εγκρίνουν την πραγματοποίηση επένδυσης σε μια ξένη χώρα, κυρίως όταν αυτή η χώρα διαθέτει υποτιμημένο νόμισμά και αυτό διότι τα περιθώρια κέρδους είναι μεγαλύτερα. Ακόμα

και στην περίπτωση διολίσθησης⁴ της ισοτιμίας στη χώρα υποδοχής της επένδυσης, τα περιθώρια κέρδους παραμένουν υψηλά (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Εικόνα 3.3

Συναλλαγματικές ισοτιμίες για το έτος 2007



Πηγή: www.imf.org

Δεν είναι λίγες οι φορές όπου επιχειρήσεις, εκμεταλλεζόμενες την ευνοϊκή ισοτιμία των νομισμάτων αλλά και τα χαμηλά επιτόκια δανεισμού του τραπεζικού συστήματος των ξένων χωρών, προβαίνουν στη σύναψη δανείου προκειμένου να επενδύσουν σε αυτές. Ας μη ξεχνάμε πως μια χώρα με χαμηλή ισοτιμία, διαθέτει φθηνό εργατικό δυναμικό, και γενικά το κόστος παραγωγής μπορεί να κρατηθεί σε αρκετά χαμηλά επίπεδα σε αντίθεση με το περιθώριο κέρδους το οποίο αυξάνεται.

⁴ Η διολίσθηση αναφέρεται στις συνεχιζόμενες μικρές υποτιμήσεις ενός νομίσματος μιας χώρας σε σχέση με κάποιο άλλο νόμισμα. Αν όμως αυτές οι μικρές διαχρονικές υποτιμήσεις αθροιστούν συνολικά, για όλη τη χρονική περίοδο που λαμβάνουν χώρα, τότε προκύπτει ουσιαστική μείωση της ισοτιμίας του νομίσματος σε σχέση με τα ξένα νομίσματα, άρα υποτίμηση.

3.8.4 Διεθνής κύκλος ζωής προϊόντος

Η σχέση η οποία υπάρχει ανάμεσα στο διεθνές εμπόριο και τις διεθνείς επενδύσεις είναι αρκετά στενή. Ο Raymond Vernon, το 1966, εξέφρασε μια ολοκληρωμένη ερμηνεία της επιλογής ανάμεσα στη δημιουργία εξαγωγών και άμεσων ξένων επενδύσεων (Κυρκιλής, (2010)).

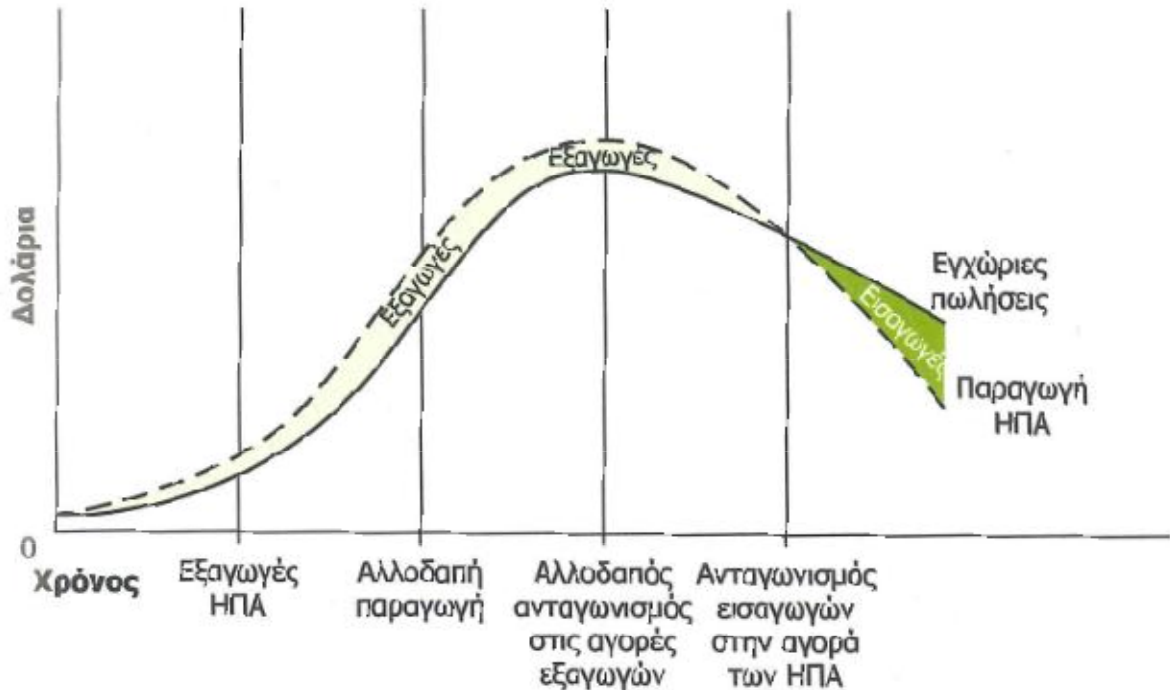
Η θεωρία αυτή ονομάστηκε Διεθνής Κύκλος Ζωής Προϊόντος (ΔΚΖΠ) η οποία πηγάζει από τον τομέα του μάρκετινγκ και περιγράφει την εξέλιξη των στρατηγικών μάρκετινγκ που ακολουθεί μια επιχείρηση στην παραγωγή του προϊόντος της καθώς αυτό ωριμάζει. Κάθε προϊόν διανύει έναν πλήρη κύκλο ζωής και περνά από τη φάση της διεθνοποίησης στη φάση της τυποποίησης. Το αρχικό στάδιο της καινοτομίας, δανείζεται στοιχεία από τη θεωρία του Linder⁵. Τα στοιχεία αυτά αφορούν την υποκίνηση και ανταπόκριση των επιχειρήσεων στις ευκαιρίες της αγοράς τις οποίες διακρίνουν (Ball, *et. al.*, (2014)).

Η θεωρία του διεθνούς κύκλου ζωής προϊόντος (ΔΚΖΠ) αναλύει τους ρόλους της καινοτομίας στα εμπορικά πρότυπα, της επέκτασης της αγοράς, του συγκριτικού πλεονεκτήματος και των στρατηγικών αντιδράσεων των παγκόσμιων ανταγωνιστών στη διεθνή παραγωγή, το εμπόριο και τις επενδυτικές αποφάσεις (Griffin & Pustay, (2011)).

⁵ Ο Σουηδός οικονομολόγος Stefan Linder, ο οποίος διατύπωσε το θεώρημα της επικαλυπτόμενης ζήτησης, γνωστό και ως η θεωρία του Linder.

Εικόνα 3.4

Διεθνής κύκλος ζωής προϊόντος



Πηγή: Ball, *et. al*, 2014.

Στη βάση της, η θεωρία του Vernon αποτελείται από τέσσερα διαδοχικά στάδια, τα οποία ολοκληρώνουν τον διεθνή κύκλο ζωής του προϊόντος. Τα στάδια αυτά είναι: οι εξαγωγές, το στάδιο της αλλοδαπής παραγωγής, το στάδιο του αλλοδαπού ανταγωνισμού στις αγορές εξαγωγών και τελευταίο το στάδιο του ανταγωνισμού εισαγωγών στην εγχώρια αγορά. Όλα αυτά μπορεί να γίνουν απόλυτα κατανοητά μέσα από ένα παράδειγμα. Ας εξετάσουμε λοιπόν την εφαρμογή του ΔΚΖΠ στις ΗΠΑ.

Το πρώτο στάδιο αφορά τη γένεση και την εισαγωγή στην εγχώρια αγορά ενός νέου προϊόντος. Το καινοτόμο προϊόν είναι ελάχιστα τυποποιημένο, τόσο όσον αφορά την παραγωγική του διαδικασία όσο και τα χαρακτηριστικά του. Ο σχεδιασμός και οι μέθοδοι παραγωγής του προϊόντος μεταβάλλονται, ενώ η καινοτόμος επιχείρηση είναι αβέβαιη για την κερδοφορία του. Για τον λόγο αυτόν, τα στελέχη μάρκετινγκ της επιχείρησης παρακολουθούν στενά την αντίδραση των καταναλωτών σε σχέση με το προϊόν και είναι έτοιμα να επέμβουν ώστε να εξασφαλίσουν την ικανοποίηση των αναγκών τους (Griffin & Pustay, (2011)).

Η ελαστικότητα της τιμής είναι μικρή και ο βαθμός διαφοροποίησης του προϊόντος υψηλός. Με τον τρόπο αυτόν, η επιχείρηση αποκτά μια μορφή μονοπωλιακής δύναμης, μιας και είναι η μόνη που κατέχει την πατέντα παραγωγής του. Σύμφωνα με τον Vernon, η παραγωγή του προϊόντος πραγματοποιείται στην εγχώρια αγορά, όπου η πρόσβαση σε οποιαδήποτε αναγκαία εισροή, υλική ή άυλη, είναι ευκολότερη και χαρακτηρίζεται από υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα, ώστε το καταναλωτικό κοινό να κατέχει την ανάλογη αγοραστική δύναμη που απαιτείται για την απόκτηση του προϊόντος αυτού (Κυρκιλής, (2010); Χατζηδημητρίου, (2003)).

Η έλλειψη ανταγωνισμού στην παρούσα φάση, επιτρέπει στην επιχείρηση να διαθέτει το προϊόν της στην αγορά σε σχετικά υψηλή τιμή, με αποτέλεσμα την καταγραφή υψηλών κερδών. Η επιχείρηση είναι η μοναδική παραγωγός αυτού του καινοτόμου προϊόντος και οι κάτοικοι της χώρας είναι οι πρώτοι καταναλωτές. Οι αλλοδαποί πελάτες οι οποίοι θα ενημερωθούν για το προϊόν αυτό, θα πρέπει αναγκαστικά να αγοράσουν από την χώρα παραγωγής. Με τον τρόπο αυτόν αρχίζει να αναπτύσσεται η εξαγωγική αγορά και το εμπόριο. Αρχικά, οι εξαγωγές απευθύνονται κυρίως σε οικονομικά ανεπτυγμένες χώρες οι οποίες καταγράφουν υψηλά εισοδήματα, ώστε οι καταναλωτές να μπορούν να ανταποκριθούν στην υψηλή τιμή διάθεσης του προϊόντος (Ball, *et. al.*, (2014)).

Το δεύτερο στάδιο αφορά την ανάπτυξη της ζήτησης του προϊόντος, καθώς και το ξεκίνημα της παραγωγής του στην αλλοδαπή. Η ζήτηση του προϊόντος αυξάνει με ραγδαίους ρυθμούς, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στην αλλοδαπή, με αποτέλεσμα ο όγκος παραγωγής του να καταγράφει άνοδο. Το προϊόν αρχίζει να τυποποιείται και η ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας συντελεί στη μείωση του μέσου κόστους παραγωγής του. Ως εκ τούτου, η τιμή αγοράς του προϊόντος καταγράφει πτώση, με αποτέλεσμα το προϊόν να γίνεται περισσότερο προσιτό και η αγοραστική βάση του να διευρύνεται τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό. Πλέον, οι εξαγωγές δεν κατευθύνονται μόνο στις αναπτυγμένες χώρες με υψηλά κατά κεφαλήν εισοδήματα, αλλά και στις αναπτυσσόμενες όπου υπάρχουν ικανοποιητικού μεγέθους ομάδες καταναλωτών με σχετικά υψηλή αγοραστική δύναμη (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Σε αυτό το στάδιο θα αρχίσει να εμφανίζεται σιγά σιγά κάποιος ανταγωνισμός, όχι μόνο από άλλες εγχώριες επιχειρήσεις αλλά και από επιχειρήσεις στην αλλοδαπή, με την παραγωγή υποκατάστατων προϊόντων. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται πιο έντονα κυρίως

όταν πλησιάζει η λήξη των πατεντών που προστατεύουν το προϊόν. Ωστόσο, στην παρούσα φάση ο ανταγωνισμός αυτός δεν αποτελεί μεγάλη απειλή (Κυρκιλής, (2010)).

Οι μάνατζερ της επιχείρησης, σε αυτό το στάδιο, μπορεί να λάβουν την απόφαση πραγματοποίησης ή μεταφοράς μέρους της παραγωγής του προϊόντος στην αλλοδαπή, μέσω άμεσων ξένων επενδύσεων. Αν η καινοτόμος επιχείρηση είναι ήδη πολυεθνική, μπορεί να μεταφέρει την τεχνογνωσία της στη θυγατρική της και γενικά το σύνολο των πληροφοριών που απαιτούνται για την παραγωγή του προϊόντος. Αν όμως δεν δραστηριοποιείται στην αλλοδαπή, η ίδρυση νέων παραγωγικών μονάδων μπορεί να πραγματοποιηθεί για να μπορέσει να αντιμετωπίσει καλύτερα τον ανταγωνισμό, να μειώσει περεταίρω το κόστος παραγωγής του (φθηνό εργατικό δυναμικό, μείωση μεταφορικού κόστους πρώτων υλών ή τελικού προϊόντος κλπ) καθώς και για την καλύτερη κάλυψη της ζήτησης τόσο σε τοπικό όσο και σε περιφερειακό επίπεδο.

Η χώρα της καινοτόμου επιχείρησης θα συνεχίσει να εξάγει σε εκείνες τις αγορές όπου δεν καταγράφεται τοπική παραγωγή, αλλά οι εξαγωγές της θα αυξάνονται με βραδύτερο ρυθμό και αυτό διότι οι άδειες παραγωγής και οι άμεσες ξένες επενδύσεις υποκαθιστούν τις εξαγωγές ως πηγή προσφοράς στις διάφορες διεθνείς αγορές (Ball, *et. al.*, (2014)).

Το τρίτο στάδιο αφορά τον ξένο ανταγωνισμό στις εξαγωγικές αγορές. Σε αυτό το στάδιο ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων είναι έκδηλος. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι πλέον το προϊόν είναι τυποποιημένο, με αποτέλεσμα να μπορεί να αντιγραφεί και να παραχθεί αρκετά εύκολα. Οι επιχειρήσεις οι οποίες είναι εγκατεστημένες στην αλλοδαπή, σε αναπτυσσόμενες χώρες, έχουν τη δυνατότητα να παράγουν το προϊόν αυτό με ένα αρκετά χαμηλό μέσο κόστος και να το προσφέρουν σε ιδιαίτερα ελκυστική τιμή στη διεθνή αγορά, προσπαθώντας με αυτόν τον τρόπο να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Ιδιαίτερα αν διαθέτουν κάποιο πλεονέκτημα, όπως φθηνό εργατικό δυναμικό, φθηνότερες πρώτες ύλες κλπ, ο ανταγωνισμός είναι εντονότερος. Η χαμηλή τιμή καθιστά το προϊόν προσιτό στην πλειοψηφία των καταναλωτών (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Ωστόσο, η καινοτόμος επιχείρηση, στην προσπάθειά της να παραμείνει ανταγωνιστική και να προστατέψει το μερίδιο που κατέχει το προϊόν της στην αγορά, λαμβάνει την απόφαση να μειώσει την παραγωγή του συγκεκριμένου προϊόντος στο έδαφός της και να προχωρήσει

στην παραγωγή βελτιωμένης – αναβαθμισμένης έκδοσης, διαφοροποιώντας το έως ένα βαθμό.

Είναι φανερό ότι, σε αντίθεση με το προηγούμενο στάδιο, το κίνητρο το οποίο δίνεται για την ανάπτυξη άμεσων ξένων επενδύσεων είναι η επίτευξη ενός χαμηλότερου μέσου κόστους παραγωγής και η διατήρηση της ανταγωνιστικότητας του προϊόντος της καινοτόμου επιχείρησης στη διεθνή αγορά (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Το τέταρτο στάδιο αφορά τον ανταγωνισμό εισαγωγών στη χώρα της καινοτόμου επιχείρησης. Το προϊόν πλέον είναι πλήρως τυποποιημένο και παράγεται μαζικά σε χώρες οι οποίες έχουν τη δυνατότητα να διατηρήσουν σε ιδιαίτερα χαμηλό επίπεδο το μέσο κόστος παραγωγής του. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι αλλοδαπές επιχειρήσεις έχουν καταφέρει να αναπτύσσουν οικονομίες κλίμακας για την παραγωγή του συγκεκριμένου προϊόντος, ανάλογες με αυτές της καινοτόμου επιχείρησης. Ακόμα και η ίδια η καινοτόμος επιχείρηση δεν συνεχίζει πλέον να παράγει το προϊόν αυτό στη χώρα όπου δημιουργήθηκε για πρώτη φορά, αλλά έχει μεταφέρει την παραγωγή του σε άλλη χώρα στην οποία διατηρεί θυγατρική επιχείρηση. Ως εκ τούτου, η χώρα της καινοτόμου επιχείρησης από χώρα παραγωγής του μετατρέπεται ξεκάθαρα σε χώρα εισαγωγέα (Griffin & Pustay, (2011)).

Η ζήτηση για το προϊόν αυτό αρχίζει να φθίνει και αυτό οφείλεται στο γεγονός της κυκλοφορίας παρόμοιων προϊόντων, τα οποία εμπεριέχουν νέα πιο εξελιγμένα και ίσως διαφοροποιημένα τεχνολογία, τα οποία όμως μπορούν να καλύψουν παρόμοιες ανάγκες.

Είναι πλέον ολοφάνερο, ότι στο στάδιο αυτό το συγκριτικό πλεονέκτημα έχει μετατοπιστεί ολοκληρωτικά σε χώρες οι οποίες μπορούν και έχουν τη δυνατότητα να κρατήσουν σε ιδιαίτερα χαμηλό επίπεδο το κόστος παραγωγής του προϊόντος (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Το φαινόμενο αυτό ασκεί μεγάλη πίεση στην καινοτόμο επιχείρηση και την ωθεί να προβεί σε νέες καινοτομίες και βελτιώσεις, γεγονός που οδηγεί στη δημιουργία ενός νέου διεθνούς κύκλου ζωής προϊόντος. Επίσης, ο κύκλος παραγωγής του νέου αυτού προϊόντος μπορεί να επαναληφθεί, καθώς χώρες οι οποίες είναι λιγότερο ανεπτυγμένες και διαθέτουν φθηνότερους συντελεστές παραγωγής, αποκτούν πλεονεκτήματα κόστους, σε σύγκριση με τις χώρες οι οποίες εμφανίζουν μια πιο ανεπτυγμένη βιομηχανία, στην παραγωγή του προϊόντος (Ball, *et. al.*, (2014)).

3.9 Ανακεφαλαίωση

Οι θεωρίες του εμπορίου οι οποίες αναπτύχθηκαν στο κεφάλαιο αυτό, δείχνουν τον τρόπο με τον οποίο εξελίχθηκαν οι αγορές μέσα από την διαδικασία της παραγωγής και του εμπορίου. Το εμπόριο, στην κλασική αρχική του μορφή, εξαντλούνταν στην ανταλλαγή ή αγορά τοπικών προϊόντων σε γειτονικές κοινωνίες. Με το πέρασμα του χρόνου αναπτύχθηκε και από τοπικό εξελίχθηκε σε εθνικό, και με την βοήθεια της τεχνολογίας και των μέσων διακίνησης και μεταφοράς έχει μετατραπεί πλέον σε παγκόσμιο εμπόριο, με την καθημερινή μεταφορά εκατομμυρίων τόνων προϊόντων, ανθρώπων και υπηρεσιών. Η ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου σε συνδυασμό με την τεχνολογική πρόοδο, έφεραν την άνθηση στον επιχειρηματικό κόσμο και την προοπτική για ανάπτυξη στις χώρες. Ωστόσο, οδήγησαν και συνεχίζουν να οδηγούν, προοδευτικά τις επιχειρήσεις σε ολοένα και πιο ανταγωνιστικά μονοπάτια.

Το 2010, το διεθνές εμπόριο ξεπέρασε σε αξία τα \$10,3 τρισ. δολάρια, χωρίς να λάβουμε υπόψη την αξία των υπηρεσιών, που ανέρχεται σε \$2 τρισ. δολάρια και όλα αυτά σε έναν κόσμο που μετρά 7 δισεκατομμύρια κατοίκους περίπου (Πανηγυράκης, (2013)). Σε έναν κόσμο που ολοένα μικραίνει τις αποστάσεις του, η παγκοσμιοποίηση⁶ είναι μέρος της καθημερινότητας.

Οι επιχειρήσεις επιδίδονται σε ένα καθημερινό κινήγι επιβίωσης, που αφορά την παραγωγή και την καινοτομία νέων προϊόντων, το άνοιγμα σε νέες αγορές, τον έλεγχο των πρώτων υλών, την τεχνολογία και την τεχνογνωσία, την έρευνα και την ανάπτυξη, προκειμένου να αυξήσουν τα κέρδη τους, την επιρροή τους και να αναδυθούν ως ηγέτες στην κορυφή του κλάδου τους, προσπαθώντας να εκμεταλλευτούν οποιαδήποτε ευκαιρία τους παρουσιάζεται στην αγορά.

Σε ένα τέτοιο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως θα δούμε και στο επόμενο κεφάλαιο, η διεθνοποίηση των επιχειρήσεων αποτελεί μονόδρομο για όσες επιχειρήσεις θέλουν να κρατηθούν στην κορυφή του κλάδου τους.

⁶ Η παγκοσμιοποίηση είναι η αυξημένη αλληλεξάρτηση, ενσωμάτωση, ολοκλήρωση και δημιουργική αντιπαράθεση, μεταξύ ανθρώπων, επιχειρήσεων, τεχνολογιών και συστημάτων γνώσης, σε διάφορα μέρη του κόσμου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1 Εισαγωγή

Η εποχή στην οποία ζούμε, είναι η εποχή της παγκόσμιας οικονομίας και στην οποία το πεδίο δράσης, όπως η προμήθεια πόρων και πρώτων υλών, η αγορά προϊόντων και υπηρεσιών, ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων, έχουν χάσει τον τοπικό ή εθνικό του χαρακτήρα και αγκαλιάζει πλέον τον διεθνή χώρο. Ζούμε την εποχή της Παγκοσμιοποίησης, την εποχή δηλαδή της αυξημένης αλληλεπίδρασης την οποία υφίστανται μεταξύ τους οι παράγοντες της παγκόσμιας οικονομίας (Schermerhorn, (2012)).

Σε όλους τους κλάδους της οικονομικής και εμπορικής δραστηριότητας οι επιχειρήσεις οι οποίες καταλαμβάνουν ηγετικές θέσεις, αρχικά, ακολουθούν μια πορεία η οποία διαγράφει ανοδική τάση. Η πορεία αυτή φθάνει στο υψηλότερο σημείο της, όπου μπορεί να διατηρηθεί για κάποιο χρονικό διάστημα, ενώ μετά ακολουθεί μια φθίνουσα-πτωτική πορεία, η οποία πολλές φορές καταλήγει και στο σημείο της πλήρους εξαφάνισης, με επακόλουθο την εξαγορά ή την εξόδου της επιχείρησης από τον κλάδο (Ball, *et. al.*,(2014)).

Μια επιχείρηση η οποία καταφέρνει να εισέλθει πρώτη σε μια νέα αγορά, έχει περισσότερες πιθανότητες να γνωρίσει μια μακροπρόθεσμη επιτυχία και να καταφέρει να αναδειχθεί ηγέτης του κλάδου. Αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί αξιοποιώντας μια σειρά μέτρων από πλευράς της πρωτοπόρου επιχείρησης, όπως το να τεθούν εμπόδια εισόδου στην αγορά σε άλλες επιχειρήσεις οι οποίες θα θελήσουν να εισέλθουν στον κλάδο. Τέτοιου είδους εμπόδια προκύπτουν μέσα από τη χρήση της κατοχύρωσης της ευρεσιτεχνίας και της πνευματικής ιδιοκτησίας για αποκλειστική χρήση, την απαίτηση για επένδυση σε πάγιο κεφάλαιο υψηλού κόστους, την αποκλειστική εκμετάλλευση τοπικών πόρων και πρώτων υλών, την ανάπτυξη και εφαρμογή οικονομιών κλίμακας, την υψηλή ποιότητα οργανωτικών και διοικητικών ικανοτήτων κλπ. Πράγματι, πλήθος ερευνών έχουν αναδείξει πως οι οργανωτικές ικανότητες, όπως για παράδειγμα η έρευνα και η ανάπτυξη, οι τεχνολογίες, η τεχνογνωσία, το μάρκετινγκ κ.ά., επηρεάζουν με καθοριστικό τρόπο την πορεία μιας επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις οι οποίες καταφέρνουν να πετύχουν πρώτες την είσοδό τους σε μια νέα αγορά, είναι δυνατόν να αποτύχουν μακροπρόθεσμα. Ωστόσο, αν καταφέρουν να επιβιώσουν εκμεταλλευόμενα ορθά τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα, έχουν περισσότερες πιθανότητες να καταφέρουν να ελέγξουν ένα μεγάλο κομμάτι της αγοράς, όταν ο κλάδος θα βρίσκεται στο στάδιο την ωρίμανσής του. Δεν είναι όμως λίγες και οι περιπτώσεις, όπου μια επιχείρηση ακόλουθος έπεται της πρωτοπόρου επιχείρησης και καταφέρνει να αναδειχθεί σε ηγέτης της αγοράς. Αυτό συμβαίνει κυρίως σε αγορές όπου δεν υπάρχουν αυστηροί περιορισμοί εισόδου και αν υπάρχουν, αυτοί δεν είναι αρκετά σημαντικοί. Επίσης, όταν μια επιχείρηση ακόλουθος διαθέτει επαρκείς πόρους και δυνατότητες, τότε μπορεί να αποδυναμώσει και γιατί όχι να εξουδετερώσει τα πλεονεκτήματα της πρωτοπόρου επιχείρησης, να κερδίσει στον ανταγωνισμό και να καταστεί ηγέτης της συγκεκριμένης αγοράς.

Ως εκ τούτου, δεν είναι ξεκάθαρο το αν μια επιχείρηση θα πρέπει να είναι πρωτοπόρος ή ακόλουθος για να εισέλθει σε μια νέα αγορά, να μπορέσει να επιβιώσει και να αναδειχθεί σε ηγετική μορφή του κλάδου.

4.2 Διεθνοποίηση επιχειρήσεων

Γιατί όμως οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε παγκόσμιο επίπεδο; Ο John Chambers, ο οποίος διατέλεσε πρόεδρος της Cisco System Inc., υποστήριξε ότι: *«Θα αναπτύξω τις θέσεις εργασίας μου οπουδήποτε στον κόσμο υπάρχει η κατάλληλη υποδομή, το κατάλληλο μορφωτικό εργατικό δυναμικό και η ποιο υποστηρικτική κυβέρνηση»* (Byrne, (2000)).

Γίνεται λοιπόν σαφές, ότι οι διεθνείς επιχειρήσεις αποτελούν τα θεμέλια για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών, συμβάλλοντας στη μετακίνηση και ανταλλαγή πρώτων υλών, έτοιμων ή ανακατεργασμένων προϊόντων, καθώς και εξειδικευμένων υπηρεσιών από τη μια άκρη της γης στην άλλη δίνοντας ανάσα ζωής στην παγκόσμια οικονομία.

Οι βασικότεροι λόγοι που ωθούν τις επιχειρήσεις να λαμβάνουν αποφάσεις για την ανάπτυξη διεθνούς οικονομικής δραστηριότητας είναι το περιθώριο για επίτευξη όλο και μεγαλύτερου κέρδους, η διεύρυνση της βάσης του καταναλωτικού κοινού στο οποίο μπορούν

να απευθύνονται, η ευκολότερη πρόσβαση σε φθηνότερους συντελεστές παραγωγής, καθώς και προϊόντων και υπηρεσιών (Schermerhorn, (2012)).

4.3 Είσοδο σε ξένες αγορές

Στη διεθνή βιβλιογραφία και πρακτική, υπάρχει μια πληθώρα λέξεων για να περιγράψουν μεγάλες επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται σε πάνω από μια χώρα, όπως παγκόσμιες, πολυεγχώριες, διεθνείς επιχειρήσεις ή εταιρείες, πολυεθνική επιχείρηση ή πολυεθνική εταιρεία, διεθνική επιχείρηση ή εταιρεία, ακόμα και πολυπολιτισμική εταιρεία. Πολύ προτού όμως μια επιχείρηση φτάσει σε τέτοιο επίπεδο, συνήθως, ξεκινά ως μικρή επιχείρηση και ο χαρακτήρας της είναι εθνικός, με εγχώρια εμπειρία (Ball, *et. al.*, (2014)).

Έτσι λοιπόν, ενώ αρχικά μια επιχείρηση δραστηριοποιείται στην εγχώρια αγορά, ξεκινά να αναπτύσσει εξαγωγικές τάσεις και καθώς αυξάνει τόσο τις γνώσεις της και αποκτά ολοένα και περισσότερη εμπειρία, αποφασίζει να προχωρήσει στη δημιουργία υποκαταστήματος για να καταλήξει στο να μεταφέρει την παραγωγή της σε μια άλλη χώρα (Παπαδάκης, (2007)).

Στις παραγράφους που ακολουθούν, θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν διεξοδικά οι τρόποι με τους οποίους μια επιχείρηση μπορεί να εισέλθει στις ξένες αγορές και να διεθνοποιηθεί. Αρχικά, θα εξεταστούν οι τρόποι εισόδου για τους οποίους δεν απαιτούν καμία απολύτως μορφή ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου, και εν συνεχεία, στο επόμενο κεφάλαιο, θα εξεταστούν οι τρόποι εισόδου για τους οποίους απαιτείται ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου.

Πίνακας 4.1

Μορφές διεθνοποίησης επιχειρήσεων.

Μορφές Εισόδου στην Αγορά
Μορφές εισόδου που δεν βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου
Εξαγωγές: Έμμεσες και Άμεσες
Υπεργολαβίες
Αδειοδότηση (Licensing)
Δικαιοχρησία(Franchising)
Παραγωγή στα πλαίσια συμβάσεων
Συμβάσεις διοίκησης τεχνολογίας

4.4 Μορφές εισόδου που δεν βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου

Στην παρούσα παράγραφο, θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν λεπτομερώς όλες οι μορφές διεθνοποίησης μια επιχείρησης, οι οποίες όμως δεν βασίζονται στην απόκτηση ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου στην αλλοδαπή.

4.4.1 Εξαγωγές

Όπως ειπώθηκε και προηγουμένως, η συνήθης μορφή διεθνοποίησης μιας επιχείρησης, ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια του εγχειρήματος, είναι οι εξαγωγές. Οι εξαγωγές, αποτελούν μια σημαντική παράμετρο για την επιχειρηματική ανάπτυξη, τόσο για τις ίδιες τις επιχειρήσεις όσο και για την οικονομία των χωρών τους. Όμως, δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου η μορφή διεθνοποίησης την οποία θα ακολουθήσει μια επιχείρηση «επιβάλλεται» από τις συνθήκες οι οποίες επικρατούν στη χώρα η οποία θα λάβει το εξαγωγίμο προϊόν, αλλά και από τα χαρακτηριστικά του ίδιου του προϊόντος (Παπαδάκης, (2007)).

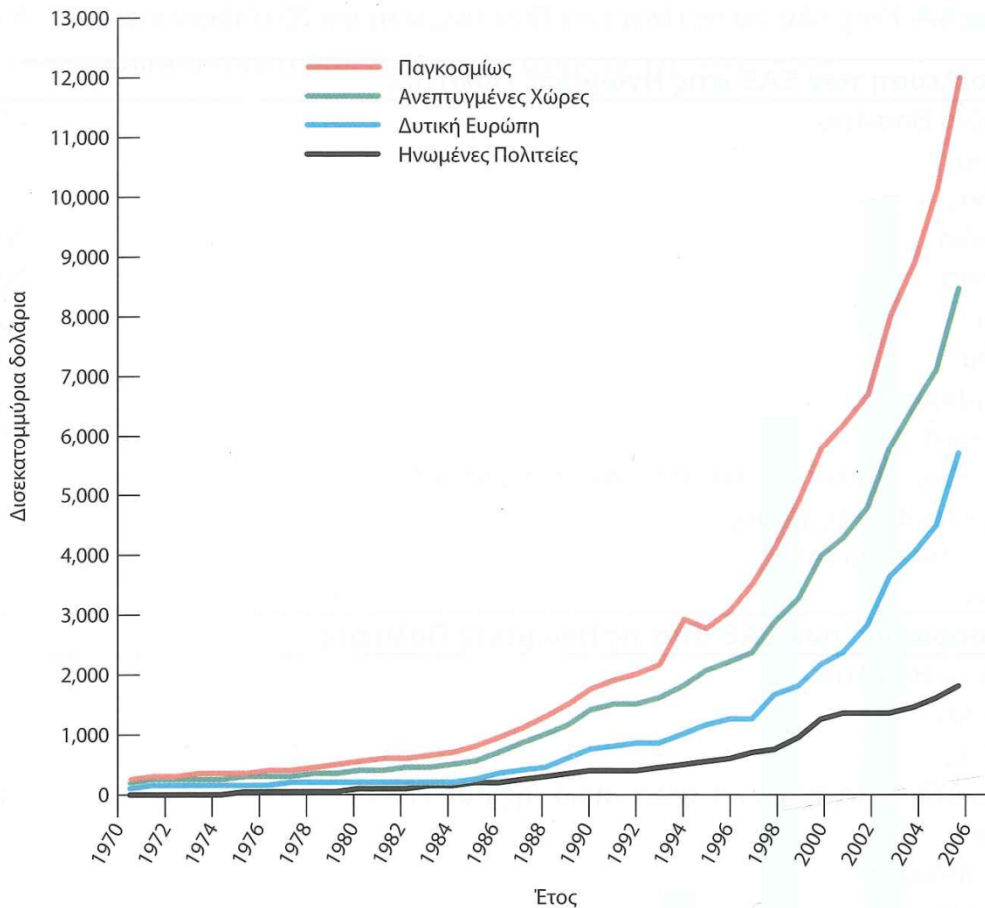
Το κόστος μεταφοράς, η επιβολή δασμών ή άλλων μέτρων εμπορικής πολιτικής, όπως για παράδειγμα ποσοτικοί περιορισμοί⁷, τεχνικές προδιαγραφές, επιδοτήσεις κλπ, μπορεί να οδηγήσουν σε εκτροπή του εμπορίου και η επιχείρηση να μην μπορέσει να εξάγει τα προϊόντα της στη χώρα αυτή. Αυτό όμως δεν την εμποδίζει στο να δοκιμάσει άλλες μορφές διεθνοποίησης, οι οποίες θα την βοηθούσαν να ξεπεράσει αυτά τα εμπόδια.

Στη σύγχρονη εποχή, οι κυβερνήσεις προβληματίζονται ολοένα και περισσότερο για την οικονομική ανάπτυξη των χωρών τους. Η διεύρυνση του εξαγωγικού τομέα και κατά επέκταση η αύξηση του όγκου του εμπορίου, συντελεί στην ενδυνάμωση των εγχώριων επιχειρήσεων και συμβάλει ουσιαστικά την οικονομική ευημερία του κράτους και των πολιτών του, ιδιαίτερα σε μια εποχή όπου ο κίνδυνος της μετατόπισης της παραγωγής σε χώρες με χαμηλότερο κόστος εργασίας είναι κάτι παραπάνω από έκδηλος (Schermerhorn, (2012)).

⁷ Οι ποσοτικοί περιορισμοί ονομάζονται και ποσοτώσεις – quata και αποτελούν παράτυπο μέτρο εμπορικής πολιτικής.

Διάγραμμα 4.1

Παγκόσμιες εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών από το 1950



Πηγή: World Trade Organization (2008)

Στην περίπτωση όπου η διοίκηση μιας επιχείρησης αποφασίσει να διεθνοποιηθεί μέσω των εξαγωγών, μπορεί να το πράξει είτε μέσω των έμμεσων εξαγωγών είτε μέσω των άμεσων εξαγωγών.

4.4.1.1 Έμμεσες εξαγωγές

Οι έμμεσες εξαγωγές είναι πιο απλές σε σχέση με τις άμεσες και αυτό οφείλεται όχι μόνο στο ότι δεν απαιτούν ιδιαίτερη εξειδίκευση, αλλά πολύ περισσότερο στο ότι δεν απαιτούν τη διάθεση και δέσμευση μεγάλων χρηματικών κεφαλαίων.

Στην περίπτωση των έμμεσων εξαγωγών, οι επιχειρήσεις οι οποίοι παράγουν διάφορα προϊόντα εντός των τειχών μια χώρας, δεν τα εξάγουν οι ίδιες άμεσα στην αλλοδαπή αγορά, αλλά ζητούν τη διαμεσολάβηση τρίτων. Οι διαμεσολαβητές, είναι διάφορες εξαγωγικές εταιρείες οι οποίες, λόγω εμπειρίας, καλύτερης δικτύωσης και γνώσης της αγοράς, αναλαμβάνουν να εξάγουν τα προϊόντα των επιχειρήσεων στην αλλοδαπή. Οι εξαγωγικές εταιρείες, ανάλογα με τον ρόλο τους, λαμβάνουν και διαφορετικές ονομασίες. Οι επικρατέστερες είναι:

- **Πράκτορες εξαγωγών** του παραγωγού, οι οποίοι πωλούν για λογαριασμό του παραγωγού τα προϊόντα τα οποία παράγει,
- **Εξουσιοδοτημένοι πράκτορες** εξαγωγών, οι οποίοι αγοράζουν τα εγχώρια προϊόντα για λογαριασμό των αλλοδαπών πελατών τους,
- **Έμποροι εξαγωγών**, οι οποίοι αγοράζουν τα εγχώρια προϊόντα και τα μεταπωλούν για δικό τους λογαριασμό στους αλλοδαπούς πελάτες τους,
- **Διεθνείς εταιρείες**, οι οποίες χρησιμοποιούν τα εγχώρια προϊόντα στην αλλοδαπή, όπως για παράδειγμα κατασκευαστικές και πετρελαϊκές βιομηχανίες (Ball, *et. al.*, (2014)).

Τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρουν οι μεσολαβητές, δεν τις προσφέρουν αφιλοκερδώς. Οι επιχειρήσεις οι οποίες ζητούν τη συνδρομή των μεσολαβητών, πληρώνουν ένα είδος προμήθειας στον μεσολαβητή (τουλάχιστον στις τρεις πρώτες περιπτώσεις). Ωστόσο, σε περίπτωση που οι εξαγωγείς λάβουν την απόφαση να στραφούν σε άλλους προμηθευτές, για παράδειγμα λόγω χαμηλότερης τιμής διάθεσης των προϊόντων, κινδυνεύουν να μην μπορέσουν να εξάγουν τα προϊόντα τους. Με τη διαδικασία του μεσολαβητή, οι επιχειρήσεις παραγωγοί δεν αποκομίζουν καμία σημαντική εμπειρία από την όλη διαδικασία για την μετέπειτα εξελικτική τους πορεία, με αποτέλεσμα να στρέφονται κυρίως στις άμεσες εξαγωγές (Ball, *et. al.*, (2014)).

Στο σημείο αυτό, αξίζει να σημειωθεί ότι στην Ελλάδα, υπάρχουν τέτοιου είδους εταιρείες οι οποίες παρέχουν συμβουλευτική υποστήριξη σε επιχειρήσεις σχετικά με την εξαγωγική τους δράση και ανάλογα με την δραστηριότητά τους μπορούν να τις φέρουν σε επαφή με πελάτες στην αλλοδαπή. Επίσης, λειτουργούν και μη ιδιωτικοί οργανισμοί, οι οποίοι

προσφέρουν αφιλοκερδώς ή σε κάποιες περιπτώσεις έναντι μιας μικρής συνδρομής, τις υπηρεσίες τους σε επιχειρήσεις οι οποίες θέλουν να εξάγουν τα προϊόντα τους. Τέτοιοι οργανισμοί είναι ο EOMMEX, ο Ο.Π.Ε., τα εμπορικά επιμελητήρια ανά την Ελλάδα κ.ά. (Παπαδάκης, (2007)).

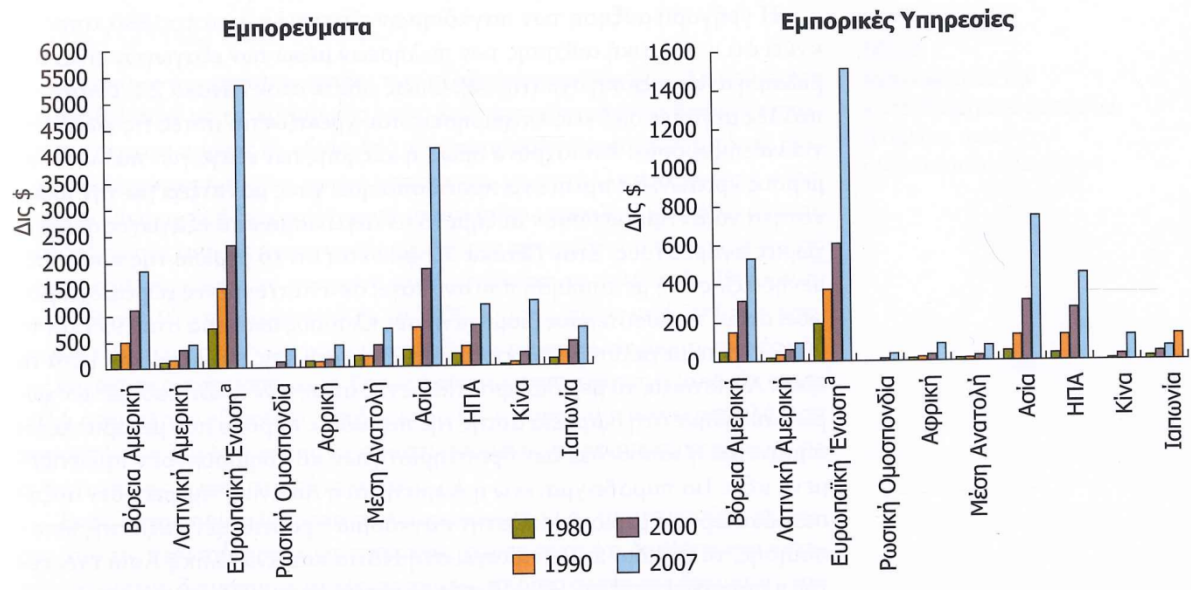
4.4.1.2 Άμεσες εξαγωγές

Στην περίπτωση αυτή, οι εξαγωγές εκτελούνται άμεσα από την ίδια την επιχείρηση παραγωγό, χωρίς την μεσολάβηση τρίτων όπως πράκτορα ή διαμεσολαβητή. Υπολογίζεται ότι περίπου το 30-40% των πωλήσεων στο διεθνές εμπόριο πραγματοποιείται μέσω των άμεσων εξαγωγών. Η μέθοδος αυτή προτιμάται από επιχειρήσεις οι οποίες είναι μικρές και ως εκ τούτου, δεν διαθέτουν την απαιτούμενη εμπειρία και κεφάλαια για άμεση ξένη επένδυση (Παπαδάκης, (2007)).

Η τεχνολογική πρόοδος και η ανάπτυξη των ψηφιακών μέσων, κυρίως του διαδικτύου, καθιστούν την ανάπτυξη των άμεσων εξαγωγών μια πιο εύκολη και προσιτή διαδικασία για τις επιχειρήσεις, σε σχέση με το παρελθόν. Πλέον, οι επιχειρήσεις μπορούν πολύ πιο εύκολα, γρηγορότερα και με μικρότερο κόστος να κάνουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους γνωστά σε όλο τον κόσμο, διευρύνοντας το πελατολόγιό τους. Το κόστος για μια επένδυση σε ψηφιακή τεχνολογία κρίνεται ιδιαίτερος χαμηλό και δεν απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις, ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια της δημιουργίας του εξαγωγικού εμπορίου (Ball, *et. al.*, (2014)).

Καθώς λοιπόν η επιχείρηση είναι σχετικά μικρή, την ευθύνη για την ανάπτυξη μια τέτοιας απόφασης φέρουν τα στελέχη τις ίδιες της επιχείρησης. Ωστόσο, με την πάροδο των πωλήσεων και την επιτυχία του εγχειρήματος, η διοίκηση μπορεί να αποφασίσει τη δημιουργία ενός τμήματος μάρκετινγκ και εξαγωγική πολιτικής, έτσι ώστε οι εξαγωγές να γίνονται πιο στοχευμένα και με μεγαλύτερη επιτυχία (Schermerhorn, (2012)).

Πολλές επιχειρήσεις ξεκίνησαν με αυτόν τον τρόπο τη διεθνή επιχειρηματική τους δραστηριότητα και όταν διαπίστωσαν την επιτυχία την οποία είχαν, επέκτειναν την παραγωγή τους και σε άλλα προϊόντα, φθάνοντας στο σημείο να δημιουργήσουν και θυγατρικές επιχειρήσεις σε άλλες χώρες. Την περίπτωση όμως αυτή θα την αναλύσουμε πιο κάτω.



Πηγή: Ballet. *al.*, (2014).

Διάγραμμα 4.2

Παγκόσμιες εξαγωγές εμπορευμάτων & υπηρεσιών για επιλεγμένες περιφέρειες και χώρες

4.4.2 Αδειοδότηση (Licensing)

Οι επιχειρήσεις μπορούν επίσης να διεισδύσουν στη διεθνή αγορά μέσα από τη δημιουργία μιας στρατηγικής συμφωνίας παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης⁹(licensing), όπου μια επιχείρηση, ο αδειοδότης (licensor), παραχωρεί κάποια ιδιότητα άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως το δικαίωμα χρήσης της διαδικασίας παραγωγής του προϊόντος, της τεχνολογίας την οποία διαθέτει, της ανάλογης τεχνογνωσίας, συγκεκριμένες τεχνικές μάρκετινγκ, της εμπορικής της ονομασίας ή/και του σήματος το οποίο διαθέτει και έχει κατοχυρώσει νομικά (trade name trade mark) σε κάποια άλλη επιχείρηση, η οποία συνήθως δραστηριοποιείται στο εξωτερικό. Η επιχείρηση η οποία λαμβάνει την άδεια, ονομάζεται αδειολήπτης (licensee). Η τελευταία, έχει το δικαίωμα να παράγει και να διαθέτει τα προϊόντα υπό την ονομασία της παραχωρούσα επιχείρησης (Schermerhorn, (2012)).

^a 15 χώρες για την περίοδο 1980-2000, 27 μέλη για το 2007.

⁹ Πολλά βιβλία ερμηνεύουν τον αγγλικό όρο licensing και ως αδειοδότηση.

Η επιχείρηση η οποία παραχωρεί σε άλλη επιχείρηση όλα ή μέρος των δικαιωμάτων της, τα οποία έχουμε ήδη αναφέρει, συνήθως αμειβεται με ένα προκαθορισμένο ποσό ή/και με ποσοστό επί των πωλήσεων της επιχείρησης (royalties) που εκμεταλλεύεται τα δικαιώματα. Τα ποσοστά αυτά (royalties) κυμαίνονται από 0,125% έως και 15% επί των εσόδων των πωλήσεων (Kotabe & Helsen, (2014)). Η καταβολή του σταθερού ποσού και του ποσοστού επί των πωλήσεων πραγματοποιείται συνήθως σε ετήσια βάση καθ' όλη τη χρονική διάρκεια τήρησης της συμφωνίας. Το ακριβές ποσοστό εξαρτάται κατά κύριο λόγο από το είδος και το μέγεθος των παροχών, καθώς και από την διαπραγματευτική δύναμη και των δύο μερών. Για το έτος 2005, το συνολικό ποσό το οποίο καταβλήθηκε σε επιχειρήσεις των ΗΠΑ για την παραχώρηση άδειας χρήσης ανέρχονταν στο ποσό των \$57,4 δισεκατομμυρίων, έναντι \$24,5 εκατομμυρίων αντίστοιχα που κατέβαλλαν επιχειρήσεις των ΗΠΑ σε αλλοδαπές επιχειρήσεις για την χορήγηση αδειών χρήσης (Ball, *et. al.*,(2014)).

Η επιχείρηση η οποία αποκτά το δικαίωμα εκμετάλλευσης έχει και την απόλυτη ελευθερία στη διαμόρφωση της στρατηγικής τιμολόγησης, διανομής και προβολής του προϊόντος. Ωστόσο, τα δικαιώματα εκμετάλλευσης από την παραχωρούσα επιχείρηση πραγματοποιείται στο φάσμα δέσμευσης και τήρησης ορισμένων προδιαγραφών, οι οποίες τίθενται ως ελάχιστη προϋπόθεση για την παραχώρηση των δικαιωμάτων του παραγόμενου προϊόντος (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Πολλές επιχειρήσεις προτιμούν αυτή τη μορφή εισόδου σε αγορές στην αλλοδαπή και αυτό διότι στις περισσότερες των περιπτώσεων, η παραχώρηση δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing) δεν αποτελεί ιδιαίτερα δαπανηρή/απαιτητική διαδικασία για την ίδια την επιχείρηση. Ως εκ τούτου, αποτελεί άκρως ελκυστική στρατηγική επιλογής, ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις οι οποίες δεν διαθέτουν ούτε τους πόρους, ούτε τα αναγκαία μέσα για να επενδύσουν σε ξένες εγκαταστάσεις για να εδραιωθούν στην αγορά (Παπαδάκης, (2007)).

Σε σχέση με τις εξαγωγές, η συμφωνία παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης επιτρέπει στην παραχωρούσα επιχείρηση να προσπελάσει τα όποια εμπόδια έχουν τεθεί από άλλα κράτη στις εισαγωγές (υψηλοί δασμοί κλπ) ή ακόμα και να αποκτήσει πρόσβαση σε αγορές οι οποίες είναι αρκετά προστατευμένες ή εντελώς κλειστές στις εισαγωγές προϊόντων από άλλες χώρες. Για παράδειγμα, πολλές ξένες εταιρείες ειδών καπνού στην Κίνα συνάπτουν τέτοιου είδους συμφωνίες παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, προκειμένου να αποφύγουν την υψηλή φορολόγηση, η οποία επιβάλλεται στα εισαγόμενα

αυτά είδη στην Κίνα. Στον αντίποδα, πολλές τοπικές κυβερνήσεις μπορεί να ευνοούν την ανάπτυξη τέτοιου είδους συμφωνιών σε σχέση με άλλες μεθόδους εισόδου σε ξένες αγορές (Kotabe & Helsen, (2014)).

Ο μόνος άμεσος κίνδυνος τον οποίον έχει να αντιμετωπίσει η επιχείρηση παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensor) ως προς το κέρδος της από την σύναψη της συμφωνίας, αντικατοπτρίζεται στις διακυμάνσεις που μπορεί να έχουν οι πωλήσεις των προϊόντων της επιχείρησης που λαμβάνει το δικαίωμα εκμετάλλευσης (licensee). Όσο πιο υψηλά είναι τα κέρδη από την πώληση των προϊόντων, τόσο μεγαλύτερο θα είναι και το ποσό το οποίο θα εισπράξει η επιχείρηση (licensor) από την παραχώρηση των δικαιωμάτων της. Πάντα ανάλογη με το ποσοστό το οποίο έχει συμφωνηθεί και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Όλα τα υπόλοιπα ρίσκα αφορούν αποκλειστικά και μόνο τον δικαιούχο (Kotabe & Helsen, (2014)).

Γενικά, υπάρχουν αρκετά πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα εφαρμογής αυτής της μεθόδου διεθνοποίησης μιας επιχείρησης. Τα σημαντικότερα από αυτά παρατίθενται στο παρακάτω πίνακα:

Πίνακες 4.2

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αδειοδότησης

<u>Πλεονεκτήματα Licensing</u>
• Είσοδος σε δύσκολες/κλειστές αγορές
• Χαμηλός κίνδυνος κεφαλαίου και χαμηλή δέσμευση πόρων
• Πληροφόρηση σχετικά με την απόδοση του προϊόντος και την ανταγωνιστική δραστηριότητα στις δύσκολες/κλειστές αγορές έναντι μικρού κόστους
• Βελτιωμένα επίπεδα παράδοσης και εξυπηρέτησης σε τοπικές αγορές
<u>Μειονεκτήματα Licensing</u>
• Δημοσιοποίηση συσσωρευμένης ανταγωνιστικής γνώσης και εμπειρίας
• Δημιουργία πιθανών μελλοντικών ανταγωνιστών
• Έλλειψη ελέγχου στις λειτουργίες του δικαιούχου (licensee)
• Παθητική αλληλεπίδραση με την αγορά
• Πιθανή εξαίρεση ορισμένων εξαγωγικών αγορών
• Οργανωτικές λειτουργίες Licensing: κόστος προσαρμογής, μεταφοράς και ελέγχου

Πηγή: Bradley Frank, *International Marketing Strategy, 5th edition, Prentice Hall, 2005, σελ.: 244.*

Οι συμφωνίες παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing), σαφώς και έχουν θετικό αντίκτυπο για την επιχείρηση η οποία παραχωρεί τα δικαιώματα (licensor). Με τον τρόπο αυτόν, η επιχείρηση παραχώρησης του δικαιώματος εκμετάλλευσης πετυχαίνει την εξάπλωσή της και την είσοδό της σε αγορές στις οποίες δεν δραστηριοποιούνταν πρωτύτερα, είτε γιατί αυτές ήταν κλειστές και δεν επέτρεπαν την είσοδό της με άλλη μορφή διείσδυσης (όπως εισαγωγές, ΑΞΕ κλπ), είτε γιατί δεν διέθετε το απαιτούμενο επενδυτικό κεφάλαιο για τη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων. Με τον τρόπο αυτόν, αποκτά άμεση πρόσβαση στην αγορά και πετυχαίνει καλύτερη και ταχύτερη κάλυψη των αναγκών της αγοράς στην χώρα που αγοράζει το δικαίωμα εκμετάλλευσης (licensee), μιας και το προϊόν παράγεται στην τοπική αγορά και δεν εισέρχεται μέσω των εισαγωγών από την αλλοδαπή. Συγχρόνως, αποκτά καλύτερη, πληρέστερη και πιο αντικειμενική πληροφόρηση σε σχέση με τα επίπεδα της ανταγωνιστικότητας της τοπικής αγοράς και τη διάρθρωσή της.

Ωστόσο υπάρχει και η αρνητική πλευρά της σύναψης τέτοιου είδους συμφωνιών. Όσο διαρκεί η συμφωνία, η επιχείρηση παραχώρησης του δικαιώματος εκμετάλλευσης (licensor) είναι αναγκασμένη να μεταφέρει στην επιχείρηση που αγόρασε το δικαίωμα εκμετάλλευσης (licensee) πληροφορίες, εμπειρία και τεχνογνωσία που ουσιαστικά αφορούν την παραγωγή των δικών της προϊόντων. Με αυτόν τον τρόπο εκκολάπτει, άθελά της, ένα πιθανόν αναδυόμενο μελλοντικό ανταγωνιστή, ο οποίος μετά τη λήξη της σύμβασης, θα μπορούσε να προχωρήσει στην παραγωγή όμοιου προϊόντος ή κάποιου άλλου το οποίο να διαθέτει παραπλήσια χαρακτηριστικά, μιας και που θα διαθέτει τεχνογνωσία όμοια ή παρεμφερή με της επιχείρησης παραχώρησης του δικαιώματος εκμετάλλευσης (licensor). Για τον λόγο αυτόν, πολλές επιχειρήσεις, όπως οι επιχειρήσεις παραγωγής προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, παρά τη δυνατότητα πραγματοποίησης υψηλού κέρδους από την παραχώρηση των δικαιωμάτων χρήσης, απέχουν από αυτή τη διαδικασία (Ball, *et. al.*,(2014)).

Στη γραπτή συμφωνία παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, η επιχείρηση που παραχωρεί το δικαίωμα θα πρέπει να επιδιώξει να συμπεριληφθούν κάποιες ρήτρες, ίσως και ποινικές, που θα εξασφαλίσουν και θα διαφυλάττουν ότι η συμβαλλόμενη επιχείρηση θα παράγει ίδια προϊόντα, ανάλογης ποιότητας με αυτά τα οποία τροφοδοτεί η ίδια την αγορά. Σε αντίθετη περίπτωση, διακυβεύει σοβαρά την ίδια της τη φήμη στις διεθνείς αγορές. Η καλή φήμη κάθε επιχείρησης κτίζεται αρκετά δύσκολά και μέσα από κοπιαστική δουλειά, ενώ αρκεί μια στιγμή για να καταρρεύσουν όλα. Υπό το πρίσμα αυτό, ο έλεγχος για την

τήρηση των όρων της συμφωνίας συνεπάγεται ένα επιπλέον οικονομικό κόστος για τον αδειοδόχο.

Σημαντικό μειονέκτημα, επίσης, αποτελεί το γεγονός ότι η επιχείρηση παραχώρησης του δικαιώματος δεν ελέγχει την επιχειρηματική στρατηγική και συμπεριφορά της άλλης επιχείρησης, όπως είναι η στρατηγική τιμολόγησης, προβολής, προώθησης και διανομής των προϊόντων. Επιπλέον, δεν μπορεί να εντάξει τις δραστηριότητες της συμβαλλόμενης επιχείρησης στον παγκόσμιο στρατηγικό σχεδιασμό της (Χατζηδημητρίου, (2003)).

4.4.3 Δικαιοχρησία (Franchising)

Από οικονομική πλευρά, το Franchising είναι μια μέθοδος εμπορικής συνεργασίας μεταξύ μιας μεγάλης επιχείρησης, του δικαιοπαρόχου ή δότη (franchisor), και διάφορων μικρότερων επιχειρηματιών, των δικαιοδόχων ή ληπτών (franchisee), με την οποία επιδιώκουν η μεν πρώτη τη δημιουργία ενός όσο το δυνατόν πιο μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών της, οι δε δεύτεροι την αποκόμιση κερδών από την εμπορική φήμη, την οργάνωση και τη τεχνογνωσία εκείνης. Ουσιαστικά πρόκειται για μια μορφή αδειοδότησης, υπό την οποία μια αλλοδαπή επιχείρηση αγοράζει το δικαιώματα χρήσης του ονόματος, καθώς και των λειτουργικών της μεθόδων μιας άλλης επιχείρησης, η οποία εδρεύει σε διαφορετική χώρα (Schermerhorn, (2012)).

Από νομική πλευρά, το Franchising είναι μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος ή δότης (franchisor), παρέχει στην άλλη, τον δικαιοδόχο ή λήπτη (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμεταλλεύσεως του λεγόμενου "συνόλου" ή "πακέτου" Franchising με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες (Γεωργιάδης, (2000)).

Ως «πακέτο» Franchising (Franchisingpackage) εννοείται ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή ακόμα και πνευματικής ιδιοκτησίας, τα οποία όμως αφορούν κατά αποκλειστικότητα εμπορικά σήματα ή γενικά διακριτικούς τίτλους, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων (πινακίδες), πρότυπα χρήσης, σχέδια μάρκετινγκ, υποδείγματα, ευρεσιτεχνίες, καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία του knowhow (Γεωργιάδης, (2000)).

Το Franchising θα μπορούσε να θεωρηθεί ως "ξάδερφος" του Licensing και αυτό διότι οι ομοιότητες είναι αρκετές. Πρόκειται για μια συμφωνία όπου ο δικαιούχος (Franchisor) παρέχει στον δικαιούχο (Franchisee) το δικαίωμα, έναντι αμοιβής φυσικά, να χρησιμοποιεί το εμπορικό του σήμα, το επιχειρηματικό του μοντέλο, την τεχνογνωσία του, σε μια δεδομένη γεωγραφική επικράτεια και για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Η διάρκεια της συμφωνίας συνεργασίας ανέρχεται συνήθως στα 10 χρόνια (Kotabe & Helsen, (2014)).

Η κύρια διαφορά μεταξύ Licensing και Franchising έγκειται στο γεγονός ότι η παραχωρούσα επιχείρηση (δικαιούχος -franchisor) δεν παραχωρεί απλώς το δικαίωμα της χρήσης της τεχνογνωσίας ή της εμπορικής της ονομασίας στην τοπική επιχείρηση (δικαιούχος - franchisee), αλλά και στο ότι την προμηθεύει σε σταθερή βάση με σχεδόν όλο το μηχανολογικό εξοπλισμό και όλα τα υποπροϊόντα που χρησιμοποιεί. Επιπλέον, της παρέχει υπηρεσίες προώθησης των προϊόντων, καθώς και εκπαίδευσης του υπαλληλικού της προσωπικού. Τέλος, ο έλεγχος για την τήρηση των όρων της συμφωνίας είναι πολύ πιο αυστηρός και πιο ουσιαστικός σε σύγκριση με τη συμφωνία παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (Χατζηδημητρίου, (2003)). Τέτοιου είδους επιχειρήσεις είναι η McDonald's, η Wendy's, η Subway κ.ά., οι οποίες δεν πουλούν σε ξένους επενδυτές μόνο τον σχεδιασμό των εγκαταστάσεών τους και τον εξοπλισμό τους, αλλά και τις συνταγές και τα συστατικά των προϊόντων παράγουν και χρησιμοποιούν (Schermerhorn, (2012)).

Ιστορικά, το Franchising πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ πριν από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, και η εταιρεία ραπτομηχανών "Singer" αναφέρεται ως η πρώτη εταιρεία που το εφήρμοσε στο τέλος του 19^{ου} αιώνα προκειμένου να οργανώσει το δίκτυο διανομής των προϊόντων της. Το παράδειγμά της το ακολούθησαν οι βιομηχανίες αυτοκινήτων, οι εταιρείες διανομής πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες μύρας. Η μεγάλη όμως ανάπτυξη του Franchising, συμπίπτει χρονικά με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και οφείλεται κυρίως στις συνθήκες που επικρατούσαν τότε, δηλαδή την ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής και προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών, σε συνδυασμό με την έλλειψη ορθολογικών δικτύων διανομής και διάθεσης (Γεωργιάδης, (2000)).

Στα πρώτα χρόνια το Franchising περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των ΗΠΑ, όπου και γνώρισε ταχύτερη και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη, βρίσκοντας εφαρμογές σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων. Από τον κλάδο αυτοκινήτων, τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις,

τον κλάδο τροφίμων και εστιατορίων άμεσης εξυπηρέτησης μέχρι και λογιστικές και διαφημιστικές υπηρεσίες.

4.4.3.1 Μορφές Franchising

Ανάλογα με το αντικείμενο του Franchising διακρίνονται οι ακόλουθες μορφές ή κατηγορίες: Franchising διανομής, Franchising υπηρεσιών, Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό και το μεικτό Franchising. Επιγραμματικά, αναφέρουμε την έννοια των μορφών αυτών

- Franchising διανομής: Πρόκειται για την πιο συνηθισμένη μορφή Franchising. Ο δικαιοδόχος ή λήπτης πωλεί σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά, ένα ή περισσότερα προϊόντα ορισμένης κατηγορίας (π.χ. ενδύματα) μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου. Σε αυτή την περίπτωση, ο δικαιοπάροχος ή δότης είναι παραγωγός ή μεγαλέμπορος, ο οποίος με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος που παράγει ή εμπορεύεται. Τέτοιου είδους σύμβασης Franchising είναι οι επιχειρήσεις McDonald's, Pizza Hut, Benetton, Stefanel, Sisley, YvesRocher κλπ.
- Franchising υπηρεσιών: Ο δικαιοδόχος χρησιμοποιώντας το διακριτικό γνώρισμα ή ακόμα και το σήμα του δικαιοπαρόχου, παρέχει υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνουν από αυτόν. Οι κυριότεροι τομείς εφαρμογής είναι τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου, οι επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων, τα ταξιδιωτικά γραφεία κλπ. Το Franchising υπηρεσιών έχει διεισδύσει και στον χώρο της εκπαίδευσης όπου αλλοδαπά ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης συνδέονται με συμβάσεις Franchising με διάφορα Εργαστήρια Ελευθέρων Σπουδών στην ημεδαπή.

Ωστόσο, στο Franchising υπηρεσιών είναι δυνατόν οι υπηρεσίες τις οποία προσφέρει να μην παρέχονται μόνο στο κατάστημα του δικαιοδόχου, αλλά και εκτός του καταστήματος. Σε αυτή την περίπτωση γίνεται λόγος για "κινητό Franchising" (mobilefranchising). Οι περιπτώσεις αυτές ρυθμίζονται βάσει του Κανονισμού 4087/1988 της ΕΟΚ, ο οποίος περιέχει ειδική πρόβλεψη για τα "μεταφορικά μέσα τα οποία υπάγονται στη σύμβαση" και τα οποία πρέπει να πληρούν τις προδιαγραφές που έχει θέσει ο δικαιοπάροχος ως προς την εμφάνιση τον εξοπλισμό κλπ.

- **Franchising παραγωγής:** Στο παραγωγικό ή βιομηχανικό Franchising ο δικαιούχος παρέχει στον δικαιούχο την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα, σύμφωνα με τις σαφείς οδηγίες του, και στη συνέχεια να πωλεί ή να μεταπωλεί τα προϊόντα αυτά με το σήμα του δικαιούχου. Σε αυτή τη μορφή Franchising, η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του "πακέτου" Franchising αφορά όχι τη διανομή, αλλά κυρίως την παραγωγή και την μεταποίηση ενός προϊόντος, σύμφωνα με συγκεκριμένες προδιαγραφές τις οποίες έχει θέσει εξ αρχής ο δικαιούχος. Ο δικαιούχος μπορεί να είναι είτε παραγωγός, όταν παράγει τα προϊόντα, είτε χονδρέμπορος, όταν τα μεταποιεί πρώτα και μετά τα πωλεί. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα της μορφής αυτής αποτελούν οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, όπως η Coca-Cola, Pepsi-Cola, Schweppes, Canada-Dry, Fanta κλπ.
- **Μεικτό Franchising:** Σε αυτή την περίπτωση η σχετική συμφωνία περιέχει στοιχεία Franchising διανομής και Franchising υπηρεσιών. Συνδυάζει δηλαδή την πώληση προϊόντων και την παροχή σχετικών υπηρεσιών. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα αυτής της μορφής είναι η πώληση αυτοκινήτων που συνδυάζετε με την συντήρηση και την επισκευή τους. Ωστόσο, είναι αυτονόητο ότι μπορούν να εμφανισθούν και μεικτές μορφές που περιέχουν στοιχεία όλων των κατηγοριών Franchising, δηλαδή διανομής, υπηρεσιών και παραγωγής. Τέτοιες είναι συνήθως οι συμβάσεις Franchising που σχετίζονται με τον τομέα της γαστρονομίας.

4.4.3.2 Η διεθνοποίηση του Franchising

Η συμβολή του International Franchising στην εξάπλωση και στη διεθνοποίηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ξένες αγορές κρίνεται αρκετά σημαντική. Το διεθνές Franchising έχει τις ρίζες του στις ΗΠΑ και διακρίνεται σε δύο κατηγορίες, στο άμεσο Franchising και στο έμμεσο Franchising. Στο άμεσο Franchising ο δότης καταρτίζει συμβάσεις απευθείας με τα μέλη του συστήματος Franchising. Στο έμμεσο Franchising τα πράγματα είναι λίγο διαφορετικά. Πρόκειται για την πιο σύνηθες μορφή στη διεθνή πρακτική και περιλαμβάνει τρεις βασικές περιπτώσεις (Γεωργιάδης, (2000)):

- Την ίδρυση θυγατρικών εταιρειών, οι οποίες στη συνέχεια δημιουργούν σύστημα Franchising στη χώρα που τους ενδιαφέρει,
- Την παροχή μιας "κύριας άδειας Franchising" σε κάποιον επιχειρηματία (masterfranchisee) στη συγκεκριμένη χώρα με την παράλληλη άδεια δημιουργίας δικτύου Franchising στη χώρα αυτή με την παραχώρηση του "πακέτου" Franchising σε περαιτέρω λήπτες (sub-franchisees),
- Μέσω της ίδρυσης κοινής επιχείρησης (joint venture company) με ένα πρόσωπο (ή εταιρεία) δραστηριοποιούμενο στην αλλοδαπή, η οποία θα υιοθετήσει τις οργανωτικές δομές του αρχικού δότη.

Πολλές φορές, η γρήγορη εξάπλωση στις ξένες αγορές πραγματοποιείται μέσα από συμφωνίες τύπου MasterFranchising, όπου ο δικαιούχος παραχωρεί ένα κύριο προνόμιο σε έναν τοπικό επιχειρηματία, ο οποίος με τη σειρά του μεταπωλεί το δικαίωμα αυτό μέσω συμφωνιών παραχώρησης αδειας χρήσης σε άλλους δικαιούχους εντός της δικής του γεωγραφικής περιοχής. Ωστόσο, οι τελευταίοι δεν είναι ανάγκη να ανήκουν πάντα σε μια συγκεκριμένη περιοχή εντός μιας συγκεκριμένης χώρας, αλλά μπορεί να εκτείνονται εντός μιας συγκεκριμένης ζώνης η οποία να περιλαμβάνει μια ομάδα κρατών. Συνήθως, ο προνομιακός κάτοχος (MasterFranchise) της συμφωνίας έχει το δικαίωμα να συνάψει επιμέρους συμφωνίες εντός συγκεκριμένου χρονικού ορίζοντα (Kotabe & Helsen, (2014)).

Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που διακατέχουν τις συμφωνίες δικαιόχρησης ως στρατηγική διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης σε ξένες αγορές, είναι σε γενικές γραμμές παρόμοια με αυτά των συμφωνιών παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (Licensing). Η πλέον ουσιαστική διαφοροποίηση αφορά την ανάγκη για κεφάλαια, καθώς η σύναψη συμφωνιών διεθνούς δικαιόχρησης μπορεί να απαιτήσει τη δέσμευση περισσότερων κεφαλαίων. Ως εκ τούτου, ο επιχειρηματικός κίνδυνος τον οποίον καλείται να αναλάβει η επιχείρηση είναι σαφώς μεγαλύτερος. Το κόστος αυτό, αφορά συνήθως τη συμμετοχή στην ιδιοκτησία της τοπικής επιχείρησης, την μεταφορά μέρους της παραγωγής στην αλλοδαπή, την δημιουργία γραφείων για την εποπτεία του δικαιούχου κλπ (Χατζηδημητρίου, (2003)).

4.4.4 Συμφωνία υπεργολαβίας – Contract Manufacturing

Οι διεθνείς επιχειρήσεις, αρκετά συχνά, προβαίνουν στη σύναψη συμφωνιών υπεργολαβίας (Contracts Manufacturing) ή όπως αλλιώς είναι γνωστές συμβόλαια εξωτερικής ανάθεσης (Outsourcing Contrats) (Kotabe & Helsen, (2014)). Οι συμφωνίες αυτές βρίσκουν εφαρμογή τόσο στις μικρές όσο και στις μεγάλες επιχειρήσεις. Πρόκειται για μια συμφωνία κατά την οποία μια διεθνή επιχείρηση αναθέτει τη κατασκευή ή τη συναρμολόγηση τμημάτων της παραγωγής της ή ακόμα και του συνόλου των παραγωγικών της αναγκών σε άλλες, τοπικές επιχειρήσεις, οι οποίες εδρεύουν στην αλλοδαπή (Griffin & Pustay, (2011)). Η τοπική επιχείρηση αναλαμβάνει την υποχρέωση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα να παράγει τα προϊόντα τα οποία της έχουν ανατεθεί, σύμφωνα με τα πρότυπα και τις προδιαγραφές που της έχουν υποδειχθεί από την διεθνή επιχείρηση (Ball, *et. al.*, 2014). Ωστόσο, την αποκλειστική ευθύνη για την προώθηση, τιμολόγηση και εμπορία του τελικού προϊόντος εξακολουθεί να την φέρει η διεθνής επιχείρηση (Kotabe & Helsen, (2014)). Σε κάποιες περιπτώσεις, ωστόσο, η τοπική επιχείρηση αναλαμβάνει και την διανομή του προϊόντος στην εγχώρια αγορά υπό την επωνυμία και για λογαριασμό της διεθνούς επιχείρησης (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Η σύναψη συμφωνιών υπεργολαβίας, αποτελεί μια στρατηγική πιο εξειδικευμένης μορφής εισόδου σε ξένες αγορές, η οποία μπορεί να εφαρμοστεί με δύο τρόπους. Ο πρώτος τρόπος αποτελεί μέσο για την είσοδο σε μια ξένη αγορά χωρίς επένδυση σε μονάδες παραγωγής, όπου η τοπική επιχείρηση αναλαμβάνει την εξολοκλήρου παραγωγή προϊόντων εξ ονόματος της διεθνούς επιχείρησης στα πλαίσια όμως αυστηρών προδιαγραφών για το προϊόν. Ο δεύτερος τρόπος, είναι η ανάθεση εργασιών συναρμολόγησης ή παραγωγής εξαρτημάτων σε ανεξάρτητες αλλοδαπές επιχειρήσεις. Παρά το γεγονός ότι η διεθνή επιχείρηση δεν έχει υπό την κατοχή της μετοχές της υπεργολάβου επιχείρησης, αυτή η μέθοδος μοιάζει με άμεση ξένη επένδυση.

Αν λοιπόν η διεθνής επιχείρηση είναι ο μεγαλύτερος ή ακόμα και ο μοναδικός πελάτης της υπεργολάβου επιχείρησης, τότε στην ουσία έχει ιδρύσει σε μια ξένη χώρα μια άλλη επιχείρηση η οποία δημιουργεί θέσεις απασχόλησης και δημιουργεί συνάλλαγμα για τη χώρα φιλοξενίας. Συχνά, η διεθνής επιχείρηση δανείζει κεφάλαια στο υπεργολάβο, κατά τον ίδιο τρόπο που μια παγκόσμια ή πολυεθνική επιχείρηση δανείζει στις θυγατρικές της. Ως

αποτέλεσμα αυτών των ομοιοτήτων, η μέθοδος αυτή είναι συχνά γνωστή ως άμεση ξένη επένδυση χωρίς επένδυση (Ball, *et. al.*,(2014)).

Τα πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από τις στρατηγικές συμφωνίες υπεργολαβίας είναι αρκετά με κυριότερο την ελαχιστοποίηση του χρηματοοικονομικού κινδύνου σε βάρος της διεθνούς επιχείρησης. Δεν χρειάζεται να προβεί σε δέσμευση δικών της πολύτιμων κεφαλαίων και πόρων (όπως κτηριακές εγκαταστάσεις, ανθρώπινο δυναμικό, πρώτες ύλες κλπ), ενώ συγχρόνως αυξάνει την παραγωγική της δυνατότητα. Χάρης αυτήν την δυνατότητα, οι διεθνείς επιχειρήσεις μπορούν να επικεντρωθούν στο μέρος αυτό της αλυσίδας αξίας, όπου βρίσκεται η διακριτή ικανότητά τους και ακόμα να επωφεληθούν από οποιοδήποτε πλεονέκτημα θέσης που απορρέουν από την παραγωγή στη χώρα υποδοχής (Griffin & Pustay, (2011)). Επίσης, πετυχαίνει ταχύτερη διείσδυση σε νέες αγορές, κατέχει τον έλεγχο της τιμολογιακής πολιτικής, καθώς και της προβολής και εμπορίας του προϊόντος.

Ωστόσο, σημαντικά είναι και τα μειονεκτήματα. Με τις συμφωνίες υπεργολαβίας η αναθέτουσα επιχείρηση παραδίδει τον έλεγχο της παραγωγής, γεγονός το οποίο μπορεί να οδηγήσει σε προβλήματα τόσο στη διασφάλιση της ποιότητας όσο και στην παραγόμενη ποσότητα προϊόντος, θέτοντας σε άμεσο κίνδυνο την φήμη της επιχείρησης. Επίσης, η διεθνής επιχείρηση πρέπει να είναι αρκετά προσεκτική και φειδωλή στη τεχνογνωσία και στη τεχνολογία που μεταφέρει στον εταίρο συμβαλλόμενο κατά τη διάρκεια της συμφωνίας, και αυτό διότι εκκολάπτει έναν πιθανόν μελλοντικό ανταγωνιστή, ο οποίος με τη λήξη της συμφωνίας μπορεί να προβεί στην παραγωγή όμοιων προϊόντων σε χαμηλότερη τιμή. Τέλος, θα πρέπει να είναι αρκετά προσεκτική σε σχέση με το νομικό πλαίσιο της προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων το οποίο διέπει τη χώρα του υπεργολάβου και με το κατά πόσο οι αρμόδιες αρχές εφαρμόζουν την νομοθεσία (Kotabe & Helsen, (2014)).

4.4.5 Διοικητικό συμβόλαιο – Management Contract

Το διοικητικό συμβόλαιο ή αλλιώς σύμβαση διαχείρισης αποτελεί μια συμφωνία με την οποία μια επιχείρηση παρέχει διαχειριστική βοήθεια οργάνωσης και διοίκησης, τεχνογνωσία ή εξειδικευμένες υπηρεσίες σε μια άλλη επιχείρηση, είτε σε τμήμα αυτής, για κάποιο προσυμφωνημένο χρονικό διάστημα έναντι χρηματικής αμοιβής. Το διοικητικό συμβόλαιο αποτελεί μια πολύ εξειδικευμένη στρατηγική η οποία βρίσκει εφαρμογή σε αρκετά

συγκεκριμένες περιπτώσεις της διεθνούς επιχειρηματικής δραστηριότητας, και αυτό διότι δεν σχετίζεται με την παραγωγή προϊόντων σε μια άλλη χώρα, αλλά με την παροχή διοικητικών και οργανωτικών υπηρεσιών (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Η αμοιβή για την παροχή των υπηρεσιών που προβλέπονται από το συμβόλαιο διοίκησης, συνήθως, εμφανίζεται με τη μορφή ποσοστού. Το ποσοστό αυτό κυμαίνεται από 2% έως 5% επί των πωλήσεων (Ball, *et. al.*,(2014)). Πολλές φορές, μεταξύ των όρων που διέπουν το συμβόλαιο, προβλέπεται μια επιπλέον αμοιβή (πριμ απόδοσης) των στελεχών όταν η νέα διοίκηση επιτύχει οικονομικά αποτελέσματα καλύτερα από τους στόχους που είχαν τεθεί αρχικά. Η αμοιβή αυτή υπολογίζεται ως ένα ποσοστό επί των επιπρόσθετων κερδών. Το διοικητικό συμβούλιο αποτελείται από στελέχη της επιχείρησης η οποία αναλαμβάνει την εκτέλεση του συμβολαίου. Για την επάνδρωσή του, επίσης, δίδεται η δυνατότητα πρόσληψης εξωτερικού συνεργάτη. Με τη λήξη του συμβολαίου τα διοικητικά αυτά στελέχη αποχωρούν (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Οι διεθνείς επιχειρήσεις συνάπτουν διοικητικά συμβόλαια με άλλες επιχειρήσεις στις οποίες δεν κατέχουν κανένα ποσοστό συνιδιοκτησίας, με συνεταίρους σε προγράμματα κοινών επενδύσεων και με θυγατρικές με ποσοστό ιδιοκτησίας 100%. Χαρακτηριστικό παράδειγμα στην πρώτη περίπτωση, αποτελούν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις Hilton, οι οποίες προσφέρουν διοικητικές υπηρεσίες σε άλλες ξενοδοχειακές μονάδες του εξωτερικού, στις οποίες όμως δεν κατέχουν κανένα ποσοστό συνιδιοκτησίας και οι οποίες ωστόσο λειτουργούν υπό την επωνυμία Hilton. Αναλόγως πράττει και η επιχείρηση Delta με άλλες ξένες αεροπορικές επιχειρήσεις. Τέλος, όσον αφορά την τελευταία περίπτωση σύναψης διοικητικού συμβολαίου, αποκλειστικός σκοπός της συμφωνίας αποτελεί η οικειοποίηση από πλευράς της μητρικής επιχείρησης μέρος των κερδών της θυγατρικής της. Η πρακτική αυτή εφαρμόζεται συνήθως για την άρση των εμποδίων επαναπατρισμού μέρους των κερδών τα οποία προκύπτουν από την επιχειρηματική δραστηριότητα της θυγατρικής προς την μητρική επιχείρηση. Τέτοιου είδους εμπόδια βρίσκουν πρόσφορο έδαφος για εφαρμογή σε χώρες που εμφανίζουν έλλειψη ξένου συναλλάγματος. Επιπλέον, δεδομένου ότι λογιστικά η αμοιβή θεωρείται δαπάνη της θυγατρικής επιχείρησης (η οποία εγγράφεται στις οικονομικές της καταστάσεις), την απαλλάσσει από μέρος των φορολογικών της εισφορών, καθώς αφαιρείται από το καθαρό της κέρδος (Ball, *et. al.*,(2014)).

Τα πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από τα διοικητικά συμβόλαια για την επιχείρηση που αναλαμβάνει την εκτέλεσή τους είναι ότι τα στελέχη της, τα οποία απαρτίζουν το διοικητικό συμβούλιο, έχουν την ευκαιρία να βολιδοσκοπήσουν καλύτερα την τοπική αγορά. Οι εμπειρίες και οι διασυνδέσεις τις οποίες θα αποκτήσουν κατά την διάρκεια εκτέλεσης του συμβολαίου, θα της φανούν εξαιρετικά ωφέλιμες για το μέλλον, σε περίπτωση που αποφασίσει να δραστηριοποιηθεί και η ίδια στην χώρα αυτή. Επίσης, της δίδεται η ευκαιρία να αυξήσει το κέρδος της και να εξαπλώσει την φήμη της, χωρίς να προβεί σε δέσμευση δικών της οικονομικών κεφαλαίων και επομένως, ο επιχειρηματικός κίνδυνος τον οποίον καλείται να αναλάβει είναι αρκετά χαμηλός (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Τα μειονεκτήματα τα οποία μπορεί να προκύψουν δεν είναι ιδιαίτερος σημαντικά, μιας και ο επιχειρηματικός κίνδυνος τον οποίον καλείται να αναλάβει η επιχείρηση η οποία θα εκτελέσει το συμβόλαιο είναι αρκετά χαμηλός. Ωστόσο, ο μόνος ουσιαστικός κίνδυνος ο οποίος μπορεί να προκύψει, αφορά στη φήμη της επιχείρησης, και αυτό, σε περίπτωση αδυναμίας του διοικητικού συμβουλίου να επιτύχει τους στόχους που έχουν τεθεί (Χατζηδημητρίου, (2003)).

4.4.6 Ετοιμοπαράδοτο έργο – Turnkey Project

Το ετοιμοπαράδοτο έργο είναι μια συμφωνία σύμβασης κατά την οποία μια επιχείρηση (ανάδοχος), αναλαμβάνει την υποχρέωση να σχεδιάσει και να κατασκευάσει πλήρως ένα έργο. Πολλές φορές, στους όρους της σύμβασης εμπεριέχεται η υποχρέωση της αναδόχου επιχείρησης να εξοπλίσει το έργο με τον ανάλογο τεχνολογικό και μηχανολογικό εξοπλισμό, καθώς επίσης και να επανδρώσει και να εκπαιδεύσει και να επιμορφώσει το ανθρώπινο δυναμικό που θα το στελεχώσει. Ως εκ τούτου, οφείλει να παραδώσει το έργο στον αγοραστή έτοιμο προς λειτουργία (Griffin & Pustay, (2011)). Για το λόγο αυτό, αυτές οι συμβάσεις στρατηγικής σημασίας είναι γνωστές και ως συμφωνίες με το *κλειδί στο χέρι* (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Η επιχείρηση η οποία αναλαμβάνει χρέη ανάδοχου, μπορεί να είναι κάποιος εργολάβος ο οποίος να εξειδικεύεται στο σχεδιασμό και στη κατασκευή συγκεκριμένων παραγωγικών μονάδων σε κάποιον κλάδο, ή μπορεί να είναι μια επιχείρηση του κλάδου η οποία επιθυμεί να

κερδίσει χρήματα από την εξειδίκευση της, παραδίδοντας μια μονάδα έτοιμη προς λειτουργία, αντί να πουλήσει απλά την τεχνογνωσία της (Ball, *et. al.*,(2014)).

Οι συμφωνίες σύμβασης ετοιμοπαράδοτου έργου αφορούν, επί το πλείστον, τη κατασκευή μεγάλων εργοστασίων, όπως υδροηλεκτρικά και πυρηνικά εργοστάσια παραγωγής ενέργειας κλπ., καθώς και μεγάλα δημόσια έργα κοινής ωφέλειας, όπως δρόμοι, αεροδρόμια, λιμενικές εγκαταστάσεις, γέφυρες κλπ. Η ανάδοχος επιχείρηση επιλέγεται μέσω της προκήρυξης διεθνούς ανοικτού διαγωνισμού και αναλαμβάνει να παραδώσει το έργο έτοιμος προς λειτουργία μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα και με καθορισμένο κόστος. Η ανάδοχος επιχείρηση αμείβεται σταδιακά καθώς προχωράει η κατασκευή του έργου (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Μια άλλη μορφή (παραλλαγή) του ετοιμοπαράδοτου έργου, αρκετά προσφιλή στους κύκλους των επιχειρήσεων είναι το λεγόμενο έργο **B-O-T**. Η σύμβαση αυτή, της οποίας η ονομασία αποτελεί ακρώνυμο των τριών λειτουργιών της, υποχρεώνει την επιχείρηση να *χτίσει* (Build) την εγκατάσταση, να τη *λειτουργήσει* (Operate) για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα σύμφωνα με το περιεχόμενο και τους όρους της συμφωνίας και στη συνέχεια, με τη λήξη της σύμβασης, να *μεταβιβάσει* (Transfer) την κυριότητα του έργου σε κάποιο μέρος (Griffin & Pustay, (2011)).

Τέτοιου είδους συμφωνίες συνάπτονται μεταξύ κυβερνήσεων και ιδιωτικών επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις αναλαμβάνουν να χρηματοδοτήσουν εξολοκλήρου ή το μεγαλύτερο ποσοστό του έργου, ενώ οι κυβερνήσεις των χωρών μπορεί να συμμετέχουν με ένα μικρό ποσοστό ή και καθόλου. Η ανάδοχος επιχείρηση αναλαμβάνει την εκμετάλλευση του έργου για συγκεκριμένο σκοπό και για συγκεκριμένη περίοδο. Στην Ελλάδα, έχουν δημοπρατηθεί διάφορα τέτοια έργα όπως είναι η γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου (Χαρίλαος Τρικούπης) με γαλλική εταιρεία, το αεροδρόμιο των Σπάτων (Ελευθέριος Βενιζέλος) με γερμανική εταιρεία κλπ, όπου με το πέρας της λήξης της σύμβασης, η κυριότητα θα επέλθει στα χέρια του ελληνικού κράτους (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από τη σύναψη στρατηγικών συμφωνιών ετοιμοπαράδοτου έργου, είναι ότι παρέχεται η δυνατότητα στην ανάδοχο επιχείρηση να εκμεταλλευτεί την τεχνογνωσία, την τεχνολογία και την εμπειρία την οποία διαθέτει για το σχεδιασμό, τη κατασκευή, το εξοπλισμό και την επάνδρωση μεγάλων έργων

υποδομής ή εργοστασίων, ώστε να εισέλθει πιο εύκολα σε ξένες αγορές. Επίσης, δεν απαιτείται η μακροχρόνια δέσμευση δικών της κεφαλαίων, πράγμα που μειώνει αρκετά τον επιχειρηματικό κίνδυνο τον οποίον αναλαμβάνει. Σε διαφορετική περίπτωση, ο οικονομικών κίνδυνος τον οποίον θα καλούνταν να αναλάβει θα ήταν σημαντικός (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Στον αντίποδα τώρα, το σημαντικότερο μειονέκτημα της συμφωνίας ετοιμοπαράδοτου έργου έγκειται στο γεγονός ότι η ανάδοχος επιχείρηση μπορεί να δημιουργήσει ένα πιθανό μελλοντικό ανταγωνιστή και αυτό διότι στο νέο εργοστάσιο το οποίο θα κατασκευάσει, ενσωματώνει δική της τεχνολογία και τεχνογνωσία. Με τον τρόπο αυτό, η επιχείρηση στα χέρια της οποίας καταλήγει το ετοιμοπαράδοτο έργο, μπορεί να αντιγράψει την τεχνολογία και την τεχνογνωσία της και στο άμεσο μέλλον μπορεί να ανταγωνιστεί την ανάδοχο επιχείρηση και να διεκδικήσει την σύναψη ανάλογων συμφωνιών σε διανθή επίπεδο (Χατζηδημητρίου, (2003)).

4.6 Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάστηκαν οι τρόποι με τους οποίους μια επιχείρηση μπορεί να διεθνοποιηθεί, και να εισέλθει σε νέες αγορές χωρίς να χρειαστεί να κατέχει κάποιο ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης στην χώρα εισόδου. Οι πιο δημοφιλείς πρακτικές αποτελούν η αδειοδότηση και η δικαιοχρησία, με την τελευταία να κυριαρχεί στον τομέα της εστίασης. Ωστόσο και οι άλλες μέθοδοι, όπως η υπεργολαβία και τα ετοιμοπαράδοτα έργα, απαντώνται συχνά (κυρίως στον κατασκευαστικό τομέα), ανάλογα φυσικά με τον κλάδο στον οποίον δραστηριοποιείται η κάθε επιχείρηση.

Συνήθως αυτές οι μορφές διεθνοποίησης, χαρακτηρίζονται ως μικρού ρίσκου και αυτό διότι οι απαιτήσεις και οι δεσμεύσεις σε χρηματικό κεφάλαιο είναι αρκετά μικρές σε σχέση με τις άλλες, τις άμεσες ξένες επενδύσεις, που θα δούμε στο αμέσως επόμενο κεφάλαιο, όπου εκεί τα χρηματικά κεφάλαια τα οποία ζητούνται είναι μεγάλα και ως εκ τούτου η κάθε επένδυση χαρακτηρίζεται από υψηλό ρίσκο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

5.1 Εισαγωγή

Στο προηγούμενο κεφάλαιο παρουσιάστηκα οι τρόποι διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, οι οποίοι είναι σχετικά μικρού επιχειρηματικού ρίσκου και αυτό διότι δεν απαιτείται η δέσμευση πολύτιμων κεφαλαίων από την πλευρά της επιχείρησης προκειμένου να εισέλθει στη νέα αγορά.

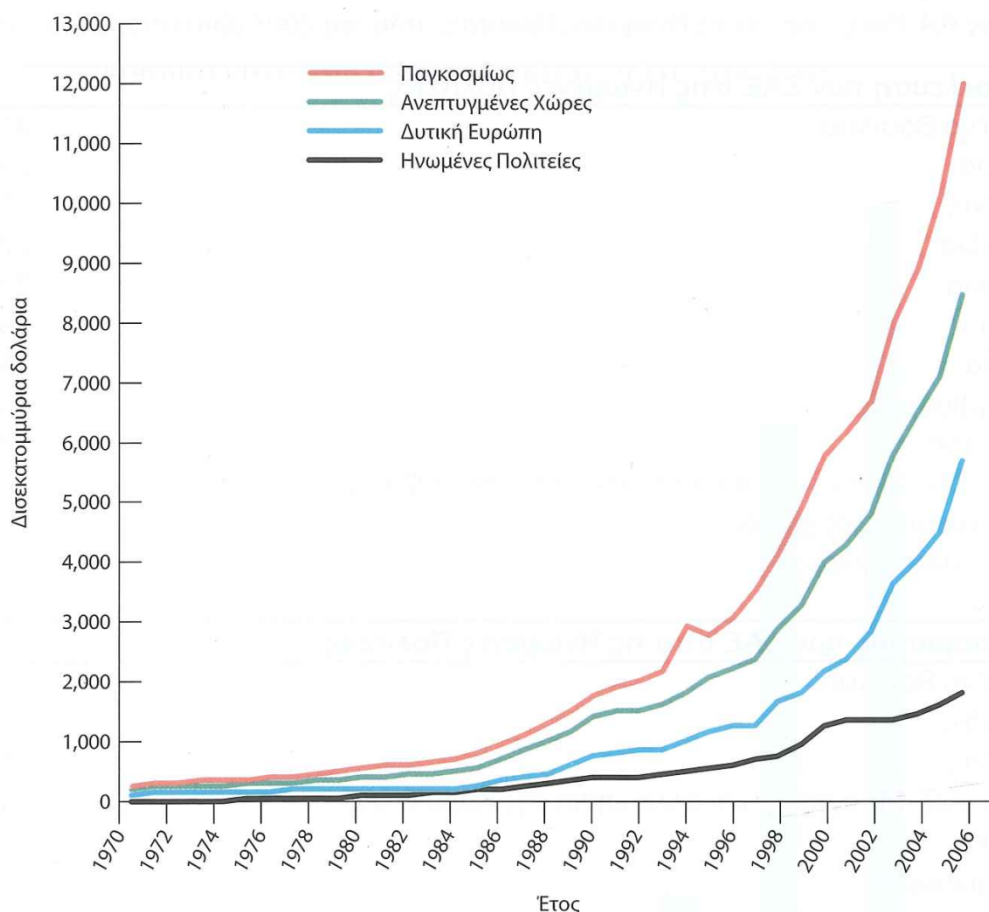
Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιείται μια ανάλυση των τρόπων διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, οι οποίοι απαιτούν την δέσμευση πολύτιμων επιχειρηματικών κεφαλαίων και χαρακτηρίζονται από υψηλό ρίσκο επένδυσης. Αυτές οι μορφές διεθνοποίησης, είναι γνωστές και ως άμεσες ξένες επενδύσεις και απαιτούν ιδιαίτερη μελέτη και σχεδιασμό, προκειμένου να ολοκληρωθούν με επιτυχία. Τα οφέλη τα οποία απορρέουν από μια τέτοιου είδους επένδυση, τόσο για την πολυεθνική επιχείρηση η οποία πα πραγματοποιήσει την επένδυση, όσο και για την χώρα υποδοχής της επένδυσης είναι ποικίλα.

Η σημασία των άμεσων ξένων επενδύσεων για μια χώρα είναι μεγάλη, και αυτό διότι θεωρούνται φορείς ανάπτυξης και οικονομικής ευημερίας. Περισσότερα διαφωτιστικά στοιχεία θα δοθούν στις επόμενες παραγράφους του κεφαλαίου, όπου θα αναπτυχθούν τόσο οι μορφές που μπορούν να πάρουν οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε μια χώρα, όσο και τα κίνητρα και οι προϋποθέσεις οι οποίες πρέπει να προσφέρουν και να διαθέτουν, προκειμένου να προσελκύσουν μεγαλύτερο βαθμό επενδύσεων.

5.2 Μορφές εισόδου που βασίζονται στην ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου - ΑΞΕ

Οι εξαγωγές, η αδειοδότηση, η δικαιόχρηση, καθώς και οι εξειδικευμένες στρατηγικές διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, που είδαμε σε προηγούμενες παραγράφους, παρέχουν τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις που το επιθυμούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στην αλλοδαπή, χωρίς όμως να κρίνεται αναγκαία η επίτευξη επενδύσεων που αφορούν την κατασκευή εργοστασιακών μονάδων ή εγκαταστάσεων στη χώρα υποδοχής.

Ωστόσο, δεν είναι λίγες οι φορές όπου οι επιχειρήσεις, για προφανείς λόγους, επιλέγουν να διεθνοποιηθούν αρχικά με μία από τις παραπάνω μορφές και κατόπιν, αφού αποκτήσουν την κατάλληλη γνώση και εμπειρία, να προβούν μεταγενέστερα σε μια μορφή επένδυσης ΑΞΕ. Υπάρχουν όμως και άλλες επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται άμεσα στη χώρα υποδοχής μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων (Griffin & Pustay, (2011)).



Πηγή: United Nations Conference on Trade and Development, www.unctand.org/wir.

Διάγραμμα 5.1

Άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ)

Για την επίτευξη των άμεσων ξένων επενδύσεων απαιτείται, από την επιχείρηση που πραγματοποιεί την επένδυση, η μεταφορά κεφαλαίων, τεχνολογίας και ανθρώπινου δυναμικού στη χώρα υποδοχής, για την δημιουργία δικών της παραγωγικών εγκαταστάσεων, προκειμένου να παράγει προϊόντα ή υπηρεσίες. Η μεταφορά συντελεστών παραγωγής στην

αλλοδαπή, αποτελεί τον κύριο λόγο που οι ΑΞΕ θεωρούνται ως η στρατηγική διεθνούς επέκτασης που ενέχει τους υψηλότερους επιχειρηματικούς κινδύνους (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ) περιλαμβάνουν τρεις μεθόδους: την κατασκευή εξολοκλήρου νέων εγκαταστάσεων στη χώρα υποδοχής της επένδυσης και τη δημιουργία θυγατρικής επιχείρησης, την αγορά υπαρχόντων στοιχείων ενεργητικού μιας επιχείρησης στην αλλοδαπή και τη συμμετοχή σε κοινοπραξία (Griffin & Pustay, (2011)).

5.3 Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας (Wholly Owned Subsidiary)

Η επιχείρηση η οποία επιθυμεί να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα στην αλλοδαπή, μέσω της ίδρυσης θυγατρικής επιχείρησης αποκλειστικής ιδιοκτησίας, μπορεί να το πράξει με τρεις τρόπους: πρώτον, ιδρύοντας μια θυγατρική επιχείρηση από μηδενική βάση. Προβαίνει δηλαδή στην αγορά ή στη μίσθωση της εδαφικής έκτασης πάνω στην οποία θα κατασκευαστούν οι εγκαταστάσεις της θυγατρικής και θα ξεκινήσει μια εντελώς νέα δραστηριότητα σε ξένο έδαφος (*Greenfield Investment*). Δεύτερον, εξαγοράζοντας 100 τοις εκατό μια ήδη υφιστάμενη επιχείρηση (*Brownfield Investment*). Τρίτον, αγοράζοντας τον διανομέα της, αποκτώντας με αυτόν τον τρόπο ένα δίκτυο διανομής εξοικειωμένο με τα προϊόντα της. Στην περίπτωση αυτή, συνήθως θα πρέπει η επιχείρηση να προβεί στην κατασκευή παραγωγικών μονάδων (Ball, *et. al.*, (2014); Schermerhorn, (2012)).

5.3.1 Ίδρυση νέας επιχείρησης

Στην περίπτωση αυτή, η μητρική επιχείρηση η οποία λαμβάνει την τελική απόφαση για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου, αποφασίζει τη δημιουργία μιας νέας θυγατρικής σε μια άλλη χώρα. Ως εκ τούτου, αρχικά, η μητρική επιχείρηση προβαίνει στην αγορά ή στη μίσθωση της εδαφικής έκτασης στην οποία θα ανεγερθούν οι νέες εγκαταστάσεις της θυγατρικής της. Έπειτα, θα προχωρήσει στη κατασκευή των εγκαταστάσεων, τις οποίες και θα εξοπλίσει με τον απαραίτητο μηχανολογικό και τεχνολογικό εξοπλισμό. Στη συνέχεια, θα αναλάβει να τις επανδρώσει με το κατάλληλα καταρτισμένο εργατικό και διοικητικό προσωπικό, ώστε να είναι έτοιμη να ξεκινήσει τη λειτουργία της. Είναι συχνό το φαινόμενο, ιδιαίτερα για τη διοικητική στελέχωση της θυγατρικής επιχείρησης, η μεταφορά προσωπικού

από την μητρική προς τη θυγατρική επιχείρηση. Την αποκλειστική ευθύνη για την διοίκηση της θυγατρικής επιχείρησης την κατέχει η μητρική, μιας και είναι ο μοναδικός της μέτοχος¹⁰ (Griffin & Pustay, (2011)).

Η στρατηγική αυτή ονομάζεται και greenfield strategy και αυτό διότι η νέα αυτή επιχείρηση η οποία θα διαδραματίσει το ρόλο της θυγατρικής επιχείρησης στην τοπική αγορά έχει δημιουργηθεί εκ του μηδενός.

Σύμφωνα με τον καθηγητή Schermerhorn (2012), παρά το γεγονός ότι μια ξένη θυγατρική επιχείρηση αντιπροσωπεύει το υψηλότερο επίπεδο ανάμειξης σε διεθνή δραστηριότητα, αυτή μπορεί να αποτελεί μια πολύ ορθή επιχειρηματική επιλογή.

Τα πλεονεκτήματα της δημιουργίας μιας τέτοιας επένδυσης είναι πολλά και για τις δύο πλευρές. Αρχικά, για την χώρα υποδοχής, θα δημιουργηθούν νέες θέσεις εργασίας, θα τονωθεί ο κατασκευαστικός τομέας της χώρας υποδοχής της επένδυσης καθώς και η οικονομία της (μέσω φόρων, εμπορίου, αγορά πρώτων υλών κλπ). Για πολλές χώρες, η προσέλκυση ξένων επενδύσεων τέτοιου τύπου, κατέχει θέση κλειδί στην επιτυχία τους για την παγκόσμια οικονομία. Ο όρος εσωτερική ανάθεση (insourcing), χρησιμοποιείται συχνά για να περιγράψει τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας οι οποίες προκύπτουν από την ανάπτυξη άμεσων ξένων επενδύσεων. Για παράδειγμα, στις ΗΠΑ, απασχολήθηκαν μέσω της εσωτερικής ανάθεσης, περισσότεροι από 5 εκατ, εργαζόμενοι για το 2005, με τους εργοδότες να πληρώνουν κατά 40% υψηλότερους μισθούς από τον μέσο όρο στον ιδιωτικό τομέα (Schermerhorn, (2012)).

Το βασικότερο πλεονέκτημα για την μητρική επιχείρηση είναι ότι κατέχει τον απόλυτο διοικητικό έλεγχο της νέας επιχείρησης. Αυτό σημαίνει ότι την ελέγχει πλήρως και καθορίζει αυτή σε απόλυτο βαθμό την διοίκηση της θυγατρικής, αλλά και την οργάνωσή της σε όλους τους τομείς. Επίσης, καρπώνεται το σύνολο των κερδών της θυγατρικής. Επιλέγει την τοποθεσία που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες της και στα επιχειρηματικά της σχέδια (διάυλος με άλλες χώρες, επικοινωνία με λιμάνια, οδικά δίκτυα, σιδηρόδρομο κλπ). Τα διευθυντικά στελέχη δεν καλούνται να αντιμετωπίσουν προβλήματα που αφορούσαν την παλαιότερη λειτουργία της επιχείρησης όπως πιθανά χρέη, συντήρηση ή αντικατάσταση

¹⁰ Το σύνολο των μετοχών της θυγατρικής επιχείρησης ανήκουν κατά αποκλειστικότητα στη κυριότητα της μητρικής επιχείρησης.

απαρχαιωμένου μηχανολογικού εξοπλισμού. Επίσης, δίνεται ένα ηχηρό μήνυμα στους ανταγωνιστές της ότι η επιχείρηση μπαίνει δυναμικά στον χώρο και προκαλεί προβληματισμό και περισυλλογή στους ανταγωνιστές της για την στρατηγική που θα ακολουθήσουν οι ίδιοι (Χατζηδημητρίου, (2003); Griffin & Pustay, (2011); Kotabe & Helsen, (2014)).

Το μειονέκτημα είναι ότι η μητρική επιχείρηση καλείται να καλύψει οικονομικά όλο το κόστος της επένδυσης. Απαιτείται χρόνος για την κατασκευή και την ολοκλήρωση των εγκαταστάσεων, ώστε να είναι όλα έτοιμα προς λειτουργία. Αναλαμβάνει όλους τους επιχειρηματικούς κινδύνους που πηγάζουν από την επέκταση των δραστηριοτήτων της σε μια άλλη χώρα. Σε μερικές χώρες δεν είναι και τόσο εύκολη η δημιουργία θυγατρικής αποκλειστικής ιδιοκτησίας και αυτό διότι οι κυβερνήσεις, πολλές φορές, θέτουν ως προϋπόθεση την συμμετοχή στο επιχειρηματικό σχήμα κάποιας τοπικής επιχείρησης. Με τον τρόπο αυτόν απαλείφεται και ο κίνδυνος της εθνικοποίησης.

5.3.2 Εξαγορά

Η αναφορά του όρου εξαγορά στην συγκεκριμένη παράγραφο αφορά αποκλειστικά και μόνο την περίπτωση εξαγοράς του συνόλου και όχι μέρους (μικρό ή μεγάλο) του μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησης στην χώρα υποδοχής (Χατζηδημητρίου, (2003)). Η διαδικασία της εξαγοράς είναι, αρκετές φορές, περίπλοκη από την φύση της και αυτό, διότι συνήθως εμπλέκονται φορείς όπως οι τράπεζες, δικηγορικά γραφεία, ρυθμιστικές αρχές, επιτροπές ανταγωνισμού και πλήθος ειδικών σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων (Griffin & Pustay, (2011)).

Ο λόγος για τον οποίον πολλές επιχειρήσεις προβαίνουν σε εξαγορά και όχι σε ίδρυση νέας επιχείρησης, είναι ότι με αυτόν τον τρόπο αποκτούν τον άμεσο έλεγχο των εγκαταστάσεων, του ανθρώπινου δυναμικού, της τεχνολογίας, της τεχνογνωσίας, των εμπορικών σημάτων και των ευρεσιτεχνιών, καθώς και του συνόλου του δικτύου διανομής που κατείχε η επιχείρηση. Ως εκ τούτου, δεν χάνεται πολύτιμος χρόνος ο οποίος θα ήταν αναγκαίος προκειμένου να κατασκευαστούν και να ετοιμαστούν οι νέες εγκαταστάσεις για να λειτουργήσει η επιχείρηση. Έτσι, πετυχαίνεται άμεσα η εισροή κερδών από τη θυγατρική στη μητρική επιχείρηση¹¹ (Griffin & Pustay, (2011)). Επίσης, με αυτόν τον τρόπο βγαίνει εκτός

¹¹Αρκεί η πρώτη να μη καταγράφει ζημίες κατά την εξαγορά της.

παιχνιδιού ένας ανταγωνιστής και το μερίδιο αγοράς την επιχείρησης αυξάνεται. Φυσικά αυτό γίνεται όταν μιλάμε για εξαγορά σε οριζόντιο επίπεδο, δηλαδή μεταξύ επιχειρήσεων οι οποίες ανήκουν ή δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο. Αυτό δε σημαίνει πως δεν μπορούν να προκύψουν πλεονεκτήματα και από κάθετες εξαγορές, όπως όταν για παράδειγμα μια επιχείρηση εξαγοράζει ένα βασικό της προμηθευτή. Στην περίπτωση της εξαγοράς, γίνεται λόγος για “*brownfield investment*” από πλευράς της μητρικής επιχείρησης, και αυτό διότι δεν κατασκευάζεται-δημιουργείται κάτι εξολοκλήρου από την αρχή, αλλά αγοράζεται ήδη έτοιμο.

Ωστόσο, υπάρχουν και μειονεκτήματα, όπως ότι η επιχείρηση η οποία επιθυμεί να εξαγοράσει μια άλλη υποχρεούται να καταβάλλει όλο το ποσό της εξαγοράς εφάπαξ, ενώ εν αντιθέσει στην κατασκευή νέας επιχείρησης, όπου το κόστος μοιράζεται χρονικά ανάλογα με την πρόοδο των εργασιών και τα διαθέσιμα της επιχείρησης. Ακόμα, πολλές κυβερνήσεις χωρών θέτουν εμπόδια στην εξολοκλήρου εξαγορά συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Επίσης, μπορεί να υπάρχουν και άλλα κίνητρα, όπως ειδική φορολογία ή άλλα οφέλη που να ευνοούν την ανάπτυξη κάποιας άλλης μορφής επένδυσης, όπως για παράδειγμα μιας κοινοπραξίας (Ball, *et. al.*, (2014)).

Η διαφορά ανάμεσα σε εξαγορά και συγχώνευση έγκειται στο γεγονός ότι η εξαγορά είναι μια εταιρική πράξη, όπου μια επιχείρηση αγοράζει τα περιουσιακά στοιχεία/μετοχές μιας άλλης προκειμένου να αναλάβει τον έλεγχο. Η εξαγορά αποτελεί συχνά μέρος της στρατηγικής ανάπτυξης μιας επιχείρησης, η οποία επιθυμεί να αναλάβει τη λειτουργία μιας υπάρχουσας επιχείρησης, αντί να ιδρύσει από την αρχή μια νέα. Η συγχώνευση είναι η εξολοκλήρου αγορά μιας επιχείρησης από μια άλλη, όπου με την επιτυχή ολοκλήρωσή της η πρώτη παύει να υφίσταται ως νομικό πρόσωπο και εντάσσεται στην άλλη¹².

Σύμφωνα με τα όσα γράφουν οι Ball, *et. al.*, (2014), “οι επιχειρήσεις οι οποίες προβαίνουν σε άμεσες ξένες επενδύσεις, προτιμούν την πλήρη ιδιοκτησία θυγατρικών. Ωστόσο δεν παρουσιάζεται συγκεκριμένη προτίμηση για κάποιο από τα τρία μέσα απόκτησης της. Αυτή η παραδοχή όμως, δεν ισχύει για τους ξένους επενδυτές στις ΗΠΑ, οι οποίοι έχουν εκφράσει μια γενική προτίμηση για την εξαγορά υφιστάμενων επιχειρήσεων, ούτως ώστε να

¹² Σημειώσεις Χ. Αλεξάκη στο μάθημα χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρήσεων και λογιστική, του μεταπτυχιακού προγράμματος EBS του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

εξασφαλίσουν την άμεση πρόσβαση στην αγορά που αυτές εξυπηρετούν. Εκτός αυτού, μετά την εξαγορά έχουν έναν ανταγωνιστή λιγότερο”.

5.4 Μερική Εξαγορά (Partial Acquisition)

Η δεύτερη κατά σειρά στρατηγική μορφή των ΑΞΕ είναι η εξαγορά (acquisition). Με την εξαγορά, μια διεθνή επιχείρηση εξαγοράζει μία τοπική επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται ήδη στη χώρα υποδοχής της επένδυσης. Παρά το γεγονός ότι ως διαδικασία φαίνεται αρκετά εύκολη, στην πραγματικότητα είναι αρκετά περίπλοκη. Πολλές φορές η γραφειοκρατία, οι ρυθμιστικές αρχές ανταγωνισμού, συγχωνεύσεων και εξαγορών δυσκολεύουν και κάνουν πιο χρονοβόρες τις διαδικασίες μερικής εξαγοράς.

Ωστόσο, η εξαγορά μιας ήδη ενεργής επιχείρησης από μια διεθνή, αποτελεί την πιο γρήγορη μορφή εισόδου στην αγορά. Ο αγοραστής, αποκτά γρήγορα τον έλεγχο επί των εργασιών, της τεχνογνωσίας, των εμπορικών σημάτων και των δικτύων διανομής της εξαγορασθείσας επιχείρησης.

Σε αντίθεση με τη στρατηγική ίδρυσης νέας επιχείρησης, η στρατηγική εξαγοράς δεν προσθέτει καμία νέα παραγωγική ικανότητα στην βιομηχανία. Σε περιόδους πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας, αυτό είναι προφανώς ένα ατού (Ball, *et. al.*,(2014)).

5.5 Διεθνής κοινοπρακτική επιχείρηση (International Joint Venture)

Η διεθνής κοινοπρακτική επιχείρηση αποτελεί τη τρίτη κατά σειρά επιμέρους μορφή των άμεσων ξένων επενδύσεων. Οι κοινοπρακτικές επιχειρήσεις δημιουργούνται όταν δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις συμφωνούν να συνεργαστούν μεταξύ τους, μοιράζοντας ουσιαστικά πόρους, κινδύνους και φυσικά την ιδιοκτησία και τον έλεγχο. Από τη ζύμωση αυτή προκύπτει μια νέα επιχειρηματική οντότητα συνιδιοκτησίας, έργο της οποίας αποτελεί η προώθηση και η επίτευξη των στόχων των συμβαλλομένων. Η παγκοσμιοποίηση, η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας, η τεχνογνωσία, οι κυβερνητικές πολιτικές καθώς και πλήθος άλλων παραγόντων (κυρίως άυλων), ξεπερνούν πολλές φορές τις δυνατότητες των επιχειρήσεων να εκμεταλλευτούν μεμονωμένα τις ευκαιρίες της αγοράς. Για τη προσπέλαση αυτών των εμποδίων οι επιχειρήσεις, συχνά, αποφασίζουν να δράσουν συλλογικά δημιουργώντας κοινοπρακτικές επιχειρήσεις (Griffin & Pustay, (2011)).

Για την δημιουργία μιας κοινοπρακτικής επιχείρησης στη χώρα υποδοχής, οι εταίροι συνεισφέρουν επενδυτικά κεφάλαια, στελεχιακό δυναμικό, τεχνολογία και τεχνογνωσία. Συνήθως, οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις συνεισφέρουν εκείνον τον παραγωγικό συντελεστή στον οποίον υπερτερούν έναντι των υπολοίπων εταίρων (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Μια διεθνής κοινοπρακτική επιχείρηση προκύπτει από τη συνεργασία μιας τουλάχιστον διεθνής επιχείρησης με ένα σύνολο τοπικών επιχειρήσεων της χώρας υποδοχής. Από τη συνεργασία δύο τουλάχιστον διεθνών επιχειρήσεων οι οποίες επιθυμούν να επεκταθούν σε μια τρίτη αγορά. Από τη συνεργασία κάποιου κρατικού φορέα (συνήθως της χώρας υποδοχής) και μιας τουλάχιστον διεθνής επιχείρησης και τέλος, από δύο ή και περισσότερες επιχειρήσεις με την ανάληψη ενός επιχειρηματικού έργου περιορισμένης διάρκειας. Τα μεγαλύτερα έργα υποδομής σε μια χώρα, όπως για παράδειγμα, φράγματα και αεροδρόμια, είναι αποτέλεσμα συνεργασίας επιχειρήσεων οι οποίες ανήκουν στην τελευταία περίπτωση κοινοπρακτικής επιχείρησης (Ball, *et. al.*, (2014)). Πρόκειται για τον πιο βιώσιμο τρόπο διεξόδου των επιχειρήσεων στις ξένες αγορές, κυρίως στις αναδύμενες (Kotabe & Helsen, (2014)).

Το πεδίο συνεργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων, μπορεί να είναι είτε ευρύ είτε περιορισμένο. Για παράδειγμα, μπορεί να συνίσταται από μια ολοκληρωμένη συμμαχία, στην οποία οι εταίροι συμμετέχουν σε όλες τις πτυχές της επιχειρηματικής δραστηριότητας, οι οποίες κυμαίνονται από τον σχεδιασμό του προϊόντος μέχρι την κατασκευή και την εμπορία. Επίσης, μπορεί να συνίσταται από μια πιο στενά καθορισμένη συμμαχία που να επικεντρώνεται σε ένα μόνο στοιχείο της επιχειρηματικής δραστηριότητας όπως π.χ. την E&A. Ο βαθμός συνεργασίας θα εξαρτηθεί από τους βασικούς στόχους του κάθε εταίρου (Griffin & Pustay, (2011)).

Τα βασικότερα πλεονεκτήματα τα οποία εμφανίζουν οι κοινοπρακτικές επιχειρήσεις είναι ότι η αλλοδαπή επιχείρηση αποκτά έναν τοπικό εταίρο ο οποίος είναι καλός γνώστης της τοπικής αγοράς, των ιδιαιτεροτήτων και των ιδιομορφιών που παρουσιάζει. Ο τοπικός εταίρος, συνήθως, διαθέτει πολύτιμες πληροφορίες και διασυνδέσεις στην εγχώρια αγορά, οι οποίες μπορεί να φανούν αρκετά χρήσιμες κατά τη διάρκεια της συνεργασίας. Επίσης, η αλλοδαπή επιχείρηση μοιράζεται με τους εταίρους της (τοπικούς και μη) τον όποιο επιχειρηματικό κίνδυνο απορρέει από τη συνεργασία τους. Συνήθως, η είσοδος στο σχήμα της κοινοπραξίας ενός τοπικού εταίρου, βοηθά στο να προσπελαστούν πιο εύκολα διάφορα

θεσμικά εμπόδια, καθώς η μονοθεσία ορισμένων χωρών δεν επιτρέπει σε αλλοδαπές επιχειρήσεις να ελέγχουν το μετοχικό κεφάλαιο μιας τοπικής επιχείρησης είτε συνολικά είτε ακόμα και πλειοψηφικά. Ο κίνδυνος εθνικοποίησης μειώνεται αρκετά, λόγω της συμμετοχής τοπικού εταίρου. Τέλος, τα οικονομικά και τα φορολογικά κίνητρα τα οποία προσφέρονται από τις κυβερνήσεις των αναπτυσσόμενων κυρίως χωρών, προκειμένου να προσελκύσουν τέτοιου είδους επενδύσεις, είναι αρκετά σημαντικά και δεν μπορούν να αγνοηθούν (Χατζηδημητρίου, (2003); Schermerhorn, (2012)).

Τα μειονεκτήματα μιας διεθνούς κοινοπρακτικής επιχείρησης πηγάζουν κατά κύριο λόγο από το ότι η διεθνής επιχείρηση δεν ελέγχει πλήρως (συνολικά ή πλειοψηφικά) τη διοίκηση της κοινοπρακτικής επιχείρησης. Δεν έχει την ευχέρεια να σχεδιάζει στρατηγικά και να προωθεί αποκλειστικά και μόνο τους δικούς της στόχους, αλλά πρέπει να λαμβάνει υπόψη και τους στόχους των εταίρων. Πολλές φορές η αδυναμία ενός κοινού επιχειρηματικού πλάνου και μιας κοινής στρατηγικής με αμοιβαίους στόχους, οδηγούν στη διάλυση της κοινοπραξίας. Για την αποφυγή τέτοιων καταστάσεων θεμελιώδους σημασίας για την ευημερία του νέου επιχειρηματικού σχήματος, είναι πολύ σημαντικό η σωστή επιλογή των εταίρων που θα απαρτίζουν της κοινοπρακτική επιχείρηση. Δεν είναι τυχαίο ότι πολλές επιχειρήσεις επιλέγουν εταίρους με τους οποίους έχουν συνεργαστεί κατά το παρελθόν (Χατζηδημητρίου, (2003)).

Ας μη ξεχνάμε ότι οι κοινοπραξίες και οι στρατηγικές συμμαχίες ήταν οι προτιμώμενες επιχειρηματικές μορφές για τις επιχειρήσεις του κλάδου της αυτοκινητοβιομηχανία, όταν αυτές αποφάσισαν να κάνουν ένα άνοιγμα προς την Κίνα, γνωρίζοντας την πολυπλοκότητα του συστήματος της χώρας αυτής. Αποφάσισαν λοιπόν, πως αντί να ιδρύσουν μια θυγατρική επιχείρηση και να εισέλθουν αυτόνομα στην αγορά, θα ήταν καλύτερα να συνεργαστούν με κάποιες τοπικές επιχειρήσεις της χώρας, αποφεύγοντας πολλά εμπόδια και επιμέρους κινδύνους (Schermerhorn, (2012)).

Όπως και στις συμφωνίες αδειοδότησης (licensing) η διεθνής επιχείρηση διατρέχει τον κίνδυνο ο τοπικός της εταίρος να εξελιχθεί σε μελλοντικό της ανταγωνιστή. Η κινεζική κρατικής ιδιοκτησίας επιχείρηση Eastcom παραγωγής και διανομής εξοπλισμού τηλεπικοινωνίας, ξεκίνησε ως εταίρος της διεθνούς επιχείρησης Motorola. Μετά από μια δεκαετή συνεργασία, η επιχείρηση Eastcom προχώρησε στη παραγωγή και διάθεση δικού της

ψηφιακού κινητού τηλεφώνου, υποτιμολογώντας το κατά \$120 δολάρια, έναντι του StarTAC της Motorola (Kotabe & Helsen, (2014)).

5.6 Εκλεκτική θεωρία - OLI

Ο John H. Dunning, μέσω της εκλεκτικής θεωρίας που διατύπωσε το 1977, προσπάθησε να ερμηνεύσει τους λόγους (παράγοντες και πλεονεκτήματα) για τους οποίους μια επιχείρηση ωθείται στην ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας στην αλλοδαπή, μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων και όχι μέσω κάποιας άλλης εναλλακτικής μορφής, όπως οι εξαγωγές, η αδειοδότηση, η δικαιοχρησία, η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών κλπ.

Η θεωρία αυτή είναι γνωστή ως η εκλεκτική θεωρία του Dunning (Dunning's Eclectic Theory) και υποστηρίζει πως για να λάβει μια επιχείρηση την απόφαση να εμπλακεί στη διενέργεια άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ) σε μια άλλη χώρα, πρέπει να διαθέτει τρία είδη πλεονεκτημάτων:

- **Πλεονεκτήματα Ιδιοκτησίας (Ownership advantage):** Τα πλεονεκτήματα αυτά αφορούν αποκλειστικά και μόνο τη μητρική επιχείρηση. Η θεωρία του πλεονεκτήματος ιδιοκτησίας υποδεικνύει ότι όταν μια επιχείρηση διαθέτει ένα πολύτιμο στοιχείο ενεργητικού, υλικό ή άυλο, το οποίο της προσδίδει έως ένα βαθμό μονοπωλιακή δύναμη στην εγχώρια αγορά, της παρέχει τη δυνατότητα να επιχειρήσει να εισέλθει σε νέες αγορές και να αναπτύξει διεθνή δραστηριότητα (Griffin & Pustay, (2011); Κοτταρίδη, (2014)). Τέτοιου είδους στοιχεία μπορεί να θεωρηθούν η προηγμένη τεχνολογία, η τεχνογνωσία, οι οικονομίες κλίμακας, οι οργανωτικές και διοικητικές δεξιότητες της επιχείρησης, το μάρκετινγκ, οι πατέντες/καινοτομίες που διαθέτει, τα εμπορικά της σήματα, καθώς και η έρευνα που αναπτύσσει. Τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας επιτρέπουν στην επιχείρηση να παράγει με μικρότερο κόστος, είτε να πετυχαίνει υψηλότερη κερδοφορία υπερκαλύπτοντας τα πρόσθετα κόστη που προκύπτουν από την παραγωγή και λειτουργία μιας εργοστασιακής μονάδας σε άλλη χώρα (Ball, *et. al.*,(2014)).
- **Πλεονεκτήματα τοποθεσίας (Location advantage):** Τα πλεονεκτήματα θέσης, σε αντίθεση με τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας, αφορούν αποκλειστικά και μόνο τη χώρα που θα φιλοξενήσει την επένδυση, δηλαδή τη χώρα υποδοχής, και δεν εξαρτώνται από τις εσωτερικές δυνάμεις της επιχείρησης. Προκειμένου η επιχείρηση να αποφασίσει

την διεξαγωγή της επιχειρηματικής της δραστηριότητας στην αλλοδαπή, θα πρέπει το εγχείρημα να είναι σαφώς πιο επικερδές σε σχέση με την διεξαγωγή της στην τοπική-εγχώρια αγορά.

Τα πλεονεκτήματα αυτά, είναι ουσιαστικά παράγοντες (χαρακτηριστικά) οι οποίοι μπορούν με τη σειρά τους να έλκουν ή να απωθήσουν μια αλλοδαπή επιχείρηση στο να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα στο έδαφος της χώρας υποδοχής. Τέτοιοι παράγοντες είναι η διάθεση των φυσικών πόρων, η χαμηλή φορολογία του κεφαλαίου και των κερδών, η καλή γεωγραφική θέση, το ευνοϊκό νομικό πλαίσιο (όχι πολυνομία, όχι γραφειοκρατία), το φθινό εργατικό δυναμικό, το μέγεθος της αγοράς και το όποιο κενό προκύπτει σε αυτήν, ο υπάρχων ανταγωνισμός, η κουλτούρα, η γλώσσα, η θρησκεία, οι συνήθειες των καταναλωτών, το τεχνολογικό υπόβαθρο της χώρας, η τεχνογνωσία, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, η πολιτική κατάσταση της χώρας, η διαφθορά, τα επικρατούσα επιτόκια, το βιοτικό επίπεδο, οι υποδομές της χώρας (όπως για παράδειγμα λιμάνια, αεροδρόμια, οδικό δίκτυο κλπ), καθώς και η ύπαρξη δασμών στη χώρα υποδοχής κλπ.

- **Πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης (Internalization advantage):** οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στην αλλοδαπή, αποκτώντας διεθνή δραστηριότητα, έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν τον τρόπο με τον οποίον θα το πράξουν ανάμεσα από μια σειρά μεθόδων εισόδου σε ξένες αγορές. Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα της εσωτερικοποίησης είναι αυτά τα οποία συμβάλλουν σημαντικά στη λήψη της επιχειρηματικής απόφασης, για το αν δηλαδή η επιχείρηση θα προχωρήσει στην παραγωγή των προϊόντων ή των υπηρεσιών της από μόνη της σε μια αλλοδαπή χώρα, ή εάν θα αναζητήσει να συνάψει κάποια μορφής συνεργασία με μια αλλοδαπή τοπική επιχείρηση.

Τα πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης, είναι αυτά τα οποία επιτρέπουν σε μια επιχείρηση να αποφύγει τα διάφορα κόστη που θα προέκυπταν αν η επιχείρηση προχωρούσε σε σύναψη συνεργασίας με κάποια τοπική επιχείρηση, καθώς και τα διοικητικά κόστη από την αναζήτηση εντοπισμού υποψήφιου εταίρου (Κοτταρίδη, (2014)).

Όταν το κόστος της διαπραγμάτευσης μιας συμφωνίας με μια άλλη επιχείρηση, η ανάγκη για συνεχή εποπτεία και έλεγχο της τήρησης των συμφωνηθέντων όρων, καθώς και το κόστος εκτέλεσης της σύμβασης είναι υπερβολικά υψηλό, τότε είναι πιο πιθανόν η επιχείρηση να προβεί στη δημιουργία άμεσης ξένης επένδυσης, όπου θα κατέχει τον πλήρη έλεγχο της θυγατρικής, παρά σε κάποια άλλη μορφή συνεργασίας. Στη περίπτωση όμως όπου το κόστος συναλλαγής είναι χαμηλό και δεν απαιτείται συνεχής και αυστηρός έλεγχος, τότε είναι πιο πιθανόν η επιχείρηση να προβεί στη σύναψη κάποιας συμφωνίας αδειοχρησίας ή δικαιοχρησίας με μια αλλοδαπή επιχείρηση, παρά να προβεί στην εκτέλεση άμεσης ξένης επένδυσης (Griffin & Pustay, (2011); Ball, *et. al.*,(2014)).

Η άμεση ξένη επένδυση υπερέχει του licensing, ακριβώς επειδή δημιουργεί πλεονεκτήματα τύπου I, δηλαδή ελαχιστοποιεί το κόστος των εσωτερικών συναλλαγών μεταξύ μητρικής και θυγατρικής εταιρείας.

Πίνακας 5.1

Πλεονεκτήματα τύπου “OLI”

Τύπος Διεθνούς Παραγωγής	Πλεονεκτήματα		
	Τύπου "O"	Τύπου "I"	Τύπου "L"
Licensing	Ναι	Όχι	Όχι
Διεθνές εμπόριο	Ναι	Ναι	Όχι
ΑΞΕ	Ναι	Ναι	Ναι

5.7 Αναπτυξιακή προσέγγιση – το υπόδειγμα IDP

Η θεωρία αυτή διατυπώθηκε από τους John Dunning και Sarianna Narula το 1996. Αποτελεί προέκταση της αρχικής θεωρίας του Dunning το 1980 και η οποία αναφέρει ότι κάθε χώρα παρουσιάζει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Η θεωρία IDP εισάγει και μια πέμπτη φάση στη δομή της, η οποία δεν προϋπήρχε νωρίτερα.

- **Πρώτο Στάδιο:** το πρώτο στάδιο ονομάζεται και προβιομηχανικό στάδιο. Στη φάση αυτή το κυριότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το οποίο διαθέτει η χώρα αφορά τους φυσικούς της πόρους. Κατά επέκταση, η οποιαδήποτε εισροή ξένων επενδύσεων έλκεται και κατευθύνεται προς των πρωτογενή παραγωγικό τομέα, καθώς και στους μεταποιητικούς τομείς έντασης εργασίας (όπως για παράδειγμα η υφαντουργία). Το επίπεδο ανάπτυξης της χώρας είναι ιδιαίτερος χαμηλό, η εσωτερική αγορά είναι μικρή, οι υποδομές σχεδόν ανύπαρκτες, το εργατικό δυναμικό διαθέτει χαμηλό μορφωτικό επίπεδο, ενώ το εμπορικό και νομικό πλαίσιο είναι υποανάπτυκτα. Λόγω αυτών των χαρακτηριστικών, η δραστηριότητα των διεθνείς εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι περιορισμένη (Dunning & Lundan, (2008); Buckley & Castro, (1998)).
- **Δεύτερο στάδιο:** το δεύτερο στάδιο της ανάπτυξης χαρακτηρίζεται από μια αυξανόμενη σημασία στον τομέα των επενδύσεων, καθώς και από το μέγεθος και την ποιότητα της εγχώριας αγοράς. Σημαντικό μέρος των επενδύσεων κατευθύνονται σε τομείς, όπως η δευτεροβάθμια εκπαίδευση, η δημόσια υγεία, οι μεταφορές και οι επικοινωνίες. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της χώρας αρχίζει να μετατοπίζεται προς τους τομείς εντάσεως κεφαλαίου, οι οποίοι απαιτούν τουλάχιστον μεσαίας κλίμακας παραγωγής, όπως της χημείας, του σιδήρου και του ατσαλιού, της ναυπηγικής, σε μικρής κλίμακας μηχανολογικών κατασκευών και τομείς καταναλωτικών προϊόντων, όπως ηλεκτρικά προϊόντα, έτοιμα ενδύματα, προϊόντα δέρματος, μεταποίηση τροφίμων, τσιγάρα κλπ.

Η εισροή επενδύσεων σε αυτό το στάδιο είναι βασικά υποκατάστατο των εισαγωγών. Ωστόσο, συμβάλει στη διεύρυνση των τοπικών πλεονεκτημάτων, καθώς οι ξένες επιχειρήσεις εισάγουν μια νέα μορφή τεχνολογίας. Οι συμφωνίες licensing καταλαμβάνουν σημαντικό μέρος της τοπικής αγοράς. Ο ρόλος της κυβερνητική πολιτικής κρίνεται ιδιαίτερος σημαντικός ως προς την συσσώρευση πόρων για την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της χώρας. Η εκροή άμεσων ξένων επενδύσεων, η οποία σε αυτό το στάδιο είναι αρκετά περιορισμένη, εξαρτάται και αυτή από την κυβερνητική πολιτική και κατευθύνεται κυρίως προς την αναζήτηση αγορών και τη δημιουργία εμπορίου σε γειτονικές χώρες.
- **Τρίτο στάδιο:** σε στάδιο αυτό μια αναπτυσσόμενη χώρα πλησιάζει προς την οικονομική της ωριμότητα και το εισοδηματικό της επίπεδο, καθώς και η βιομηχανική

δομή της, αρχίζουν να μοιάζουν με αυτά των ανεπτυγμένων χωρών. Ανάλογα με το μέγεθός τους, τη διάρθρωση των πόρων και των δυνατοτήτων και την θεσμική τους ικανότητα, οι περισσότερες χώρες θα πρέπει να κινηθούν προς την κατεύθυνση μιας βιομηχανοποιημένης οικονομίας ή έστω μιας μικτής οικονομίας. Σε κάθε περίπτωση, αλλά ιδιαιτέρως στην πρώτη περίπτωση, το τρίτο στάδιο χαρακτηρίζεται από μια μεταβολή της σημασίας από επένδυση στην καινοτομία με γνώμονα την ανάπτυξη, όπως φαίνεται από την απότομη αύξηση της αστικοποίησης και των δαπανών για δραστηριότητες στην καινοτομία.

Η βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης, οι καταναλωτές είναι πιθανόν να ευνοηθούν από προϊόντα υψηλής ποιότητας και διαφοροποίησης, ενώ προϊόντα χαμηλού κόστους γίνονται όλο και λιγότερο ανταγωνιστικά στην παγκόσμια αγορά. Στο στάδιο 3, οι οικονομίες χαρακτηρίζονται από μια αισθητή αύξηση των δημοσίων δαπανών για την τριτοβάθμια εκπαίδευση και τις επικοινωνίες. Την ίδια στιγμή, η ανταγωνιστικότητα των μεταξύ επιχειρήσεων αρχίζει να βασίζεται λιγότερο στην κατοχή σε αυτόχθονους φυσικούς πόρους και περισσότερο σε διοικητικές και οργανωτικές τους ικανότητες, καθώς και στην ποιότητα της επιχειρηματικότητας.

Ο ρόλος των άμεσων ξένων επενδύσεων συνεχίζει να αποτυπώνεται σε συγκεκριμένα στοιχεία “O - ownership”, όπου η χώρα διαθέτει συγκριτικό μειονέκτημα, και για την υποβοήθηση της χώρας υποδοχής για την αναβάθμιση των αυτοχθόνων ιδρυμάτων. Επιπροσθέτως, θα βοηθήσει την φιλοξενούσα χώρα να αναδιαρθρώσει τις δραστηριότητές της μακριά από τους φυσικούς πόρους ή/και τον τομέα του φυσικού κεφαλαίου, με καινοτόμους τομείς ή με εκείνους όπου παράγονται προϊόντα υψηλής ποιότητας και τα οποία είναι διαφοροποιημένα.

- **Τέταρτο στάδιο:** Σε αυτό το στάδιο, τα πλεονεκτήματα τύπου “L - location” των χωρών αρχίζουν να περιστρέφονται γύρω από το μέγεθος και την ποιότητα των δημιουργημένων περιουσιακών τους στοιχείων. Τα πλεονεκτήματα τύπου “O – ownership” των εγχώριων επιχειρήσεων αρχίζουν να μοιάζουν με τα αντίστοιχα των επιχειρήσεων των ανεπτυγμένων χωρών, αν όχι σε πολλούς, τουλάχιστον σε κάποιους τομείς. Η πραγματοποίηση των εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων είναι πιο πιθανόν να πραγματοποιηθούν διαδοχικά και να αποσκοπούν σε μεγαλύτερη αποδοτικότητα ή σε στρατηγικό πλεονέκτημα. Στο στάδιο αυτό, αλλά όπως είδαμε και στο

προηγούμενο στάδιο, ο ανταγωνισμός του εμπορίου στις άμεσες ξένες επενδύσεις γίνεται ολοένα και πιο ενδοκλαδικός, ενώ η μείωση του διακλαδικού εμπορίου είναι αισθητή.

Οι οικονομίες των χωρών στο στάδιο αυτό, όπως και στο επόμενο, είναι πιθανό να κατατάσσονται ανάμεσα στους κορυφαίους ηγέτες στο τομέα της έρευνας και της ανάπτυξης (R&D), καθώς το μεγαλύτερο μέρος τους στρέφεται προς την καινοτομία και την δημιουργία νέων προϊόντων, αλλά και νέων μεθόδων παραγωγής. Οι ριζικές εξελίξεις οι οποίες αφορούν τον τομέα της τεχνολογίας, της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, έχουν εντείνει την θολούρα των παραδοσιακών συνόρων μεταξύ των εννοιών της παραγωγής και των υπηρεσιών, και ιδιαίτερα το περιεχόμενο υπηρεσίας των καινοτόμων δραστηριοτήτων.

Απόρροια των παραπάνω είναι ότι ένα μεγάλο ποσοστό του τελικού προϊόντος που προκύπτει από την διαδικασία της παραγωγής, να αποτελείται είτε από άμεσες υπηρεσίες είτε από αγαθά, τα οποία όμως έχουν ενσωματώσει υψηλή περιεκτικότητα υπηρεσιών. Ως εκ τούτου, οι οικονομίες οι οποίες βρίσκονται σε αυτό το στάδιο εξέλιξης, μπορούν να αποκαλεστούν ως «μεταβιομηχανικές» ή διαφορετικά ως οικονομίες γνώσης.

Ο ρόλος τον οποίον συνεχίζει να διαδραματίζει η κυβέρνηση εξακολουθεί να είναι σημαντικός. Ωστόσο, η προσοχή της δεν στρέφεται πλέον προς τη μείωση των διαστρεβλώσεων της διάρθρωσης της αγοράς, αλλά το ενδιαφέρον της κεντρίζει το πως να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να κατατροπώσουν ή να υπερισχύσουν της ενδημικής αποτυχίας της αγοράς. Μια τέτοια αποτυχία της αγοράς προκύπτει εξαιτίας της αυξανόμενης μεταβλητότητας και αλληλεξάρτησης των αγορών, και της τεχνολογικής πολυπλοκότητας των συναλλασσόμενων αγαθών και υπηρεσιών. Και οι δύο αυτές καταστάσεις οδηγούν σε ένα πιο αβέβαιο αποτέλεσμα ή σε συναλλαγές που απαιτούν επίσης περαιτέρω θεσμική αναβάθμιση, ιδίως όσον αφορά στην προώθηση της καινοτομίας και την ανάπτυξη των ανθρωπίνων πόρων.

- **Πέμπτο Στάδιο:** το πέμπτο και τελευταίο στάδιο ανάπτυξης διατυπώθηκε για πρώτη φορά από τους Dunning και Narula (1996b) και αναφέρεται στις ιδιαίτερα ανεπτυγμένες χώρες, όπως για παράδειγμα η Αμερική, η Ιαπωνία και η Σουηδία. Οι

χώρες οι οποίες εντάσσονται στο στάδιο αυτό, αν και ανεπτυγμένες, συνεχίζουν να δέχονται εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων από άλλες χώρες, αλλά και οι ίδιες πραγματοποιούν άμεσες ξένες επενδύσεις σε άλλες χώρες.

Τα επίπεδα των εισροών και των εκροών των άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες αυτές είναι περίπου ίσα και ακολουθούν μικρές διακυμάνσεις. Απόρροια της προαναφερθέντος αποτελέσματος, είναι ότι η καθαρή εξωτερική επένδυση (net out work investment - NOI) περιστρέφεται γύρω από το μηδέν, ανάλογα με την πορεία που διαγράφουν οι συναλλαγματικές ισοτιμίες και οι οικονομικοί κύκλοι¹³ (Buckley & Castro, (1998)).

Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας τα οποία καταγράφονται από τις εγχώριες πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πολλά, ενώ συγχρόνως, τα πλεονεκτήματα τοποθεσίας αυξάνονται. Οι εισροές των άμεσων ξένων επενδύσεων οι οποίες πραγματοποιούνται στις χώρες αυτές, κινούνται κυρίως γύρω από την αναζήτηση επενδύσεων γνώσης, ενώ αντίστοιχα οι εκροές εστιάζονται κυρίως στην αναζήτηση πιο φθηνών παραγωγικών συντελεστών, όπως για παράδειγμα φθηνότερο εργατικό δυναμικό, σε λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες.

Το εκλεκτικό παράδειγμα το οποίο προτάθηκε από τον Dunning, έχει υποβληθεί σε συνεχείς διορθώσεις, εμβαθύνοντας και προσαρμόζοντας διάφορα φαινόμενα τα οποία έχουν λάβει χώρα στην παγκόσμια οικονομική σκηνή (Ranieri, (2004)).

Η θεωρία του υποδείγματος για το αναπτυξιακό μονοπάτι επενδύσεων, αποτελεί μια προσπάθεια σύνδεσης της εκλεκτικής θεωρίας με τις τρεις μορφές – τύπους πλεονεκτημάτων, τις οποίες πρέπει να λάβει υπόψη της μια επιχείρηση προκειμένου να προβεί στην υλοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων και της εμπειρικής ανάλυσης σε μακροχρόνιο επίπεδο των ροών των άμεσων ξένων επενδύσεων που έχουν πραγματοποιηθεί σε διάφορες χώρες ανά τον κόσμο.

Ωστόσο, από τη στιγμή που η παραπάνω θεωρία γεννήθηκε ως προσπάθεια σύνθεσης δύο άλλων θεωριών, είναι δυνατόν να πάσχει από κάποιες αδυναμίες οι οποίες, θα μπορούσε να

¹³ Με τον όρο «οικονομικοί κύκλοι» αναφερόμαστε σε διακυμάνσεις της συνολικής οικονομικής δραστηριότητας, οι οποίες διαχέονται ευρέως σε ολόκληρη την οικονομία και φέρουν αναγνώρισμα ανώτερα και κατώτερα σημεία. Το στάδιο της ανάκαμψης και της επέκτασης ακολουθούνται από το στάδιο την ύφεσης και της συστολής.

πει κανείς πως υπονομεύουν την ερμηνευτική της εγκυρότητα. Όπως έχει αναφέρει και ο ίδιος ο Dunning, «το εκλεκτικό υπόδειγμα εξακολουθεί και παραμένει ισχυρό και δυνατό υπόδειγμα σε σχέση με άλλα υποδείγματα, αλλά όσον αφορά τα κίνητρα και τους καθοριστικούς παράγοντες των πολυεθνικών επιχειρήσεων για να αγκαλιάσει τις κοινωνικές και άλλες θεωρήσεις, μπορεί να χρειαστεί περαιτέρω επεξεργασία ή και αναδιατύπωση στις αρχές της δεκαετίας του 2000»

5.8 Παράγοντες που επηρεάζουν τις άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Σύμφωνα με τους Griffin και Pustay (2011), το πλήθος των παραγόντων που μπορούν να επηρεάσουν την απόφαση των επιχειρήσεων για ΑΞΕ, μπορούν να χωριστούν και να καταμεριστούν σε τρεις βασικές κατηγορίες: τους παράγοντες προσφοράς, τους παράγοντες ζήτησης και τους πολιτικούς παράγοντες.

Παράγοντες Προσφοράς

Η απόφαση την οποία καλείται να λάβει μια επιχείρηση προκειμένου να προβεί σε διεθνοποίηση μέσω της άμεσης ξένης επένδυσης, μπορεί να επηρεαστεί από παράγοντες της προσφοράς, όπως για παράδειγμα το κόστος παραγωγής, η διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας η διαθεσιμότητα των φυσικών πόρων και η πρόσβαση σε βασική τεχνολογία.

- **Κόστος παραγωγής:** ένας από τους δελεαστικότερους παράγοντες επηρεασμού των αποφάσεων μιας επιχείρησης προκειμένου να προβεί στην ανάληψη διαδικασιών για άμεση ξένη επένδυση, είναι το κόστος παραγωγής. Η έννοια του όρου κόστος παραγωγής περιλαμβάνει όχι μόνο το κόστος λειτουργίας, αλλά και το κόστος εγκατάστασης. Έτσι, μπορεί για μία επιχείρηση να είναι προς όφελός της η εγκατάσταση ή η μεταφορά μέρους της παραγωγής της σε ξένο έδαφος και αυτό διότι το κόστος αγοράς ή ενοικίασης γης είναι χαμηλότερο, καθώς και το κόστος κατασκευής των εγκαταστάσεων. Επίσης, το κόστος για τη μίσθωση του εργατικού δυναμικού, ειδικευμένου και ανειδίκευτου, το οποίο θα επανδρώσει την επιχείρηση μπορεί να είναι χαμηλό. Τέλος, σε φορολογικό επίπεδο, μπορεί οι συντελεστές φορολόγησης να διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα.

- **Διαχείριση Εφοδιαστικής Αλυσίδας:** πολλές φορές το κόστος μεταφοράς έτοιμων εμπορευμάτων από τη μια πλευρά του πλανήτη στην άλλη, μπορεί να είναι ιδιαίτερος υψηλό και ίσως απαγορευτικό για τη διεθνοποίηση μιας επιχείρησης. Ωστόσο, σε παρόμοιες καταστάσεις υπάρχει εναλλακτική λύση, η οποία δεν είναι άλλη από το να επιλέξει η επιχείρηση να παράξει σε μια ξένη χώρα αντί να εξάγει από τις εγχώριες εγκαταστάσεις της. Η ζυθοποιία Heineken για παράδειγμα, στα πλαίσια της στρατηγικής διεθνοποίησής της, έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι για την καλύτερη εξυπηρέτηση των αναγκών του καταναλωτικού της κοινού, είναι συμφέρουσα η παρασκευή και εμφιάλωση των αλκοολούχων προϊόντων της σε ξένο έδαφος, παρά η μεταφορά αυτών σε μεγάλες αποστάσεις από τις κεντρικές της εγκαταστάσεις στην Ολλανδία. Το κόστος παραγωγής σε ξένο έδαφος είναι σαφώς χαμηλότερο από το κόστος μεταφοράς.
- **Διαθεσιμότητα των φυσικών πόρων:** η πρόσβαση σε πρώτες ύλες αποτελεί την αχίλλειο πτέρνα των επιχειρήσεων. Όποιος έχει εύκολη πρόσβαση σε αυτές ή όποιος ελέγχει σημαντικό μέρος των αποθεμάτων τους, είναι ο κυρίαρχος του παιχνιδιού, μιας και αποκτά μονοπωλιακό-ολιγοπωλιακό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών του. Είναι σαφές πως σε ένα έντονα ανταγωνιστικό και μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον, ο έλεγχος των πρώτων υλών είναι πολύ σημαντικός, μιας και που αυτές κατέχουν μείζονα θέση για τη λειτουργία και τη βιωσιμότητα της κάθε επιχείρησης.
- **Πρόσβαση σε βασική τεχνολογία:** πολλές φορές το επίπεδο τεχνογνωσίας και τεχνολογίας που κατέχει μια χώρα αποτελεί κίνητρο για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων. Κάποιες επιχειρήσεις θα μπορούσαν, ίσως, να αντιγράψουν την τεχνολογία αυτή. Ωστόσο, το να έρθουν σε άμεση επαφή με αυτή, για παράδειγμα μέσω μιας εξαγοράς κάποια ήδη υφιστάμενης επιχείρησης, μπορεί να είναι πιο συμφέρουσα, όχι μόνο από οικονομική άποψη, αλλά και από θέμα χρόνου.

Παράγοντες ζήτησης

Οι επιχειρήσεις δεν προβαίνουν σε ανάληψη άμεσων ξένων επενδύσεων μόνο για θέματα που σχετίζονται με την παραγωγή τους. Είναι συχνό το φαινόμενο να επιδίδονται σε ΑΞΕ προκειμένου να διευρύνουν το πελατολόγιό τους και να έχουν καλύτερη πρόσβαση σε αυτό,

για θέματα μάρκετινγκ και κινητικότητας των πελατών, καθώς και για καλύτερη και αποδοτικότερη εκμετάλλευση των ανταγωνιστικών τους πλεονεκτημάτων.

- **Πρόσβαση πελατών:** η διεθνοποίηση κάποιων επιχειρήσεων απαιτούν τη φυσική παρουσία τους στην ξένη αγορά. Για παράδειγμα η KFC δεν θα μπορούσε να προσφέρει τα προϊόντα της (φρεσκοτηγανισμένο κοτόπουλο) στους πελάτες της στην Ιαπωνία από τα εστιατόριά της στις Ηνωμένες Πολιτείες.
- **Πλεονεκτήματα Μάρκετινγκ:** η φυσική παρουσία μιας επιχείρησης μέσω των εργοστασιακών της εγκαταστάσεων στη χώρα υποδοχής, ενισχύει την εικόνα της επιχείρησης. Το καταναλωτικό κοινό έρχεται σε άμεση επαφή με το προϊόν και το εντάσσει στα τοπικά-εγχώρια προϊόντα. Πολλές επιχειρήσεις προβάλλουν την συμβολή που έχουν στην τοπική οικονομία (μέσω της μείωσης της ανεργίας κλπ) και κάνουν πιο φιλικά τα προϊόντα τους στην εγχώρια αγορά.
- **Εκμετάλλευση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων:** η εκμετάλλευση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος από μια επιχείρηση, πολλές φορές οδηγεί στη δημιουργία άμεσων ξένων επενδύσεων. Για παράδειγμα, ο κάτοχος ενός αναγνωρίσιμου εμπορικού σήματος, μιας εμπορικής επωνυμίας, μιας πατέντας ή μιας ειδικής τεχνογνωσίας, μπορεί να επιλέξει να δραστηριοποιηθεί σε μια ξένη χώρα. Ιδιαίτερα στην εποχή μας, όπου η τεχνολογική πρόοδος κάνει άλματα, πολλές φορές αποτελεί μονόδρομο η επιλογή των άμεσων ξένων επενδύσεων. Η εκμετάλλευση του κενού στην αγορά ή η ατελής λειτουργία της, είναι παράγοντες που ωθούν μια επιχείρηση να δραστηριοποιηθεί στο εξωτερικό, εντείνοντας τον ανταγωνισμό και αποσκοπώντας σε μεγαλύτερα κέρδη.
- **Κινητικότητα των πελατών:** αν κάποιος σημαντικός πελάτης μια επιχείρησης αποφασίσει να μετακινηθεί ή να δραστηριοποιηθεί σε μια άλλη χώρα, τότε, είναι πιθανόν, η επιχείρηση η οποία προμήθευε τον πελάτη αυτόν να αποφασίσει να μετακινηθεί και αυτή σε μια περιοχή πλησίον αυτού, ώστε να συνεχίσει να τον προμηθεύει με τα προϊόντα της. Όπως αναφέρουν οι Griffink και Pustay (2011), όταν η Samsung αποφάσισε να κατασκευάσει και να λειτουργήσει ένα εργοστάσιο παραγωγής ηλεκτρονικών ειδών στη βορειοανατολική Αγγλία, έξι στον αριθμό από τους προμηθευτές εξαρτημάτων της από την Κορέα, αποφάσισαν να ιδρύσουν

εγκαταστάσεις στην ευρύτερη περιοχή, ώστε να συνεχίσουν να την προμηθεύουν. Ας μη ξεχνάμε πως σε πολλές βιομηχανίες και γενικά στη παραγωγή διαφόρων προϊόντων οι τεχνικές just-in-time έχουν ιδιαίτερη σημασία. Οι επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν ή συναρμολογούν διάφορα προϊόντα, επιθυμούν να έχουν τις πρώτες ύλες ή τα εξαρτήματα που θέλουν να χρησιμοποιήσουν ακριβώς την ώρα όπου τα χρειάζονται. Με αυτόν τον τρόπο δεν χρειάζεται η κατασκευή μεγάλων αποθηκών όπου τα υλικά αυτά θα παραμένουν στοιβαγμένα για μεγάλο χρονικό διάστημα. Ως εκ τούτου, με την μέθοδο JIT πετυχαίνεται καλύτερη διαχείριση των αποθεμάτων, η οποία οδηγεί και στη μείωση του συνολικού κόστους παραγωγής.

Πολιτικοί Παράγοντες

Η επιχειρηματικότητα στην εποχή μας αποτελεί μια αρκετά περίπλοκη διαδικασία για διάφορους λόγους. Δεν είναι λίγες οι επιχειρήσεις οι οποίες αποφασίζουν να μεταφερθούν, είτε να επενδύσουν σε μια ξένη χώρα για να αποφύγουν διάφορους εμπορικούς φραγμούς ή αποκλεισμούς οι οποίοι έχουν τεθεί, καθώς επίσης και για να επωφεληθούν από τα κίνητρα τα οποία παρέχουν οι χώρες υποδοχής, όπως οικονομικά, φορολογικά, ανάπτυξης κλπ.

- **Αποφυγή εμπορικών φραγμών:** πολλές χώρες για να μπορέσουν να προστατεύσουν την εγχώρια αγορά τους και τις επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στο έδαφός τους, επιβάλλουν δασμούς στα εισαγόμενα προϊόντα, θέτοντας εμπορικούς φραγμούς.
- **Κίνητρα οικονομικής ανάπτυξης:** οι κυβερνήσεις των χωρών με ανοιχτή οικονομία προσπαθούν με διάφορους τρόπους να τονώσουν την οικονομική ευημερία των πολιτών τους μέσω της προώθησης πολιτικών ανάπτυξης και προσέλκυσης των άμεσων ξένων επενδύσεων. Μερικά από τα κίνητρα τα οποία επικαλούνται για να προσελκύσουν επιχειρήσεις να αποκτήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα στο έδαφός τους είναι χαμηλότεροι φορολογικοί συντελεστές σε σχέση με άλλες χώρες ή φοροαπαλλαγές, αναπτυξιακά έργα, χρηματοδότηση κλπ. Δεν είναι λίγες οι φορές όπου προκειμένου τοπικές κοινωνίες να τραβήξουν επιχειρήσεις να επενδύσουν στην περιφέρειά τους, προσφέρουν περισσότερα κίνητρα σε σχέση με άλλες περιφέρειες της ίδιας χώρας.

5.9 Φορολογικά κίνητρα για επενδύσεις

Τα φορολογικά κίνητρα τα οποία παρέχονται από τις κυβερνήσεις διαφόρων χωρών προς τις επιχειρήσεις, προκειμένου να αυξηθεί η εισροή των επενδύσεων στην επικράτειά τους, έχουν συνήθως τη μορφή της πλήρους ή μερικής απαλλαγής-αναστολής καταβολής διαφόρων κατηγοριών φόρου, της επιτάχυνσης της απόσβεσης των κεφαλαίων που επενδύθηκαν, καθώς και της θεσμοθέτησης ειδικών φορολογικών ελαφρύνσεων για την επανεπένδυση μέρους ή του συνόλου των κερδών που προκύπτουν από τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης.

Η μορφή των κινήτρων ποικίλει, αναμφισβήτητα όμως όλα έχουν ως στόχο να αυξήσουν την ανταποδοτικότητα του κεφαλαίου το οποίο επενδύθηκε και γενικά να καταστήσουν τις επενδύσεις περισσότερο ελκυστικές για τους αλλοδαπούς επενδυτές (και όχι μόνο). Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι στη φορολογική νομοθεσία γίνεται διάκριση μεταξύ των μορφών των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων οι οποίες αναπτύσσονται σε μια χώρα και των φορολογικών κινήτρων τα οποία παρέχονται από το κράτος, προκειμένου να κατευθύνει τις επενδύσεις σε τομείς οι οποίοι χαρακτηρίζονται στρατηγικής σημασίας για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Για τον λόγο αυτόν, οι φορολογικές ελαφρύνσεις δεν απευθύνονται στο σύνολό της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά σε συγκεκριμένους κλάδους.

Η επιλογή των κλάδων όπου η κάθε κυβέρνηση αποφασίζει να εφαρμοστούν τα κίνητρα για φορολογική ελάφρυνση, διαφέρουν από χώρα σε χώρα και από οικονομία σε οικονομία. Για παράδειγμα, σε κάποιες χώρες αποτελεί στόχο η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, οι οποίες θα οδηγήσουν σε μείωση του εγχώριου ποσοστού ανεργίας και θα ενισχύσουν την ευμάρεια της χώρας. Σε άλλες πάλι, τίθεται ως στόχος η αύξηση εξαγωγών, η εκπαίδευση του εγχώριου εργατικού δυναμικού, η μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσία, η ανάπτυξη της έρευνας, η εξοικονόμηση ενέργειας κλπ. Σε κάποιες χώρες τα κίνητρα τα οποία θα δοθούν, είναι προκαθορισμένα και έχουν σταθμιστεί βάσει της προτεραιότητας που έχει θέσει η κάθε χώρα. Σε άλλες πάλι, κάθε περίπτωση επένδυσης και φορολογικών κινήτρων εξετάζεται ξεχωριστά, δίνοντας περιθώρια διαπραγμάτευσης και στις δύο πλευρές, δηλαδή στο κράτος και στους επενδυτές.

Τα κυριότερα φορολογικά κίνητρα σύμφωνα με τον καθηγητή Δημόσιας Οικονομικής Νίκο Τάτσο (2012), θα μπορούσαν να χωριστούν σε επτά βασικές κατηγορίες. Οι κατηγορίες αυτές είναι οι ακόλουθες:

- ✓ Η φορολογική απαλλαγή των κερδών των επιχειρήσεων.
- ✓ Η επίσπευση της περιόδου απόσβεσης της επένδυσης.
- ✓ Η απαλλαγή από την φορολογία των επανεπενδύμενων κερδών.
- ✓ Τα αφορολόγητα αποθεματικά.
- ✓ Η απαλλαγή από δεσμούς.
- ✓ Η σταθεροποίηση του φορολογικού συστήματος.
- ✓ Άλλα φορολογικά κίνητρα για την επίτευξη επενδύσεων.

Στις επόμενες παραγράφους ακολουθεί μια συνοπτική παρουσίαση των κυριοτέρων φορολογικών κινήτρων.

5.9.1 Φορολογική απαλλαγή των κερδών των επιχειρήσεων

Η φορολογική απαλλαγή μέρους ή του συνόλου των κερδών μιας επιχείρησης, αποτελεί ίσως το πιο συχνό κίνητρο για την προσέλκυση και επίτευξη επενδύσεων σε μια χώρα. Η απαλλαγή αυτή μπορεί να εφαρμοστεί με δύο τρόπους, ανάλογα με την επιθυμία της κυβέρνησης της κάθε χώρας. Για παράδειγμα, σε μερικές χώρες η απαλλαγή παρέχεται μέσω της μείωσης του φορολογητέου εισοδήματος έως ένα καθορισμένο ποσοστό. Σε άλλες χώρες πάλι η απαλλαγή παρέχεται μέσω της μείωσης του φορολογικού συντελεστή για τα κέρδη των επιχειρήσεων. Για τον λόγο αυτόν παρατηρείται και η διαφοροποίηση του φορολογικού συντελεστή μεταξύ διαφόρων χωρών, σε ότι αφορά τα διανεμόμενα και αδιανεμήτα κέρδη των επιχειρήσεων.

Όπως είναι φυσικό, η φορολογική ασυλία των κερδών δεν επεκτείνεται εις το διηνεκές, αλλά για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, το οποίο είναι σαφώς ορισμένο. Η χρονική διάρκεια της απαλλαγής (tax holidays) κυμαίνεται συνήθως στα δέκα χρόνια. Όμως, υπάρχουν και περιπτώσεις όπου το χρονικό διάστημα υπερβαίνει τη δεκαετία. Η επιλογή μια τέτοιας απόφασης, είναι συνάρτηση του κλάδου στον οποίον επιχειρείται η επένδυση, της απόδοσης της επένδυσης, του ύψους του επενδύμενου κεφαλαίου, το χρονικό διάστημα το

οποίο έχει επέλθει από την ημερομηνία πραγματοποίησης της επένδυσης, αλλά και άλλων κριτηρίων.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να αναφερθεί ότι σε πολλές περιπτώσεις, το χρονικό διάστημα για το οποίο δίδεται η απαλλαγή από την φορολογία, συμπίπτει με την περίοδο όπου η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί ακόμα κέρδη.

Ανεξάρτητα όμως από τον τρόπο με τον οποίο παρέχεται η φορολογική απαλλαγή, το μέτρο αυτό υποβοηθά στην ανάδειξη και ενός άλλου έμμεσου κινήτρου, αυτού της μείωσης του επιχειρηματικού κινδύνου. Η μείωση του επενδυτικού κινδύνου πραγματοποιείται διότι με την απαλλαγή αυτή επιτρέπεται η ανάκτηση του επενδύμενου κεφαλαίου σε συντομότερο χρονικό διάστημα από αυτό το οποίο θα χρειαζόνταν αν δεν ίσχυε η απαλλαγή. Συγχρόνως, επιφέρει αύξηση της καθαρής απόδοσης του επενδύμενων κεφαλαίων και συνεπώς λειτουργεί ως καταλύτης για την ενίσχυση του κινήτρου επένδυσης στη χώρα από άλλες επιχειρήσεις.

Στις χώρες οι οποίες βρίσκονται σε μετάβαση, αυτό το φορολογικό κίνητρο είναι αρκετά διαδεδομένο, δεδομένου ότι οι περισσότερες εξ αυτών δεν έχουν καν αναπτύξει κάποιο φορολογικό σύστημα, είτε διότι το φορολογικό σύστημα το οποίο εφαρμόζουν δεν έχει ολοκληρωθεί πλήρως και βρίσκεται ακόμα στο στάδιο της διαμόρφωσης (Halland & Vann, (1998)).

Το πλεονέκτημα που κρύβει η φορολογική απαλλαγή των κερδών των επιχειρήσεων, σε σχέση με τις άλλες μορφές κινήτρων, είναι ότι γίνεται άμεσα αντιληπτό στους επενδυτές το όφελος το οποίο απορρέει από την πραγματοποίηση μιας τέτοιας επένδυσης. Για τον λόγο αυτόν θεωρείται ότι υπερσχύει ως κίνητρο, έναντι των άλλων εναλλακτικών μορφών, για την παρακίνηση των δυνητικών επενδυτών στη λήψη της τελικής τους απόφασης.

Επίσης, το κίνητρο αυτό δεν κάνει διαχωρισμό ανάμεσα σε επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας και εντάσεων κεφαλαίου, ενώ είναι ξεκάθαρο ότι ευνοεί περισσότερο την δημιουργία νέων επιχειρήσεων και τις βοηθά στο να ξεπεράσουν και να αντιμετωπίσουν τις όποιες δυσκολίες δημιουργηθούν στα πρώτα χρόνια της λειτουργίας τους.

Ωστόσο, η μέθοδος αυτή κρύβει έναν κίνδυνο, ο οποίος όμως δεν αφορά τις επιχειρήσεις, αλλά τις κυβερνήσεις των χωρών οι οποίες παρέχουν την φορολογική απαλλαγή. Το όφελος

το οποίο δημιουργείται στις επιχειρήσεις, αντικατοπτρίζει ένα κόστος για το κράτος φιλοξενίας της επένδυσης, το οποίο εξαρτάται από το ύψος των κερδών των επιχειρήσεων. Με πιο απλά λόγια, μπορεί οι απαλλαγές οι οποίες παρέχονται στις επιχειρήσεις να είναι αδικαιολόγητα υψηλές, με αποτέλεσμα να επιφέρουν ζημία στο κράτος. Για την αποφυγή τέτοιων φαινομένων και τον περιορισμό αυτού του κινδύνου, πολλές χώρες θέτουν διαφόρους περιορισμούς (όρια) ως προς το ύψος της φορολογικής απαλλαγής που παρέχουν (Τάτσος, (2012)).

Πολλοί ερευνητές οι οποίοι θεωρούνται ειδικοί σε θέματα που αφορούν την οικονομία και την φορολογία, θεωρούν ότι σε πολλές περιπτώσεις η παροχή φορολογικής απαλλαγής των κερδών των επιχειρήσεων για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, αποτελεί λανθασμένη πρακτική ως μέσο προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων σε μια χώρα. Τρανταχτό παράδειγμα αποτελούν οι χώρες της Ασίας, όπου το κόστος ίδρυση και μετεγκατάστασης επιχειρήσεων είναι αρκετά χαμηλό. Οι επιχειρήσεις λοιπόν οι οποίες δραστηριοποιούνται κυρίως στον χώρο του εμπορίου με εξαγωγικό χαρακτήρα, αποφασίζουν να επενδύσουν σε μια χώρα της Ασίας, απολαμβάνοντας το κίνητρο της φορολογικής απαλλαγής. Όταν η περίοδος χάριτος επέλθει, τότε αποφασίζουν να μεταφερθούν σε μια άλλη γειτόνα χώρα, εκμεταλλευόμενες εκ νέου το αντίστοιχο φορολογικό κίνητρο της άλλης χώρας (Morisset, (2003)). Για τον λόγο αυτόν, απαιτείται ορθολογική χρήση του κινήτρου από πλευράς των κυβερνήσεων των χωρών.

5.9.2 Επίσπευση της περιόδου απόσβεσης της επένδυσης

Κάθε επιχείρηση προβαίνει στην αγορά κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, απαραίτητου για τη σωστή λειτουργία της. Ως γνωστών, ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός των επιχειρήσεων, υφίσταται απαξίωση, ο οποίος υπολογίζεται ότι ανέρχεται σε ποσοστό στο δέκα τοις εκατό σε ετήσια βάση. Για το φορολογικό σύστημα, η απόσβεση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού λογίζεται ως δαπάνη, η οποία όμως εκπίπτει από τα συνολικά κέρδη των επιχειρήσεων τα οποία υπόκεινται σε φορολογία. Ως εκ τούτου, το ποσοστό έκπτωσης στο οποίο υποβάλλονται οι επιχειρήσεις σε κάθε χώρα, αποτελεί κίνητρο για την επίτευξη επενδύσεων και την οικονομική ανάπτυξη της χώρας, καθώς επηρεάζει το ύψος των κερδών το οποίο θα διανεμηθεί μεταξύ των μετόχων της εκάστοτε επιχείρησης ως μέρος αλλά και τον βαθμό της αυτοχρηματοδότησης της επιχείρησης (Τάτσος, (2012)).

Οι μέθοδοι οι οποίες ακολουθούνται για τον υπολογισμό της έκπτωσης της απόσβεσης, είναι πολλοί και διαφορετικοί και αναλόγως επηρεάζουν με διαφορετικό τρόπο την κάθε επιχείρηση. Το όφελος το οποίο προκύπτει για τις επιχειρήσεις εξαρτάται από τον εκάστοτε συντελεστή απόσβεσης, το οποίο και καθορίζουν οι αρμόδιες φορολογικές αρχές της κάθε χώρας, από τη διάρκεια ζωής του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, από το επιτρεπόμενο ποσοστό απόσβεσης, καθώς και από την μέθοδο απόσβεση η οποία ακολουθείται και το βάθος χρόνου της απόσβεσης.

Η πιο συνηθισμένη μέθοδος η οποία χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό των αποσβέσεων, είναι η λεγόμενη σταθερή μέθοδος απόσβεσης (straight-line method). Με τη μέθοδο αυτή, το κόστος του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού κατανέμεται σε ίσα μέρη καθ' όλη την αναμενόμενη διάρκεια ζωής του. Ωστόσο, πολλές χώρες προκειμένου να ενισχύσουν τις επενδύσεις οι οποίες πραγματοποιούνται στην επικράτειά τους ή για να δώσουν κίνητρο ανάπτυξης, προβαίνουν στη χρήση των λεγόμενων επιταχυντών απόσβεσης (accelerated depreciation), οι οποίοι επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να καταγράφουν αυξημένο ποσοστό απόσβεσης κατά τη διάρκεια των πρώτων χρόνων της επένδυσης. Ως εκ τούτου, στα πρώτα χρόνια της επένδυσης η επιχείρηση καταγράφει μικρότερο φορολογητέο εισόδημα, το οποίο οδηγεί σε μικρότερη φορολογική εισφορά σε σχέση πάντα με την μέθοδο της ευθείας γραμμής.

Με την μέθοδο της επιτάχυνσης της απόσβεσης, δίνεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αποσβέσουν ταχύτερα το κόστος του κεφαλαιουχικού τους εξοπλισμού. Η ενέργεια όμως αυτή, ουσιαστικά, επιτρέπει στις επιχειρήσεις να έχουν στη διάθεσή τους χρηματικά κεφάλαια τα οποία μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν για την επίτευξη νέων επενδύσεων, αλλιώς θα έπρεπε να τα είχαν αποδώσει στο κράτος ως φόρους, μέσω της φορολογικής επιβάρυνσης. Επίσης, με την μέθοδο αυτή, δεδομένου της ταχύτερης επανάκτησης του επενδύμενου κεφαλαίου, οδηγούμαστε στη μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου ο οποίος λειτουργεί σαν κίνητρο για την ανάπτυξη επενδύσεων. Για τον λόγο αυτόν, η μέθοδος των επιταχυνόμενων αποσβέσεων αποτελεί διεθνή πρακτική παροχής κινήτρων για την επίτευξη επενδύσεων (Τάτσος, (2012)).

5.9.3 Απαλλαγή από την φορολογία των επανεπενδύμενων κερδών

Το κίνητρο αυτό αποδίδεται με την μορφή έκπτωσης από το φορολογητέο ποσό των κερδών που καταγράφουν οι επιχειρήσεις. Η έκπτωση αυτή μπορεί να είναι πλήρης, είτε μερική. Δηλαδή, μπορεί να αφορά το συνολικό κόστος της επανεπένδυσης ή απλά να καλύπτει ένα μέρος αυτής. Συνήθως, όπως και στην φορολογική απαλλαγή των κερδών της επιχείρησης, ορίζεται ένα ανώτατο όριο, πάνω από το οποίο δεν μπορεί να επιβληθεί η έκπτωση. Το όριο αυτό ορίζεται είτε ως ένα ποσοστό επί των κερδών της επιχείρησης είτε ως ένα ποσοστό επί του κόστους της επένδυσης.

Όπως είναι φυσικό, η πρώτη μέθοδος χαίρει ιδιαίτερης εκτίμησης από τον επιχειρηματικό κόσμο, και αυτό διότι επιτρέπει στους επιχειρηματίες να εκπέσουν, από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησής τους, όλο το ποσό το οποίο απαιτείται για την επίτευξη της νέας επένδυσης, εφόσον φυσικά το κόστος της νέας επένδυσης είναι χαμηλότερο και δεν ξεπερνά το ανώτατο όριο το οποίο έχει τεθεί από τις κυβερνήσεις. Αυτή η ενέργεια, δεν είναι όμως εφικτή με βάση τη δεύτερη μέθοδο. Ωστόσο, η δεύτερη μέθοδος είναι προτιμότερη από την πλευρά των κυβερνήσεων και αυτό διότι τους δίνει την δυνατότητα να είναι πιο ευέλικτες, αφού μπορούν να καθορίσουν διαφορετικά ποσοστά εκπτώσεων για κάθε ένα κεφαλαιουχικό αγαθό ξεχωριστά, ανάλογα με την αναπτυξιακή πολιτική την οποία θέλουν να ακολουθήσουν.

Υπάρχει και μια τρίτη μέθοδο, η οποία και αυτή τυγχάνει ευρείας αποδοχής. Η μέθοδος αυτή ονομάζεται μέθοδος του πιστωτικού φόρου επένδυσης, σύμφωνα με την οποία εκπίπτει από τον αναλογούντα φόρο της επιχείρησης ποσοστό του κόστους της επένδυσης (Τάτσος, (2012)).

Από τα παραπάνω, γίνεται αντιληπτό ότι ανεξάρτητα από το ποια μέθοδος θα εφαρμοστεί, από το συγκεκριμένο κίνητρο δεν μπορούν να επωφεληθούν όλες οι επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις οι οποίες μπορούν να προβούν σε επανεπένδυση των κερδών τους είναι αυτές οι οποίες δραστηριοποιούνται ήδη σε μια χώρα και όχι αυτές οι οποίες σκέπτονται να δραστηριοποιηθούν. Ως εκ τούτου αποτελεί φορολογικό κίνητρο επένδυσης μόνο για τις πρώτες.

5.9.4 Αφορολόγητα αποθεματικά

Μια άλλη μορφή φορολογικού κινήτρου για την προσέλκυση επενδύσεων, η οποία είναι αρκετά διαδεδομένη στον Ευρωπαϊκό χώρο, είναι η μέθοδος για τη δημιουργία αφορολόγητων αποθεματικών. Σύμφωνα με την μέθοδο αυτή, δίνεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να δημιουργήσουν αποθεματικά τα οποία θα είναι αφορολόγητα. Η σύσταση των αποθεμάτων αυτών προκύπτει από συγκεκριμένα ποσοστά επί των ετήσιων κερδών της επιχείρησης.

Τα ποσά τα οποία προκύπτουν και εντάσσονται στην κατηγορία των αφορολόγητων αποθεμάτων, εκπίπτουν της όποιας φορολογίας, αρκεί όμως να επανεπενδυθούν μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Η χρονική περίοδος της επανεπένδυσης διαφέρει από χώρα σε χώρα, αλλά συνήθως το χρονικό αυτό διάστημα κυμαίνεται μεταξύ τριών και πέντε ετών από τη δημιουργία του αποθεματικού.

Μια άλλη διαφορά η οποία προκύπτει και ποικίλει από χώρα σε χώρα, είναι το ποσοστό επί των καθαρών ετήσιων κερδών της επιχείρησης, βάσει του οποίου δημιουργείται το αφορολόγητο αποθεματικό, ενώ σε κάποιες χώρες ζητούνται επιπλέον προϋποθέσεις για τη δημιουργία του αποθέματος.

Απόρροια των παραπάνω αποτελεί ότι το αφορολόγητο αποθεματικό σε σχέση με την φορολογική απαλλαγή των επανεπενδυόμενων κερδών, δεν συνδέει την παροχή της φορολογικής ελάφρυνσης με κάποια συγκεκριμένη επένδυση η οποία πρέπει να πραγματοποιηθεί κάποια χρονική στιγμή εντός του τρέχοντος έτους, αλλά δίνει την ευκαιρία στους επενδυτές να μπορέσουν να προγραμματίσουν και να οργανώσουν σωστά τα επενδυτικά τους σχέδια σε εύλογο χρονικό διάστημα, συγκεντρώνοντας σταδιακά τα απαραίτητα επενδυτικά κεφάλαια (Τάτσος, (2012)).

5.9.5 Απαλλαγή από δασμούς

Ένα άλλο είδος φορολογικού κινήτρου για την προσέλκυση επενδύσεων, ιδιαίτερα σε χώρες οι οποίες εφαρμόζουν υψηλούς δασμούς στα εισαγόμενα προϊόντα, αποτελεί η εφαρμογή της απαλλαγής των δασμών σε είδη μηχανολογικού εξοπλισμούς επιχειρήσεων, καθώς και σε υλικά κατασκευής τα οποία προορίζονται για την κατασκευή των εγκαταστάσεών τους. Η κατάργηση των δασμών αυτών αποτελεί στρατηγική κυβερνητική απόφαση προκειμένου να

ενισχυθούν οι εγχώριες επενδύσεις και αυτό διότι μειώνεται η ανάγκη των επιχειρήσεων σε κεφαλαιακά διαθέσιμα, διευκολύνοντας την χρηματοδότησή τους.

Επίσης, με τον τρόπο αυτόν πετυχαίνεται μείωση του σταθερού κόστους λειτουργίας των νέων επιχειρήσεων, οι οποίες μπορούν να γίνουν πιο ανταγωνιστικές σε σχέση με άλλες επιχειρήσεις του κλάδου. Δεν είναι όμως λίγες οι περιπτώσεις όπου η εγχώρια αγορά μπορεί να στερείται της παραγωγής αυτών των υλικών, είτε να στερεί σημαντικά σε ποιοτικά χαρακτηριστικά αυτών, έναντι των αντίστοιχων εισαγόμενων προϊόντων.

Βάσει όσων έχουν γραφτεί έως τώρα, αν συγκριθεί η μέθοδος της απαλλαγής των δασμών με την μέθοδο της φορολογικής απαλλαγής των κερδών των επιχειρήσεων, παρατηρούνται δύο βασικές διαφορές. Η πρώτη έγκειται στο γεγονός ότι η μεν απαλλαγή της φορολογίας των κερδών των επιχειρήσεων παρέχεται για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, ενώ η απαλλαγή από τους δασμούς, συνήθως, δεν έχει κάποιον συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα που να οδηγεί σε κάποια μορφή περιορισμού. Η άλλη βασική διαφορά έγκειται στο γεγονός ότι η απαλλαγή από τους δασμούς αφορά όλο το ποσό και όχι ένα μέρος μόνο, όπως συμβαίνει με την φορολογική απαλλαγή των κερδών των επιχειρήσεων.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις, η απαλλαγή από τους δασμούς μοιάζει να είναι περισσότερο ελκυστική από την φορολογητέα απαλλαγή των κερδών. Όμως, η διαπίστωση αυτή δεν αποτελεί και τον κανόνα. Η διαφορά η οποία μπορεί να επέλθει στο ύψος του οφέλους που μπορεί να καρπωθούν οι επιχειρήσεις, εξαρτάται από πολλές παραμέτρους, όπως για παράδειγμα το ύψος των φορολογικών συντελεστών, τη φύση του κλάδου στον οποίον δραστηριοποιείται η επιχείρηση, το ύψος της παρεχόμενης ελάφρυνσης κλπ. Όλα αυτά όμως αλλάζουν και από χώρα σε χώρα. Στις αναπτυσσόμενες χώρες για παράδειγμα, το ύψος των δασμών είναι αρκετά υψηλό. Το ίδιο ισχύει και για τα επίπεδα της φοροδιαφυγής των χωρών αυτών. Μια απαλλαγή από τους δασμούς, εκτός από τη μείωση της φοροδιαφυγής, θα μπορούσε να αποτελέσει σημαντικό κίνητρο για την προσέλκυση επενδύσεων στη χώρα, κυρίως βιομηχανικού επιπέδου εντάσεως κεφαλαίου (Τάτσος, (2012)).

5.9.6 Η σταθεροποίηση του φορολογικού συστήματος

Πολλές χώρες, στην προσπάθειά τους να προσελκύσουν ξένους επενδυτές στη χώρα τους προσφέρουν φορολογικά κίνητρα με την μορφή εγγυήσεων. Οι εγγυήσεις αυτές, προσφέρονται από τις κυβερνήσεις των χωρών και αντιστοιχούν σε μη υπαγωγή φορολογικής

επιβάρυνσης η οποία μπορεί να προκύψει στο μέλλον, μέσω της αύξησης των φορολογικών συντελεστών ή της επιβολής νέων φόρων.

Η συνήθης πρακτική η οποία ακολουθείται από τις κυβερνήσεις σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι το πάγωμα του φορολογικού καθεστώτος, το επονομαζόμενο και tax-freezing. Κατά τη διάρκεια του παγώματος του φορολογικού καθεστώτος, οι κυβερνήσεις εγγυόνται στις επιχειρήσεις πως για αυτές το φορολογικό σύστημα παγώνει και διατηρείται όπως έχει, χωρίς να υπόκεινται σε οποιαδήποτε μελλοντικές μεταβολές του φορολογικού συστήματος. Ωστόσο, στο μέτρο αυτό ιδιαίτερη σημασία έχει το χρονικό διάστημα της εφαρμογής του. Δηλαδή για πόσο χρονικό διάστημα το φορολογικό σύστημα για την κάθε επιχείρηση θα θεωρείται παγωμένο.

Όπως και στην απαλλαγή των δασμών, έτσι και σε αυτό το κίνητρο το χρονικό διάστημα το οποίο θέτει η κάθε χώρα μπορεί να διαφέρει από μια άλλη. Σε ορισμένες χώρες το χρονικό διάστημα εφαρμογής του παγώματος ορίζεται στα πέντε χρόνια, ενώ σε άλλες υπερβαίνει την εικοσαετία.

Επίσης, σε ορισμένες χώρες οι εγγυήσεις αυτές παρέχονται από τον κρατικό φορέα αυτόματα με την εκδήλωση του ενδιαφέροντος για επενδύσεις στην χώρα, εφόσον όμως πληρούνται κάποιες συγκεκριμένες προϋποθέσεις, ενώ σε κάποιες άλλες χώρες η παροχή των εγγυήσεων αυτών αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των επιχειρήσεων που σκοπεύουν να επενδύσουν στη χώρα και του αρμόδιου κρατικού φορέα.

Όπως γίνεται άμεσα αντιληπτό, η παροχή εγγυήσεων από την πλευρά του κράτους προς τους επενδυτές ότι το φορολογικό καθεστώς για τις επιχειρήσεις τους δεν πρόκειται να μεταβληθεί προς το δυσμενέστερο, αποτελεί άκρος δελεαστικό κίνητρο για την ανάπτυξη των επενδύσεων στη χώρα, μιας και που ο κάθε επενδυτής αποζητά πάντα την σταθερότητα του φορολογικού συστήματος μιας χώρας προκειμένου να προβεί σε επενδύσεις.

Πάραυτα, η εφαρμογή του κινήτρου αυτού επιφέρει αναπόφευκτα και κάποια μειονεκτήματα, όχι για τους επενδυτές, αλλά για τις κυβερνήσεις της χώρας υποδοχής της επένδυσης. Γίνεται σαφές πως η απόφαση που παίρνει μια κυβέρνηση για το φορολογικό πάγωμα της κάθε επιχείρησης, δεσμεύει και τις επόμενες κυβερνήσεις, ανάλογα βέβαια με το χρονικό διάστημα για το οποίο παρέχεται η εγγύηση. Περιορίζεται σημαντικά η δυνατότητα της κάθε μεταγενέστερης κυβέρνησης να ελέγχει τα δημοσία οικονομικά, ιδιαίτερα όταν το

πλήθος των εγγυήσεων το οποίο έχει δοθεί κατά το παρελθόν είναι μεγάλο. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να μειώνεται ο ρυθμός αύξησης των φορολογικών εσόδων από τα κέρδη των επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να μετακυλιέται η φορολογική επιβάρυνση σε άλλους τομείς, προκειμένου να καλυφθούν οι ανάγκες του κράτους και ενδεχόμενος να περιοριστούν οι παροχές του κράτους προς τους πολίτες λόγω έλλειψης εσόδων.

5.9.7 Άλλα φορολογικά κίνητρα για την επίτευξη επενδύσεων

Εκτός από τους τρόπους οι οποίοι προαναφέρθηκαν τις προηγούμενες παραγράφους του παρόντος κεφαλαίου, υπάρχουν και άλλοι τρόποι παροχής φορολογικών κινήτρων οι οποίοι βοηθούν στην προώθηση και στην ενίσχυση των επενδύσεων μιας χώρας.

Μια μέθοδος εξ αυτών είναι η δυνατότητα μεταφοράς των ζημιών, η λεγόμενη loss carryovers¹⁴, η οποία μπορεί να πραγματοποιηθεί αμφίδρομα, είτε προς τα εμπρός (loss carry up), είτε προς τα πίσω (loss carryback). Στην πρώτη περίπτωση, πραγματοποιείται συμψηφισμός των ζημιών με κέρδη από τα επόμενα χρόνια, ενώ στη δεύτερη περίπτωση πραγματοποιείται συμψηφισμός των ζημιών με τα κέρδη προγενέστερων ετών. Ωστόσο, ορισμένες χώρες εφαρμόζουν την πρώτη μέθοδο, άλλες την δεύτερη και άλλες ακολουθούν μεικτό σύστημα συνδυάζοντας και τις δύο μεθόδους. Επίσης, ποικίλει από χώρα σε χώρα και το χρονικό φάσμα μέσα στο οποίο επιτρέπεται να πραγματοποιηθεί ο συμψηφισμός των ζημιών.

Μια άλλη μέθοδος είναι η επανεκτίμηση των στοιχείων του ενεργητικού μιας επιχείρησης. Η μέθοδος αυτή επιτρέπει το να αναπροσαρμόζεται κατάλληλα η αξία των πάγιων στοιχείων μιας επιχείρησης, με αποτέλεσμα να οδηγείται σε αύξηση των αποσβέσεων με ποσό υψηλότερο από αυτό που είχε τεθεί αρχικά. Μάλιστα, η αναπροσαρμογή των παγίων στοιχείων μπορεί να πραγματοποιηθεί σε τέτοιο επίπεδο, ώστε όχι μόνο να καλύπτεται το κόστος αντικατάστασής τους, αλλά να επιτρέπεται και η δυνατότητα αύξησης αυτών.

Ωστόσο, ορισμένες χώρες προσφέρουν και άλλου είδους κίνητρα, όπως για παράδειγμα ευνοϊκότερες ρυθμίσεις για την φορολογία του εισοδήματος το οποίο προέρχεται από

¹⁴ Με τη μέθοδο της μεταφοράς των ζημιών, loss carryovers, παρέχεται το δικαίωμα στις επιχειρήσεις που έχουν ζημιές να συμψηφίσουν τις ζημιές αυτές με τα κέρδη τα οποία έχουν πραγματοποιήσει ή θα πραγματοποιηθούν στο μέλλον σε άλλες χρήσεις.

μερίσματα τα οποία καταβάλει η επιχείρηση. Επίσης, παρέχονται και άλλες ευνοϊκότερες ρυθμίσεις οι οποίες αφορούν την φορολογία των περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων, τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης, τους φόρους μεταβίβασης ακινήτων κλπ (Τάτσος, (2012)).

5.10 Φορολογικοί παράδεισοι

Δεν είναι λίγες οι φορές όπου οι επιχειρήσεις, προκειμένου να τύχουν καλύτερης φορολογικής αντιμετώπισης στην χώρα όπου εδρεύουν, προβαίνουν στην πραγματοποίηση επενδυτικού σχεδίου ίδρυσης θυγατρικής επιχείρησης σε κάποια άλλη χώρα, η οποία έχει χαρακτηριστεί ως «φορολογικός παράδεισος».

Με τον όρο «φορολογικός παράδεισος» χαρακτηρίζονται γενικά οι χώρες οι οποίες διαθέτουν ειδική φορολογική πολιτική η οποία επικεντρώνεται στην εφαρμογή ιδιαίτερα χαμηλής ή και μηδενικής φορολογικής επιβάρυνσης σε όσους ξένους επενδυτές αποφασίσουν να μεταφέρουν στην επικράτεια τους τα χρηματικά τους κεφάλαια ή/και τα περιουσιακά τους στοιχεία (Κολοκυθά & Μπεχλιούλης, (2013)).

Η πρακτική αυτή δεν είναι καθόλου τυχαία, ούτε αποτελεί φαινόμενο των τελευταίων ετών. Υπάρχουν χώρες οι οποίες, προκειμένου να προσελκύσουν επενδύσεις στο έδαφός τους, προσφέρουν είτε φορολογική ασυλία στις θυγατρικές των επιχειρήσεων οι οποίες θα ιδρυθούν στην επικράτειά τους, είτε η φορολογική επιβάρυνση η οποία θα επιβληθεί σε αυτές θα είναι τόσο χαμηλή, ώστε να μπορεί να θεωρηθεί σχεδόν μηδενική.

Κάποιες πολυεθνικές επιχειρήσεις αποφασίζουν να ιδρύσουν θυγατρικές επιχειρήσεις βιτρίνα σε χώρες οι οποίες έχουν χαρακτηριστεί ως φορολογικός παράδεισος. Με τον τρόπο αυτόν, η μητρική επιχείρηση μεταβιβάζει στη θυγατρική της ή στις θυγατρικές της, τη νόμιμη κυριότητα των εμπορικών σημάτων, των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, των εμπορικών της σημάτων και των επενδυτικών χαρτοφυλακίων των επιχειρήσεων. Η ενέργεια αυτή, επιτρέπει στην πολυεθνική επιχείρηση να εκτρέψει τα έσοδα από τις άλλες θυγατρικές επιχειρήσεις (ακόμα και από την ίδια) που βρίσκονται σε χώρες οι οποίες επιβάλλουν μεγαλύτερους συντελεστές φορολογίας, καταχωρώντας τα κέρδη στα λογιστικά βιβλία της θυγατρικής επιχείρησης σε χώρα φορολογικό παράδεισο.

Τα παραπάνω γίνονται περισσότερο κατανοητά με τη χρήση του παραδείγματος το οποίο ακολουθεί. Ας υποθέσουμε λοιπόν ότι μια πολυεθνική επιχείρηση έχει ιδρύσει μια θυγατρική επιχείρηση σε φορολογικό παράδεισο και τις έχει μεταβιβάσει τις προαναφερθείσες λειτουργίες. Η θυγατρική αυτή επιχείρηση, μπορεί να προβεί στη χρέωση ενός τέλους, παραδείγματος χάριν για τη χρήση των εμπορικών σημάτων που της έχει μεταβιβάσει η μητρική επιχείρηση, στις άλλες θυγατρικές επιχειρήσεις. Τα τέλη τα οποία πληρώνουν οι άλλες θυγατρικές, λογίζονται σαν έξοδα στις οικονομικές τους καταστάσεις, με άμεση συνέπεια την τελική μείωση της κερδοφορίας τους. Η ενέργεια αυτή συντελεί στο να μειωθεί περεταίρω το φορολογητέο εισόδημα της θυγατρικής επιχείρησης με αποτέλεσμα οι φόροι οι οποίοι θα πρέπει να αποδοθούν στη χώρα υποδοχής της επένδυσης, να είναι πολύ λιγότεροι σε σχέση με την αρχική φορολογία (χωρίς την καταγραφή του τέλους για τη χρήση των εμπορικών σημάτων).

Από την άλλη πλευρά, η κυβέρνηση της χώρας η οποία θεωρείται «φορολογικός παράδεισος», δεν επιβάλλει κανενός είδους φορολογίας στο εισόδημα της θυγατρικής το οποίο προέρχεται από τα τέλη χρήσης των εμπορικών σημάτων της από άλλες επιχειρήσεις, καθώς επίσης στα κεφαλαιουχικά κέρδη, ή στα μερίσματα, με αποτέλεσμα η μητρική επιχείρηση να μειώνει την συνολική φορολογητέα βάση της.

Ας δούμε όμως πως αντιδρούν κάποιες χώρες και πιο συγκεκριμένα οι ΗΠΑ, στην εφαρμογή της στρατηγικής αυτής από πλευράς των επιχειρήσεων οι οποίες έχουν την έδρα τους στο έδαφος της και την προσπάθεια την οποία καταβάλλει η κυβέρνηση των ΗΠΑ προκειμένου να ελέγξει, να περιορίσει το φαινόμενο αυτό, αλλά και να βοηθήσει από την άλλη πλευρά τις επιχειρήσεις της να εξαπλωθούν και να αναπτύξουν διεθνή δραστηριότητα και σε άλλες χώρες.

Γενικά, οι θυγατρικές επιχειρήσεις οι οποίες έχουν συσταθεί σε χώρα υποδοχής της επένδυσης, είναι νομικά διακριτές από τη μητρική επιχείρηση η οποία εδρεύει στη χώρα προέλευσης της επένδυσης. Μα βάση την φορολογική νομοθεσία η οποία ισχύει στις ΗΠΑ, η μητρική επιχείρηση η οποία εδρεύει στη χώρα δεν είναι υποχρεωμένη να συμπεριλάβει στα έσοδα των λογιστικών της καταστάσεων τα έσοδα των θυγατρικών της που βρίσκονται στην αλλοδαπή, υπό τον όρο ότι τα έσοδα αυτά θα κατευθυνθούν σε επανεπένδυση στις ξένες θυγατρικές. Ο κανονισμός της «αναστολής» της φορολογικής επιβάρυνσης στον αμερικάνικο φορολογικό κώδικα, ορίζει ότι τα έσοδα αυτά θα εντάσσονται στη φορολογητέα κλίμακα των

ΗΠΑ μόνο όταν πραγματοποιείται μεταφορά μερίσματος από την θυγατρική προς την μητρική επιχείρηση, επιτρέποντας με τον τρόπο αυτόν στη μητρική επιχείρηση να επωφεληθεί της αναβολής της καταβολής των αμερικανικών φόρων προκειμένου να επανεπενδύσει τα έσοδα των θυγατρικών της σε αυτές. Στόχος της απόφασης αυτής των ΗΠΑ είναι να καταφέρει να τονώσει τη διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα των αμερικανικών επιχειρήσεων σε άλλες χώρες.

Ωστόσο, ο παραπάνω κανονισμός ισχύει με βασική και αμετάκλητη προϋπόθεση ότι οι αμερικανικές επιχειρήσεις δεν προβαίνουν στην ίδρυση θυγατρικών «βιτρίνας» στην αλλοδαπή, προκειμένου να κάνουν χρήση των ευεργετικών διατάξεων του νόμου. Για την αποφυγή τέτοιων περιπτώσεων οι ΗΠΑ ζητούν από τις μητρικές επιχειρήσεις να δηλώσουν ποιες αλλοδαπές θυγατρικές επιχειρήσεις είναι ελεγχόμενες αλλοδαπές επιχειρήσεις.

Ως ελεγχόμενη αλλοδαπή επιχείρηση (ΕΑΕ) ορίζεται μια ξένη επιχείρηση, της οποίας οι Αμερικανοί μέτοχοι κατέχουν από κοινού την πλειοψηφία των μετοχών της. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι ο κάθε ένας μέτοχος ξεχωριστά θα πρέπει να κατέχει στο χαρτοφυλάκιο του τουλάχιστον το τοις εκατό του συνόλου των μετοχών της επιχείρησης.

Βάσει του φορολογικού κώδικα ο οποίος εφαρμόζεται στις ΗΠΑ, το εισόδημα το οποίο προκύπτει από τις ΕΑΕ, χωρίζεται σε δύο κατηγορίες: το ενεργό και το παθητικό εισόδημα. Στο ενεργό εισόδημα εμπίπτουν τα έσοδα τα οποία προκύπτουν από τις συνήθεις λειτουργίες μια επιχείρησης όπως για παράδειγμα τα έσοδα από την παραγωγή των προϊόντων και των υπηρεσιών, το μάρκετινγκ, τη διανομή κ.α. Από την άλλη, ως παθητικό εισόδημα ορίζεται το εισόδημα το οποίο προκύπτει από παθητικές δραστηριότητες, όπως για παράδειγμα από την είσπραξη μερισμάτων, τόκων, δικαιωμάτων, τελών αδειοδότησης κλπ.

Κάνοντας χρήση των ευεργετικών διατάξεων του αμερικάνικου φορολογικού νόμου, οι επιχειρήσεις μπορούν να αναβάλλουν την καταβολή του φόρου ο οποίος προκύπτει από τα εισοδήματα των ΕΑΕ που ελέγχουν. Όμως, δεν μπορούν να πράξουν το ίδιο και για τα παθητικά εισοδήματα.

Όμως, έως τώρα είδαμε το τι κερδίζουν οι ίδιες οι επιχειρήσεις από τη σύσταση θυγατρικών επιχειρήσεων σε χώρες οι οποίες έχουν χαρακτηριστεί «φορολογικοί παράδεισοι. Τι άλλο όμως είναι σε θέση να προσφέρουν οι χώρες αυτές προκειμένου να προσελκύσουν ακόμα περισσότερες επιχειρήσεις να επενδύσουν σε αυτές και τί φυσικά κερδίζουν οι ίδιοι οι

φορολογικοί παράδεισοι από την παροχή αυτών των διευκολύνσεων. Η απάντηση στα ερωτήματα αυτά δίνεται μέσα από τις παραγράφους οι οποίες ακολουθούν.

Πολλές χώρες οι οποίες έχουν σχετικά περιορισμένη γεωγραφική έκταση και δεν διαθέτουν ιδιαίτερους φυσικούς πόρους, όπως για παράδειγμα οι Μπαχάμες, το Λιχτενστάιν, τα νησιά Καϋμάν, οι Ολλανδικές Αντίλλες κλπ, έχουν στρέψει την προσοχή τους και έχουν επικεντρωθεί σε άλλου είδους οικονομικής δραστηριότητας σε σχέση με την παραδοσιακή έννοια του όρου και έχουν καταφέρει να χαρακτηριστούν ως χώρες «φορολογικοί παράδεισοι». Οι χώρες αυτές λοιπόν, προκειμένου να προσελκύσουν πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στην ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων στα εδάφη τους, δεν προσφέρουν μόνο ανοχή στην φορολογία αυτών των επιχειρήσεων, αλλά προσφέρουν συνάμα ένα σταθερό πολιτικό σύστημα το οποίο είναι απαραίτητο για την επίτευξη τέτοιων στρατηγικών στόχων, ένα αποτελεσματικό δικαστικό σύστημα χωρίς πολυνομία και καθυστερήσεις, καθώς επίσης και ένα σύνολο εξελεγμένων τραπεζιτικών υπηρεσιών.

Στον αντίποδα τώρα, οι «φορολογικοί παράδεισοι» εισπράττουν κάποια τέλη από την διαδικασία σύστασης των επιχειρήσεων αυτών, από της συμφωνίες δικαιόχρησης, ενώ ταυτόχρονα δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας στη χώρα με αποτέλεσμα τη μείωση του εθνικού δείκτη ανεργίας, ο οποίος, λόγω του ότι αυτές οι χώρες από μόνες τους δεν διαθέτουν κάποια σοβαρή βιομηχανία, θα ήταν πολύ υψηλότερος.

Για παράδειγμα, αρκεί να αναλογιστεί κανείς ότι στα νησιά Καϋμάν, οι αλλοδαπές επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στο έδαφός τους ξεπερνούν σε αριθμό τους 32.000 κατοίκους των νησιών, με αναλογία δύο προς ένα. Όπως είναι αναμενόμενο, η επιτυχία αυτή δεν οφείλεται μόνο στην φορολογική «ασυλία» την οποία προσφέρουν τα νησιά Καϋμάν. Σε λιγότερο από 24 ώρες, αν κάποιος το επιθυμεί, μπορεί να ιδρύσει μια θυγατρική επιχείρηση, όταν η διαδικασία αυτή σε άλλες χώρες απαιτεί μέρες ίσως και μήνες. Η ίδρυση τέτοιου αριθμού επιχειρήσεων, έχει οδηγήσει σε κατακόρυφη αύξηση της ζήτησης ειδικευμένων επαγγελματιών, όπως λογιστών, δικηγόρων αλλά και τραπεζιτικών. Σήμερα, στη χώρα δραστηριοποιούνται πάνω από 300 τράπεζες, των οποίων το ενεργητικό τους αγγίζει τα \$1,9 τρισεκατομμύρια δολάρια, περίπου 800 επιχειρήσεις ασφαλιστικών παροχών καθώς επίσης και πάνω από 9.000 επενδυτικά ταμεία (Griffin & Pustay, (2011)).

Η επιτυχία όμως αυτή και η γενικότερη δημιουργία «φορολογικών παραδείσων», δεν παύει να αποτελεί πονοκέφαλο και να δημιουργεί ανησυχία στις φορολογικές αρχές των χωρών που εδρεύουν οι μητρικές επιχειρήσεις.

Η καταπολέμηση της φοροδιαφυγής αποτελεί μείζον ζήτημα για τις περισσότερες χώρες του πλανήτη και ιδιαίτερα για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το ζήτημα του περιορισμού των «φορολογικών παραδείσων» έχει τεθεί σε πολλές συνεδριάσεις των μελών της Ε.Ε. Σε αυτό το θέμα έχουν αναφερθεί κατά καιρούς πολλοί Υπουργοί Οικονομικών με κορυφαία αναφορά του Υπουργού Οικονομικών της Σουηδίας και του *Andres Bong* ότι «τα φορολογικά παράσιτα πρέπει σίγουρα να καταπολεμηθούν» (Counter Balance, 2009).

Ωστόσο, η καταπολέμηση και ο έλεγχος των «φορολογικών παραδείσων» δεν αποτελεί εύκολη υπόθεση. Οι χώρες αυτές εκτός από χαμηλά έως μηδενικά επίπεδα φορολογίας, παρέχουν υψηλά επίπεδα εμπιστευτικότητας στους πελάτες τους σε θέματα απόκρυψης των επιχειρησιακών κερδών, αλλά και των τραπεζιτικών λογαριασμών που διαθέτουν στην επικράτειά τους. Σημείο αναφοράς αποτελεί η δημόσια δήλωση του Γάλλου Προέδρου Φρανσουά Ολάντ (*François Gérard Georges Nicolas Hollande*) ότι πρέπει να εξαλειφθούν οι φορολογικοί παράδεισοι από τον χώρο της Ευρώπης και γενικά από τον κόσμο, δεσμεύοντας τις τράπεζες να φέρουν στη δημοσιότητα με πλήρη διαφάνεια κάθε στοιχείο το οποίο αφορά τις θυγατρικές τους (εφημερίδα Τα Νέα, (2013)).

Το πρόβλημα έχει πλέον γιγαντωθεί, με τις off-shore εταιρείες να ξεφυτρώνουν σαν μανιτάρια. Σύμφωνα με τα στοιχεία τα οποία προκύπτουν μετά από έρευνα την οποία διεξήγαγε το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF) για το έτος 2004, οι φορολογικοί παράδεισοι αντιπροσωπεύουν το 50% των παγκόσμιων οικονομικών ορών του κεφαλαίου, ενώ το 1/3 του παγκόσμιου επενδυτικού χαρτοφυλακίου ανήκει σε αυτούς (Κολοκυθά & Μπεχλιούλης, (2013)). Σύμφωνα με τα στοιχεία τα οποία παρέχει η UNCTAD στην έκθεσή της του 2000, έχει υπολογιστεί ότι περισσότερο από το 1/3 των παγκόσμιων άμεσων ξένων επενδύσεων έχουν ως προορισμό τις χώρες των «φορολογικών παραδείσων». Η τάση αυτή καταγράφεται ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του '90.

Μετά από έρευνες τις οποίες διεξήγαγε το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, οι πιο δημοφιλείς «φορολογικοί παράδεισοι» παρουσιάζονται στο ακόλουθο πίνακα:

Πίνακας 5.2

Φορολογικοί παράδεισοι

A/A	ΧΩΡΑ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ
1	Νησί του Μαν	Δεν επιβάλλεται εταιρικός φόρος, φόρος από κεφαλαιοποίηση, φόρος κληρονομιάς ή φόρος πλούτου, περιουσίας. Ο φόρος προσωπικού εισοδήματος είναι 18%, μέχρι το ανώτερο φορολογητέο εισόδημα ύψους \$100.000. Το τραπεζικό εισόδημα φορολογείται με 10%.
2	Αμερικάνικες Παρθένες νήσοι	Προσφέρεται 90% απαλλαγή σε εισοδήματα από τις ΗΠΑ και 100% απαλλαγή σε όλους τους άλλους φόρους και τελωνειακούς δασμούς σε συγκεκριμένους φορολογούμενους.
3	Ανδόρα	Δεν επιβάλλεται φόρος εισοδήματος.
4	Βερμούδες	Δεν επιβάλλεται φόρος σε ξένο εισόδημα ή κέρδη και επιτρέπεται σε ξένες εταιρείες να έχουν status «απαλλαγής». Δεν επιτρέπεται η κατοχή ακίνητης περιουσίας, η πραγματοποίηση συναλλαγών, η εμπλοκή σε τομείς όπως τραπεζικός, ασφαλιστικός και χρηματιστηριακός. Δεν προσφέρονται οφέλη για ιδιώτες, τουναντίον οι ξένοι φορολογούνται υψηλά με minimum φόρο \$15.000 το χρόνο!
5	Βοσνία - Ερζεγοβίνη	RepublikaSrpska τμήμα της Βοσνίας-Ερζεγοβίνης επιβάλλει μόνο 10% φόρο κέρδους.
6	Βρετανικές Παρθένοι Νήσοι	Το 2000 έρευνα της KPMG έδειξε ότι οι νήσοι ήταν η έδρα του 41% των παγκόσμιων offshore εταιρειών. Θεωρείται ο μεγαλύτερος φορολογικός παράδεισος στον κόσμο σε αριθμό εταιρειών.
7	Βουλγαρία	Εταιρικοί φόροι 10% από 1η Ιανουαρίου 2007, φόροι μερισμάτων 7%.
8	Ελβετία	Φορολογικός παράδεισος για ξένους που γίνονται κάτοικοι με διαπραγμάτευση του ποσού εισοδήματός τους, που θα τεθεί υπό φορολόγηση ανάλογα με το καντόνι στο οποίο θα μείνουν. Το Vaud είναι το πιο δημοφιλές καντόνι γι αυτόν το διακανονισμό. Στο καντόνι Zug που είναι δημοφιλές στις εταιρείες, έχουν την έδρα τους 6.000 εταιρείες holding.
9	Ινδία	Με τις ευλογίες της κυβέρνησης χρησιμοποιούνται παραθυράκια στις διμερείς συμφωνίες με το Μαυρίκιο στην προσπάθεια για την προσέλκυση ξένων επενδυτών.
10	Ιρλανδία	Ο εταιρικός φόρος είναι 10% ή 12%. Το εισόδημα που εμβάζεται στην Ιρλανδία από Ιρλανδούς που δε διαμένουν εκεί ή στο Ηνωμένο Βασίλειο μπορεί να απαλλαχθεί από φόρο.
11	Κύπρος	Είναι τελευταία πολύ δημοφιλής και περιμένει περισσότερη ανάπτυξη στο μέλλον. Offshore προορισμός εντός Ε.Ε.
12	Λουξεμβούργο	Τραπεζικά μερίδια και τόκοι, μερίσματα και κέρδη από κεφαλαιοποίηση που ανήκουν σε αλλοδαπούς δε φορολογούνται. Αυτό το καθεστώς προκάλεσε τεράστια ανάπτυξη στον οικονομικό τομέα που έφτασε το 28% του ΑΕΠ. Στο μικρό Δουκάτο υπάρχουν επίσημα δηλωμένες 12.000 εταιρείες μετοχών (holding) μαζί με 1.300 εταιρείες επενδύσεως διαθέσιμων από όλον τον κόσμο. Το Λουξεμβούργο αποτελεί το δεύτερο μεγαλύτερο προορισμό στον κόσμο της βιομηχανίας διαχείρισης ομολόγων και έχει το μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης παγκοσμίως, με καθαρά κέρδη που φτάνουν τα \$1,7 τρις.
13	Μάλτα	Μέτοχοι ορισμένων εταιρειών πληρώνουν φόρους κάτω από 5%.
14	Άγιος Μαυρίκιος	Εικονικές εταιρείες-βιτρίνα ξένων επενδυτών εδρεύουν για αποφυγή φόρου. Ο Μαυρίκιος προσφέρει ένα φορολογικό καθεστώς μηδενικής φορολόγησης στους ξένους επενδυτές και παρέχει αδιαφάνεια στις δοσοληψίες. Αποτελεί το μεγαλύτερο επενδυτή στην Ινδία, αντιπροσωπεύοντας το 43% των ροών κεφαλαίου που εισρέουν στη χώρα. “Ο Μαυρίκιος προσφέρει μια τοποθεσία στους ξένους επενδυτές με πολύ μικρά εισοδήματα για την κυβέρνηση και πολύ μειωμένους φόρους, που προστατεύονται από φορολογικές συνθήκες. Αποτελεί ένα κακό παράδειγμα, καθώς δίνεται η ευκαιρία σε επενδυτές να εγκαταστήσουν τις επιχειρήσεις τους σε ένα καθεστώς μηδενικής φορολόγησης. Στην πραγματικότητα η χώρα υποδοχής ληστεύεται από φόρους των κεφαλαιακών εισοδημάτων μέσω της συγκεκριμένης δομής, ενώ το φορολογικό αποτέλεσμα για τους επενδυτές είναι εξαιρετικό”, όπως δήλωσε η Νορβηγική κυβέρνηση με αναφορά της το 2009. Ο Μαυρίκιος μέχρι πρόσφατα βρισκόταν στη μαύρη λίστα του ΟΟΣΑ και πλέον ανήκει στην άσπρη λίστα, χωρίς κυρώσεις
15	Μεγάλη Βρετανία	Φορολογικός παράδεισος για ξένους ακόμη και αν διαμένουν στην Αγγλία, διότι διαχωρίζεται νομικά ο όρος κατοικία από τη διαμονή. Δεν πληρώνουν φόρο σε ξένο εισόδημα ακόμη και αν αυτό εμβάζεται στην Αγγλία.

16	Μονακό	Δεν επιβάλλεται φόρος εισοδήματος.
17	Μπαχάμες	Δεν επιβάλλεται φόρος προσωπικού εισοδήματος, κεφαλαίου ή κληρονομιάς.
18	Νέα Ζηλανδία	Δε φορολογείται το ξένο εισόδημα από νεοζηλανδέζικα trusts που ιδρύθηκαν από ξένους και των οποίων οι δικαιούχοι είναι επίσης ξένοι. Επιπλέον δε φορολογείται το ξένο εισόδημα σε νέους κατοίκους για τέσσερα χρόνια.
19	Νήσοι Τσάνελ	Δεν αποδίδονται φόροι ξένου εισοδήματος προσωπικού ή εταιρικού. Οι αλλοδαποί δε φορολογούνται για εγχώριο εισόδημα. Η τοπική φορολογία είναι φιά στο 20% και 0% στο Σαρκ.
20	Π.Γ.Δ.Μ.	Εταιρικοί φόροι 10% από το 2008 (τώρα 12%), φόρος εισοδήματος 10% από το 2008 (τώρα 12%), φόρος επανεπένδυσης κερδών 0%.
21	Ρωσία	11% φόρος εισοδήματος.
22	Ουρουγουάη	Δεν επιβάλλεται φόρος εισοδήματος.
23	Χονγκ Κονγκ	Με πολύ χαμηλά επιτόκια φορολόγησης.

Πηγή: Κολοκυθά&Μπεγλιούλης, (2013)

Στο χάρτη ο οποίος ακολουθεί, παρουσιάζονται οι κυριότερες χώρες διαφυγής κεφαλαίων από τις 20 μεγαλύτερες αναπτυσσόμενες χώρες, σε χώρες οι οποίες έχουν καταγραφεί ως οικονομικοί παράδεισοι για το έτος 2010. Τα ποσά τα οποία έχουν καταγραφεί, προκύπτουν από την επεξεργασία επίσημων δεδομένων, ενώ με μια πιο προσεκτική ματιά παρατηρούμε ότι τα ποσά αυτά δεν είναι διόλου ευκαταφρόνητα. Σε παγκόσμιο επίπεδο η διαφυγή κεφαλαίων αγγίζει συνολικά τα 21 τρισεκατομ. δολάρια για το έτος 2010.

Γεωγραφικά, παρουσιάζονται τόσο στην Ευρώπη, με το βρετανικό δίκτυο να κατέχει πάνω από το 60% των φορολογικών παραδείσων με κέντρο το Σίτι του Λονδίνου, όσο και στις ΗΠΑ με πρωταγωνιστές τη Νεβάδα, τη Φλόριντα, τις πολιτείες του Ντελαγουερκλπ, αλλά και τα υπεράκτια εδάφη της όπως οι Αμερικανικές Παρθένοι νήσοι, κλπ.

5.11 Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάστηκαν οι τρόποι διεθνοποίησης των επιχειρήσεων υπό τη μορφή των άμεσων ξένων επενδύσεων. Αναπτύχθηκαν και αναλύθηκαν κάποιες θεωρίες οι οποίες προσπαθούν να ερμηνεύσουν την ανάπτυξη των ΑΞΕ, ενώ παρουσιάστηκαν αναλυτικά τα κίνητρα πραγματοποίησης, τόσο από την πλευρά των πολυεθνικών επιχειρήσεων όσο και από την πλευρά των χώρας υποδοχής της επένδυσης, εστιάζοντας περισσότερο στη δημιουργία φορολογικών κινήτρων και γενικότερα την επιρροή που ασκεί το φορολογικό σύστημα της υποψήφιας χώρας υποδοχής της επένδυσης στη λήψη απόφασης της πολυεθνικής επιχείρησης.

Αναμφίβολα, τα επίπεδα φορολόγησης δρουν αποτρεπτικά στην προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων. Ωστόσο δεν είναι οι μοναδικοί παράγοντες οι οποίοι συμβάλλουν στη διαμόρφωση της τελικής απόφασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Υπάρχει ένα σύνολο μεταβλητών, όπως η φορολογία αλλά και η πολυνομία, το τεχνολογικό επίπεδο, η ποιότητα του εργατικού δυναμικού, το κόστος του εργατικού δυναμικού, η γεωγραφική θέση της χώρας, τα επίπεδα διαφθοράς, οι φυσικοί πόροι, η σταθερότητα του πολιτικού συστήματος, το κενό της αγοράς κ.ά., οι οποίες αλληλεπιδρούν μεταξύ τους, σε διαφορετικό βαθμό, οι οποίες και διαμορφώνουν την τελική απόφαση των επιχειρήσεων για την επίτευξη ή όχι άμεσων ξένων επενδύσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΠΕΡΙΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

6.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστούν μια σειρά από οικονομικά μεγέθη και στατιστικά στοιχεία, τα οποία παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Τα στοιχεία αυτά, θα βοηθήσουν στην καλύτερη κατανόηση και εμβάθυνση της έρευνας, η οποία θα ακολουθήσει στο επόμενο κεφάλαιο, με την ανάπτυξη του οικονομετρικού μοντέλου με το οποίο θα πραγματοποιηθεί η έρευνα.

Η παρουσίαση των παραπάνω στοιχείων, θα πραγματοποιηθεί με την βοήθεια πινάκων και γραφικών παραστάσεων. Θα ακολουθήσει περιγραφική ανάλυση των υπό εξέταση μεταβλητών. Οι μεταβλητές οι οποίες θα λάβουν μέρος στην έρευνα η οποία θα διεξαχθεί, είναι 18 στον αριθμό, ενώ ο αριθμός των χωρών οι οποίες θα λάβουν μέρος στην έρευνα ανέρχεται στις 23. Οι χρονοσειρές των υπό εξέταση μεταβλητών θα αναφέρονται σε βάθος εικοσαετίας, και πιο συγκεκριμένα από το 1985 έως και το 2004.


















6.2 Παρουσίαση των χωρών έρευνας







Από το πλήθος λοιπόν των χωρών του πλανήτη μας, επιλέχθηκαν 23 χώρες, οι οποίες αποτελούν και τον δειγματικό χώρο της έρευνας. Η γεωγραφική τους τοποθέτηση βρίσκεται στον ευρύτερο Ευρωπαϊκό χώρο, με το μεγαλύτερο μέρος εξ αυτών (20 από τις 23 χώρες) να είναι μέλη στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης – ΟΑΣΑ (*Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD*).

Πιο συγκεκριμένα, ο πίνακας ο οποίος ακολουθεί παρουσιάζει τις χώρες οι οποίες θα λάβουν μέρος στην έρευνα. Τα χαρακτηριστικά των χωρών αυτών δεν είναι ομοειδή και αυτό, προσθέτει μια αντικειμενικότητα στην έρευνα η οποία θα διεξαχθεί. Επίσης, ο παρακάτω πίνακας παρέχει κάποια επιπρόσθετα πληροφοριακά στοιχεία για τις χώρες.

Πίνακας 6.1

Στοιχεία χωρών που θα λάβουν μέρος στην έρευνα

ΧΩΡΑ		ΣΗΜΑΙΑ	ΠΡΟΤΕΒΟΥΣΑ	ΕΚΤΑΣΗ ΣΕ 1000 km ²	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ (2015)	ΜΕΛΟ Σ Ε.Ε. (ΕΤΟΣ)	ΕΘΝΙΚΟ ΝΟΜΙΣΜΑ
Αυστρία	AUT		Βιέννη	83,8 km ²	8.576.261	1995	€ από το 1999
Βέλγιο	BEL		Βρυξέλλες	30,5 km ²	11.258.434	1958	€ από το 1999
Βουλγαρία	BGR		Σόφια	110,3 km ²	7.202 .198	2007	Βουλγαρικό λεβ (BGN)
Γαλλία	FRA		Παρίσι	633,1 km ²	66.415.161	1958	€ από το 1999
Γερμανία	DEU		Βερολίνο	357,3 km ²	81.197.537	1958	€ από το 1999
Δανία	DNK		Κοπεγχάγη	42,9 km ²	5.659.715	1973	Δανική κορόνα (DKK)
Δημ. της Τσεχίας	CZE		Πράγα	78,8 km ²	10.538.275	2004	Τσεχική κορόνα (CZK)
Ελβετία	CHE		Βέρνη	41,2 km ²	8.341.600		Ελβετικό φράγκο (CHF)
Ελλάδα	GRC		Αθήνα	131,7 km ²	10.858.018	1981	€ από το 1999
Ιρλανδία	IRL		Δουβλίνο	69,7 km ²	4.628.949	1973	€ από το 1999
Ισπανία	ESP		Μαδρίτη	505,4 km ²	46.449.565	1986	€ από το 1999
Ιταλία	ITA		Ρώμη	302,3 km ²	60.795.612	1958	€ από το 1999
Κύπρος	CYP		Λευκωσία	9,2 km ²	847.008	2004	€ από το 2008
Μεγάλη Βρετανία	GBR		Λονδίνο	248,5 km ²	64.875.165	1973	Λίρα στερλίνα (GBP)
Νορβηγία	NOR		Όσλο	323,8km ²	5.223.256		Νορβηγική κορόνα (NOK)
Ολλανδία	NLD		Άμστερνταμ	41,5 km ²	16.900.726	1958	€ από το 1999
Ουγγαρία	HUN		Βουδαπέστη	93,0 km ²	9.855.571	2004	Ουγγρικό φόριντ (HUF)

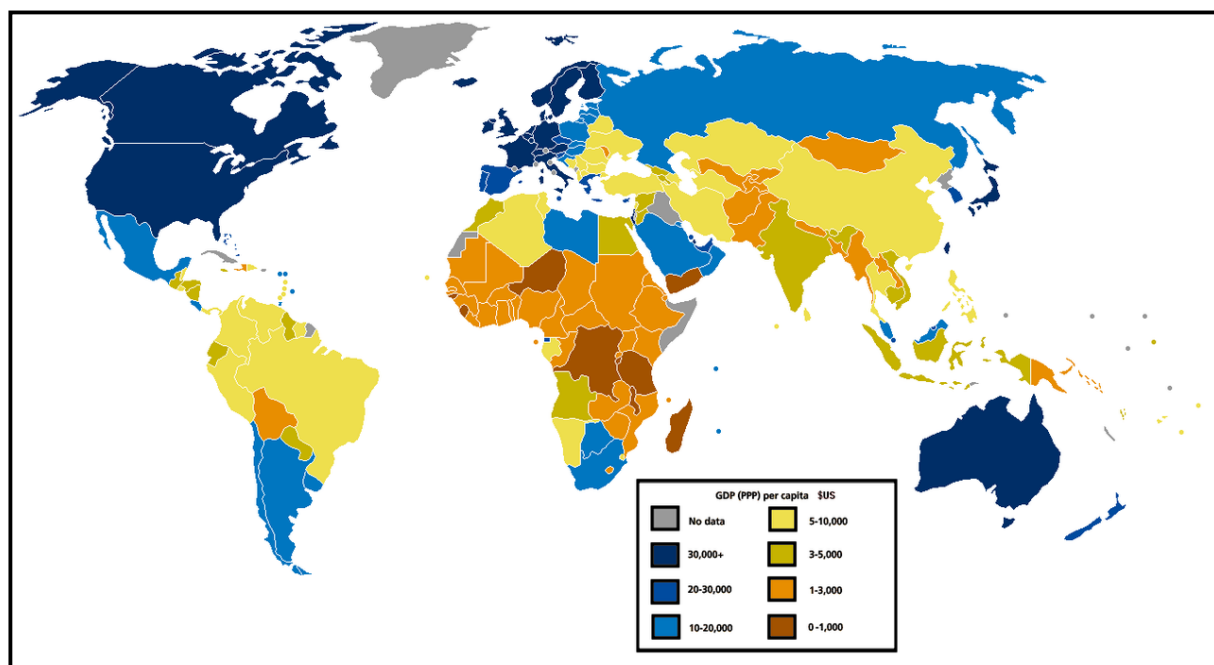
Πολωνία	POL		Βαρσοβία	312,6 km ²	38.005.614	2004	Πολωνικό ζλότι (PLN)
Πορτογαλία	PRT		Λισαβόνα	92,2 km ²	10.374.822	1986	€ από το 1999
Ρουμανία	ROM		Βουκουρέστι	238,3 km ²	19.870.647	2007	Ρουμανικό λέου (RON)
Σουηδία	SWE		Στοκχόλμη	438,5 km ²	9.747.355	1995	Σουηδική κορόνα (SEK)
Τουρκία	TUR		Άγκυρα	775,0 km ²	78.741.053		Τουρκική λίρα
Φιλανδία	FIN		Ελσίνκι	338,4 km ²	5.471.753	1995	€ από το 1999

Πηγή: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries_el

Η παρακάτω εικόνα κατατάσσει τις χώρες ανάλογα με το κατά κεφαλή Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν σε \$, σύμφωνα με τα στοιχεία του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου (ΔΝΤ) για το έτος 2006.

Εικόνα 6.1

Κατάταξη χωρών ανάλογα με το κατά κεφαλή Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν για το 2006



Πηγή: Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ – IMF)

6.3 Οι υπό εξέταση μεταβλητές

Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζονται οι υπό εξέταση μεταβλητές που θα λάβουν μέρος στην έρευνα και στις οποίες θα ακολουθήσει η περιγραφική ανάλυση. Όπως ειπώθηκε και στην προηγούμενη παράγραφο, ο αριθμός αυτών των μεταβλητών ανέρχεται στο σύνολό τους σε 18.

Πίνακας 6.2

Ονομασία μεταβλητών

Μεταβλητή	Συμβολισμός	Περιγραφή
ΑΞΕ ΗΠΑ	valueusa	Άμεσες ξένες επενδύσεις των ΗΠΑ
ΑΕΠ κάθε χώρας	gdphost	Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν της κάθε χώρας
ΑΕΠ ΗΠΑ	gdpusa	Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν των ΗΠΑ
ΑΕΠ Ιαπωνίας	gdrjap	Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν της Ιαπωνίας
Πληθυσμιακή πυκνότητα	popden	Η πληθυσμιακή πυκνότητα ανά km ² της κάθε χώρας που λαμβάνει μέρος στη μελέτη
Εργαζόμενοι στις Υπηρεσίες	empind	Απασχόληση στον τομέα των Υπηρεσιών
Εργαζόμενοι στην Βιομηχανία	empser	Απασχόληση στον τομέα της Βιομηχανίας
Εξαγωγές	exports	Σύνολο εξαγωγών της κάθε χώρας που λαμβάνει μέρος στη μελέτη
Εισαγωγές	imports	Σύνολο εισαγωγών της κάθε χώρας που λαμβάνει μέρος στη μελέτη
Βιομ. Εξαγωγές	manexp	Εξαγωγές στον κλάδο της Βιομηχανίας
Βιομ. Εισαγωγές	manimp	Εισαγωγές στον κλάδο της Βιομηχανίας
Κ.Ε.	tradecost	Κόστος Εμπορίου
Αντίστροφο Κόστος	invcost	Αντίστροφο Κόστος
Απόσταση	distance	Απόσταση
Πατέντες ΗΠΑ	patUS	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες οι οποίες έχουν δηλωθεί στις ΗΠΑ
Πατέντες Ε.Ε.	patEU	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες οι οποίες έχουν δηλωθεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση
Πατέντες κάθε χώρας	pat	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες της κάθε χώρας
Περιβάλλον Επιχειρηματικού Κινδύνου (Π.Ε.Κ)	beri	Ο κίνδυνος, το ρίσκο το οποίο επικρατεί στο επιχειρηματικό περιβάλλον

6.4. Περιγραφική ανάλυση

Στην παρούσα παράγραφο θα πραγματοποιηθεί η περιγραφική ανάλυση των δεδομένων του δείγματος. Στόχος της ανάλυσης αυτής είναι να γίνει μια πρώτη ερμηνεία των αποτελεσμάτων, τα οποία θα προκύψουν από την «επιδερμική» επεξεργασία των δεδομένων. Τα βασικότερα περιγραφικά στοιχεία που θα παρουσιαστούν, είναι αριθμητικός μέσος όρος του δείγματος, η επικρατούσα τιμή, η ελάχιστη και η μέγιστη τιμή, καθώς και η διάμεσος. Τα στοιχεία αυτά μας παρέχουν την πληροφόρηση της θέσης που ακολουθεί η κατανομή.

Πέρα από τα γενικά περιγραφικά στοιχεία, θα παρουσιαστούν και τα λεγόμενα μέτρα διασποράς και πιο συγκεκριμένα το εύρος η διακύμανση και η τυπική απόκλιση. Το εύρος προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ μέγιστης και ελάχιστης τιμής της μεταβλητής του δείγματος. Ως εκ τούτου, είναι εύκολο να υπολογιστεί. Όμως, δεν αποτελεί ένα πλήρες και αντικειμενικό μέτρο της διασποράς, διότι δεν λαμβάνει υπόψη το σύνολο των δεδομένων, αλλά μόνο την μέγιστη και την ελάχιστη τιμή. Επίσης έχει περιορισμένη ικανότητα απεικόνισης της πραγματικής διακύμανσης όλων των τιμών (Χάλκος, (2011)).

Όσον αφορά τώρα την διακύμανση και την τυπική απόκλιση, επιθυμούμαι οι τιμές τις οποίες θα λάβουν να είναι αρκετά μικρές, διότι αυτό σημαίνει ότι οι παρατηρήσεις μας είναι συγκεντρωμένες γύρω από το μέσο όρο, χωρίς την ύπαρξη ακραίων τιμών, πράγμα το οποίο διασφαλίζει εγκυρότερα αποτελέσματα. Ωστόσο, λόγω της πιθανότητας ο αριθμός ο οποίος προκύπτει ως εκτιμημένη διακύμανση να μην είναι πάντα της ίδιας τάξης με το σύνολο των δεδομένων, δεν την καθιστά ως την καλύτερη μέθοδο περιγραφής της διασποράς των δεδομένων.

Η τυπική απόκλιση αποτελεί προφανώς το καλύτερο στατιστικό μέγεθος όσον αφορά την περιγραφή της διασποράς των τιμών των δεδομένων. Λαμβάνει υπόψη όλες τις πληροφορίες οι οποίες παρέχονται και παράγει έναν υπολογισμό για τη μέση απόκλιση από τον μέσο. Επίσης, ερμηνεύεται και κατανοείται ευκολότερα διότι οι μονάδες της τυπικής απόκλισης ανήκουν στην ίδια τάξη με αυτές των αρχικών δεδομένων, σε αντιδιαστολή με τη διακύμανση (Χαλκός, (2011)).

Η κατανομή των τιμών των μεταβλητών, μπορεί να είναι είτε ασυμμετρία είτε ασύμμετρη. Συμμετρική είναι μια κατανομή όταν οι τιμές της τοποθετούνται συμμετρικά γύρω από τη μέση αριθμητική τιμή. Ωστόσο, υπάρχουν κατανομές των οποίων οι τιμές των μεταβλητών

τους, οδηγούν σε ασυμμετρία. Σύμφωνα με τα παραπάνω, μια κατανομή είναι ασύμμετρη, όταν οι τιμές που λαμβάνει δεν είναι συμμετρικές γύρω από τον μέσο. Μια κατανομή ασύμμετρη προς τα δεξιά, έχει θετική ασυμμετρία και η γραφική της παράσταση παρουσιάζει μια μεγάλη δεξιά ουρά, ενώ όταν είναι ασύμμετρη προς τα αριστερά έχει αρνητική ασυμμετρία και η γραφική της παράσταση παρουσιάζει μια μεγάλη αριστερή ουρά. Οι τιμές που μπορεί να λάβει ο συντελεστής ασυμμετρίας είναι μεταξύ ± 1 . Όταν η τιμή του είναι μηδέν (0), τότε η κατανομή είναι συμμετρική. Στην συμμετρική κατανομή, ο μέσος ταυτίζεται με την διάμεσο και την επικρατούσα τιμή.

Στην ασύμμετρη από αριστερά κατανομή (αρνητική), ο μέσος παγιδεύεται στα αριστερά λόγω των ακραίων τιμών στην αριστερή ουρά, με αποτέλεσμα ο μέσος να είναι μικρότερος της διαμέσου, η οποία με τη σειρά της είναι μικρότερη της επικρατούσας τιμής. Αντίθετα, όταν έχουμε δεξιά ασυμμετρία (θετική), ο μέσος παγιδεύεται στη δεξιά λόγω των ακραίων τιμών στην δεξιά ουρά, με αποτέλεσμα ο μέσος να είναι μεγαλύτερος της διαμέσου, η οποία με τη σειρά της είναι μεγαλύτερη της επικρατούσας τιμής (Χαλκός, (2011)).

Η κύρτωση με απλά λόγια μετράει πόσο πλατιά, λεπτή ή επίπεδη είναι η υπό εξέταση κατανομή. Διακρίνεται σε λεπτόκυρτη (όταν η κατανομή έχει σχετικά υψηλή κορυφή), σε μεσόκυρτη (όταν η κατανομή δεν έχει ούτε υψηλή ούτε χαμηλή κορυφή) και σε πλατύκυρτη (όταν η κατανομή είναι επίπεδη και η κορυφή χαμηλή). Όταν ο συντελεστής της κύρτωσης λαμβάνει τιμές μεγαλύτερες του 3 (>3) μιλάμε για λεπτόκυρτη κατανομή, ενώ όταν ο συντελεστής παίρνει τιμές μικρότερες του 3 (<3) μιλάμε για πλατύκυρτη κατανομή (Γναρδέλλης, (2006)).

Στον πίνακα που ακολουθεί θα παρουσιαστούν τα παραπάνω στατιστικά στοιχεία με αριθμούς.

Πίνακας 6.3

Περιγραφική ανάλυση των μεταβλητών

Μεταβλητή	ΑΞΕ ΗΠΑ	ΑΕΠ κάθε χώρας	ΑΕΠ ΗΠΑ	ΑΕΠ Ιαπωνίας	Πληθυσμιακή πυκνότητα	Εργαζόμενοι στην Βιομηχανία
Συμβολισμός	valueusa	gdphost	gdpusa	gdprjp	popden	empind
Αριθμητικός Μέσος	4,04531	4,94826	8,98965	8,36145	4,57825	0,30335
Διάμεσος	3,63152	4,92669	8,97150	8,39200	4,65240	0,28770
Ελάχιστη Τιμή	0,14220	1,95784	8,70100	8,09200	2,65454	0,22333
Μέγιστη Τιμή	9,19701	7,41593	9,28400	8,50400	6,11836	0,43302
Εύρος	9,05481	5,45809	0,58300	0,41200	3,46382	0,20969
Διακύμανση	5,92969	1,89619	0,03305	0,01551	0,72997	0,00270
Τυπική Απόκλιση	2,43510	1,37702	0,18180	0,12453	0,85438	0,05192
Ασυμμετρία	0,34551	-0,02624	0,08818	-1,06196	-0,73859	0,53690
Κύρτωση	-0,78060	0,06367	-1,28831	0,02712	0,79130	0,09986

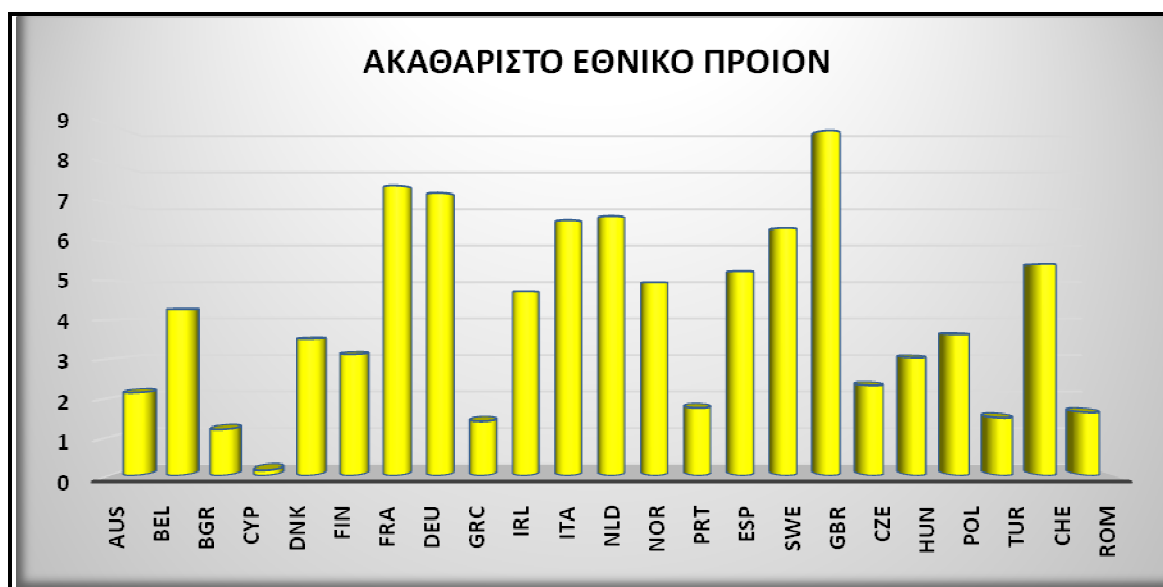
Μεταβλητή	Εργαζόμενοι στις Υπηρεσίες	Εξαγωγές	Εισαγωγές	Βιομ. Εξαγωγές	Βιομ. Εισαγωγές	Κόστος Εμπορίου
Συμβολισμός	empser	exports	imports	manexp	manimp	Tradecost
Αριθμητικός Μέσος	0,57856	0,36470	0,36255	0,73063	0,73063	0,42751
Διάμεσος	0,59670	0,32561	0,32294	0,75848	0,75848	0,39123
Ελάχιστη Τιμή	0,29654	0,05853	0,04823	0,26980	0,26980	-0,35755
Μέγιστη Τιμή	0,70628	0,73398	0,70210	0,92932	0,92932	1,90387
Εύρος	0,40974	0,67545	0,65387	0,65951	0,65951	2,26142
Διακύμανση	0,01317	0,02863	0,02373	0,02230	0,02230	0,23461
Τυπική Απόκλιση	0,11475	0,16919	0,15405	0,14934	0,14934	0,48436
Ασυμμετρία	-1,00239	0,70213	0,46400	-1,49483	-1,49483	0,96341
Κύρτωση	0,40796	0,27341	0,04247	2,85574	2,85574	2,73083

Μεταβλητή	Αντίστροφο Κόστος	Απόσταση	Πατέντες ΗΠΑ	Πατέντες Ε.Ε.	Πατέντες κάθε χώρας	Περιβάλλον Επιχειρηματικού κινδύνου
Συμβολισμός	invcost	distance	patUS	patEU	pat	beri
Αριθμητικός Μέσος	1,99199	1,96335	1,77615	3,24161	4,22421	4,22421
Διάμεσος	2,34844	1,90791	2,82172	4,08323	4,24014	4,24014
Ελάχιστη Τιμή	-0,90248	1,69470	-4,26870	-0,86906	4,09740	4,09740
Μέγιστη Τιμή	4,18541	2,76776	4,44950	5,87730	4,39059	4,39059
Εύρος	5,08789	1,07307	8,71820	6,74635	0,29319	0,29319
Διακύμανση	1,75401	0,04865	5,54893	4,08747	0,00357	0,00357
Τυπική Απόκλιση	1,32439	0,22057	2,35562	2,02175	0,05977	0,05977
Ασυμμετρία	-0,65431	2,32250	-0,97919	-0,59007	0,01943	0,01943
Κύρτωση	-0,16260	7,53457	0,27067	-0,91035	2,56950	2,56950

6.5 Διαγραμματική παρουσίαση

Στη παράγραφο αυτή θα παρουσιαστούν διαγραμματικά τα αριθμητικά στοιχεία από κάποιες μεταβλητές, οι οποίες παρουσιάστηκαν στις προηγούμενες παραγράφους, ώστε να γίνει καλύτερα κατανοητή η εξελικτική πορεία τους, αλλά και να συγκριθούν με αντίστοιχα στοιχεία άλλων χωρών, προκειμένου να εξαχθούν κάποια ασφαλή συμπεράσματα.

Το παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζει τη σύνθεση του μέσου όρου του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (ΑΕΠ ή GDP) της κάθε χώρας, από το 1985 έως και το 2004.



Πηγή: <http://data.worldbank.org/>

Διάγραμμα 6.1

Διαγραμματική απεικόνιση του μέσου όρου του ΑΕΠ των χωρών της έρευνας για την περίοδο 1985-2004

Όπως μπορούμε να διακρίνουμε από το παραπάνω Διάγραμμα 6.1, κάποιες χώρες διαθέτουν ΑΕΠ πολύ πιο υψηλό σε σχέση με κάποιες άλλες. Για παράδειγμα, η Μεγάλη Βρετανία, η Γαλλία, η Γερμανία, η Ιταλία, η Ολλανδία και η Σουηδία, διαθέτουν πολύ υψηλότερο ΑΕΠ σε σχέση με άλλες χώρες, όπως η Κύπρος, η Βουλγαρία, η Ελλάδα, η Τουρκία και η Ρουμανία.

Ο υπολογισμός του ΑΕΠ ή όπως έχει επικρατήσει να λέγεται με τον αγγλικό όρο GDP, προκύπτει μέσω του τύπου της Εθνικής Λογιστικής Ταυτότητας (ΕΛΤ) και ο οποίος είναι ο ακόλουθος:

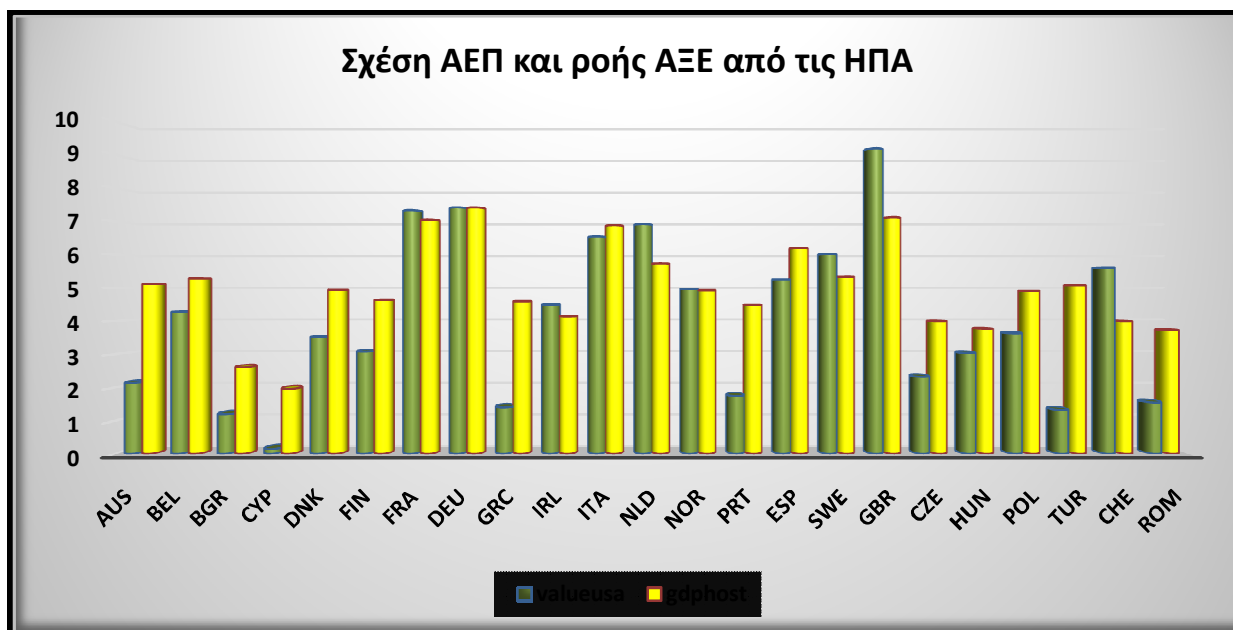
$$GDP \equiv C + I + G + (EX - IM) \quad (1)$$

Όπου το «C» είναι η κατανάλωση, η οποία εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως το διαθέσιμο εισόδημα κλπ, το «I» είναι οι επενδύσεις σε πάγιο κεφάλαιο και εξαρτώνται από την διαμόρφωση των τραπεζιτικών επιτοκίων, το «G» είναι οι δαπάνες του δημόσιου τομέα για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών, το «EX» είναι το ύψος των εξαγωγών και τέλος, το «IM» είναι το ύψος των εισαγωγών οι οποίες πραγματοποιούνται και φέρουν πάντα αρνητικό πρόσημο.

Η εξίσωση $Y \equiv C + I + G + (EX - IM)$ είναι μια ταυτότητα, για τον λόγο αυτόν δεν φέρει το σύμβολο της ισότητας (=). Η εξίσωση προσδιορίζει το Y σαν το σύνολο της κατανάλωσης, συν τις πάγιες επενδύσεις, συν τις δημόσιες δαπάνες, συν τις εξαγωγές, μείον τις εισαγωγές. Η Εθνική Λογιστική Ταυτότητα διέπεται από την αρχή ότι παράγεται καταναλώνεται, πράγμα που δεν ισχύει στην πραγματική οικονομία.

Σε κάθε συγκεκριμένο έτος, η παραγωγή και οι πωλήσεις πρέπει να είναι ισοσκελισμένες. Όμως, κάποια από τα αγαθά τα οποία έχουν παραχθεί σε ένα έτος δεν πωλούνται όλα μέσα σε αυτό, αλλά στα επόμενα έτη. Κατά επέκταση μπορεί να συμβαίνει και το αντίθετο. Δηλαδή, κάποια από τα αγαθά τα οποία πωλούνται σε ένα έτος, έχουν παραχθεί σε προηγούμενα έτη. Η διαφορά μεταξύ των αγαθών που πωλήθηκαν σε μια χρονιά και των αγαθών που παράχθηκαν στην ίδια χρονιά ονομάζεται επένδυση (για την δημιουργία) αποθεμάτων. Εάν η παραγωγή είναι μεγαλύτερη από τις πωλήσεις, τότε έχω θετική επένδυση αποθεμάτων και οι επιχειρήσεις δημιουργούν stock (Blanchard, (2012)).

Όμως, υπάρχει σχέση που να συνδέει άμεσα ή έμμεσα το ύψος του ΑΕΠ της κάθε χώρας με τις άμεσες ξένες επενδύσεις; Απάντηση στο ερώτημα αυτό θα προσπαθήσει να δώσει το Διάγραμμα 6.2. Το διάγραμμα αυτό απεικονίζει το μέσο όρο του ΑΕΠ της κάθε χώρας για την περίοδο 1985 – 2004 και τον μέσο όρο της εκροής των ΑΞΕ των ΗΠΑ προς τις χώρες αυτές, για την αντίστοιχη χρονική περίοδο.



Πηγή: <http://data.worldbank.org/>

Διάγραμμα 6.2

Σχέση ΑΕΠ της κάθε χώρας με την ροή ΑΞΕ από τις ΗΠΑ για την χρονική περίοδο 1985-2004

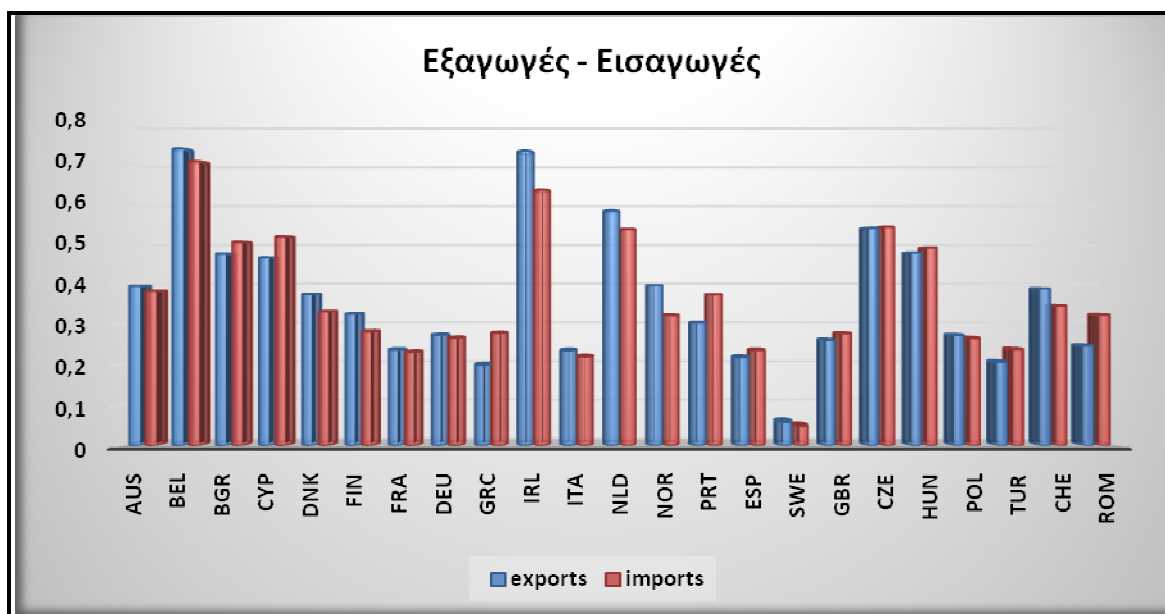
Η γενική εικόνα η οποία δημιουργείται βάσει του Διαγράμματος 6.2, είναι ότι οι χώρες με μικρά ΑΕΠ δεν προσελκύουν μεγάλο αριθμό ΑΞΕ. Για παράδειγμα η Κύπρος, η οποία διαθέτει χαμηλό ΑΕΠ (0,142202) σε σχέση με τις άλλες 22 χώρες του δείγματος, προσελκύει αντίστοιχα μικρό αριθμό ΑΞΕ από τις ΗΠΑ (1,957843). Το ίδιο συμβαίνει και με τη Βουλγαρία, η οποία διαθέτει ΑΕΠ της τάξεως του 1,189989, έναντι 2,608332 ΑΞΕ), τη Ρουμανία (ΑΕΠ 1,545137, έναντι 3,721726 ΑΞΕ) και την Τουρκία (ΑΕΠ 1,317079, έναντι 5,078604 ΑΞΕ).

Στον αντίποδα τώρα, φαίνεται πως οι χώρες οι οποίες διαθέτουν υψηλά ΑΕΠ, προσελκύουν και μεγαλύτερο αριθμό ΑΞΕ από τις ΗΠΑ. Για παράδειγμα η Μεγάλη Βρετανία, η οποία διαθέτει ΑΕΠ της τάξεως του 7,415933, προσέλκυσε ΑΞΕ από τις ΗΠΑ της τάξεως του 7,417285. Αντίστοιχα και η Γερμανία και η Γαλλία.

Το αποτέλεσμα αυτό είναι αναμενόμενο, διότι οι χώρες οι οποίες έχουν υψηλό ΑΕΠ, έχουν καλύτερη οικονομία και πιο υψηλότερο βιοτικό επίπεδο. Επίσης, το εργατικό τους δυναμικό διαθέτει καλύτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά και ενδεχομένως να έχουν κέντρα που

να πραγματοποιούν έρευνα και ανάπτυξη. Ως εκ τούτου φαίνεται να μπορούν να προσελκύουν περισσότερες ΑΞΕ σε σχέση με άλλες χώρες οι οποίες είναι πιο φτωχές.

Το παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται οι εξαγωγές και οι εισαγωγές για κάθε χώρα για το χρονικό διάστημα 1985-2004. Παρατηρούμε ότι στις περισσότερες χώρες οι εξαγωγές υπερτερούν των εισαγωγών. Ωστόσο αυτό δεν συμβαίνει σε όλες τις χώρες. Σε κάποιες χώρες όπως στη Ρουμανία, στη Τουρκία, στην Ισπανία, στην Πορτογαλία κλπ, οι εισαγωγές είναι περισσότερες από τις εξαγωγές. Η αρνητική αυτή σχέση (εξαγωγές-εισαγωγές) έχει αντίκτυπο και στο μέγεθος του ΑΕΠ όπως είδαμε πιο πάνω. Πολλές φορές, τέτοιου είδους καταστάσεις οδηγούν σε ελλειμματικούς ισολογισμούς με αποτέλεσμα διάφορες χώρες να φτωχαίνουν όλο και περισσότερο.



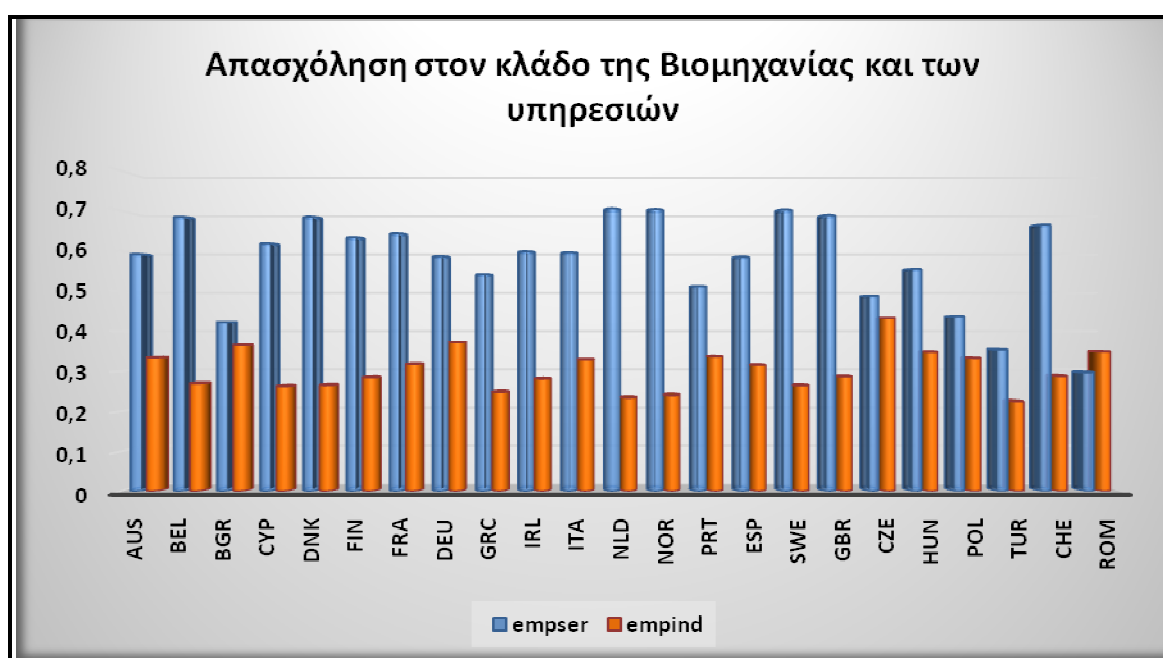
Πηγή:<http://data.worldbank.org/>

Διάγραμμα 6.3

Καταγραφή εξαγωγών-εισαγωγών για την χρονική περίοδο 1985 – 2004

Υπάρχουν όμως και κάποιες χώρες, οι οποίες καταγράφουν μικρές διαφορές μεταξύ των εξαγωγών και των εισαγωγών που αγγίζουν και τον ισοσκελισμό του εμπορικού ισοζυγίου.

Το διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζει τη διαμόρφωση του εργατικού δυναμικού στον κλάδο της βιομηχανίας και στον κλάδο των υπηρεσιών. Είναι εμφανές, ότι σχεδόν σε όλες τις χώρες του δείγματός μας, με μοναδική εξαίρεση τη Ρουμανία, το εργατικό δυναμικό στον κλάδο των υπηρεσιών υπερτερεί ξεκάθαρα έναντι των εργαζομένων στον κλάδο της βιομηχανίας. Η δυναμική σχέση η οποία αναπτύσσεται μεταξύ τους, είναι μάλλον αντίστροφη, με την έννοια ότι όσο αυξάνεται το εργατικό δυναμικό στον κλάδο των υπηρεσιών, τόσο μειώνεται στον κλάδο της βιομηχανίας.



Πηγή:<http://data.worldbank.org/>

Διάγραμμα 6.4

Απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας και των υπηρεσιών για την χρονική περίοδο 1985 – 2004

Στον κλάδο των υπηρεσιών τα σκήπτρα κρατούν η Ολλανδία με 0,706280, η Νορβηγία με 0,704644 και η Σουηδία με 0,703447, ενώ στις τελευταίες θέσεις της κατάταξης βρίσκονται η Βουλγαρία με 0,422800, η Τουρκία με 0,353949 και η Ρουμανία με 0,296540. Στον αντίποδα τώρα, στον κλάδο της βιομηχανίας, τα σκήπτρα των πρώτων τριών θέσεων με τους πιο υψηλά ποσοστά απασχόλησης κατέχουν η Δημοκρατία της Τσεχίας με 0,43302, η Γερμανία με 0,37245 και η Βουλγαρία με 0,36555, ενώ στις τελευταίες θέσεις με τα μικρότερα ποσοστά βρίσκονται η Νορβηγία με 0,23980, η Ολλανδία με 0,23350 και η Τουρκία με 0,2233.

Στο διάγραμμα του ακολουθεί, παρουσιάζεται η ροή των ΗΠΑ σε ΑΞΕ προς τις 6 μεγαλύτερες οικονομίες της Ευρώπης. Είναι εμφανές, ότι το μεγαλύτερο μέρος των ροών των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ κατευθύνεται προς τη Μεγάλη Βρετανία και ακολουθούν η Γερμανία, η Γαλλία, η Ιταλία, η Σουηδία και η Ισπανία.



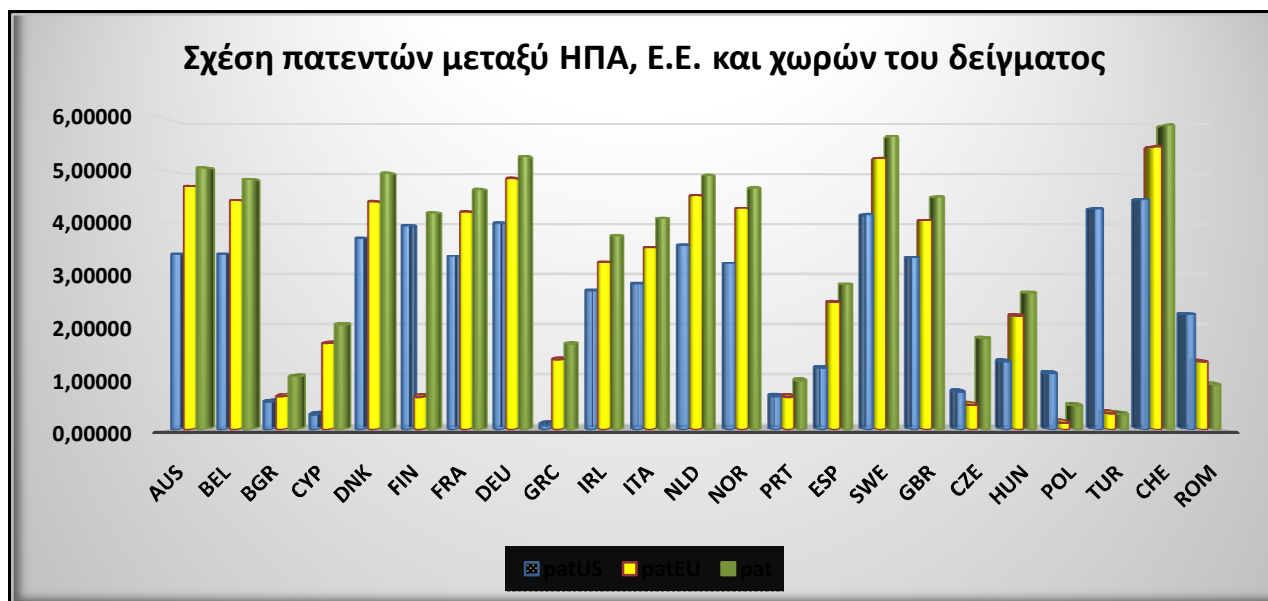
Πηγή: <http://data.worldbank.org/>

Διάγραμμα 6.5

Η ροή των ΑΞΕ των ΗΠΑ προς τις έξι μεγαλύτερες οικονομίες της Ε.Ε. για τη χρονική περίοδο 1985-2004

Το παραπάνω αποτέλεσμα δεν πρέπει να μας εκπλήσσει. Όπως ειπώθηκε και στον σχολιασμό του Διαγράμματος 6.2, το μεγαλύτερο μέρος των ροών των άμεσων ξένων επενδύσεων από τις ΗΠΑ κατευθύνεται σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης της οποίας είναι οικονομικά ανεπτυγμένες.

Το τελευταίο διάγραμμα και με το οποίο θα κλείσουμε την παρούσα ενότητα της διαγραμματικής παρουσίασης, θα αφορά στην διαγραμματική εξέλιξη από το 1985 έως και το 2004 των πατεντών, στις ΗΠΑ, στην Ευρωπαϊκή Ένωση συνολικά αλλά και ατομικά για κάθε χώρα του δείγματός μας.



Διάγραμμα 6.6

Σχέση πατεντών μεταξύ των ΗΠΑ, της Ε.Ε. και των χωρών του δείγματος για την περίοδο 1985-2004

Το συμπέρασμα το οποίο προκύπτει από τη διαγραμματική απεικόνιση των πατεντών οι οποίες έχουν καταγραφεί για τη περίοδο 1985 έως και το 2004 στις ΗΠΑ, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και σε κάθε μία από τις 23 χώρες του δείγματός μας, είναι ότι υπάρχει μια κοινή σχέση και ακολουθούν παρόμοια πορεία.

6.6 Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάστηκαν οι χώρες οι οποίες θα λάβουν μέρος στην έρευνα, η οποία θα πραγματοποιηθεί στο όγδοο κεφάλαιο της παρούσας εργασίας. Στη συνέχεια ακολούθησε η παρουσίαση των μεταβλητών, αρχικά ονομαστικά και εν συνεχεία με αριθμητικά στοιχεία.

Όπως ειπώθηκε και στην αρχή του κεφαλαίου, η έρευνα θα πραγματοποιηθεί σε βάθος εικοσαετίας και πιο συγκεκριμένα από το 1985 έως και το 2004. Η περιγραφική ανάλυση η οποία ακολούθησε, μας επέτρεψε να έχουμε μια πρώτη ιδέα για τα χαρακτηριστικά και την ποιότητα των μεταβλητών που θα χρησιμοποιήσουμε, ώστε να κατανοήσουμε καλύτερα τα αποτελέσματα τα οποία θα προκύψουν στη συνέχεια. Ωστόσο, με βάση τα στοιχεία τα οποία

έχουν παρουσιαστεί έως τώρα, η ποιότητα των μεταβλητών κρίνεται αρκετά καλή και ελπίζουμε τα αποτελέσματα τα οποία θα εξαχθούν να είναι αξιόπιστα.

Τέλος, παρουσιάστηκε η διαγραμματική απεικόνιση κάποιων μεταβλητών συγκριτικά με άλλες χώρες, προκειμένου να γίνει καλύτερα αντιληπτό στον αναγνώστη η ποσοτική διαφορά η οποία υπάρχει ανάμεσα στα διάφορα κράτη. Επίσης, η πορεία η οποία ακολουθήθηκε κατά την περίοδο από το 1985 έως και το 2004, μας επιτρέπει να έχουμε μια υποψία για την τάση που ακολούθησαν οι μεταβλητές αυτές τα επόμενα χρόνια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ – PANEL DATA ESTIMATION

7.1 Εισαγωγή

Για την πραγματοποίηση των περισσότερων οικονομετρικών μελετών οι ερευνητές χρησιμοποιούν δεδομένα σε μορφή πάνελ (panel data). Είναι πολύ σημαντικό, ο ερευνητής να γνωρίζει τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να πραγματοποιείται η καταχώρηση των δεδομένων προς επεξεργασία. Η διάταξη των στοιχείων πρέπει να είναι με τέτοιο τρόπο ώστε να γίνεται αρκετά εύκολη η σύνδεση των διαφορετικών χρονικών περιόδων με την μονάδα διαστρωμάτωσης, όπως για παράδειγμα άτομα, επιχειρήσεις, πόλεις κλπ (Wooldridge, (2003)).

Στη παρούσα παράγραφο γίνεται αναφορά και παρουσίαση στη μεθοδολογία η οποία θα ακολουθηθεί, προκειμένου να διεξαχθεί η έρευνα και να ερμηνευτούν τα αποτελέσματα τα οποία θα προκύψουν από αυτή.

7.2 Μεθοδολογία

Όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας μελέτης, τα αποτελέσματα των εμπειρικών εκτιμήσεων βασίζονται σε μεθόδους Panel Data, δηλαδή συνδυασμού χρονολογικών σειρών (time-series data) και διαστρωματικών στοιχείων (cross-section data).

Οι (Hsiao; Hsiao, 1979b; Klevmarken, 1989; Solon, 1989) αναφέρουν συγκεντρωτικά τα οφέλη που προκύπτουν από τη χρήση των Panel Data. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι τα ακόλουθα:

- Περιορίζουν το πρόβλημα της ετερογένειας
- Δίνουν περισσότερες πληροφορίες από τα συμπεράσματα που προκύπτουν, τα οποία είναι πιο αποτελεσματικά, περισσότερους βαθμούς ελευθερίας, καθώς και μειώνουν το πρόβλημα της πολυσυγγραμικότητας.

- Είναι καλύτερα για τη μελέτη διαδοχικών και διαχρονικών προσαρμογών των δεδομένων που είναι διαθέσιμα.
- Επιτρέπουν τη χρήση πιο περίπλοκων υποδειγμάτων (μοντέλων).
- Εφαρμόζονται συνήθως σε ομάδες της μικροοικονομίας

Στην παρούσα μελέτη, η εμπειρική ανάλυση που ακολουθεί εστιάζει εκεί όπου η εφαρμογή των panel data παρέχει σημαντικά πλεονεκτήματα γύρω από την έρευνα των διαστρωματικών στοιχείων (cross-section).

Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό των μελετών που χρησιμοποιούν panel data είναι ότι οι μεταβολές, συνήθως, συμπεριλαμβάνονται αυτομάτως στο σχεδιασμό τους. Άρα οι αλλαγές μιας μεταβλητής σε ένα σύνολο μεταβλητών μετρούνται άμεσα.

Μια παλινδρόμηση σε panel data διαφέρει από εκείνες των χρονολογικών σειρών στη διπλή διάσταση των μεταβλητών της, δηλαδή

$$Y_{it} = \alpha + X_{it} \beta + U_{it} \quad (1)$$

Όπου, $U_{it} = \mu_i + v_{it}$, ο διαταρακτικός όρος

$i = 1, 2, \dots, N$, η διάσταση των διαστρωματικών στοιχείων (cross-section)

$t = 1, 2, \dots, T$, η διάσταση των χρονολογικών σειρών (time series)

α , μία σταθερά

β , ένα $K \times 1$ διάνυσμα και

X_{it} , η i -οστή παρατήρηση από τις K ερμηνευτικές μεταβλητές.

Στη γενική περίπτωση των pooled OLS models υποτίθεται ότι όλες οι παράμετροι είναι ίδιες για κάθε διαστρωματικό στοιχείο (Holtz-Eakin, *et al.*, 1988). Ωστόσο ένα fixed effect υπόδειγμα το οποίο λαμβάνει υπόψη συγκεκριμένους παράγοντες κάθε στρώματος (χώρας) φαίνεται πως είναι καταλληλότερο για την εμπειρική διερεύνηση της παρούσας μελέτης.

Στη μελέτη αυτή θα εξετάσουμε την επίδραση μεταξύ έξι μεταβλητών που αφορούν τις δαπάνες υγείας. Ειδικότερα θα μελετήσουμε τη σχέση μεταξύ των συνολικών δαπανών

υγείας με τις ιδιωτικές δαπάνες υγείας, τις συνολικές δαπάνες νοσηλείας, τις κατά κεφαλήν δαπάνες ενδονοσοκομειακής περίθαλψης, τις δαπάνες επενδύσεων για την υγεία, αλλά και το ποσοστό πληρότητας των νοσοκομειακών κλινών.

Το βασικό fixed effect model (FEM) δίνεται από την εξίσωση (2).

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + U_{it} \quad (2)$$

Όπου, $U_{it} = \mu_i + v_{it}$, ο διαταρακτικός όρος,

μ_i , το χρονικά αμετάβλητο fixed effect του στρώματος i

$i = 1, 2, \dots, N$, η διάσταση των διαστρωματικών στοιχείων (cross-section)

$t = 1, 2, \dots, T$, η διάσταση των χρονολογικών σειρών (time series)

β_0 , μία σταθερά

β_1 , ένα $K \times 1$ διάνυσμα και

X_{it} , η i -οστή παρατήρηση από τις K ερμηνευτικές μεταβλητές.

Η δημιουργία ενός pool με κάποια διαστρωματικά στοιχεία συνεπάγεται και κάποια πλεονεκτήματα. Πρώτον, δεν υφίσταται το πρόβλημα της στασιμότητας των χρονοσειρών. Η παρουσία ενός μεγάλου αριθμού διαστρωματικών στοιχείων (cross-section) είναι πιθανό να επιτρέπει στους συντελεστές υστέρησης να μεταβάλλονται στη διάρκεια του χρόνου. Επίσης, κατά την ασυμπτωτική θεωρία, όταν υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός διαστρωματικών στοιχείων δεν απαιτείται το αυτοπαλίνδρομο διάνυσμα (autoregressive sector) να ικανοποιεί την υπόθεση της ύπαρξης μοναδιαίας ρίζας. Βέβαια, η παρουσία μιας αποκλίνουσας και εκρηκτικής διαδικασίας μπορεί να δυσκολέψει την ερμηνεία του υποδείγματος.

Στην παραπάνω περίπτωση του fixed effects model-FEM (2), το μ_i υποτίθεται ότι είναι μια σταθερή παράμετρος που μπορεί να εκτιμηθεί, ενώ το v_{it} είναι μια διαδικασία $iid \sim (0, \sigma^2)$. Γενικά, ο διαταρακτικός όρος v_{it} ικανοποιεί όλες τις κλασσικές υποθέσεις και το μ_i αντικατοπτρίζει τις επιδράσεις ενός συγκεκριμένου στρώματος i (χώρας) και περιλαμβάνει τα μη παρατηρήσιμα χαρακτηριστικά του, ενώ υποτίθεται ότι είναι χρονικά αμετάβλητος.

Εφόσον θεωρούμε το μ_i ως δεδομένο, μπορούμε να εφαρμόσουμε τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων με ψευδομεταβλητές, γνωστή και ως least square dummy variable (LSDV) methodology, για να εκτιμήσουμε το υπόδειγμα (2). Όμως, η μέθοδος αυτή συνεπάγεται μεγάλη απώλεια βαθμών ελευθερίας. Εκτιμώντας $N-1$ παραμέτρους και ένα μεγάλο αριθμό ψευδομεταβλητών, το πρόβλημα της πολυσυγγραμμικότητας μεταξύ των παλινδρομήσεων μπορεί να χειροτερεύσει. Επιπλέον, οι fixed effects (FE) εκτιμητές δεν μπορούν να εκτιμήσουν την επίδραση κάθε μεταβλητής που είναι χρονικά αμετάβλητη (time-invariant variable).

Ωστόσο, αν το υπόδειγμα των fixed effects είναι αληθές, τότε ο LSDV εκτιμητής θα είναι άριστος, γραμμικός και αμερόληπτος (BLUE), με την προϋπόθεση όμως ότι ο διαταρακτικός όρος v_{it} κατανέμεται κανονικά με μηδενικό μέσο και μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων $\sigma^2 [N(0, \sigma^2)]$. Επίσης, τα X_{it} είναι ανεξάρτητα τόσο από τα μ_i όσο και από τα v_{it} για όλα τα i και t . Δηλαδή ισχύει ότι $E(U_{it}/X_{it})=0$. Αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί ο διαταρακτικός όρος περιλαμβάνει και τις αμετάβλητες επιδράσεις κάθε στρώματος, οι οποίες μπορεί να μην είναι παρατηρήσιμες και να συσχετίζονται με τις ερμηνευτικές μεταβλητές X_{it} . Στην περίπτωση αυτή ισχύει $E(U_{it}/X_{it})\neq 0$ και ο εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (FGLS) γίνεται μεροληπτικός και ασυνεπής. Ωστόσο, η μέθοδος των ελαχίστων τετραγώνων εξαλείφει τις επιδράσεις των μ_i και αφήνει τον εκτιμητή ελαχίστων τετραγώνων συνεπή αλλά όχι αμερόληπτο. Επίσης, όταν το σωστό υπόδειγμα είναι ένα fixed effects model, τότε οι εκτιμητές των ελαχίστων τετραγώνων (OLS) είναι μεροληπτικοί και ανεπαρκείς. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι η μέθοδος των ελαχίστων τετραγώνων δεν λαμβάνει υπόψη της τις επιδράσεις κάθε στρώματος χωριστά, όταν στην πράξη αυτές υφίστανται (Baltagi, *et al.*, (2003)).

Προκειμένου να ελεγχθεί αν το fixed effects model (FEM) είναι το σωστό υπόδειγμα, εξετάζουμε την από κοινού στατιστική σημαντικότητα των ψευδομεταβλητών v_{it} . Δηλαδή, ελέγχουμε την υπόθεση:

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_{N-1} = 0, \quad \text{έναντι της εναλλακτικής}$$

$$H_1 : \text{τουλάχιστον ένα από τα } \mu_i \text{ είναι διαφορετικό του μηδενός.}$$

Διεξάγοντας ένα F-test, το οποίο Chow Test με την ακόλουθη στατιστική ελέγχου:

$$F = \frac{RSER - RSEU}{RSEU} \frac{NT - N - k - 1}{N - 1} \sim F(N - 1, N(T - 1) - k)$$

όπου, $RSER$ το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων των OLS

$RSEU$ το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων των LSDV

T το μέγεθος του δείγματος των χρονοσειρών

N το μέγεθος του δείγματος των διαστρωματικών στοιχείων

k ο αριθμός των παραμέτρων του υποδείγματος των OLS

Η εκτίμηση πολλών παραμέτρων που συνεπάγεται η χρήση του Fixed Effects Model και άρα η απώλεια πολλών βαθμών ελευθερίας, μπορεί να αποφευχθεί υποθέτοντας ότι ο όρος μ_i είναι τυχαίος (random). Σε αυτή την περίπτωση το προς εκτίμηση υπόδειγμα είναι:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + U_{it} \quad (3)$$

όπου, $U_{it} = \mu_i + v_{it}$

Ουσιαστικά, παραμένει το ίδιο με το υπόδειγμα (2) αλλά πλέον ονομάζεται Random Effects Model (REM), καθώς ισχύει $\mu_i \sim iid(0, \sigma^2)$ και $v_{it} \sim iid(0, \sigma^2)$ και ότι τα μ_i και v_{it} είναι ανεξάρτητα. Το Random Effects Model είναι κατάλληλο στην περίπτωση που επιλέγονται τυχαία N στρώματα από έναν μεγάλο πληθυσμό. Κάτω από την υπόθεση του REM οι OLS εκτιμητές παραμένουν να είναι αμερόληπτοι και συνεπείς, αλλά όχι αποτελεσματικοί.

Έχοντας αναλύσει τα Fixed Effects και Random Effects υποδείγματα και τις υποθέσεις τους, τίθεται το ερώτημα για το ποιο είναι κατάλληλο και πρέπει να επιλέξουμε. Η απόφαση δεν είναι τόσο εύκολη όσο φαίνεται και για το λόγο αυτό έχει δημιουργηθεί μια διαμάχη μεταξύ των υποστηρικτών τους. Οι Mundlak, (1961) και Wallace, *et al.*, (1961) τάσσονται υπέρ ενός Fixed Effects Model σε αντίθεση με τους Balestra, *et al.*, (1966) που προτείνουν τη χρήση του Random Effects Model. Εφαρμοσμένες μελέτες έχουν καταλήξει σε απόρριψη της χρήσης Random Effects υποδειγμάτων και σε αποδοχή μιας προσαρμοσμένης εκδοχής των Random Effects Models.

Ο Chamberlain, (1984), έδειξε ότι τα Fixed Effects Models επιβάλλουν ελεγχόμενους περιορισμούς στις παραμέτρους και κάποιος μπορεί να διαπιστώσει την εγκυρότητα αυτών των περιορισμών πριν καταλήξει στην επιλογή του συγκεκριμένου FE υποδείγματος. Αυτοί οι απροσδιόριστοι περιορισμοί ελέγχονται με τη χρήση tests τύπου Hausman. Επίσης, ο Mundlak, (1978)), υποστηρίζει ότι το Random Effects Model υποθέτει εξωγένεια για όλες τις μεταβλητές κάθε στρώματος που έχουν τυχαίες επιδράσεις σε αντίθεση με τα Fixed Effects Models που επιτρέπουν την ενδογένεια όλων των μεταβλητών. Συνεπώς, υπάρχει η επιλογή πλήρους ή καθόλου εξωγένειας μεταξύ των μεταβλητών και των ατομικών επιδράσεων (individual effects). Οι Hausman, *et al.*, (1981), επιτρέπουν τη συσχέτιση μερικών μεταβλητών με τα individual effects.

Για να εξετάσουμε αν το μ_{it} είναι μια τυχαία ή όχι μεταβλητή, δηλαδή για να ελέγξουμε την υπόθεση της ύπαρξης fixed effects, χρησιμοποιείται ο έλεγχος των Breusch & Pagan (BP). Οι Breusch, *et al.*, (1980) ανέπτυξαν ένα Lagrange Multiplier (LM) test για τον έλεγχο της υπόθεσης $\sigma^2 = 0$. Η λογαριθμική συνάρτηση πιθανοφάνειας κάτω από την υπόθεση της κανονικότητας του στοχαστικού όρου, δίνεται από την εξίσωση (4):

$$L(\beta, \theta) = \alpha - \frac{1}{2} \log|\Omega| - \frac{1}{2} U' \Omega^{-1} U \quad (4)$$

Όπου, $\theta = (\sigma^2_u, \sigma^2_v)$ και $\Omega = \eta$ μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων

Η στατιστική ελέγχου που χρησιμοποιείται είναι η ακόλουθη:

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)(1-RSS_u)} \quad (5)$$

Υπό τη μηδενική υπόθεση η LM κατανέμεται ασυμπτωτικά ως $\chi^2(1)$. Αυτό το LM test είναι πολύ εύκολο στον υπολογισμό του αφού το μόνο που απαιτείται είναι το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων (RSS_u) από την εξίσωση των ελαχίστων τετραγώνων (OLS).

Αν η μηδενική υπόθεση απορριφθεί, τότε η χρήση ενός random effects model είναι προτιμότερη και έτσι υπονοείται ο εφικτός εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (feasible generalized least squares estimator - FGLS) είναι ίσως καταλληλότερος. Όμως, το υπόδειγμα RE έχει ένα μειονέκτημα καθώς υποθέτει ότι ο διαταρακτικός όρος σχετίζεται με κάθε διαστρωματικό στοιχείο της ίδιας εξίσωσης και είναι ασυσχέτιστος με τις άλλες

παλινδρομήσεις και σε αυτή την περίπτωση ο εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (FGLS) είναι μεροληπτικός.

Επίσης, για να καταλήξουμε ποιο υπόδειγμα είναι καταλληλότερο, ένα REM ή ένα FEM, χρησιμοποιείται ο έλεγχος Hausman. Ο έλεγχος Hausman (1978) είναι ένας γενικός έλεγχος ότι δεν υπάρχει πρόβλημα λανθασμένης εξειδίκευσης, ή διαφορετικά ότι η εξειδίκευση του υποδείγματος είναι σωστή. Η εναλλακτική υπόθεση είναι ότι υπάρχει κάποιο συγκεκριμένο πρόβλημα που οφείλεται σε λανθασμένη εξειδίκευση. Για το συγκεκριμένο έλεγχο υποθέτουμε το ακόλουθο υπόδειγμα [(6)]:

$$Y = \beta X + U \quad (6\alpha)$$

Και για την εφαρμογή του απαιτούνται δύο εκτιμητές του συντελεστή β , έστω και με τις εξής ιδιότητες:

1. Ο εκτιμητής είναι συνεπής (consistent) και αποτελεσματικός (efficient) όταν ισχύει η μηδέν υπόθεση (σωστή εξειδίκευση), αλλά δεν είναι συνεπής όταν ισχύει η εναλλακτική υπόθεση (λανθασμένη εξειδίκευση).
2. Ο εκτιμητής είναι συνεπής και με τις δύο υποθέσεις, μηδέν και εναλλακτική, αλλά δεν είναι αποτελεσματικός όταν ισχύει η μηδέν υπόθεση.

Με βάση τα παραπάνω, ο έλεγχος της μηδέν υποθέσεως έναντι της εναλλακτικής γίνεται με την ακόλουθη στατιστική:

$$m = \frac{\hat{g}^2}{S_{\hat{g}}} \quad (6\beta)$$

όπου

$$\hat{g} = \bar{\beta} - \tilde{\beta} \quad (6\gamma)$$

και είναι μια συνεπής εκτίμηση της διακυμάνσεως του g . Η διακύμανση του, εξάλλου, ισούται με τη διαφορά των διακυμάνσεων των εκτιμητών. Δηλαδή,

$$V(\hat{g}) = V(\bar{\beta}) - V(\tilde{\beta}) \quad (6\delta)$$

Όταν η μηδέν υπόθεση είναι σωστή, η στατιστική m κατανέμεται ασυμπτωτικά ως $X^2(1)$. Ως συνήθως, η μηδέν υπόθεση απορρίπτεται για μεγάλες τιμές της στατιστικής m .

Οι (Ahn, *et al.*, (1996)) ισχυρίζονται ότι ο έλεγχος Hausman μπορεί να γενικευτεί και να ελέγξει ότι κάθε X_{it} είναι ασυσχέτιστο με τα μ_i . Σε αυτή την περίπτωση κάποιος μπορεί να υπολογίσει την ακόλουθη στατιστική ελέγχου (7):

$$LM = R^2_x NT \quad (7)$$

όπου T το μέγεθος του δείγματος των χρονοσειρών

N το μέγεθος του δείγματος των διαστρωματικών στοιχείων

R^2 το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων από τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων σε δύο στάδια (2SLS).

Αυτός ο LM έλεγχος είναι ίδιος με το Wald Test του (Arellano, (1993)). Αν οι παράμετροι αυτοί δεν είναι στάσιμοι, τότε και οι δύο εκτιμητές τόσο από τα απλά ελάχιστα τετράγωνα (β_1^{OLS}) όσο και από τα ελάχιστα τετράγωνα σε δύο στάδια ($\tilde{\beta}_1^{2OLS}$) είναι συνεπείς παρόλο που οι μεταβλητές είναι εξωγενείς.

7.3 Ανακεφαλαίωση

Με τα όσο ειπώθηκαν στην παρούσα παράγραφο, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η μέθοδος των πάνελ δεδομένων (Panel Data), εξακολουθεί και παραμένει η καλύτερη μέθοδος για την πραγματοποίηση της έρευνάς μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

8.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό θα πραγματοποιηθεί η εμπειρική ανάλυση και θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα τα οποία απορρέουν από αυτή. Για την πραγματοποίηση της εμπειρικής ανάλυσης θα γίνει χρήση ορισμένων μεταβλητών οι οποίες παρουσιάστηκαν αναλυτικά στο έκτο κεφάλαιο. Πιο συγκεκριμένα, θα ακολουθήσει η επεξεργασία δεδομένων πάνελ (συνδυασμός χρονολογικών σειρών και διαστρωματικών στοιχείων) από 23 χώρες, για τη χρονική περίοδο από το 1985 έως και το 2004. Θα εξεταστούν 18 μεταβλητές οι οποίες συγκεντρώνουν 10.350 στοιχεία για το σύνολο του δείγματος. Το πρόγραμμα το οποίο θα χρησιμοποιηθεί προκειμένου να πραγματοποιηθεί η επεξεργασία των δεδομένων, να διεξαχθούν οι παλινδρομήσεις και γενικά όλοι οι υπολογισμοί, είναι το οικονομετρικό πρόγραμμα STATA MP 13.

8.2 Εμπειρικά Μοντέλα

Στην ενότητα αυτή θα παρουσιαστεί το εμπειρικό μοντέλο, βάσει του οποίου θα πραγματοποιηθεί η εμπειρική ανάλυση και θα εκτιμηθεί η σχέση του οικονομικού μοντέλου.

Η εξίσωση η οποία θα περιγράψει το οικονομικό μοντέλο, έχει για n μεταβλητές την ακόλουθη γενική μορφή:

$$Y=f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n),$$

Ωστόσο, το παραπάνω οικονομικό μοντέλο θα πρέπει να μετατραπεί σε οικονομετρικό μοντέλο, προκειμένου να πραγματοποιηθεί η οικονομετρική ανάλυση. Το οικονομετρικό μοντέλο το οποίο θα εξετάσουμε, θα έχει την ακόλουθη μορφή:

$$Y= C + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_nX_n + u, \quad (1)$$

Το οικονομετρικό αυτό μοντέλο θα αποτελείται συνολικά από 18 μεταβλητές, οι οποίες θα προστίθενται σταδιακά. Ουσιαστικά, θα προσπαθήσουμε να ερμηνεύσουμε το Y με βάση τα X ή διαφορετικά να μελετήσουμε πως κυμαίνεται το Y όταν μεταβάλλονται τα X .

Το Y αποτελεί την εξαρτημένη μεταβλητή ή αλλιώς την ερμηνευόμενη μεταβλητή, ενώ τα X αποτελούν τις ανεξάρτητες μεταβλητές ή αλλιώς ερμηνευτικές μεταβλητές. Το «C» ονομάζεται σταθερός ή τεταγμένος όρος και τα $b_1, b_2, b_3, \dots, b_n$ ονομάζονται παράμετροι κλίσης. Οι τιμές που παίρνουν οι παράμετροι b_i είναι σημαντικές, διότι δείχνουν το κατά πόσο θα μεταβληθεί η προσδοκώμενη τιμή της Y , αν μεταβληθεί η τιμή του X_i κατά μία μονάδα, διατηρώντας όλους τους άλλους (*ceteris paribus*) παράγοντες σταθερούς. Ο σταθερός όρος μαζί με τις παραμέτρους και τις μεταβλητές X αποτελούν το συστημικό μέρος της Y , δηλαδή το τμήμα της Y που ερμηνεύεται από τα X , ενώ το u ονομάζεται μη συστημικό τμήμα ή το τμήμα της Y που δεν ερμηνεύεται από τα X .

Πίνακας 8.1

Μεταβλητές που θα λάβουν μέρος στο οικονομετρικό μοντέλο

Μεταβλητή	Συμβολισμός	Ερμηνεία
X_1	gdphost	ΑΕΠ ΗΠΑ
X_2	gdpusa	ΑΕΠ Ιαπωνίας
X_3	gdprjp	ΑΕΠ κάθε χώρας
X_4	empind	Απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας
X_5	empser	Απασχόληση στον κλάδο των υπηρεσιών
X_6	popden	Πληθυσμιακή Πυκνότητα
X_7	pop	Πληθυσμός
X_8	exports	Εξαγωγές
X_9	imports	Εισαγωγές
X_{10}	Manexp	Εξαγωγές στον κλάδο της βιομηχανίας
X_{11}	Manimp	Εισαγωγές στον κλάδο της βιομηχανίας
X_{12}	Tradecost	Κόστος εμπορίου
X_{13}	skill	Ικανότητες
X_{14}	distance	Απόσταση
X_{15}	patus	Πατέντες ΗΠΑ
X_{16}	pateu	Πατέντες Ε.Ε.
X_{17}	pat	Πατέντες κάθε χώρας
X_{18}	beri	Κίνδυνος επιχειρηματικού περιβάλλοντος

Ο παραπάνω Πίνακας (Πίνακας 8.1) συγκεντρώνει όλες τις μεταβλητές οι οποίες θα λάβουν μέρος στο υπό εξέταση οικονομετρικό μοντέλο.

Όπως ειπώθηκε και παραπάνω, για την καλύτερη μελέτη του οικονομετρικού μοντέλου, θα διεξαχθούν τρεις παλινδρομήσεις τριών υποδειγμάτων, όπου σε κάθε φάση θα προστίθενται και άλλες έξι νέες μεταβλητές, φτάνοντας με αυτό τον τρόπο στις 18 συνολικά μεταβλητές.

Έτσι, τα υπό εξέταση μοντέλα διαμορφώνονται ως εξής:

➤ **Μοντέλο 1:**

$$Y = C + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6$$

$$Y = C + b_1(\text{gdpusa}) + b_2(\text{gdpjap}) + b_3(\text{gdphost}) + b_4(\text{empind}) + b_5(\text{empser}) + b_6(\text{popded})$$

➤ **Μοντέλο 2:**

$$Y = C + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8 + b_9X_9 + b_{10}X_{10} + b_{11}X_{11} + b_{12}X_{12}$$

$$Y = C + b_1(\text{gdpusa}) + b_2(\text{gdpjap}) + b_3(\text{gdphost}) + b_4(\text{empind}) + b_5(\text{empser}) + b_6(\text{popded}) + b_7(\text{pop}) + b_8(\text{export}) + b_9(\text{import}) + b_{10}(\text{manexp}) + b_{11}(\text{manimp}) + b_{12}(\text{tradecost})$$

➤ **Μοντέλο 3:**

$$Y = C + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8 + b_9X_9 + b_{10}X_{10} + b_{11}X_{11} + b_{12}X_{12} + b_{13}X_{13} + b_{14}X_{14} + b_{15}X_{15} + b_{16}X_{16} + b_{17}X_{17} + b_{18}X_{18}$$

$$Y = C + b_1(\text{gdpusa}) + b_2(\text{gdpjap}) + b_3(\text{gdphost}) + b_4(\text{empind}) + b_5(\text{empser}) + b_6(\text{popded}) + b_7(\text{pop}) + b_8(\text{export}) + b_9(\text{import}) + b_{10}(\text{manexp}) + b_{11}(\text{manimp}) + b_{12}(\text{tradecost}) + b_{13}(\text{skill}) + b_{14}(\text{distance}) + b_{15}(\text{patusa}) + b_{16}(\text{pateu}) + b_{17}(\text{pat}) + b_{18}(\text{beri})$$

Διεξάγοντας την πρώτη παλινδρόμηση για το πρώτο μοντέλο με τις πρώτες έξι μεταβλητές, έχοντας δηλαδή ως εξαρτημένη μεταβλητή την εκροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ προς τις χώρες του δείγματος και ως ανεξάρτητες μεταβλητές το ΑΠΕ των ΗΠΑ, το ΑΕΠ της Ιαπωνίας, το ΑΕΠ της κάθε χώρας του δείγματος, την απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας σε κάθε χώρα, την απασχόληση στον κλάδο των υπηρεσιών της κάθε χώρας και τέλος την πληθυσμιακή πυκνότητα της κάθε χώρας, προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας:

Πίνακας 8.2

Αποτελέσματα παλινδρόμησης 1^{ου} Μοντέλου

Μοντέλο	1		
valueusa	Coef.	Std. Err.	t
C	-80388,03	6951,84	-11,56
gdphost	1,15010	0,07111	16,17
gdpusa	1,01716	1,29114	0,79
gdpjap	7,50885	1,82695	4,11
empind	3,67291	1,61585	2,27
empser	8,12806	0,93919	8,65
popden	0,21771	0,11772	1,85
R²	0,6278		

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων¹⁵ με το STATA MP 13

Παίρνοντας τα στοιχεία από το Πίνακα 8.2 και αντικαθιστώντας στο Μοντέλο 1 τον σταθερό όρο και τις παραμέτρους, προκύπτει ότι:

Εκροή ΑΞΕ ΗΠΑ = -80.388,03 + 1,1501*(ΑΕΠ της κάθε χώρας) + 1,01716*(ΑΕΠ των ΗΠΑ) + 7,50885*(ΑΕΠ της Ιαπωνίας) + 3,67291*(Απασχόληση στον κλάδο της Βιομηχανίας) + 8,12806*(Απασχόληση στον κλάδο των Υπηρεσιών) + 0,21771*(Πληθυσμιακή πυκνότητα)

Διεξάγοντας τη δεύτερη παλινδρόμηση στο μοντέλο δύο, προσθέτοντας ακόμα άλλες έξι μεταβλητές, φτάνοντας συνολικά τις δώδεκα μεταβλητές και πιο συγκεκριμένα έχοντας ως εξαρτημένη μεταβλητή την εκροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ προς τις χώρες του δείγματος και ως ανεξάρτητες μεταβλητές το ΑΠΕ των ΗΠΑ, το ΑΕΠ της Ιαπωνίας, το ΑΕΠ της κάθε

¹⁵ <http://www.worldbank.org/>

χώρας του δείγματος, την απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας σε κάθε χώρα, την απασχόληση στον κλάδο των υπηρεσιών της κάθε χώρας, την πληθυσμιακή πυκνότητα της κάθε χώρας, τον πληθυσμό της κάθε χώρας, τις εξαγωγές, τις εισαγωγές, τις εξαγωγές της βιομηχανίας, τις εισαγωγές της βιομηχανίας και τέλος το κόστος εμπορίου, προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας:

Πίνακας 8.3

Αποτελέσματα παλινδρόμησης 2^{ου} Μοντέλου

Μοντέλο	2		
valueusa	Coef.	Std. Err.	T
C	-79712,17	7205,44	-11,06
gdphost	-0,23995	0,23355	-1,03
gdpusa	1,06354	1,31731	0,81
gdppap	5,63103	1,81065	3,11
empind	4,38148	1,82534	2,4
empser	15,01957	1,98461	7,57
popden	0,12383	0,17800	0,7
pop	1,67101	0,30809	5,42
exports	10,93946	2,12923	5,14
imports	-10,48397	2,47742	-4,23
manexp	-0,33027	0,79914	-0,41
manimp	2,37240	1,30873	1,81
tradecost	0,45478	0,23638	1,92
R²	0,6760		

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων¹⁶ με το STATA MP 13

Εκροή ΑΞΕ ΗΠΑ = $-79.712,17 - 0,23995*(\text{ΑΕΠ κάθε χώρας}) + 1,06354*(\text{ΑΕΠ των ΗΠΑ}) + 5,63103*(\text{ΑΕΠ της Ιαπωνίας}) + 4,38148*(\text{Απασχόληση στον κλάδο της Βιομηχανίας}) + 15,01957*(\text{Απασχόληση στον κλάδο των Υπηρεσιών}) + 0,12383*(\text{Πληθυσμιακή πυκνότητα}) + 1,67101*(\text{Πληθυσμός}) + 10,93946*(\text{Εξαγωγές}) - 10,48397*(\text{Εισαγωγές}) - 0,33027*(\text{Βιομηχανικές εξαγωγές}) + 2,37240*(\text{Βιομηχανικές εισαγωγές}) + 0,45478 (\text{Κόστος εμπορίου})$

¹⁶ <http://www.worldbank.org/>

Εκτελώντας την τρίτη και τελευταία παλινδρόμηση μέσω του προγράμματος STATA MP 13, προσθέτοντας ακόμα άλλες έξι μεταβλητές, φθάνοντας συνολικά τις 18 μεταβλητές και πιο συγκεκριμένα έχοντας ως εξαρτημένη μεταβλητή την εκροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ προς τις χώρες του δείγματος και ως ανεξάρτητες μεταβλητές το ΑΠΕ των ΗΠΑ, το ΑΕΠ της Ιαπωνίας, το ΑΕΠ της κάθε χώρας του δείγματος, την απασχόληση στον κλάδο της βιομηχανίας σε κάθε χώρα, την απασχόληση στον κλάδο των υπηρεσιών της κάθε χώρας, την πληθυσμιακή πυκνότητα της κάθε χώρας, τον πληθυσμό της κάθε χώρας, τις εξαγωγές, τις εισαγωγές, τις εξαγωγές της βιομηχανίας, τις εισαγωγές της βιομηχανίας, το κόστος εμπορίου, τις ικανότητες, την απόσταση της κάθε χώρας του δείγματος σε σχέση με τις ΗΠΑ, τις πατέντες των ΗΠΑ, τις πατέντες της Ε.Ε., τις πατέντες της κάθε χώρας και τέλος τον κίνδυνο του επιχειρηματικού περιβάλλοντος της κάθε χώρας, προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας:

Πίνακας 8.4

Αποτελέσματα παλινδρόμησης 3^{ου} Μοντέλου

Μοντέλο	3		
valueusa	Coef.	Std. Err.	t
C	-75575,48	9680,11	-7,81
gdphost	-0,11156	0,23453	-0,48
gdpusa	5,53362	1,36683	4,05
gdpjap	2,90626	1,79261	1,62
empind	1,51217	2,03362	0,74
empser	7,44459	2,40860	3,09
popden	0,17509	0,17503	1,00
pop	1,22576	0,32320	3,79
exports	7,70233	2,28173	3,38
imports	-8,78221	2,66051	-3,30
Manexp	-0,08098	0,74245	-0,11
Manimp	1,98639	1,21856	1,63
Tradecost	0,19299	0,22292	0,87
Skill	-0,42221	0,51489	-0,82
Distance	-2,43475	0,45329	-5,37
Patus	0,52678	0,10593	4,97
Pateu	0,48042	0,14320	3,35
Pat	-0,71978	0,23551	-3,06
Beri	-1,50444	1,30977	-1,15

R²**0,7190**Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων¹⁷ με το STATA MP 13

Εκροή ΑΞΕ ΗΠΑ = $-79.712,17 - 0,23995*(\text{ΑΕΠ κάθε χώρας}) + 1,06354*(\text{ΑΕΠ των ΗΠΑ}) + 5,63103*(\text{ΑΕΠ της Ιαπωνίας}) + 4,38148*(\text{Απασχόληση στον κλάδο της Βιομηχανίας}) + 15,019574*(\text{Απασχόληση στον κλάδο των Υπηρεσιών}) + 0,12383*(\text{Πληθυσμιακή πυκνότητα}) + 1,67101*(\text{Πληθυσμός}) + 10,93946*(\text{Εξαγωγές}) - 10,48397*(\text{Εισαγωγές}) - 0,33027*(\text{Βιομηχανικές εξαγωγές}) + 2,37240*(\text{Βιομηχανικές εισαγωγές}) + 0,45478 (\text{Κόστος εμπορίου}) - 0,42221*(\text{Ικανότητες}) - 2,43475*(\text{Απόσταση}) + 0,52678*(\text{Πατέντες ΗΠΑ}) + 0,48042*(\text{Πατέντες Ε.Ε.}) - 0,71978(\text{Πατέντες της κάθε χώρας}) - 1,50444*(\text{Κίνδυνος επιχειρηματικού περιβάλλοντος})$

Στην τελευταία αυτή παλινδρόμηση, με τη χρήση 18 ανεξάρτητων μεταβλητών, παρατηρούμε ότι η ερμηνευτική ικανότητα του μοντέλου αγγίζει το 0,7190 ή διαφορετικά το 71,90 τοις εκατό. Το ποσοστό αυτό είναι ενισχυμένο κατά τέσσερις μονάδες σε σχέση με το προηγούμενο μοντέλο.

Η διαφορά αυτή οφείλεται όχι μόνο στο γεγονός ότι προστέθηκαν ακόμα άλλες έξι νέες μεταβλητές στο υπό εξέταση οικονομετρικό μοντέλο, αλλά κυρίως στο ότι αυτές οι έξι νέες μεταβλητές προσδιορίζουν και ερμηνεύουν καλύτερα την εξαρτημένη μεταβλητή του μοντέλου.

Έως τώρα παρουσιάστηκαν τα τρία μοντέλα ξεχωριστά, πραγματοποιώντας τρεις παλινδρομήσεις για κάθε ομάδα ανεξάρτητων μεταβλητών. Αν τώρα βάλουμε τους παραπάνω τρεις πίνακες τον έναν δίπλα στον άλλον ώστε να υπάρχει μια πλήρη εικόνα για την εξέλιξη του μοντέλου, αλλά και για να μπορέσουν να συγκριθούν μεταξύ τους, προκύπτει ο ακόλουθος συγκεντρωτικός πίνακας όλων των μεταβλητών με τις αντίστοιχες τιμές που προκύπτουν από την εκτέλεση και των τριών διαδοχικών παλινδρομήσεων.

¹⁷ <http://www.worldbank.org/>

Πίνακας 8.5

Συγκεντρωτικός πίνακας παλινδρομήσεων των μοντέλων 1, 2 και 3

Μοντέλο	1			2			3		
valueusa	Coef.	Std. Err.	t	Coef.	Std. Err.	t	Coef.	Std. Err.	t
C	-80388,03	6951,84	-11,56	-79712,17	7205,44	-11,06	-75575,48	9680,11	-7,81
gdphost	1,15010	0,07111	16,17	-0,23995	0,23355	-1,03	-0,11156	0,23453	-0,48
gdpusa	1,01716	1,29114	0,79	1,06354	1,31731	0,81	5,53362	1,36683	4,05
gdprjap	7,50885	1,82695	4,11	5,63103	1,81065	3,11	2,90626	1,79261	1,62
empind	3,67291	1,61585	2,27	4,38148	1,82534	2,4	1,51217	2,03362	0,74
empser	8,12806	0,93919	8,65	15,01957	1,98461	7,57	7,44459	2,40860	3,09
popden	0,21771	0,11772	1,85	0,12383	0,17800	0,7	0,17509	0,17503	1,00
pop	-	-	-	1,67101	0,30809	5,42	1,22576	0,32320	3,79
exports	-	-	-	10,93946	2,12923	5,14	7,70233	2,28173	3,38
imports	-	-	-	-10,48397	2,47742	-4,23	-8,78221	2,66051	-3,30
manexp	-	-	-	-0,33027	0,79914	-0,41	-0,08098	0,74245	-0,11
manimp	-	-	-	2,37240	1,30873	1,81	1,98639	1,21856	1,63
tradecost	-	-	-	0,45478	0,23638	1,92	0,19299	0,22292	0,87
skill	-	-	-	-	-	-	-0,42221	0,51489	-0,82
distance	-	-	-	-	-	-	-2,43475	0,45329	-5,37
patus	-	-	-	-	-	-	0,52678	0,10593	4,97
pateu	-	-	-	-	-	-	0,48042	0,14320	3,35
pat	-	-	-	-	-	-	-0,71978	0,23551	-3,06
beri	-	-	-	-	-	-	-1,50444	1,30977	-1,15
R²	0,6278			0,6760			0,7190		

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων¹⁸ με το STATA MP 13

Ο τελευταίος πίνακας συγκεντρώνει τα αποτελέσματα από το panel estimation, τα οποία προκύπτουν μετά την εκτέλεση της εντολής “reg X₁ X₂X_n, robust”. Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε, εμφανίζεται ο συντελεστής προσδιορισμού, βάσει του οποίου προσδιορίζεται η επεξηγηματική ερμηνεία του μοντέλου. Η πρώτη γενική παρατήρηση που προκύπτει, είναι ότι καθώς προσθέτουμε μεταβλητές στο μοντέλο μας, η ερμηνευτική του ικανότητα αυξάνει. Πιο συγκεκριμένα, η τιμή που λαμβάνει ο συντελεστής προσδιορισμού R² από 0,6278 στην πρώτη παλινδρόμηση με έξι ανεξάρτητες μεταβλητές, αυξάνεται σε

¹⁸ <http://www.worldbank.org/>

0,6760 στη δεύτερη παλινδρόμηση με τη χρήση 12 ανεξάρτητων μεταβλητών, για να καταλήξει στο 0,7190 με τη χρήση δεκαοκτώ ανεξάρτητων μεταβλητών.

Ως εκ τούτου, αν ο συντελεστής προσδιορισμού R^2 πολλαπλασιαστεί με το 100, ώστε να εκφραστεί σε ποσοστό, τότε διαπιστώνουμε ότι οι έξι ανεξάρτητες μεταβλητές (X_1, X_2, \dots, X_6) οι οποίες χρησιμοποιήθηκαν στην πρώτη παλινδρόμηση, ερμηνεύουν κατά 62,78% την συμπεριφορά της εξαρτημένης μεταβλητής Y , η οποία δεν είναι άλλη από την εκροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ. Αντίστοιχα, ο συντελεστής προσδιορισμού για την δεύτερη παλινδρόμηση με τη χρήση δώδεκα ανεξάρτητων μεταβλητών (X_1, X_2, \dots, X_{12}) ερμηνεύει κατά 67,20% την συμπεριφορά της εξαρτημένης μεταβλητής Y , ενώ ο συντελεστής προσδιορισμού στην τελευταία παλινδρόμηση με δεκαοκτώ ανεξάρτητες μεταβλητές (X_1, X_2, \dots, X_{18}) ερμηνεύει κατά 71,90% την συμπεριφορά της εξαρτημένης μεταβλητής Y .

Πίνακας 8.6

Συγκεντρωτικός πίνακας συντελεστή προσδιορισμού

R^2_1	<	R^2_2	<	R^2_3
62,78%		67,60%		71,90%

Καταλήγουμε στο συμπέρασμα λοιπόν, πως το μοντέλο μας ερμηνεύεται καλύτερα με τη χρήση δεκαοκτώ μεταβλητών.

Εκτός από το κριτήριο του συντελεστή προσδιορισμού R^2 (R-squared), με τον οποίο υπολογίζεται η επεξηγηματικότητα του μοντέλου, υπάρχει και ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας, ο οποίος προσδίδει ιδιαίτερη σημασία στην αξία των μεταβλητών οι οποίες χρησιμοποιήθηκαν προκειμένου να ερμηνευτεί η εξαρτημένη μεταβλητή. Ο παράγοντας αυτός δεν είναι άλλος από τον t-statistic, με τον οποίον προσδιορίζεται η στατιστική σημαντικότητα της κάθε ανεξάρτητης μεταβλητής. Για να θεωρηθεί μια ανεξάρτητη μεταβλητή στατιστικά σημαντική για την ερμηνεία του οικονομετρικού μας μοντέλου, πρέπει η τιμή που θα λάβει το t σε απόλυτη τιμή, να είναι μεγαλύτερη της κριτικής τιμής t-critical που ισούται περίπου με δύο και πιο συγκεκριμένα θα πρέπει $|t\text{-stat}| > 1,96 \approx 2$.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 8.5 και παρατηρώντας τις τιμές που παίρνει το t-statistic στο τρίτο μοντέλο παλινδρόμησης, σε απόλυτη μορφή πάντα, συμπεραίνουμε ότι οι μεταβλητές οι οποίες θεωρούνται στατιστικά σημαντικές για την ερμηνευτική ικανότητα του μοντέλου μας είναι: οι ικανότητες ($|t| = 5,37$), η απόσταση ($|t| = 4,97$), το ΑΕΠ των ΗΠΑ ($|t| = 4,05$), ο πληθυσμός ($|t| = 3,79$), οι εξαγωγές ($|t| = 3,38$), οι πατέντες των ΗΠΑ ($|t| = 3,35$), οι εισαγωγές ($|t| = 3,30$), η απασχόληση στον κλάδο των υπηρεσιών ($|t| = 3,09$) και τέλος οι πατέντες της Ε.Ε. ($|t| = 3,06$).

Η στάθμιση του συντελεστή της κλίσης που δείχνει την μεταβολή στην εξαρτημένη μεταβλητή (εκφρασμένη σε μονάδες τυπικής απόκλισης) που θα προκληθούν από μία θετική οριακή μεταβολή μιας τυπικής απόκλισης στην ανεξάρτητη μεταβλητή.

8.3 Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό διεξήχθη η εμπειρική ανάλυση του οικονομετρικού μοντέλου, όπως αυτό διαμορφώθηκε. Τα δεδομένα των μεταβλητών επεξεργάστηκαν με το πρόγραμμα STATA MP 13. Τα αποτελέσματα της εμπειρικής ανάλυσης παρουσιάστηκαν σε πίνακες, οι οποίοι και ερμηνεύτηκαν.

Η ερμηνεία των αποτελεσμάτων κατέληξε στο συμπέρασμα ότι καταλληλότερο μοντέλο για την ερμηνεία της ροής ΑΞΕ από τις ΗΠΑ είναι το τελευταίο μοντέλο, το οποίο συμπεριλαμβάνει την επεξεργασία 18 μεταβλητών, συγκεντρώνοντας ερμηνευτική ικανότητα 71,90%, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι οι 18 ανεξάρτητες μεταβλητές οι οποίες χρησιμοποιήθηκαν στην διεξαγωγή της έρευνας, ερμηνεύουν κατά 71,90% τη συμπεριφορά της εξαρτημένης μεταβλητής, η οποία δεν είναι άλλη από την ροή των ΑΞΕ των ΗΠΑ. Ωστόσο, το υπόλοιπο ποσοστό, δηλαδή ένα 29,10%, ερμηνεύεται από άλλους παράγοντες-μεταβλητές, οι οποίες δεν συμπεριλαμβάνονται στο οικονομετρικό μοντέλο το οποίο εξετάσαμε.

Μια περαιτέρω διερεύνηση θα ήταν να προστεθούν και άλλες μεταβλητές ώστε να εξεταστεί η σημαντικότητά τους στο οικονομετρικό μοντέλο και να αφαιρεθούν κάποιες άλλες των οποίων η ερμηνευτική τους ικανότητα και ο επηρεασμός που ασκούν στην εξαρτημένη μεταβλητή, δηλαδή στην εκροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ, δεν είναι και τόσο σημαντικός.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το θέμα το οποίο διαπραγματεύτηκε η παρούσα μελέτη, αφορά τη διεθνοποίηση των επιχειρήσεων και την επίδραση της φορολογίας στην προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων σε μια χώρα. Αρχικά, παρουσιάστηκαν κάποιες βασικές θεωρίες εμπορίου, οι οποίες εξηγούν την άνθησή του, την ευημερία του και τη μετατροπή του σε διεθνές.

Στη συνέχεια, αναπτύχθηκαν οι μορφές διεθνοποίησης και εισόδου των επιχειρήσεων σε νέες αγορές. Πρώτα, παρουσιάστηκαν οι μορφές διεθνοποίησης, οι οποίες δεν απαιτούν την απόκτηση μέρους του μετοχικού κεφαλαίου κάποιας αλλοδαπής επιχείρησης. Τέτοιου είδους μορφές είναι οι εξαγωγές (άμεσες και έμμεσες), η αδειοδότηση, η δεικαιοχρησία, η συμφωνία υπεργολαβίας, το διοικητικό συμβόλαιο και το ετοιμοπαράδοτο έργο. Το κοινό τους χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι ότι η πραγματοποίησή τους δεν απαιτεί δέσμευση σημαντικών οικονομικών πόρων από την πλευρά της επιχείρησης η οποία επιθυμεί να διεθνοποιηθεί.

Εν συνεχεία, παρουσιάστηκαν οι μορφές διεθνοποίησης οι οποίες απαιτούν την απόκτηση μέρους του μετοχικού κεφαλαίου αλλοδαπής επιχείρησης τουλάχιστο ίσο με το 15 τοις εκατό. Ως εκ τούτου, οι μορφές αυτές απαιτούν τη δέσμευση σημαντικών οικονομικών πόρων από την πλευρά των επιχειρήσεων. Πολλές φορές, τα ποσά τα οποία απαιτούνται είναι τέτοια που λειτουργούν αποτρεπτικά ή θέτουν σοβαρά εμπόδια εισόδου σε άλλες επιχειρήσεις, οι οποίες επιθυμούν να εισέλθουν στην αγορά. Συνεπώς, χαρακτηρίζονται ως υψηλού ρίσκου επενδύσεις. Τέτοιου είδους μορφές αποτελούν η ίδρυση θυγατρικής επιχείρησης αποκλειστικής ιδιοκτησίας (η οποία προέκυψε είτε μέσω της ίδρυσης εξολοκλήρου μιας νέας επιχείρησης είτε μέσω ολικής εξαγοράς μιας υφιστάμενης), η μερική εξαγορά μιας επιχείρησης, καθώς και η διεθνής κοινοπραξία. Ακολούθησε αναλυτική παρουσίαση των κυριότερων κινήτρων, τα οποία προσφέρουν οι κυβερνήσεις των χωρών, προκειμένου να προσελκύσουν ολοένα και περισσότερες άμεσες ξένες επενδύσεις στην επικράτειά τους.

Μετά την θεωρητική παρουσίαση του θέματος, ακολούθησε η περιγραφική ανάλυση των αριθμητικών δεδομένων και κάποιων οικονομικών μεταβλητών και μεγεθών, με τη χρήση πινάκων και διαγραμμάτων. Την περιγραφική ανάλυση τη διαδέχθηκε η εμπειρική ανάλυση.

Κατά την διάρκεια της εμπειρικής μελέτης, επεξεργάστηκαν δεδομένα από 23 συνολικά χώρες, οι οποίες ανήκουν στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο, σε μορφή πάνελ. Τα αριθμητικά αυτά δεδομένα αποτελούν έναν συνδυασμός χρονολογικών σειρών και διαστρωματικών στοιχείων, για μια περίοδο 25 συνολικά ετών και πιο συγκεκριμένα από το 1985 έως και το 2004.

Κατόπιν, βάσει των στοιχείων αυτών δημιουργήθηκε ένα οικονομετρικό μοντέλο, το οποίο αποτελείται από μια εξαρτημένη μεταβλητή και το συστημικό μέρος της. Το συστημικό μέρος αποτελείται από τον σταθερό όρο και ένα σύνολο από 6 ανεξάρτητες μεταβλητές, οι οποίες συνοδεύονται από τις αντίστοιχες παραμέτρους κλίσης. Ωστόσο, διεξάχθηκαν διαδοχικά τρεις παλινδρομήσεις, όπου κάθε φορά προσθέτονταν και άλλες έξι νέες μεταβλητές, για τα καταλήξουμε σε ένα οικονομετρικό μοντέλο το οποίο απαρτίζεται από δεκαοκτώ συνολικά μεταβλητές. Τα στοιχεία αυτά επεξεργάστηκαν με την βοήθεια του οικονομετρικού προγράμματος STATA MP 13.

Το αποτέλεσμα το οποίο προέκυψε, ανέδειξε ότι το σύνολο των δεκαοκτώ ανεξάρτητων μεταβλητών ερμηνεύουν καλύτερα την εξαρτημένη μεταβλητή σε σχέση με τις έξι πρώτες και τις δώδεκα εν συνεχεία ανεξάρτητες μεταβλητές. Κάθε φορά που στο οικονομετρικό μοντέλο προστίθενται μεταβλητές, ο συντελεστής προσδιορισμού αυξάνει και από 62,78% πηγαίνει στο 67,60% για να καταλήξει στο 71,90%.

Αυτό σημαίνει ότι το τελικό οικονομετρικό μοντέλο, το οποίο αποτελείται από δεκαοκτώ ανεξάρτητες μεταβλητές, ερμηνεύει κατά 71,90% την συμπεριφορά της εξαρτημένης μεταβλητής, η οποία δεν είναι άλλη από την ροή των ΑΞΕ από τις ΗΠΑ. Το ποσοστό αυτό είναι μεν υψηλό, ίσως όχι τόσο όσο θα θέλαμε, ωστόσο αφήνει ένα 28,10% το οποίο δεν ερμηνεύεται από το σύνολο των δεκαοκτώ μεταβλητών που χρησιμοποιήθηκαν στην έρευνα.

Το ποσοστό αυτό είναι αναμενόμενο καθώς, όπως ειπώθηκε και στην ανάλυση του δευτέρου κεφαλαίου με την βιβλιογραφική ανασκόπηση, η προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, των οποίων ο βαθμός επηρεασμού που ασκούν στην πραγματοποίηση των ΑΞΕ διαφέρει, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά τα οποία

διαθέτει η κάθε χώρα, αλλά και τα χαρακτηριστικά που συγκεντρώνει η ίδια η επιχείρηση η οποία επιθυμεί να προβεί στην πραγματοποίηση ΑΞΕ, όσο και της χώρας που εδρεύει η μητρική επιχείρηση.

Αναμφισβήτητα, η φορολογία και γενικότερα το φορολογικό σύστημα το οποίο επικρατεί σε κάθε χώρα και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, δείχνουν ότι επηρεάζουν τη διαμόρφωση του επενδυτικού ενδιαφέροντος των επιχειρήσεων. Ωστόσο, δεν είναι ο μοναδικός παράγοντας. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες οι οποίοι συμβάλλουν και αυτοί στη τελική διαμόρφωση του επενδυτικού περιβάλλοντος, όπως για παράδειγμα οι υποδομές μιας χώρας, οι θεσμοί, η πολυνομία, το νομικό σύστημα, το μορφωτικό επίπεδο του εργατικού δυναμικού και οι ικανότητες τις οποίες διαθέτουν, το επίπεδο μισθών, η τεχνολογία και η τεχνογνωσία κλπ.

Οι μελέτες οι οποίες έχουν πραγματοποιηθεί δείχνουν ένα πρώτο αποτέλεσμα, κυρίως μια τάση. Ωστόσο, τα αποτελέσματα αυτά βρίσκονται σε αρκετά πρώιμο στάδιο ώστε να εξαχθούν ακριβή συμπεράσματα. Πρέπει να αποσαφηνιστούν με ακρίβεια οι καθοριστικοί παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων, ο τρόπος με τον οποίον επιδρούν, αν αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους και αν ναι, σε τι βαθμό. Αξίζει λοιπόν να διερευνηθούν και άλλες μεταβλητές, συνδυαστικά, ώστε να βρεθεί ένα μείγμα από ανεξάρτητες μεταβλητές, οι οποίες να προσδίδουν μεγαλύτερη ερμηνευτική ικανότητα στο μοντέλο το οποίο δημιουργήθηκε.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Παράρτημα Α: Ανώτατοι φόροι Εισοδήματος και Φ.Π.Α. ως %

Κράτη - Μέλη Ε.Ε. (27)	Φόροι στο προσωπικό εισόδημα			Φόρος στα εταιρικά κέρδη			Φ.Π.Α.		
	2000	2011	2012	2000	2011	2012	2000	2011	2012
Αυστρία	50,0	50,0	50,0	34,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0
Βέλγιο	60,6	53,7	53,7	40,2	34,0	34,0	21,0	21,0	21,0
Γαλλία	59,0	46,7	46,8	37,8	34,4	36,1	19,6	19,6	19,6
Γερμανία	53,8	47,5	47,5	51,6	29,8	29,8	16,0	19,0	19,0
Ελλάδα	45,0	49,0	49,0	40,0	30,0	30,0	18,0	23,0	23,0
Εσθονία	26,0	21,0	21,0	26,0	21,0	21,0	18,0	20,0	20,0
Ιρλανδία	44,0	41,0	41,0	24,0	24,0	12,5	12,5	21,0	23,0
Ισπανία	48,0	45,0	52,0	35,0	35,0	30,0	30,0	18,0	18,0
Ιταλία	45,9	45,6	47,3	41,3	41,3	31,4	31,4	20,0	21,0
Κύπρος	40,0	30,0	38,5	29,0	29,0	10,0	10,0	15,0	17,0
Λουξεμβούργο	47,2	42,1	42,1	37,5	37,5	28,8	28,8	15,0	15,0
Μάλτα	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	18,0	18,0
Ολλανδία	60,0	52,0	52,0	35,0	35,0	25,0	25,0	19,0	19,0
Πορτογαλία	40,0	50,0	49,0	35,2	35,2	29,0	31,5	23,0	23,0
Σλοβακία	42,0	19,0	19,0	29,0	29,0	19,0	19,0	20,0	20,0
Σλοβενία	50,0	41,0	41,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Φιλανδία	54,0	49,2	49,0	29,0	29,0	26,0	24,5	23,0	23,0
Μ.Ο. Ευρωζώνης	47,1	42,0	43,2	34,4	34,4	25,9	26,1	19,7	20,0
Βουλγαρία	40,0	10,0	10,0	32,5	32,5	10,0	10,0	20,0	20,0
Δανία	62,9	55,4	55,4	32,0	32,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Ηνωμένο Βασίλειο	40,0	50,0	50,0	30,0	30,0	26,0	24,0	20,0	20,0
Λετονία	25,0	25,0	25,0	35,0	25,0	15,0	15,0	22,0	22,0
Λιθουανία	33,0	15,0	15,0	24,0	24,0	15,0	15,0	21,0	21,0
Ουγγαρία	44,0	20,3	20,3	19,6	19,6	20,6	20,6	25,0	27,0
Πολωνία	40,0	32,0	32,0	30,0	30,0	19,0	19,0	23,0	23,0
Ρουμανία	40,0	16,0	16,0	25,0	25,0	16,0	16,0	24,0	24,0
Σουηδία	51,5	56,4	56,6	28,0	28,0	26,3	26,3	25,0	25,0
Τσεχία	32,0	15,0	15,0	31,0	31,0	19,0	19,0	20,0	20,0
Μ.Ο. Ε.Ε. (27)	44,8	37,5	38,1	31,9	31,9	23,4	23,5	20,7	21,0
Νορβηγία	47,5	40,0	40,0	28,0	28,0	28,0	28,0	-	-
Ισλανδία	-	46,1	31,8	30,0	30,0	20,0	20,0	-	-

Πηγή: Eurostat, Ινστιτούτο Εμπορίου & Υπηρεσιών, Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου

Παράρτημα Β: Φορολογικά Έσοδα ως ποσοστό (%) επί του Α.Ε.Π.

Κράτη - Μέλη Ε.Ε. (27)	Φορολογικά Έσοδα ως % επί του Α.Ε.Π.		
	2000	2009	2010
Αυστρία	43	42,6	42
Βέλγιο	45,1	43,4	43,9
Γαλλία	44,2	42	42,5
Γερμανία	41,3	39,2	38,1
Ελλάδα	34,3p	30,5p	31,0p
Εσθονία	31	35,7	34,2
Ιρλανδία	31,3	28,2	28,2
Ισπανία	34,1	30,7	31,9
Ιταλία	41,5	42,8	42,3
Κύπρος	29,9	35,3	35,7
Λουξεμβούργο	39,1	37,6	37,1
Μάλτα	27,9	34,3	33,3
Ολλανδία	39,9	38,3	38,8
Πορτογαλία	31,1	31	31,5
Σλοβακία	34,1	28,8	28,1
Σλοβενία	37,3	37,6	38
Φιλανδία	47,2	42,6	42,1
Μ.Ο. Ευρωζώνης	40,9	39	38,9
Βουλγαρία	31,5	29	27,4
Δανία	49,4	47,7	47,6
Ηνωμένο Βασίλειο	36,7	34,8	35,6
Λετονία	29,7	26,7	27,3
Λιθουανία	29,9	29,2	27,1
Ουγγαρία	39,8	40,1	37,7
Πολωνία	32,6	31,8	31,8
Ρουμανία	30,2	26,9	27,2
Σουηδία	51,5	46,7	45,8
Τσεχία	33,8	33,6	33,8
Μ.Ο. Ε.Ε. (27)	40,4	38,4	38,4
Νορβηγία	42,3	42,4	42,9
Ισλανδία	37,1	33,8	35

Πηγή: Eurostat, Ινστιτούτο Εμπορίου & Υπηρεσιών, Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου

Παράρτημα Γ: Φορολογικά έσοδα από ακίνητη περιουσία

Κράτη - Μέλη Ε.Ε. (27)	Φορολογικά έσοδα προερχόμενα από ακίνητη περιουσία ως % του Α.Ε.Π.			Ως % Α.Ε.Π. κατά το 2010		Έσοδα σε εκατομμύρια ευρώ
	2000	2009	2010	Έκτακτες ετήσιες εισφορές	Φόρους μεταβίβασης, συναλλαγών	
Αυστρία	0,6	0,5	0,5	0,2	0,3	1,488
Βέλγιο	2,8	3,0	3,1	1,3	1,8	11,037
Γαλλία	2,9	3,3	3,4	2,3	1,1	66,501
Γερμανία	0,9	0,9	0,8	0,5	0,4	21,01
Ελλάδα	2,0	1,3p	0,9p	0,3p	0,6p	1,998p
Εσθονία	0,4	0,3	0,4	0,4	0,0	51
Ιρλανδία	1,7	1,6	1,6	0,9	0,7	2,471
Ισπανία	2,2	2,1	2,1	1,0	1,2	22,571
Ιταλία	1,9	2,2	1,9	0,6	1,3	28,902
Κύπρος	1,5	0,9	1,0	0,6	0,3	167
Λουξεμβούργο	1,9	1,1	1,1	0,1	1,0	435
Μάλτα	0,8	1,1	1,1	0,0	11,1	66
Ολλανδία	2,0	1,3	1,3	0,5	0,8	7,569
Πορτογαλία	1,2	1,2	1,2	0,6	0,6	2,096
Σλοβακία	0,6	0,4	0,4	0,4	0,0	277
Σλοβενία	0,6	0,6	0,6	0,5	0,1	219
Φιλανδία	1,1	1,1	1,1	0,6	0,5	2,087
Βουλγαρία	0,2	0,5	0,5	0,3	0,2	187
Δανία	1,6	1,9	1,9	1,4	0,5	4,523
Ηνωμένο Βασίλειο	4,2	4,3	4,3	3,4	0,8	71,854
Λετονία	0,9	0,7	0,7	0,8	0,1	154
Λιθουανία	0,7	0,5	0,5	0,4	0,2	147
Ουγγαρία	0,7	0,8	0,8	0,3	0,8	1,105
Πολωνία	1,1	1,2	1,2	1,2	0,0	4,194
Ρουμανία	0,7	0,8	0,8	0,7	0,2	1,038
Σουηδία	1,7	1,1	1,1	0,8	0,3	3,656
Τσεχία	0,5	0,4	0,4	0,2	0,2	662

Πηγή: Eurostat, Ινστιτούτο Εμπορίου & Υπηρεσιών, Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου

Παράρτημα Δ: Κατάταξη με βάση την προσέλκυση ΑΞΕ

	Countries	Index 2000
1	Finland	69,98981
2	Sweden	68,49419
3	Luxembourg	66,8244
4	Netherlands	64,92362
5	Ireland	64,00464
6	Denmark	63,33091
7	Austria	60,39295
8	Germany	58,12079
9	United Kingdom	54,24049
10	Belgium	53,83369
11	Estonia	53,23645
12	Spain	53,05746
13	Hungary	51,34139
14	France	49,65273
15	Czech Republic	44,99694
16	Greece	43,46015
17	Portugal	40,78904
18	Slovak Republic	40,62457
19	Slovenia	33,06866
20	Italy	32,66497
21	Poland	30,88798

	Countries	Index 2002
1	Luxembourg	69,76051
2	Finland	65,35846
3	Sweden	61,96175
4	Denmark	61,71846
5	Ireland	61,12647
6	Netherlands.	60,06048
7	Austria	58,32273
8	Belgium	56,03991
9	United Kingdom	55,45684
10	France	53,75081
11	Spain	53,42738
12	Germany	50,55419
13	Estonia	48,36864
14	Czech Republic	46,367
15	Hungary	40,50369
16	Portugal	39,433
17	Greece	39,24382
18	Slovak Republic	37,57863
19	Slovenia	35,59785
20	Italy	35,31385
21	Poland	23,20239

	Countries	Index 2004
1	Luxembourg	68,62332
2	Ireland	63,66271
3	Finland	61,4312
4	Denmark	60,59383
5	Netherlands	59,76945
6	Austria	57,3948
7	Sweden	57,06289
8	Estonia	53,45059
9	United Kingdom	52,47623
10	France	52,1562
11	Belgium	51,42834
12	Spain	48,84828
13	Germany	48,43741
14	Slovak Republic	47,40493
15	Hungary	46,07559
16	Czech Republic	45,63728
17	Greece	37,69673
18	Portugal	37,3206
19	Slovenia	33,93097
20	Italy	32,72904
21	Poland	25,60464

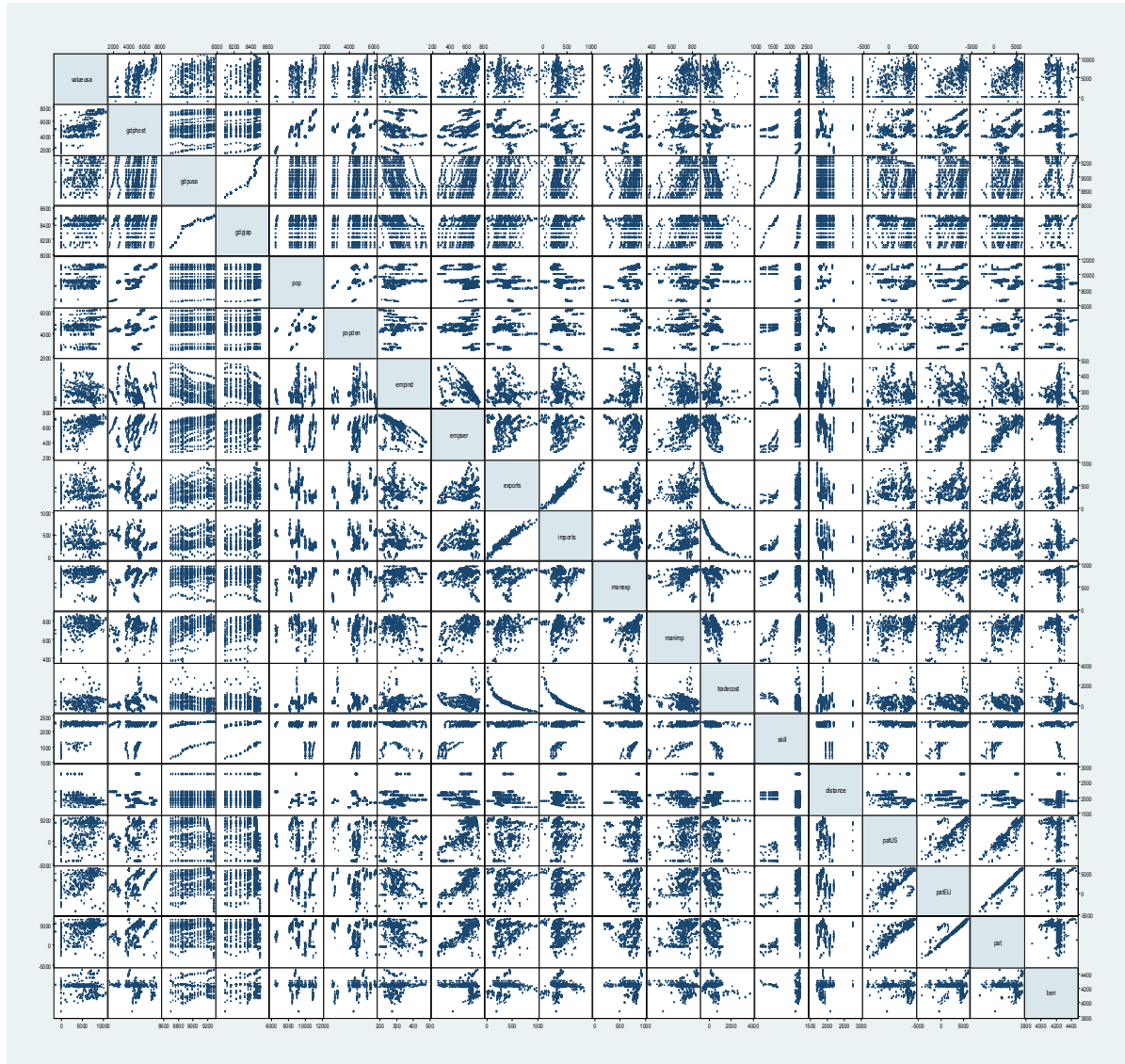
Πηγή: Σημειώσεις του Καθ. Παντελή Παντελίδη στο μάθημα Διεθνείς Επενδύσεις στα πλαίσια του μεταπτυχιακού προγράμματος EBS του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Παράρτημα Ε: Κατηγορία δεικτών για το έτος 2004

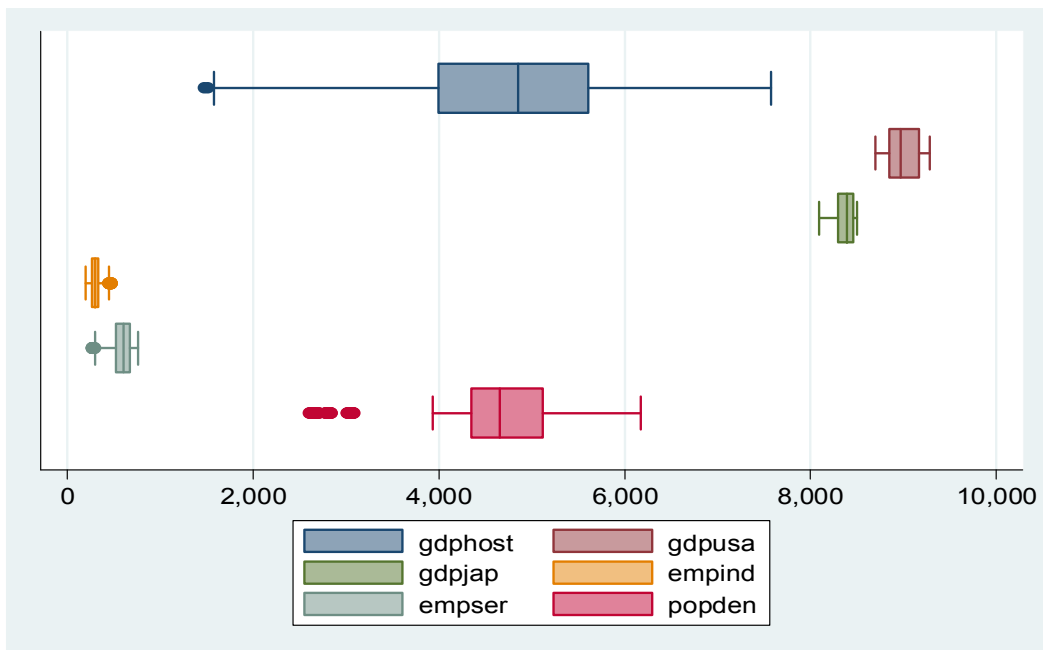
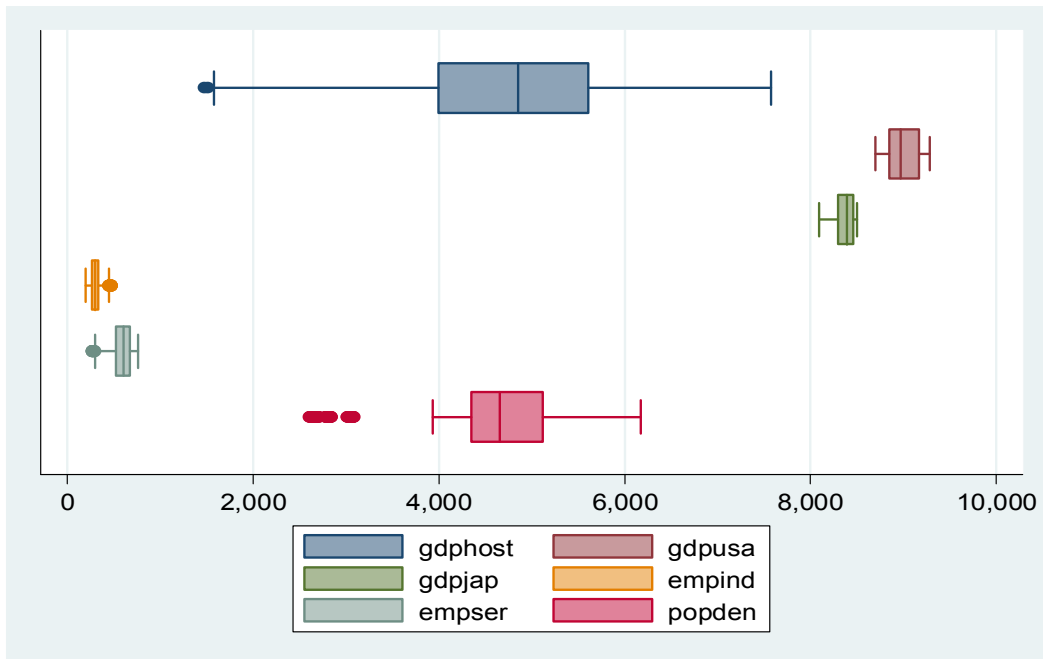
Countries	General Macroeconomic conditions 19%	Political Environment and public governance 25%	Labour 17%	Energy 8%	R&D 2%	Taxes/Incentives 17%	Infrastructure 12%
Luxembourg	1	8	4	1	10	8	5
Ireland	2	3	5	18	13	1	20
Finland	9	2	15	6	2	18	14
Denmark	4	1	17	19	3	20	4
Netherlands	3	6	11	5	8	10	1
Austria	8	4	9	17	7	6	6
Sweden	10	5	14	2	1	11	10
Estonia	13	7	18	14	18	3	11
United Kingdom	5	9	20	10	9	5	13
France	6	13	7	4	6	9	7
Belgium	7	14	19	3	5	14	2
Spain	12	12	12	8	15	7	12
Germany	11	15	21	9	4	12	3
Slovak Republic	20	11	1	16	21	2	16
Hungary	19	10	2	15	16	16	9
Czech Republic	18	16	3	11	12	4	8
Greece	17	18	6	12	19	19	18
Portugal	16	17	8	20	17	13	17
Slovenia	15	20	13	7	11	21	15
Italy	14	19	16	21	14	17	19
Poland	21	21	10	13	20	15	21

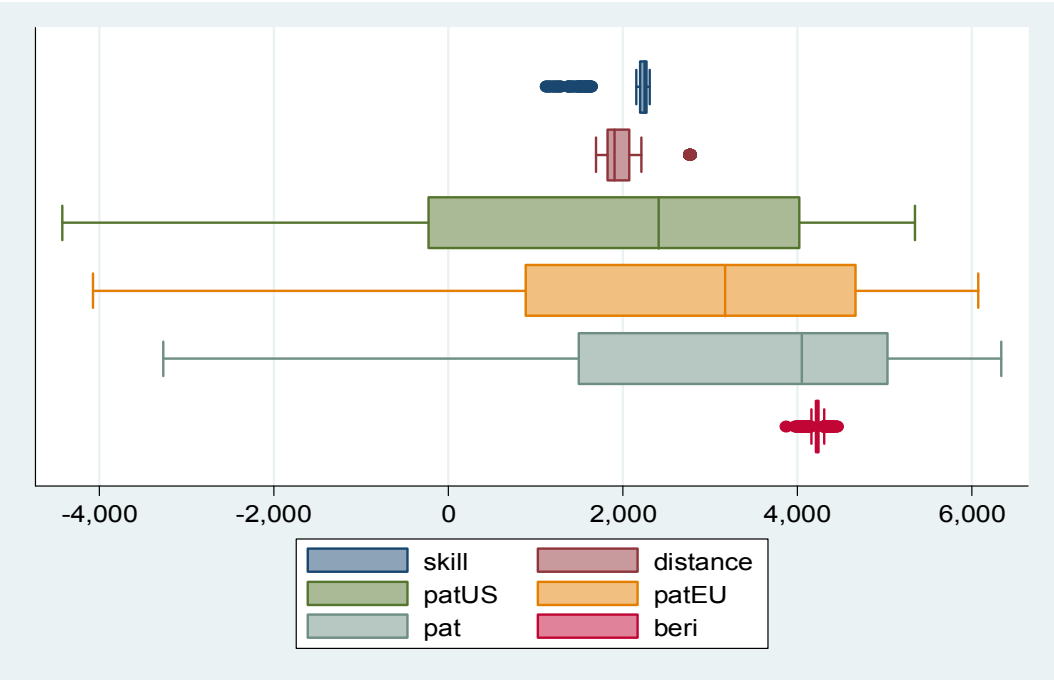
Πηγή: Σημειώσεις του Καθ. Παντελή Παντελίδη στο μάθημα Διεθνείς Επενδύσεις στα πλαίσια του μεταπτυχιακού προγράμματος EBS του Πανεπιστημίου Πειραιώς

Παράρτημα ΣΤ: Scatterplot Matrix



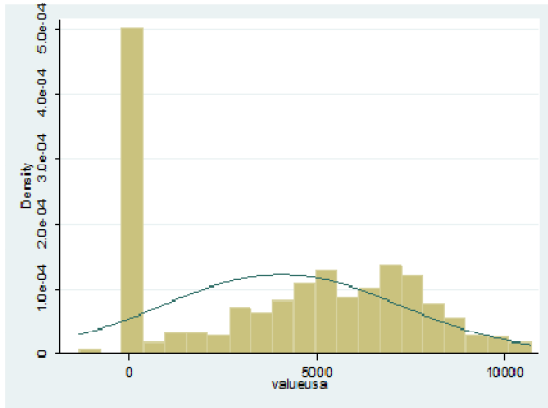
Παράρτημα Z: Box Plot



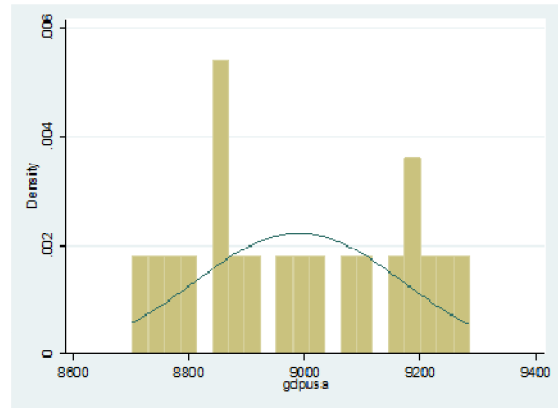


Παράρτημα Η: Ιστόγραμμα μεταβλητών

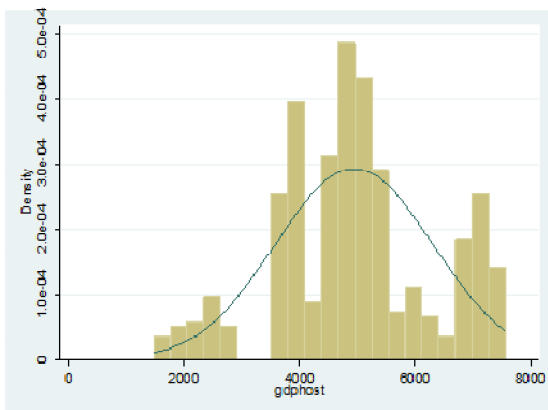
Valueusa:



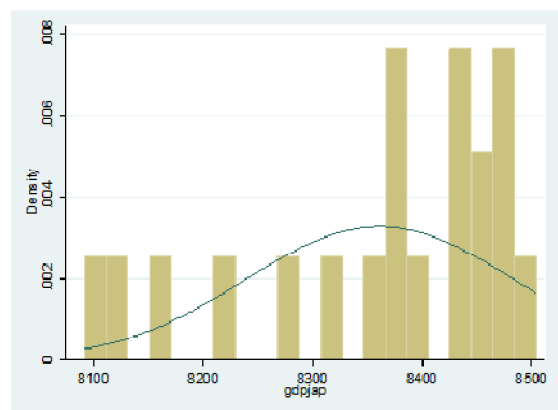
Gdpusa:



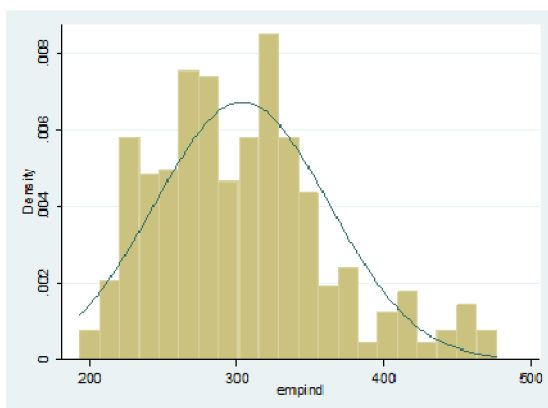
Gdphost:



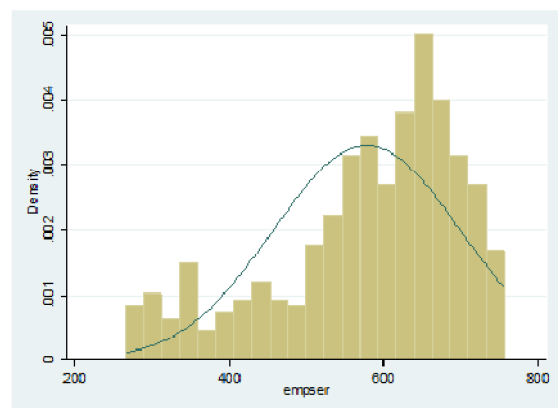
Gdpiar:



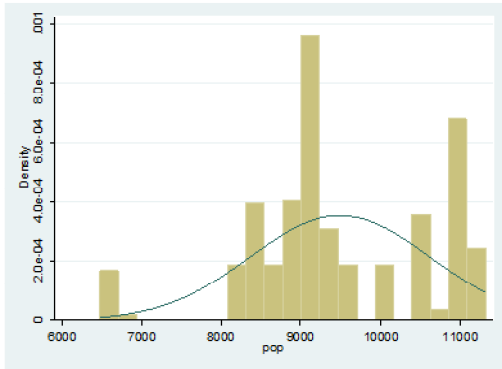
Empind:



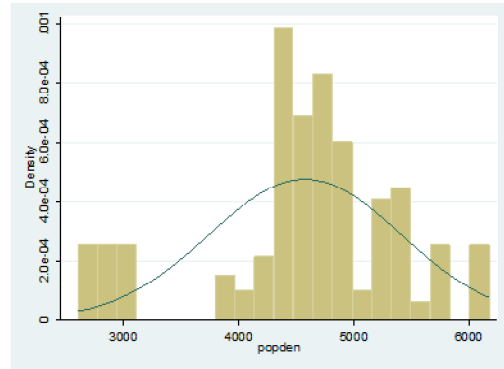
Empser:



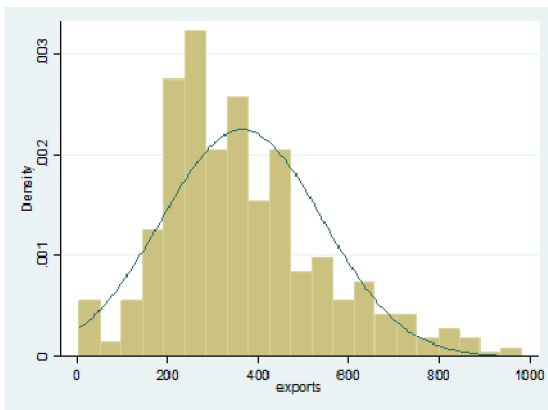
Pop:



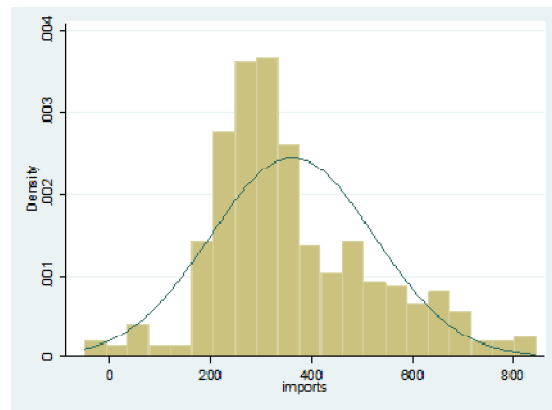
Popden:



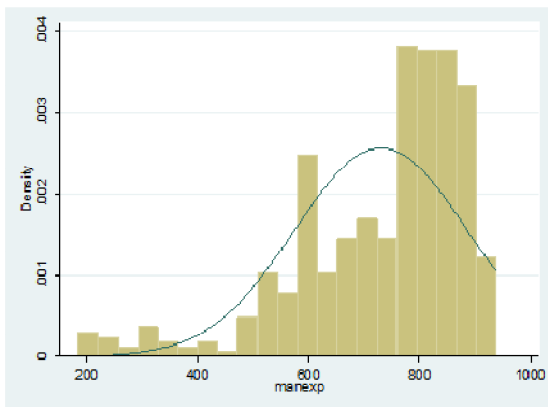
Exports:



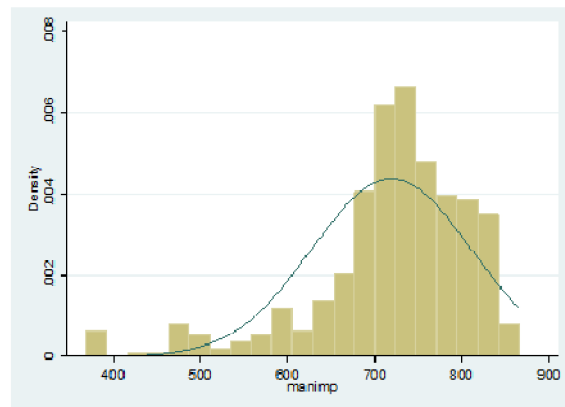
Imports:



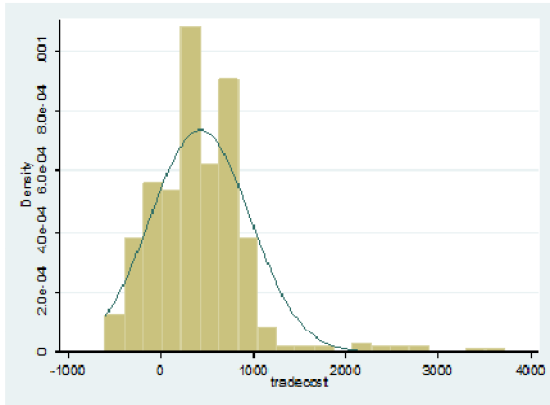
Manexp:



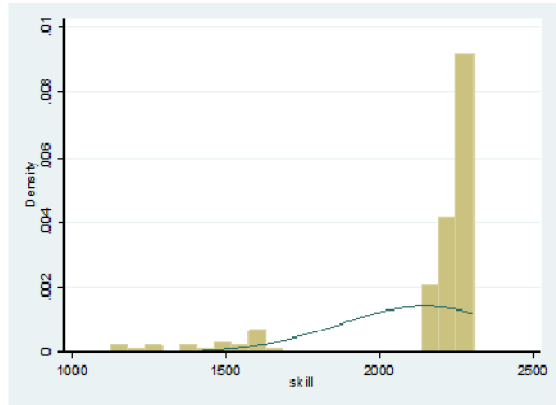
Manimp:



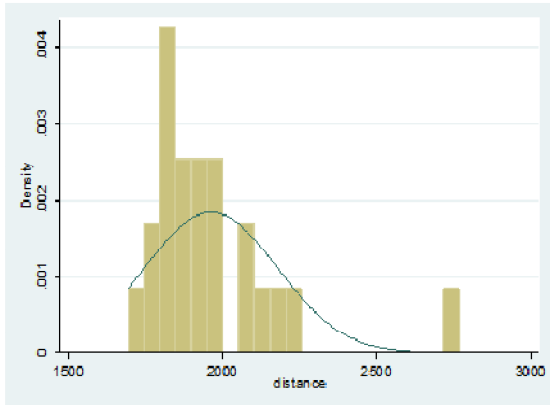
Tradecost:



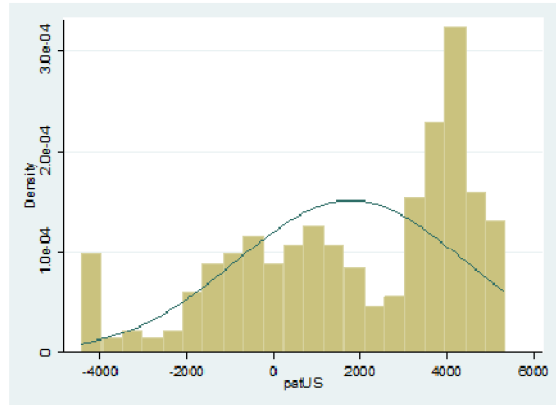
Skill:



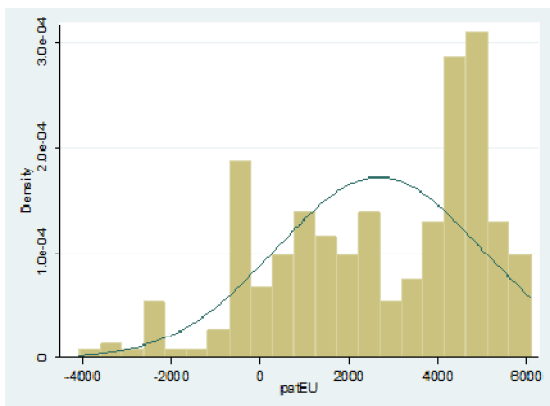
Distance:



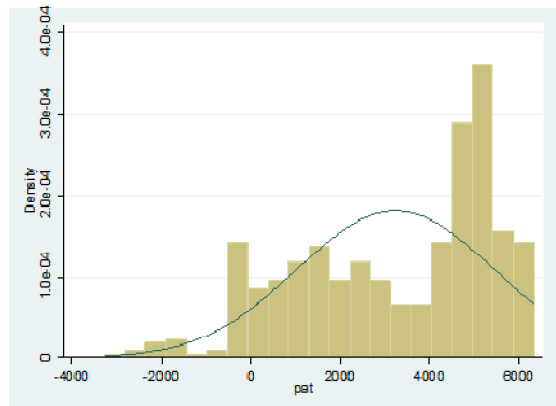
PatUS:



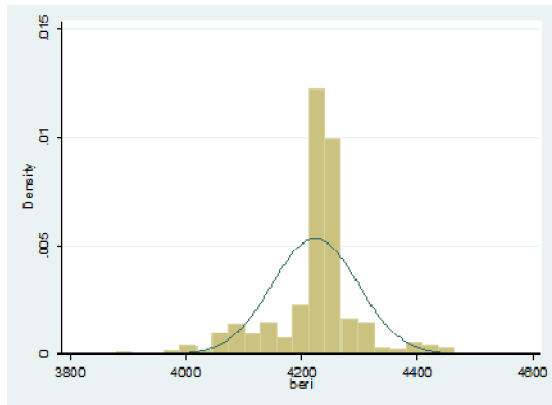
PatEU:



Pat:



Beri:



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Αλεξιάκης, Χ. (2015). Σημειώσεις στο μάθημα *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων & Λογιστική*, Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Οικονομικής και Επιχειρησιακής Στρατηγικής, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Γεωργακόπουλος, Θ. (2005). Εισαγωγή στην Δημόσια Οικονομική, Γ έκδοση, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.
- Γεωργιάδης, Σ. Α. (2000). Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, 4^η Έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα.
- Γκάγκα, Α. (2012). Διαπεριφερειακό Εμπόριο και Περιφερειακή Οικονομική Ανάπτυξη: Θεωρητική Ανάλυση και Εμπειρική Ανάλυση, Αθήνα.
- Κολοκυθά, Μ. και Μπεχλιουλής Α. (2013). *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και Φορολογικά Κίνητρα: Η περίπτωση της Ελλάδας*, Αθήνα.
- Κυρκιλής Δ. (2010), *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις - Νέα Αναθεωρημένη Έκδοση*, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Κοτταρίδη, Κ. (2014). Επιδράσεις εισροών Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στις Χώρες Υποδοχής. Ελληνικό Ίδρυμα Ευρωπαϊκής και Εξωτερικής Πολιτικής. *Παρατηρητήριο για την Κρίση*, 12/13.
- Κοτταρίδη, Κ. και Γιακούλας, Δ. (2013). *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα: Οι Επιπτώσεις στην Κρίση και ο Ρόλος των θεσμών*, ΕΛΙΑΜΕΠ, Αθήνα.
- Πανηγυράκης, Γ. (2013). *Διεθνές Μάρκετινγκ*, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Παντελίδης, Π. (2015). *Σημειώσεις στο μάθημα Διεθνείς Επενδύσεις*, Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Οικονομικής και Επιχειρησιακής Στρατηγικής, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Παπαδάκης, Μ. Β. (2012). *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνή Εμπειρία*, Τόμος Α, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.
- Πουρναράκης, Ε. (2010). *Διεθνής Οικονομική - Μια Εισαγωγική Προσέγγιση*, 4^η Έκδοση, Εκδόσεις Αθήνα.
- Σαμπράκος, Ε. (2013). *Εισαγωγή στην Οικονομική των Μεταφορών*, 3^η Έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.

Σταματόπουλος, Δ. και Καραβοκύρης, Α. (2003). *Φορολογία Εισοδήματος Φυσικών & Νομικών Προσώπων: Ανάλυση και Ερμηνεία 2300 Θεμάτων*, Τόμος Α & Β, Εκδόσεις EFORIN Φορολογικό Ινστιτούτο, Αθήνα.

Τατσος, Ν. (2012). *Θεωρία των Φόρων και Φορολογική Πολιτική*, 1^η Έκδοση, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.

Χάλκος, Γ. (2011). *Οικονομετρία: Θεωρία, Εφαρμογές & Χρήση Προγραμμάτων σε Η/Υ*, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα.

Χατζηδημητρίου, Αθ. Ι. (2003). *Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες*, Εκδόσεις Ανικουλά, Αθήνα.

Ξένη

Agarwal, j. p. (1980). Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey, *Weltwirtschaftliches Archive*, 4, 793-773.

Arellano, M. (2003). *Panel Data Econometrics*, Oxford University Press.

Asteriou, D., Dassiou X. and Glycopanntis, D. (2005). FDI and Growth: Evidence from a Panel of European Transition Countries, *SPOUDAI, University of Peraeus*, 55 (1), 9-30.

Ball, A. D., Geringer, J. M., Minor, S. M., McNett, M. J. (2014). *International Business: The Challenge of Global competition*, 12th edition, McGraw-Hill.

Baye R. M. (2010). *Managerial Economics and Business Strategy*, 7th edition, McGraw-Hill.

Benassy, A., Fontagne, L., and Lahreche, A. (2005). How Does FDI React to Corporate Taxation?, *International Tax and Public Finance*, 21. 583-603.

Blanchard, O. and Johnson, R. D. (2013). *Macroeconomics*, 6th Edition, Pearson.

Blonigen, A. B. (2005). A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants, *Atlantic Economic Journal*, 33, 383-403.

Blonigen, A. B. and Piger, J. (2011). *Determinants of Foreign Direct Investment*, University of Oregon.

Bodie, Z., Kane, A. and Marcus, J. A. (2013). *Essentials of Investments*, 9th Edition, McGraw-Hill.

Bradley, F. (2005). *International Marketing Strategy*, 5th edition, Prentice Hall.

- Buckley, J. P. and Castro, B. F. (1998). The Investment Development Path: The case of Portugal, *Transational Corporations*, Vol 7, no 1.
- Cameron, A. C. and Trivedi, K. P. (2009). *Macroeconomics Using STATA*, StataCorp LP, Texas.
- Chase, B. R., Jacobs, F. R. and Acquilano, J. N. (2005). *Operations Management for Competitive Advantage*, 11th edition, McGraw-Hill.
- Cipolla, M. C. (2002). *Storia Economica dell'Europa pre-industriale*, Il Mulino, Milano.
- De Mooij, A. R., and Ederveen, S. (2003). Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research, *International Tax and Public Finance*, 10(6), 673-693.
- Desai, M. A., and Hines, R. J. (2001). Foreign Direct Investment in a World of Multiple Taxes, *NBER Working paper*, 8440.
- Diamond, P. A., and Mirrlees J. (1971). Optimal Taxation and Public Production, *American Economic Review*, 61, 261-278.
- Dinopoulos, E. and Thompson, P. (1999). Scale Effects in Schumpeterian models of Economic Growth, *Journal Evolutionary Economics*, 9, 157-185.
- Dritsaki, C. and Gialitaki, K. (2005). Taxes and Economic Indicators: An Empirical Investigation for Greece, *SPOUDAI*, University of Piraeus, 55(3), 34-54.
- Dunning, J. H. and Lundan, M. S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2nd edition, Edward Elgar.
- Dunning, H. J.(2000). "The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activitu". *International Business Review*, 9, 163-190.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: a neglected factor. *Journal of international Business Studies*, 29 (1), 45-66.
- Fischer, P. (2000). *Foreign Direct Investment in Russia. A strategy for Industrial Recover*, Macmillan, London.
- Goldberg, S. L. (2006). Exchange Rates and Foreign Direct Investment, *Princeton Encyclopedia of the World Economy*, Princeton University Press.
- Gorter, J., and Parikh, A. (2003). How Sensitive is FDI to Differences in Corporate Income Taxation Within the EU?, *De Economist*, 151, 193-204.
- Griffin, W. R. and Pustay W. M. (2011). *International Business*, 6th edition, Prentice Hall.
- Grubert, H., and Mutti, J. (991). Taxes Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making, *Review of Economics and Statistics*, 73(2), 285-293.

- Hajkova, D., Nicoletti, G., Vartia, L., and Yoo, K. Y. (2006). Taxation, Business Environment and FDI Location in EEC Countries, *Economic Department*, No. 502.
- Hartman, G. D. (1984). Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States, *National Tax Journal*, 26(1), 475-487.
- Hartman, G. D. (1985). Tax Policy and Foreign Direct Investment, *Journal of Public Economics*, 26(1), 107-121.
- Holland, D., and Vann, R. J. (1998). Income tax incentives for investment, *International Monetary Fund*, Volume 2.
- Johnston, J. and DiNardi, J. (1997). *Econometric Methods*, 4th Edition, McGraw-Hill.
- Joosung, J. (1994). How Taxation Affects Foreign Direct Investment, The world Bank, International Economics Department, *Policy Research Working Paper*, 1037.
- Kotabe, M. and Helsen, K. (2011). *Global Marketing Management*, 5th edition, Willey.
- Krugman, R. P., Obstfeld, M. and Melitz, J. M. (2015). *Economia Internazionale I - Teoria e politica del commercio internazionale*, Decima edizione, Pearson Italia - Milano, Torino.
- Lawless, M., McCoy, D., Morgenroth, E. and O'Toole C. (2015). Corporate Tax and Location Choice for Multinational Firms, *Munich Personal RePEc Archive*, 3.
- Markusen, R. J., and Venables, J. A. (1999). Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development, *European Economic Review*, 43, 335-356.
- OECD, (1998). *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalization*, Paris: OECD.
- OECD, (2007). *Tax Effects on Foreign Direct Investment*, Recent Evidence and Policy Analysis.
- Pantelidis, P., Kyrkilis, D. and Nikolopoylos E. (2012). European Monetary Union and Foreign Direct Investment Inflows, *Journal of Economics and Business*, *SPOUDAI*, 57(2), 69-88.
- Papakonstantinou, E. (2007). The Taxation Policy Effect of the EU's States members ON Their Investments. A Quantitative Investigation of The Matter. *SPOUDAI*, University of Peraeus, 55 (1), 9-30
- Petroulas, P. (2006). The effect of the Euro on FDI. Working Paper, 48, Bank of Greece.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London.
- Rugman, A. M. (2010). Reconciling international theory and the eclectic paradigm, *Multinational Business Review*, 18.2, 1-12.

Sandalcilar, A. R. and Altiner, A. (2012). Foreign Direct Investment and Gross Domestic Production: An Application on ECO Region (1995-2011). *International Journal of Business and Social Science*, 3. 22, 189-198.

Schermerhorn R. J. (2012). Introduction to Management, 10th Edition, Broken Hill Publishers.

Shah, A. and Slemrod, J. Do Taxes Matter for Foreign Direct Investment?, *The World Bank Economic Review*, 5 (3), 73-91.

Tzovas, C. (2005). The Depreciation-Policy Decisions of Industrial Firms: Tax Benefits Versus Non-Tax Costs, *SPOUDAI, University of Peraeus*, 55 (2), 48-77.

UNCTAD (2015). Reforming International Investment Governance, *World Investment Report*.

UNCTAD (2000). Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey, *UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT*, Geneva, n.:16.

Vasilopoulos, G. (2015). *An Empirical Investigation of the Impact of Taxes on Economic Growth for OECD Countries*, University of Peraeus.

Vignando, G. (2013). *Differenze di Tassazione all'Interno dell' Unione Europeae Competizione Fiscale*, Universita' Ca' Foscari, Venezia.

Vintila, D. (2010). Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories, volume 2, issue 2.

Wai-Chung Yeung, H. and Weidong, L. (2008): Globalizing China: The Rise of Mainland Firms in the Global Economy, *Eurasian Geography and Economics*, 49(1), 57-86.

Weil N. D. (2009). *Economic Growth*, 2nd Edition, Pearson.

Wilson, J. D. (1999). Theories of Tax Competition, *National Tax Journal*, 2, 263-304.

Wooldridge, M. J. (2003). *Εισαγωγή στην Οικονομετρία, Μια Νέα Προσέγγιση*, Τόμος Α, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

Διαδικτυακοί Τόποι

<http://crisisobs.gr/>
<http://people.hofstra.edu/>
<http://unctad.org/>
<http://unctadstat.unctad.org/>
<http://www.academia.edu/>
<http://www.avgi.gr/>
<http://www.bea.gov/>
<http://www.europea.eu.int/>
<http://www.eurostat.org/>
<http://www.fdiworldental.org/>
<http://www.franchiseblog.gr/>
<http://www.gge.gr/>
<http://www.investopedia.com/>
<http://www.mardas.eu/>
<http://www.oecd.org/>
<http://www.sbbe.gr/>
<http://www.taxheaven.gr/>
<http://www.unctad.org/>
<http://www.wto.org/>
<https://akea2011.com/>