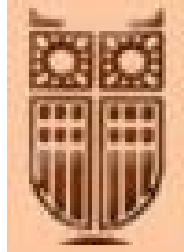


**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΩΝ ΣΧΟΛΗ
ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ : <<Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΜΙΑΣ ΧΩΡΑΣ >>**

ΠΤΥΧΙΑΚΟΙ ΦΟΙΤΗΤΕΣ : ΚΑΡΑΜΠΑΣΗ ΦΩΤΕΙΝΗ
ΤΟΜΑΡΑ ΑΝΤΩΝΙΑ
ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΠΑΤΡΑ 2012

Πρόλογος	6
Περίληψη.....	7
Εισαγωγή	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	10
-Πολυεθνικές Επιχειρήσεις	
1.1. Ιστορική Εξέλιξη	10
1.1.1. Η Περίοδος 1950-1970.....	10
1.1.2. Η Επόμενη Δεκαπενταετία (1970–1985)	11
1.1.3. Η Περίοδος Μετά Το 1985: Καθιέρωση Της Διεθνούς Παραγωγής.....	13
1.2. Δομή Πολυεθνικής Επιχείρησης	15
1.3. Ρόλοι Θυγατρικών	15
1.3.1. Θυγατρική αντίγραφο (Truncated Miniature Replica – TMR)	16
1.3.2. Θυγατρική προμηθευτής (Rationalized Product Subsidiary – RPS).....	16
1.3.3. Χειραφετημένη θυγατρική (World/Regional Product Mandate –WPM)	17
1.4. Στρατηγικές Παραγωγής Των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων	17
1.4.1. Η πρώτη είναι η λεγόμενη πολυτοπική στρατηγική παραγωγής (multidomestic strategy).....	18
1.4.2. Ο άλλος τύπος στρατηγικής είναι η παγκοσμιοποιημένη στρατηγική (global strategy).....	18
1.5. Ο Ρόλος Των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων Στη Μεταφορά Κεφαλαίου & Τεχνολογίας	19
1.6. Στρατηγικές Έρευνας Και Ανάπτυξης	20
1.6.1. Δημιουργία παγκόσμιας τεχνολογίας από τη μητρική.	21
1.6.2. Δημιουργία τεχνολογίας από τις θυγατρικές για τις εγχώριες αγορές τους	21
1.6.3. Δημιουργία τεχνολογίας από την θυγατρική για εκμετάλλευση και σε παγκόσμιες αγορές	22
1.6.4. Δικτύωση της καινοτομίας	22
1.7. Χώρα–Δέκτης Αντικείμενο Εκμετάλλευσης	23
1.8. Το Πολιτικό Κόστος Της Πολυεθνικής Και Η Αντίδραση Της Χώρας – Δέκτη	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο	26
-Το Φαινόμενο Της Διεθνούς Παραγωγής	26
2.1. Στρατηγικές Διεθνοποίησης	26
2.1.1 Συμφωνίες licensing.....	27
2.1.2. Υπεργολαβίες (subcontracting)	28
2.1.3. Turn – key agreements	28
2.1.4. Στρατηγικές συμμαχίες (strategic alliances).....	28
2.2. Συνέπειες Της Διεθνούς Παραγωγής	28

2.3.	Είδη Διεθνούς Εμπορίου	29
2.3.1.	Διακλαδικό	29
2.3.2.	Ενδοκλαδικό	29
2.4.	Τα Πλεονεκτήματα της Παραγωγής σε Πολυεθνική Βάση	30
2.5.	Εναλλακτικές Δυνατότητες Χρηματοδότησης των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων	31
2.6.	Κρατική Παρέμβαση Και Διεθνές Εμπόριο	31
2.7.	Εισαγωγές- Εξαγωγές Στο Διεθνές Εμπόριο	32
2.8.	Το Φαινόμενο των Διασυνοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών (Σ&Ε)	32
2.8.1.	Έννοιες, μορφές, κίνητρα, αιτίες και μέγεθος του φαινομένου.....	32
2.8.2.	Είδη ολοκλήρωσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.....	33
2.8.2.1.	Στην οριζόντια ολοκλήρωση.....	33
2.8.2.2.	Στην καθετή ολοκλήρωση	34
2.8.2.3.	Στην ανομοιογενή ολοκλήρωση	34
2.8.3.	Παρατηρήσεις	35
2.9.	Συμφωνίες licensing στην ελληνική οικονομία.....	36
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο	39
	-Άμεσες Ξένες Επενδύσεις	39
3.1.	Θεωρητικό Υπόβαθρο Των ΑΞΕ	39
3.2.	Μορφές ΑΞΕ	39
3.2.1.	Θυγατρική Αποκλειστικής Ιδιοκτησίας.....	39
3.2.2.	Κοινοπραξία.	40
3.2.3.	Μερική εξαγορά.	41
3.3.	Βασικοί τύποι ΑΞΕ	41
3.3.1.	Εσωτερικές	41
3.3.2.	Εξωτερικές.....	41
3.3.3.	Βάση στόχου.....	42
3.3.4.	Βάση κινήτρου.....	43
3.4.	Ιστορικό ΑΞΕ Παγκοσμίως	44
3.5.	Κριτήρια Ανάληψης ΑΞΕ	46
3.6.	Επιπτώσεις Των ΑΞΕ Στη Χώρα Υποδοχής Και Στη Χώρα Προέλευσης	47
3.6.1.	Χώρα Υποδοχής	47
3.6.2.	Χώρα Προέλευσης.....	50
3.7.	Παραδοσιακοί Τρόποι Χρηματοδότησης ΑΞΕ	52
3.7.1.	Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)	53
3.7.2.	Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring).....	54
3.8.	ΑΞΕ Και Οικονομική Ανάπτυξη	55

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.	57
-Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον Και Οι ΑΞΕ	57
4.1. Το Παγκόσμιο Περιβάλλον	57
4.2. Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον και ΑΞΕ	59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.	63
-Οι ΑΞΕ Στην Ελληνική Οικονομία	63
5.1. Ιστορική αναδρομή	63
5.1.1. Η δεκαετία του 1950	63
5.1.2. Οι δεκαετίες του 1960 και του 1970	64
5.1.3. Από το 1980 και μετά	67
5.2. Οι ΑΞΕ στην Ελλάδα	68
5.2.1. Η ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα-ανάλυση των εισροών	69
5.2.2. Ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα-η ανάλυση των εκροών	70
5.2.3. Ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα-η ανάλυση των συγχωνεύσεων και των εξαγορών	70
5.2.4. Το Φαινόμενο των Διασυνοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών (Σ&Ε)	71
5.2.4.1. Η οριζόντια (horizontal)	71
5.2.4.2. Η κάθετη (vertical)	72
5.2.4.3. Η ανομοιογενής ολοκλήρωση (conglomerate)	72
5.3. Χαρακτηριστικά Των Διασυνοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών Στην Ελληνική Οικονομία Και Οι Επιδράσεις Τους Στην Άσκηση Οικονομικής Πολιτικής	74
5.3.1. Ορισμένες Βασικές Συνέπειες των Σ&Ε για την Οικονομική Πολιτική	75
5.4. Προσδιοριστικοί Παράγοντες Προσέλκυσης ΑΞΕ στην Ελλάδα	77
5.5. Το Θεσμικό Επενδυτικό Πλαίσιο στην Ελλάδα	78
5.6. Οι κατευθυντήριες οδηγίες του Ο.Ο.Σ.Α. για τις ΑΞΕ και τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις	79
5.7. Σύγκριση Ελλάδας με Ιρλανδία και Ισπανία	80
5.7.1. Οι ΑΞΕ στην Ελλάδα, την Ιρλανδία και την Ισπανία	81
5.7.1.1. ΙΡΛΑΝΔΙΑ	81
5.7.1.2. ΕΛΛΑΔΑ	81
5.7.1.3. ΙΣΠΑΝΙΑ	82
5.7.2. Οι ΑΞΕ Στην Ελλάδα Σήμερα	83
5.7.3. Τομεακή κατανομή των ξένων επενδύσεων	86
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.	90
-Πολιτικές Ενίσχυσης Και Προσέλκυσης ΑΞΕ	90
6.1 Μορφές Κινήτρων	90
6.1.1 Δημοσιονομικά Κίνητρα (Fiscal Incentives)	90

6.1.2	Οικονομικά Κίνητρα (Financial Incentives).....	91
6.1.3	Ρυθμιστικά Κίνητρα	92
6.1.4	Μακροοικονομικά Κίνητρα.....	93
6.1.5	Άλλες Μορφές Κινήτρων	93
6.2	Εμπειρίες Χωρών της Ε.Ε	94
6.3	Η περίπτωση της Ελλάδας	98
	Συμπεράσματα	100
	Βιβλιογραφία	103

-ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις (ΑΞΕ) αποτελούν έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες των σύγχρονων οικονομιών, καθώς άρχισαν να πρωτοεμφανίζονται στο παγκόσμιο στερέωμα στις αρχές του 20^{ου} αιώνα. Είναι συνυφασμένες με την ύπαρξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ενώ ιστορικά η αύξηση του αριθμού των τελευταίων, ανά τον κόσμο, συμπίπτει με την ευρεία καθιέρωση των ΑΞΕ ως τρόπο χρηματοδότησης των λειτουργιών αυτών¹.

Γεγονός είναι πως υπάρχουν πολλές μορφές ΑΞΕ, με αυτή των συγχωνεύσεων και εξαγορών να είναι πρωτοπόρος στις σύγχρονες εξελίξεις². Η βιβλιογραφία τις συνδέει άμεσα και έμμεσα με φαινόμενα όπως αυτό της παραγωγικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης (Blomstrom, Kokko 1998)³. Γενικά υπάρχει διάχυτη η πεποίθηση πως το μεγάλο μέγεθος εισροών και εκροών ΑΞΕ σε μια χώρα, βοηθά στην ύπαρξη ενός μεγαλύτερου ρυθμού οικονομικής μεγέθυνσης. Κατά τον 20^ο αιώνα, πρωτοπόρος στην προσέλκυση και εξαγωγή ΑΞΕ είναι οι αναπτυσσόμενες χώρες με τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιαπωνία και πλέον τις χώρες της ΕΕ, να βρίσκονται στην ηγετική θέση. Οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν αρχίσει τα τελευταία χρόνια να παίζουν ολοένα και σημαντικότερο ρόλο στον τομέα αυτό, ενώ ανέκαθεν, εκτός από την γεωγραφική κατανομή των ΑΞΕ, μας ενδιέφερε και η κατανομή ανά οικονομικό τομέα. Μάλιστα ιδίως την εποχή της πληροφόρησης, την οποία διανύουμε, είναι και το γεγονός πως σήμερα την μεγαλύτερη επενδυτική ικανότητα αντιμετωπίζουν τομείς όπως αυτοί των υπηρεσιών, της πληροφόρησης και των επικοινωνιών.

Η πλειοψηφία των χωρών, προκειμένου να προσελκύσει νέες και μεγαλύτερες σε αριθμό ΑΞΕ λαμβάνει μέτρα οικονομικής πολιτικής τα οποία συμβάλλουν στην επίτευξη ενός τέτοιου στόχου. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί και η χώρα μας, η Ελλάδα, η οποία μόλις το 2005 θεμελίωσε έναν νέο ολοκληρωμένο αναπτυξιακό νόμο (Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, 2005).

Σημαντικό ερώτημα, συν τοις άλλοις, παραμένει και ο τρόπος με τον οποίο αυτά τα επενδυτικά προγράμματα χρηματοδοτούνται. Ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί τον κυρίαρχο και πιο κλασσικό τρόπο χρηματοδότησης τους, ενώ ολοένα και σημαντικότερο ρόλο παίζει και η χρηματοδότηση μέσω των ιδίων κεφαλαίων μιας επιχείρησης (equity funds)⁴

Σε ότι αφορά στην Ελλάδα, ενώ από το 1950 έγιναν πολλές προσπάθειες για προσέλκυση ΑΞΕ, αυτές δεν είχαν πάντα τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Γενικά οι μεγαλύτερες αυξήσεις εισροών και εκροών ΑΞΕ πραγματοποιήθηκαν κατά την δεκαετία του 70 και του 90. Τα τελευταία χρόνια οι περισσότερες εισροές και εκροές προέρχονται από τα υπόλοιπα κράτη – μέλη της ΕΕ ενώ πολλές εισροές ΑΞΕ πραγματοποιούνται στις χώρες των Βαλκανίων.

¹ Το αναλυτικό παγκόσμιο ιστορικό των ΑΞΕ καταγράφεται συστηματικά από το 1991, έτος κατά το οποίο ξεκίνησαν να δημοσιεύονται οι Παγκόσμιες Ετήσιες Αναφορές (World Investment Reports), και οι οποίες κατά κύριο λόγο εστιάζουν στις ΑΞΕ.

² Αυτό φαίνεται άλλωστε και από της τελευταίες Παγκόσμιες Αναφορές Επενδύσεων 2000 – 2007, οι οποίες δείχνουν ολοένα και αυξανόμενο ποσοστό συγχωνεύσεων και εξαγορών.

³ Οι Blomstrom και Kokko στο άρθρο τους, το 1998, μέσω εμπειρικής έρευνας αποδεικνύουν τη θετική επιρροή των ΑΞΕ στην παραγωγικότητα και της χώρας υποδοχής αλλά και της χώρας προέλευσης.

⁴ Θα πρέπει σε αυτό το σημείο να αναφερθεί ότι παρόλο την ευρεία διάδοση των equity funds ως τρόπου χρηματοδότησης των ΑΞΕ, ο τραπεζικός δανεισμός συνεχίζει να παίζει πρωτεύοντα ρόλο στην παγκόσμια οικονομία και ιδιαίτερα σε χώρες όπως η Ελλάδα .

-ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αντιλαμβανόμαστε ότι πρόκειται να πραγματοποιούμε στο κείμενο μας παρακάτω ένα παγκόσμιο οικονομικό ζήτημα , την πραγματοποίηση δηλαδή Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ) , και κατ'έπекταση την ίδρυση , εξάπλωση και βιωσιμότητα των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων , εξίσου σημαντικές και σαν εισροές και σαν εκροές επενδύσεων για κάθε χώρα .

Η βιβλιογραφία ανεξάντλητη επί του θέματος και με μεγάλη ποικιλία συγγραφέων , ξένων και ελλήνων , καθώς η ύπαρξη τους καθορίζει τον βαθμό ευημερίας και ανάπτυξης, και μια σειρά ακόμα «οφελειών»,τις οποίες θα αναπτύξουμε εκτενέστερα παρακάτω , τόσο για την χώρα δέκτρια όσο και για την χώρα πρόλευσης

Σας παραθέτουμε μια μικρή αναφορά για όσα θα προσπαθήσουμε να αναλύσουμε παρακάτω εκτενέστερα , για τον τρόπο διάρθρωσης της εργασίας μας .

Αρχικά , αναζητήσαμε πηγές ως προς τον ορισμό και την ιστορική εξέλιξη της Πολυεθνικής Επιχείρησης ,αρχικως ως μονάδα παραγωγής και περαιτέρω ως μοχλός ανάπτυξης . Η δομή της Πολυεθνικής Επιχείρησης , που για χάριν συντομίας πολλές φορές αναφέρεται ως ΠΕ, οι στρατηγικές παραγωγής , έρευνας και ανάπτυξης , ο ρόλος τους στην μεταφορά κεφαλαίου και τεχνολογίας καθώς και η αντίδραση της χώρας δέκτη και το πολιτικό κόστος , είναι κάποια θέματα που πραγματευόμαστε στο πρώτο κεφάλαιο .

Στην συνέχεια , προχωράμε στις έννοιες διεθνές εμπόριο κα διεθνής παραγωγή , έννοιες συνιφασμένες με τις ΠΕ, παραθέτουμε πλεονεκτήματα , μειονεκτήματα , το βαθμό που επιρρεάζουν άλλες οικονομικές δραστηριότητες , καθώς αναφερόμαστε και στις διασυννοριακές συγχωνεύσεις και εγαγορές .

Στο τρίτο κεφάλαιο , που αποτελεί και τον πυρήνα του θέματος μας , αναλύουμε μορφές , τύπους , κριτήρια ανάληψης ΑΞΕ , τρόπους χρηματοδότησης , επιπτώσεις στην χώρα δέκτη και στην χώρα προέλευσης ΑΞΕ , καθώς και μια σύντομη ιστορική εξέλιξη παγκοσμίως .

Ποιες χώρες είναι ψηλά σε προτίμηση παγκοσμίως για πραγματοποίηση και αποδοχή ΑΞΕ , μεταβολές στα ποσοστά κάθε χώρας με την εξέλιξη των χρόνων , καθώς και λόγοι που υποκινούν αυτές τις μεταβολες , παρατίθενται με την βοήθεια πινάκων και σχεδιαγραμμάτων , από πηγές κυρίως ευρωπαϊκές , στο τέταρτο κεφάλαιο.

Η Ελλάδα , όπως διαπιστώνεται και στο πέμπτο κεφάλαιο , παρότι είναι μια χώρα πλούσια σε πρώτες ύλες και αξιοζήλευτη γεωγραφική θέση , εντούτοις δεν έχει γίνει πόλος έλξης ΑΞΕ . Με μία σύντομη ιστορική ανασκόπηση βλέπουμε ότι οι ΗΠΑ αποτελούσαν την βασική χώρα προέλευσης ΑΞΕ . Με μια συγκριτική ανάλυση μεταξύ Ιρλανδίας , Ισπανίας και Ελλάδας κατανοούμε ότι σημαντικό ρόλο στην προσέλκυση και πραγματοποίησης ΑΞΕ διασραματίζουν οι εκάστοτες κυβερνήσεις καθώς και οι οικονομικές συμμαχίες .Σήμερα , η Ελλάδα βιώνει την μεγαλύτερη μεταπολεμικά ύφεση και αυτό αντικατοπτρίζεται , όπως φαίνεται και σε κάποιους πίνακες που περιέχονται στο κεφάλαιο αυτό , σε όλα τα οικονομικά της μεγέθη και κατ'έπекταση και στις ΑΞΕ .

Τέλος , αντιλαμβανομένου της σημαντικότητας των ΑΞΕ , παραθέτουμε πολιτικές ενίσχυσης και προσέλκυσης ΑΞΕ , μορφές κινήτρων , εμπειρίες χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς και την προσπάθεια της Ελλάδας για προσέλκυση ΑΞΕ , η οποία προσπάθεια όμως δεν ευδοκίμει , οι λόγοι πολλοί και διάφοροι.

-ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι κατεξοχήν οικονομικό φαινόμενο της μεταπολεμικής περιόδου στον αιώνα μας είναι η ταχεία εξάπλωση της πολυεθνικής επιχείρησης. Η δεκαετία του 1960 χαρακτηρίζεται από μαζική έξοδο κεφαλαίου από τις βιομηχανικές χώρες, ιδιαίτερα από τις Ηνωμένες Πολιτείες, σε άλλες χώρες του κόσμου, κυρίως την Ευρώπη. Το μεγαλύτερο μέρος των αποταμιεύσεων αυτών χρησιμοποιείται όχι για αγορά χρηματιστηριακών τίτλων, αλλά για επένδυση σε πραγματικό κεφάλαιο στις διάφορες χώρες. Αυτή η Ξένη Άμεση Επένδυση (ΞΑΕ) ή Foreign Direct Investment (FDI) γίνεται κατά κύριο λόγο από επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν την βάση τους στην χώρα προέλευσης του κεφαλαίου. Με τον τρόπο αυτό μεταφέρεται ένα μέρος της παραγωγικής δραστηριότητας της επιχείρησης στο εξωτερικό ώστε, σε τελευταία ανάλυση, η ΞΑΕ παίρνει τη μορφή μιας παραγωγικής μονάδας που είναι βασικά προέκταση της αρχικής επιχείρησης και είναι γνωστή ως θυγατρική επιχείρηση (affiliate, subsidiary). Και για να συμπληρώσουμε την σχετική ορολογία, η αρχική επιχείρηση που επενδύει σε θυγατρικές είναι η μητρική και εδρεύει στη χώρα βάση (home country). Η χώρα αποδέκτης (host country), τέλος, φιλοξενεί τη θυγατρική.

Έτσι δημιουργείτε η Πολυεθνική Επιχείρηση (ΠΕ) – Multinational Corporation – η οποία, έχοντας ως βάση μια χώρα, αναπτύσσει παραγωγικές δραστηριότητες αγαθών και υπηρεσιών σε μια άλλη χώρα. Ο ορισμός αυτός είναι συμβατικός γιατί, όπως θα δούμε παρακάτω, η φύση και η δομή της ΠΕ εξελίσσεται συνεχώς. Έτσι δεν έχουμε γενικά αποδεκτό ορισμό, ο οποίος να αποδίδει με ακρίβεια το πρότυπο της πολυεθνικής επιχείρησης.

Για να υπογραμμιστεί η σημασία της ΠΕ στη διεθνή οικονομική ζωή θα πρέπει να συμπληρωθεί ο παραπάνω ορισμός με τα πρόσθετα στοιχεία ότι:

η ΠΕ, δηλαδή η μητρική η οποία παράγει στο εξωτερικό με θυγατρικές, α) εξασκεί άμεσο έλεγχο στην πολιτική των θυγατρικών της, β) εκπονεί την στρατηγική στις ζωτικής σημασίας λειτουργίες της παραγωγής, χρηματοδότησης, εμπορίας κλπ.

Από τον παραπάνω ορισμό συνεπάγεται η δυαδική φύση της διοίκησης της τυπικής πολυεθνικής επιχείρησης, η οποία είναι αποκεντρωτική αλλά και συγχρόνως συγκεντρωτική. Σε ότι αφορά την αποκέντρωση έχουμε την περιφερειακή διοίκηση των θυγατρικών επιχειρήσεων, η οποία ασχολείται με τις καθημερινές δραστηριότητες της παραγωγικής μονάδας, την μελέτη των ιδιαιτεροτήτων της τοπικής αγοράς και γενικά την βραχυπρόθεσμη οικονομική πολιτική σε τοπικό επίπεδο. Από την άλλη μεριά, στην κορυφή της διοικητικής πυραμίδας έχουμε το διοικητικό συμβούλιο της μητρικής, το οποίο παίρνει αποφάσεις σε θέματα ζωτικής σημασίας που αφορούν στη λειτουργία και την μεγέθυνση του πολυεθνικού συγκροτήματος επιχειρήσεων . Έτσι, η διοίκηση της μητρικής αποφασίζει πάνω σε θέματα συνεργασίας και συγχρονισμού των ανά τον κόσμο παραγωγικών μονάδων της επιχείρησης, καθώς και σε θέματα επενδύσεων και χρηματοδότησης.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των πολυεθνικών είναι το τεράστιο μέγεθος τους και η μεγάλη οικονομική τους δύναμη. Η διάσταση του μεγέθους προκύπτει τόσο από τον κύκλο εργασιών όσο και από το ενεργητικό των ισολογισμών τους. Ο αριθμός των εργαζομένων, το στοκ κεφαλαίου, αλλά και οι επενδύσεις των ΠΕ συνήθως αποκαλύπτουν μεγάλες παραγωγικές μονάδες, πολλές από τις οποίες έχουν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από το ΑΕΠ πολλών χωρών του κόσμου.

Είναι φυσικό ένα τέτοιο συγκρότημα παραγωγικών μονάδων να είναι τεράστια οικονομική δύναμη. Η οικονομική δραστηριότητα, επομένως της πολυεθνικής επιχείρησης αναπόφευκτα μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την οικονομική ζωή της χώρας στην οποία λειτουργεί, ιδιαίτερα αν αυτή είναι μικρή σε μέγεθος. Η δραστηριότητα της μεγάλης ΠΕ σε μια μικρή χώρα μπορεί ακόμα να έχει επιπτώσεις πάνω στην γενική πολιτική της κατάσταση.

Και επειδή οι ΠΕ είναι πολλές σε αριθμό και μεγάλες σε οικονομική δύναμη, αναπόφευκτα η σημασία τους για την διεθνή οικονομία είναι γενικά πολύ μεγάλη. Θα μπορούσε μάλιστα να ειπωθεί ότι για την εξέταση της διεθνούς οικονομίας πρέπει απαραίτητα να κατανοηθεί ο ρόλος της ΠΕ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

-Πολυεθνική Επιχείρηση

Πολυεθνική εταιρία (ή διεθνική εταιρία) είναι η εταιρία που διαχειρίζεται τα ιδρύματα παραγωγής ή παραδίδει τις υπηρεσίες τις τουλάχιστον σε δύο χώρες. Οι πιο μεγάλες πολυεθνικές έχουν προϋπολογισμούς που υπερβαίνουν εκείνων πολλών χωρών. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να έχουν μια ισχυρή επιρροή στις τοπικές οικονομίες. Διαδραματίζουν έναν σημαντικό ρόλο στην παγκοσμιοποίηση.

1.1 Ιστορική Εξέλιξη

Μια γρήγορη ιστορική αναδρομή στη γέννηση και εξέλιξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων δείχνει ότι το σημείο αφετηρίας βρίσκεται στα τέλη του περασμένου αιώνα. Οι γνωστές σε όλους μας εμπορικές επωνυμίες του Standard Oil, Singer, General Electric, American Bell λειτουργούσαν ως πολυεθνικές στην Ευρώπη τον περασμένο αιώνα. Οπωσδήποτε η συγκεκριμένη μορφή λειτουργίας της πολυεθνικής του τότε διαφέρει από αυτή του σήμερα.

Μέχρι και την δεκαετία του 1950 το περιβάλλον της διεθνούς οικονομίας δεν ήταν αρκετά πρόσφορο για την ανάπτυξη των πολυεθνικών εταιριών στον δευτερογενή τομέα. Γι' αυτό και οι πρώτες πολυεθνικές εντοπίζονται στην εξόρυξη και διανομή πρωτογενούς παραγωγής όπως ορυκτά, καρυκεύματα και γεωργικά προϊόντα των τροπικών περιοχών. Επιπλέον, οι πολυεθνικές αυτές, σε μεγάλη έκταση, συνδέονται με την σχέση εξάρτησης της χώρας – αποδέκτη από τη χώρα – βάση που υπονοούσε το αποικιοκρατικό καθεστώς των χρόνων εκείνων. Οι πιο ανεπτυγμένες χώρες σήμερα, ιδιαίτερα οι ΗΠΑ, η Μ. Βρετανία, η Ολλανδία και το Βέλγιο, χρησιμοποίησαν τις πολυεθνικές ως όργανα τροφοδότησης των βιομηχανιών τους με πρώτες ύλες και του καταναλωτικού τους κοινού με τροπικά προϊόντα.

1.1.1 Η Περίοδος 1950-1970

Στο δευτερογενή τομέα μεταπολεμικά, παρατηρείται μια αυξημένη κίνηση κεφαλαίων σε μορφή άμεσων επενδύσεων στην Ευρώπη. Στη δεκαετία του 1950 η εγκατάσταση αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη ήταν σε ένα βαθμό συγκυριακό. Το κεφάλαιο γενικά ήταν ευπρόσδεκτο στην Ευρώπη, η οποία βρισκόταν σε περίοδο ανασυγκρότησης μετά την καταστροφική σύρραξη του Δευτέρου Παγκόσμιου Πολέμου. Οι ΗΠΑ βρέθηκαν αρωγοί σε αυτήν την προσπάθεια. Η κυβερνητική πολιτική των ΗΠΑ απέβλεπε, μεταξύ άλλων, στην όσο το δυνατόν μεγαλύτερη οικονομική αυτοδυναμία της Δυτικής Ευρώπης, για την εξασφάλιση πολιτικής ισορροπίας στον ευρωπαϊκό χώρο. Αλλά και κάτι τέτοιο συνέπιπτε και με τα γενικότερα συμφέροντα του επιχειρηματικού κόσμου στις ΗΠΑ.

Η αυξημένη βιομηχανική παραγωγή της χώρας έπρεπε να βρει τις απαιτούμενες αγορές για διάθεση. Παράλληλα, η συνέχιση της οικονομικής μεγέθυνσης που προχωρούσε σε γοργούς ρυθμούς τα προηγούμενα χρόνια χάρη στην πολεμική βιομηχανία, θα βοηθούσε στο να αποφευχθεί η ύφεση που συνήθως ακολουθεί μεγάλες πολεμικές συρράξεις. Όμως, όπως ήταν φυσικό, η Δυτική Ευρώπη εφάρμοζε προστατευτική πολιτική στο εμπόριο. Αλλά

αν φθηνότερα βιομηχανικά προϊόντα δεν μπορούσαν να περάσουν τους υψηλούς ευρωπαϊκούς δασμούς, οι πολυεθνικές μπορούσαν να λειτουργήσουν ως υποκατάστατα και να παράγουν ορισμένα από τα προϊόντα αυτά στην Ευρώπη. Έτσι, έχουμε συνεχή ροή κεφαλαίου από τις ΗΠΑ στην Ευρώπη, που παίρνει την μορφή πολυεθνικών.

Στο μεταξύ η διεθνής οικονομία αποκτά καλύτερη υποδομή στις διεθνείς πληρωμές με την υιοθέτηση του διεθνούς νομισματικού συστήματος σταθερής ισοτιμίας, που προέκυψε από την διεθνή διάσκεψη του Bretton Woods. Αλλά η δεκαετία του 1950 συνεχίζει να χαρακτηρίζεται από έλλειψη ρευστότητας, πράγμα που ενέτεινε τον προστατευτισμό στην διεθνή οικονομία.

Η στενότητα διεθνούς χρήματος και ο προστατευτισμός, μαζί με την ευσυνείδητη φίλο-ευρωπαϊκή πολιτική των ΗΠΑ, αποτέλεσαν οπωσδήποτε καθοριστικούς παράγοντες για την ροή άμεσων επενδύσεων στην Δυτική Ευρώπη. Ένας άλλος παράγοντας που λειτούργησε ως πρόσθετο κίνητρο για την ροή άμεσων επενδύσεων στην Ευρώπη ήταν η ενεργειακή πολιτική των Ηνωμένων Πολιτειών στο τέλος της δεκαετίας του 1950. Αυτή προωθούσε την μεγαλύτερη ενεργειακή αυτοδυναμία της χώρας με αύξηση της παραγωγής πετρελαίου και μείωση της εισαγωγής του. Αντίθετα, η Ευρώπη στηριζόταν στην εισαγωγή φθηνού πετρελαίου από την Μέση Ανατολή. Ήταν φυσικό, λοιπόν, οι ΠΕ να επιδιώξουν την χρήση της φθηνής ευρωπαϊκής ενέργειας μέσω των θυγατρικών τους.

Έτσι μπαίνουμε στην δεκαετία του 1960 την οποία όπως είπαμε χαρακτηρίζει μαζική έξοδος κεφαλαίου από τις ΗΠΑ με παράλληλη επιτάχυνση του ρυθμού εγκατάστασης θυγατρικών στη Δ. Ευρώπη. Από πλευράς Δ. Ευρώπης, η δεκαετία του 1960 χαρακτηρίζεται από το γοργό ρυθμό οικονομικής μεγέθυνσης των οικονομιών της και ιδιαίτερα των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Το διεθνές νομισματικό σύστημα της σταθερής αλλά προσαρμόσιμης ισοτιμίας αποδείχθηκε ότι έπασχε από το ίδιο πρόβλημα, όπως και ο χρυσός κανόνας, δηλαδή την έλλειψη ρευστότητας. Το δολάριο είχε παίξει σοβαρό ρόλο ως νόμισμα κλειδί και ήταν το κατ' εξοχήν μέσο διεθνών πληρωμών, αλλά από τα μέσα της δεκαετίας του 1960 είχε γίνει συνείδηση στη διεθνή οικονομία ότι ήταν υπερτιμημένο, έναντι των άλλων νομισμάτων. Οι νομισματικές αρχές της ΗΠΑ επέμεναν στην σταθερή σχέση δολαρίου – χρυσού παρότι η αγοραστική αξία του νομίσματος αυτού είχε πέσει σημαντικά. Αλλά όπως είναι γνωστό το υπερτιμημένο νόμισμα μιας χώρας επιδοτεί τις εισαγωγές και κάνει τις επιχειρήσεις της χώρας λιγότερο ανταγωνιστικές στις διεθνείς αγορές. Είναι φυσικό λοιπόν, η παράταση μιας τέτοιας κατάστασης να λειτουργήσει ως κίνητρο για την μεταφορά της παραγωγικής δραστηριότητας από την χώρα με το υπερτιμημένο νόμισμα, τις ΗΠΑ, στο εξωτερικό. Ο παράγοντας αυτός του υπερτιμημένου δολαρίου μαζί με το ενεργειακό, που αναφέραμε παραπάνω, εξηγούν σε μεγάλο βαθμό την ροή των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων (ΞΑΕ) στη δεκαετία του 1960.

1.1.2 Η Επόμενη Δεκαπενταετία (1970–1985)

Θα μπορούσε να πει κανείς ότι στις αρχές της δεκαετίας του 1970 διαπιστώνεται μια αντιστροφή στις εξελίξεις των μεγεθών, που αναφέρουμε παραπάνω. Πράγματι, τα κατ' εξοχήν οικονομικά φαινόμενα της δεκαετίας αυτής είναι η πετρελαϊκή κρίση και η υποτίμηση του δολαρίου. Η κατακόρυφη αύξηση της τιμής του πετρελαίου έπληξε τις μικρές οικονομίες της Ευρώπης και την Ιαπωνία. Οι έντονες πληθωριστικές πιέσεις στις χώρες αυτές και η μεγάλη τους εξάρτηση από το πετρέλαιο προκάλεσαν σοβαρά προβλήματα στις παραγωγικές μονάδες που παρήγαν για την διεθνή αγορά. Παραπέρα, η υποτίμηση του δολαρίου και ο προστατευτισμός που επικράτησε στις ΗΠΑ αδυνάτισαν το συγκριτικό πλεονέκτημα που είχε μέχρι τότε η Ευρώπη ως τόπο εγκατάστασης των μεγάλων πολυεθνικών δευτερογενούς παραγωγής. Δεν είναι τυχαίο ότι οι παραπάνω εξελίξεις συμπίπτουν με μεταστροφή των ΞΑΕ

προς τις ΗΠΑ. Βέβαια, η επένδυση αμερικανικού κεφαλαίου σε θυγατρικές συνεχίστηκε σε γοργούς ρυθμούς στη δεκαετία του 1970.

Η αρχή της δεκαετίας του 1980 δείχνει συνέχιση της αυξητικής τάσης ξένων άμεσων επενδύσεων. Τα αξιοπρόσεκτα σημεία των εξελίξεων στην δεκαετία αυτή είναι: πρώτον ότι οι ΗΠΑ έπαυσαν να είναι αδιαφιλονίκητος πρωταγωνιστής στην ροή διεθνών επενδύσεων σε θυγατρικές. Η Ιαπωνία, παράλληλα με την γενική οικονομική μεγέθυνση που πραγματοποιείται σε ρυθμό ταχύτερο από αυτόν των άλλων οικονομιών, έκανε θεαματική πρόοδο και στον τομέα των ΞΑΕ. Ας σημειωθεί ότι το 50% περίπου των Ιαπωνικών επενδύσεων επιλέγουν τις ΗΠΑ ως τόπο εγκατάστασης.

Οι ΞΑΕ από το 1980 μέχρι το 1986 παρουσιάζουν τα εξής στοιχεία: Πρώτον, είναι αξιοσημείωτη η κατακόρυφη πτώση των άμεσων επενδύσεων των ΗΠΑ στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας (1981-1983), όταν η διεθνής οικονομία υπέφερε από στασιμότητα. Πιο ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι επαληθεύεται η συσχέτιση μεταξύ της ανατίμησης στην ισοτιμία του δολαρίου και του ρυθμού αύξησης των άμεσων επενδύσεων στα χρόνια που ακολούθησαν. Αξιοσημείωτη, επίσης, είναι η ταχεία αύξηση των ιαπωνικών επενδύσεων και η σχετική σταθερότητα που έδειξαν ακόμα και στην περίοδο μεγάλης οικονομικής ύφεσης της διεθνούς οικονομίας. Σταθερότητα επίσης χαρακτηρίζει και τις βρετανικές αλλοδαπές επενδύσεις.

Τα παρακάτω στατιστικά στοιχεία συμπληρώνουν την συζήτηση για την εξέλιξη των ΞΑΕ διαχρονικά. Ο πίνακας 1.1 δείχνει την επενδυτική δραστηριότητα σε πολυεθνικές των έξι πλουσιότερων (βιομηχανικών) χωρών του κόσμου την περίοδο 1970-1985. Από τα ποσά των επενδύσεων, τα οποία περιλαμβάνουν και τις επανεπενδύσεις κερδών, δείχνουν καθαρά ότι στην περίοδο αυτή και ιδιαίτερα στα μέσα της δεκαετίας του 1980 η πολυεθνική επιχείρηση δεσπόζει της διεθνούς οικονομίας. Η χρονική περίοδος 1971 – 1985 είναι η πρώτη δεκαετία λειτουργίας του διεθνούς νομισματικού συστήματος ελεύθερης (ελεγχόμενης) ισοτιμίας. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μέσω των διεθνών επενδύσεων (foreign direct investment) υπήρξαν βασικός παράγοντας στην διαμόρφωση και μεγέθυνση της Αγοράς Ευρωνομισμάτων⁵

Η αγορά αυτή διευκόλυνε τη χρηματοδότηση και επομένως την εξάπλωση των ΠΕ. Γενικά το σύστημα ελεύθερης διακύμανσης εξασφάλισε αυξημένη ρευστότητα στη διεθνή αγορά και διευκόλυνε τη ροή κεφαλαίου, τόσο για χρηματιστηριακές όσο και για άμεσες επενδύσεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1

Ξένες Άμεσες Επενδύσεις των Πλουσιότερων (Βιομηχανικών) Χωρών στη Δεκαετία 1970-1985 (εκατ. δολάρια)

ΧΩΡΑ	1970	1980	1985
ΗΠΑ	7.589	19.220	28.050
Βρετανία	1.308	11.360	16.691
Ιαπωνία	355	2.385	14.480
Δ. Γερμανία	876	4.180	8.999
Γαλλία	374	3.138	5.230
Καναδάς	111	754	2.661

⁵ **ευρωνόμισμα** : αναφέρεται στην κατάθεση των κατοίκων μιας χώρας, σε νόμισμα της χώρας αυτής, σε τράπεζα που βρίσκεται σε άλλη χώρα. Οι καταθέσεις αυτές γίνονται για μικρά συνήθως χρονικά διαστήματα (από ένα μήνα έως ένα έτος) όπου στο διάστημα αυτό ο καταθέτης δεν έχει το δικαίωμα να αποσύρει μέρος των καταθέσεων του. Με την έννοια αυτή, η κατάθεση, παρ' ότι μικρής διάρκειας θεωρείται κατάθεση προθεσμίας. Αυτό δίνει την δυνατότητα στις Τράπεζες που χειρίζονται τέτοιες καταθέσεις, τις ευρωτράπεζες, να κάνουν δάνεια σε ευρωνομίσματα. Βασικές προϋποθέσεις για να θεωρηθεί ένα νόμισμα ευρωνόμισμα είναι α) η ζήτηση τους στην διεθνή αγορά και β) να μετατρέπεται ελεύθερα και χωρίς περιορισμούς σε άλλα νομίσματα το οποίο είναι και χαρακτηριστικό της **ευρωαγοράς**

1.1.3 Η Περίοδος Μετά Το 1985: Καθιέρωση Της Διεθνούς Παραγωγής

Στο σημείο αυτό η διεθνής παραγωγή των ΞΑΕ δεσπόζει της διεθνούς οικονομίας. Η αρχή της δεύτερης πενταετίας του 1980 αποτελεί την αφετηρία για μια θεαματική αύξηση στις εκροές άμεσων επενδύσεων από τις πλούσιες χώρες. Η παρουσία της πολυεθνικής επιχείρησης, ΠΕ, στη διεθνή συναλλαγή είναι πλέον καταλυτικής σημασίας. Η διεθνή παραγωγή υποκαθιστά σε μεγάλο βαθμό τις εξαγωγές αγαθών που παράγονται εγχώρια στις βιομηχανικές χώρες.

Η δραματική αυτή αλλαγή στη διεθνοποίηση της παραγωγής συμπίπτει με την περίοδο γενικότερου “ανοίγματος” της διεθνούς αγοράς, η οποία αντανάκλα την υιοθέτηση από τις εμπορευόμενες χώρες μιας δραστικής αλλαγής σε νοοτροπία και πρακτική που οδηγεί στην παγκοσμιοποίηση (globalization) της οικονομικής ζωής της υφηλίου και επέκταση της διεθνούς ανταλλαγής. Είναι επίσης η περίοδος συστηματικών μετασχηματισμών για τις κεντρικά προγραμματισμένες χώρες, οι οποίες υιοθετούν το σύστημα αγοράς. Στα μέσα της δεκαετίας του 1980 , η Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, η σημερινή Ευρωπαϊκή Ένωση εντατικοποιείται με το σχηματισμό της Ενιαίας Αγοράς με το γνωστό EC-92 πρόγραμμα, μιας αγοράς απαλλαγμένη από δασμολογικά ή άλλα εμπόδια στην ενδοκοινοτική ανταλλαγή, το οποίο μπήκε σε εφαρμογή στο τέλος της δεκαετίας του 1980. Σε δεύτερη φάση η ΕΟΚ ενεργοποίησε ανάλογο μηχανισμό για την νομισματική ενοποίηση. Η ευρύτερη χρηματοπιστωτική αγορά της ΕΟΚ άρχισε να λειτουργεί σε πιο ενιαία μορφή, με την κατάργηση πρώτα των εμποδίων στην κίνηση κεφαλαίων μεταξύ των χωρών – μελών και την δημιουργία ενός ομοιόμορφου τραπεζικού δικτύου. Η Συνθήκη του Μάαστριχ που ακολούθησε το πρόγραμμα EC -92 προετοίμασε το έδαφος για τις θεσμικές και οικονομικές μεταβολές, οι οποίες οδήγησαν στο τέλος της δεκαετίας του 1990 στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ONE). Πέρα από τη καθιέρωση Ευρωπαϊκής πλέον νομισματικής και δημοσιονομική πολιτικής για όλα τα κράτη – μέλη, ο τελικός στόχος της ONE ήταν η κυκλοφορία ενιαίου νομίσματος, του ΕΥΡΟ, μέσα σε ένα οικονομικά ενοποιημένο χώρο, την Ευρωπαϊκή Ένωση, την 1^η Ιανουαρίου 2002. Παράλληλα, ο Γύρος της Ουρουγουάης, ο οποίος άρχισε το 1986, προετοίμαζε το έδαφος για μεγαλύτερη ελευθεροποίηση του εμπορίου. Γενικά την περίοδο αυτή συντελείται περαιτέρω ενοποίηση της διεθνούς αγοράς. Μια από τις πιο σημαντικές εξελίξεις στην διεθνή οικονομία είναι η δραματική αύξηση της διεθνούς παραγωγής από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις, δηλαδή η εγκατάσταση ξένων επιχειρήσεων σε διάφορες χώρες αποτελούν την κατ’ εξοχήν οικονομική εξέλιξη από τα μέσα της δεκαετίας του 1980. Η ενοποιημένη αγορά επέτρεψε την δημιουργία παραγωγικών μονάδων αρίστου μεγέθους, οι οποίες μπορούσαν να ανταγωνιστούν τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις “επί ίσους όρους”.

Ο πίνακας 1.3 δείχνει τη εξέλιξη των εισροών και εκροών των ΞΑΕ στα τελευταία χρόνια. Το δεύτερο μέρος της δεκαετίας του 1980 ήταν η χρυσή πενταετία για τις ΞΑΕ. Το μεγαλύτερο μέρος της επενδυτικής δραστηριότητας σε εκροές και εισροές ανήκει στις βιομηχανικά αναπτυσσόμενες χώρες και μόνο στα τελευταία χρόνια οι αναπτυσσόμενες χώρες, κυρίως οι “νέο-εκβιομηχανοποιούμενες ” χώρες της Ασίας, συμμετείχαν με σημαντικά ποσοστά. Σε όλη την διάρκεια της δεύτερης πενταετίας του 1980 οι άμεσες επενδύσεις συνέχισαν με αυξανόμενους ρυθμούς και μόνο στην δεκαετία 1991-92 έχουμε μείωση στη ροή της επενδυτικής δραστηριότητας διεθνώς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2
Εισροές και Εκροές Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, 1987 – 1998
(δισεκατ. Δολάρια)

Χώρα	1987-92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<u>Αναπτυγμένες χώρες</u>							
Εισροές	137	134	146	209	211	273	460
Εκροές	185	207	242	306	320	407	594
<u>Αναπτυσσόμενες χώρες</u>							
Εισροές	35	78	101	106	135	173	166
Εκροές	14	40	43	52	59	65	52
<u>Σύνολο</u>							
Εισροές	172	219	253	328	359	464	643
Εκροές	199	247	284	358	375	475	648

Πηγή: Ηνωμένα Έθνη, World Investment Report, 1999

Στην επόμενη πενταετία έχουμε μια αλματώδη αύξηση των ΞΑΕ όπως δείχνει ο πίνακας 1.3. Υπολογίζεται ότι το συνολικό στοκ των άμεσων διεθνών επενδύσεων είχε ξεπεράσει τα 4 δισ. Δολάρια το 1988.

Τα τρία μεγάλα οικονομικά μπλοκ, γνωστά ως η "Τριάδα", δηλαδή οι ΗΠΑ, η Ιαπωνία και η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ), ήταν βέβαια ο πρωταγωνιστής της δραστηριότητας αυτής. Υπολογίζεται ότι το 60%-70% των άμεσων επενδύσεων στην πενταετία 1988-92 έλαβε χώρα μεταξύ των τριών αυτών οικονομικών δυνάμεων. Η παρουσία της Ιαπωνίας στο διάστημα αυτό είναι περισσότερο από εντυπωσιακή, αφού στην πενταετία 1986-91 ήταν η πρώτη επενδυτική δύναμη στο εξωτερικό. Όμως, μετά τη μεγάλη μείωση εκροής κεφαλαίου από την Ιαπωνία, στα επόμενα δύο χρόνια, η οποία συμπίπτει με παρατεταμένη οικονομική ύφεση της χώρας, παρατηρείται στασιμότητα στο τομέα αυτό. Ο πίνακας 1.4 δείχνει ότι οι ΗΠΑ μετά το 1992 επανέρχεται ως η χώρα με τη μεγαλύτερη εισροή και εκροή ΞΑΕ ενώ η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι η πρώτη επενδυτική δύναμη στον κόσμο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.3
Εκροή Ξένων Άμεσων Επενδύσεων
από τις Πέντε Κύριες Επενδύτριες Χώρες
(δισεκατομ. Δολάρια)

ΧΩΡΑ	1987-92	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Γαλλία	22	20	24	16	30	36	41
Γερμανία	17	17	19	39	50	40	86
Ιαπωνία	33	14	19	22	23	26	24
Ηνωμ. Πολιτείες	30	24	23	92	74	102	132
Ηνωμ. Βασίλειο	26	27	34	44	35	63	114

Πηγή: Ηνωμένα Έθνη, World Investment Report, 1999.

1.2 Δομή Πολυεθνικής Επιχείρησης

Την πολυεθνική επιχείρηση μπορούμε να την δούμε ως φορέα μεταφοράς παραγωγικών συντελεστών και προϊόντων. Πράγματι μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων πραγματοποιείται μια διεθνής ροή δέσμης παραγωγικών συντελεστών με την ευρύτερη έννοια του όρου. Έτσι, εκτός από τη γη και τη μη εξειδικευμένη εργασία, οι παραγωγικοί συντελεστές που περιλαμβάνονται στη μεταφερόμενη δέσμη μπορεί να είναι: κεφάλαιο, εργασία, τεχνολογία, καθώς και η διοίκηση των επιχειρήσεων.

Στη δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων, η μητρική επιχείρηση, είναι στο κέντρο της συνεχούς αυτής ανταλλαγής και μεταφοράς. Η μητρική λειτουργεί ως κέντρο λήψης αποφάσεων σε ότι αφορά τον προγραμματισμό των στόχων και τον έλεγχο της λειτουργίας του συστήματος πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αρχικά η μητρική επιχείρηση πρέπει να πάρει αποφάσεις σχετικά με την επιλογή των τόπων εγκατάστασης των θυγατρικών, απόφαση που παίρνεται με βάση ένα αριθμό κριτηρίων. Ιδιαίτερης σημασίας από πλευράς της παραγωγής του προϊόντος είναι το κριτήριο της προέλευσης των πρώτων υλών. Η επισήμανση των αγορών από την άλλη πλευρά είναι βασικός παράγοντας από πλευράς ζήτησης του προϊόντος.

Σ' ένα σύστημα θυγατρικών επιχειρήσεων, οι λειτουργίες, παραγωγής, και διάθεσης του προϊόντος, πραγματοποιούνται με την στενή συνεργασία των επί μέρους επιχειρήσεων κάτω από τον έλεγχο και την καθοδήγηση της μητρικής. Η συμπληρωματικότητα των παραγωγικών μονάδων του συστήματος πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι βέβαια κύριο χαρακτηριστικό της διεθνούς αυτής ανταλλαγής. Η ανταλλαγή μεταξύ των θυγατρικών γίνεται είτε μέσω της μητρικής ή μεταξύ των θυγατρικών επιχειρήσεων. Έτσι, μπορούμε να δούμε μεταφορά προϊόντος ή μια ποικιλία αυτού από την μια θυγατρική στην άλλη, μπορεί να εφοδιάζει η μια την άλλη με πρώτες ύλες ή ημι-κατεργασμένα. Η μητρική, μεταφέρει σε όλες τις θυγατρικές υπηρεσίες διοικητικής ή τεχνολογίας κλπ.

Βλέπουμε λοιπόν, ότι το σύστημα των πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελεί μικρόκοσμο του διεθνούς οικονομικού συστήματος, με την έννοια ότι η ανταλλαγή αγαθών, υπηρεσιών και παραγωγικών συντελεστών, γίνεται μέσω των θυγατρικών σε συνεχή βάση. Ας σημειωθεί ότι, όπως και στην περίπτωση του διεθνούς εμπορίου στην ευρύτερη αγορά, το σύστημα ανταλλαγής και μεταφοράς παραγωγικών συντελεστών μεταξύ ΠΕ δεν είναι απαλλαγμένο από περιορισμούς. Οι περιορισμοί αυτοί, συνήθως ανάγονται στην πρακτική πολλών κρατών να καταφεύγουν σε προστατευτικά μέτρα για λόγους εθνικού συμφέροντος.

1.3 Ρόλοι Θυγατρικών

Ο πολυεθνικό όμιλος είναι σαν μια οικογένεια όπου οι θυγατρικές είναι τα παιδιά της οικογένειας. Ανάλογα με το ρόλο που παίζουν διαμορφώνουν και την σχέση τους με την μητρική εταιρία. Οι σχέσεις αυτές όμως είναι δυναμικές και αλλάζουν προκειμένου να ικανοποιηθεί το καλό του ομίλου αλλά και της θυγατρικής. Ο βαθμός συνεργασίας και αλληλεξάρτησης μεταξύ των θυγατρικών μπορεί να διαφέρει από περίπτωση σε περίπτωση. Τόσο η φύση του προϊόντος όσο και οι άλλοι εξωτερικοί παράγοντες καθορίζουν πολλές φορές το βαθμό ενοποίησης σε ένα σύστημα πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αλλά και εσωτερικοί παράγοντες, όπως η στρατηγική πωλήσεων, η τιμολογιακή πολιτική για την μεγιστοποίηση των κερδών, μπορούν να επηρεάσουν τον τρόπο συνεργασίας μεταξύ των κατ' ιδίαν μονάδων ενός συστήματος πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Γενικά, μπορούμε να διακρίνουμε, μεταξύ δύο προτύπων οικονομικής ενοποίησης σε ένα σύστημα πολυεθνικών επιχειρήσεων. Το ένα είναι αυτό της οριζόντιας ενοποίησης μεταξύ των ΠΕ. Κατά το πρότυπο αυτό, οι ΠΕ παράγουν τελικά προϊόντα με βάση προκαθορισμένη εξειδίκευση στα πλαίσια υψηλού βαθμού ενοποίησης. Η μητρική καθορίζει

την εξειδίκευση παίρνοντας υπόψη όλους τους παράγοντες, οι οποίοι επηρεάζουν το κόστος παραγωγής σε κάθε χώρα (π.χ. σχετική επάρκεια – ανεπάρκεια παραγωγικών συντελεστών, κόστος μεταφοράς κλπ.). Στη συνέχεια, οι θυγατρικές επιχειρήσεις και η μητρική ανταλλάσσουν τελικά προϊόντα μεταξύ τους ώστε να καλύπτουν μεγάλο εύρος ποικιλιών του ίδιου προϊόντος. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι κάθε θυγατρική διαθέτει τα προϊόντα σε μια προκαθορισμένη γεωγραφική περιοχή. Συνήθως οι περιοχές αυτές καλύπτουν μεγάλες γεωγραφικές εκτάσεις και περιλαμβάνουν επομένως μεγάλο αριθμό χωρών.

Ένα δεύτερο πρότυπο ενοποίησης ΠΕ προβλέπει καθετοποίηση στην παραγωγή. Κάθε ΠΕ συμμετέχει στην παραγωγή ενδιάμεσων προϊόντων τα οποία χρησιμοποιούνται ως εισροές για την παραγωγή του τελικού προϊόντος. Το τελευταίο παράγεται από πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες και διαθέτουν το προϊόν στην διεθνή αγορά. Επομένως, η ανταλλαγή ενδιάμεσων προϊόντων μεταξύ της μητρικής και των θυγατρικών οδηγεί τελικά στην κατασκευή του προϊόντος από την τελευταία θυγατρική, η οποία το διαθέτει στην αγορά.

Αλλά ας γίνουμε πιο συγκεκριμένοι προσδιορίζοντας 3 ρόλους θυγατρικών (Pearce and Papanastassiou, 1996):

1.3.1 Θυγατρική αντίγραφο (Truncated Miniature Replica – TMR)

Αντίγραφο ποιού; της μητρικής. Δηλαδή, παράγει ένα τμήμα παραδοσιακής παραγωγής της ΠΕ. Στόχος της είναι η κάλυψη της αγοράς της χώρας υποδοχής. Αυτή η επένδυση κινείται προς αναζήτηση αγορών δεδομένου ότι το εμπόριο έγινε ανεπαρκής τρόπος διεθνοποίησης λόγω των διάφορων μορφών παρεμβατισμού. Από την άποψη παραγωγής και μάρκετινγκ αυτή η θυγατρική θεωρείται ως ένα περιορισμένο αντίγραφο της μητρικής. Επίσης, δεν καλύπτει όλες τις λειτουργίες της μητρικής όπως, έρευνα και ανάπτυξη. Είναι με άλλα λόγια τεχνολογικά εξαρτημένη από την μητρική. Αυτή η θυγατρική λειτουργεί κάτω από συνθήκες ανεπάρκειας και γίνεται ευάλωτη στον ανταγωνισμό.

1.3.2 Θυγατρική προμηθευτής (Rationalized Product Subsidiary – RPS)

Η θυγατρική προμηθευτής είναι μια εφαρμογή της θεωρίας της εσωτερίκευσης και συνεισφέρει στην αποδοτικότητα της ΠΕ. Κυρίως παράγει ενδιάμεσα αγαθά, και το τι παράγει εξαρτάται από τις ικανότητες της και τις ανάγκες του πολυεθνικού ομίλου. Η επιλογή των χωρών εγκατάστασης αυτών των θυγατρικών γίνεται με πολύ προσοχή και προκειμένου να πραγματοποιηθεί η επιζητούμενη αποδοτικότητα επιλέγονται χώρες που έχουν να προσφέρουν είτε σε πρώτες ύλες, είτε άφθονο εργατικό προσωπικό, είτε κάποια καλή φυσική υποδομή. Δεδομένου ότι καλύπτουν ανάγκες του ομίλου σημαίνει ότι εξάγουν τα προϊόντα τους και μάλιστα το εμπόριο που δημιουργείται είναι ενδοεπιχειρησιακό. Η σχέση τους με την μητρική, θα είναι σχέση εξάρτησης όταν το ενδιάμεσο προϊόν που παράγουν είναι ώριμο ή τυποποιημένο. Διαφορετικά, εάν το ενδιάμεσο αγαθό που παράγουν είναι καινοτομικό τότε η σχέση τους με την μητρική θα είναι πιο ισότιμη. Τέλος, πρέπει να σημειώσουμε ότι αυτή η θυγατρική μπορεί επίσης να προμηθεύει και άλλες ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Σε αυτήν την περίπτωση δύναται να παίξει ένα ρόλο κατάσκοπου, όπου μαθαίνει σχετικά με την παραγωγή άλλων επιχειρήσεων. Έτσι μπορεί να ανοίξει τον δρόμο του ομίλου σε άλλους τύπους παραγωγής, συνεισφέροντας στην διαφοροποίηση της παραγωγής.

1.3.3 Χειραφετημένη θυγατρική (World/Regional Product Mandate –WPM)

Η θυγατρική προμηθευτής είναι μια εφαρμογή της θεωρίας της εσωτερίκευσης και συνεισφέρει στην αποδοτικότητα της ΠΕ. Κυρίως παράγει ενδιάμεσα αγαθά, και το τι παράγει εξαρτάται από τις ικανότητες της και τις ανάγκες του πολυεθνικού ομίλου. Η επιλογή των χωρών εγκατάστασης αυτών των θυγατρικών γίνεται με πολύ προσοχή και προκειμένου να πραγματοποιηθεί η επιζητούμενη αποδοτικότητα επιλέγονται χώρες που έχουν να προσφέρουν είτε σε πρώτες ύλες, είτε άφθονο εργατικό προσωπικό, είτε κάποια καλή φυσική υποδομή. Δεδομένου ότι καλύπτουν ανάγκες του ομίλου σημαίνει ότι εξάγουν τα προϊόντα τους και μάλιστα το εμπόριο που δημιουργείται είναι ενδοεπιχειρησιακό. Η σχέση τους με την μητρική, θα είναι σχέση εξάρτησης όταν το ενδιάμεσο προϊόν που παράγουν είναι ώριμο ή τυποποιημένο. Διαφορετικά, εάν το ενδιάμεσο αγαθό που παράγουν είναι καινοτομικό τότε η σχέση τους με την μητρική θα είναι πιο ισότιμη. Τέλος, πρέπει να σημειώσουμε ότι αυτή η θυγατρική μπορεί επίσης να προμηθεύει και άλλες ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Σε αυτήν την περίπτωση δύναται να παίξει ένα ρόλο κατάσκοπου, όπου μαθαίνει σχετικά με την παραγωγή άλλων επιχειρήσεων. Έτσι μπορεί να ανοίξει τον δρόμο του ομίλου σε άλλους τύπους παραγωγής, συνεισφέροντας στην διαφοροποίηση της παραγωγής.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 1^ο

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα μιας έρευνας μέσω ερωτηματολογίου που απευθυνόταν σε μεγάλες ξένες θυγατρικές στην Αγγλία κατά την περίοδο 1993-95, σε ερώτηση σχετικά με τον κυριότερο παραγωγικό τους ρόλο (όπου αξιολογήθηκε από 1 – λιγότερο σημαντικός έως 3 – πολύ σημαντικός) οι περίπου 200 θυγατρικές που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο, αξιολόγησαν με 2,26 το ρόλο τους ως TMR, με 2,15 το ρόλο τους ως WPM/RPM και τέλος με 2,24 το ρόλο τους ως RPS.

ΠΗΓΗ: Papathanassiou (1995)

1.4 Στρατηγικές Παραγωγής Των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων

Οι διαφορετικοί ρόλοι που αναλαμβάνουν οι θυγατρικές μιας ΠΕ προσδιορίζουν την ποικιλία των παραγωγικών δυνατοτήτων των ΠΕ. Στην πιο απλή της μορφή, η παραγωγή μπορεί να διεξάγεται στην χώρα προέλευσης και τα προϊόντα να εξάγονται σε τρίτες αγορές. Εναλλακτικά, οι ΠΕ μπορούν να παράγουν σε κάθε μια από τις χώρες που ενδιαφέρονται να καλύψουν και επίσης, αν το επιθυμούν, να εξάγουν από επιλεγμένες χώρες υποδοχής τα προϊόντα τους. Την τελευταία δεκαετία, έχει αυξηθεί η παραγωγή ενδιάμεσων αγαθών σε πολλές χώρες (έχει αυξηθεί ο αριθμός των RPS θυγατρικών). Αυτά τα αγαθά εξάγονται και σε άλλες χώρες μετατρέποντας την παραγωγή και το εμπόριο σε πολύπλοκες διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Η ΠΕ πρέπει να σχεδιάσει μια στρατηγική παραγωγής όπου να προσδιορίζεται η παραγωγή των ενδιάμεσων και τελικών αγαθών. Σύμφωνα με τον Porter υπάρχουν δύο ευρείς κατηγορίες στρατηγικών παραγωγής.

1.4.1 Η πρώτη είναι η λεγόμενη πολυτοπική στρατηγική παραγωγής (multidomestic strategy).

Σύμφωνα με αυτή την στρατηγική η ΠΕ ιδρύει θυγατρικές σε κάθε αγορά που την ενδιαφέρει με στόχο να παράγουν και να καλύψουν τις ανάγκες της κάθε αγοράς. Αυτές οι θυγατρικές είναι κυρίως τύπου TMR και δεν εξάγουν. Βασικό χαρακτηριστικό αυτής της στρατηγικής είναι ότι οι θυγατρικές δρουν σχεδόν ως αυτόνομες μονάδες. Δεν τις ενδιαφέρει ο διεθνής ανταγωνισμός, παρά μόνο ο ανταγωνισμός που αντιμετωπίζουν από άλλες θυγατρικών άλλων ΠΕ καθώς και εγχώριων επιχειρήσεων στην χώρα υποδοχής

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 2^ο

Η αυτοκινητοβιομηχανία FIAT ακολούθησε πολυτοπική στρατηγική αναπτύσσοντας παραγωγή αυτοκινήτων μέσω θυγατρικών σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες όπως στην Ισπανία, Γιουγκοσλαβία την Πολωνία και άλλες μη Ευρωπαϊκές χώρες. Η FIAT επέλεξε χώρες χαμηλού κόστους γιατί και οι τοπικές κυβερνήσεις ήταν διατεθειμένες να επιδοτήσουν την παραγωγή της.
--

Πηγή: Bartlett (1986)

Το βασικότερο μειονέκτημα της πολυτοπικής στρατηγικής είναι ότι λόγω της προσήλωσης της στην τοπική αγορά δεν παρακολουθεί τις εξελίξεις στην διεθνή αγορά και έτσι μπορεί να χάνει διάφορες ευκαιρίες επέκτασης σε άλλες αγορές. Επίσης, δεδομένου ότι οι θυγατρικές ενδέχεται να παράγουν το ίδιο προϊόν σε κάθε χώρα, αυτό επιβαρύνει την αποδοτικότητα της ΠΕ από άποψη κόστους.

1.4.2 Ο άλλος τύπος στρατηγικής είναι η παγκοσμιοποιημένη στρατηγική (global strategy).

Με βάση αυτή τη στρατηγική οι δραστηριότητες της ΠΕ σε μια χώρα επηρεάζονται από τις δραστηριότητες που αναπτύσσει η θυγατρική σε άλλες χώρες. Σε αυτή την περίπτωση η ΠΕ αναπτύσσει παγκόσμια προϊόντα για να καλύψει ομοιογενείς ανάγκες της παγκόσμιας αγοράς.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 3^ο

Σε αντίθεση με την FIAT η TOYOTA ακολούθησε παγκοσμιοποιημένη στρατηγική. Η επιτυχία της στηρίχτηκε στο γεγονός ότι συγκέντρωσε την ανάπτυξη και παραγωγή καινούργιων προϊόντων στην Ιαπωνία και από εκεί τα εξήγαγε. Το 1989 παρήγαγε περίπου 3,3 εκατομμύρια αυτοκίνητα εκ τω οποίων το 80% κατασκευάστηκε στην Ιαπωνία. Το υπόλοιπο 20% στις ΗΠΑ και την Αυστραλία. Το 1992 άνοιξε δύο εργοστάσια στην Αγγλία με στόχο την παραγωγή 200.000 μηχανών και αυτοκινήτων αντιστοίχως ετησίως .
--

Πηγή: Barlett (1986) και Toyota Fact-file (1994)

Το κυριότερο μειονέκτημα της παγκοσμιοποιημένης στρατηγικής είναι ότι παραβλέπει τις ιδιαιτερότητες ανάμεσα στις χώρες και έτσι όπως και στην περίπτωση της πολυτοπικής

στρατηγικής ενδέχεται να χάσει σημαντικές ευκαιρίες επέκτασης της παραγωγής σε νέες αγορές με νέα προϊόντα.

Σύμφωνα με τους Barlett και Ghoshal (1995), καθηγητές στο Harvard και του London Business School αντίστοιχα, υπάρχει και ένας τρίτος τύπος στρατηγικής, η λεγόμενη διεθνική στρατηγική (transnational strategy).

Αυτή η στρατηγική λαμβάνει υπ' όψιν της τόσο τις παγκόσμιες δυνάμεις που οδηγούν σε ομοιογενή παραγωγή όσο και τις τοπικές δυνάμεις που οδηγούν σε διαφοροποίηση. Αυτή η στρατηγική ουσιαστικά πρεσβεύει ότι η επιτυχία μιας ΠΕ οφείλεται στο βαθμό ευελιξίας της. Η ευελιξία μιας ΠΕ επιτυγχάνεται όταν έχει καλύτερη κατανόηση στο βαθμό ευελιξίας της. Η ευελιξία μιας ΠΕ επιτυγχάνεται όταν έχει καλύτερη κατανόηση και των δύο τύπων των προαναφερθέντων δυνάμεων που μπορεί να επηρεάσουν τις αποφάσεις της επιλογής τύπων παραγωγής και διανομής ενδιάμεσων και τελικών αγαθών.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 4^ο

Η αυτοκινητοβιομηχανία FORD ακολούθησε διεθνική στρατηγική συνδυάζοντας την αποδοτικότητα σε όρους κόστους που παρέχει η παγκοσμιοποιημένη στρατηγική αλλά και τη διαφοροποίηση που προσφέρει η πολυτοπική στρατηγική. Ας δούμε πως κατανέμεται η παραγωγή των αυτοκινήτων της FORD σύμφωνα με στοιχεία του 1989. Η FORD παράγαγε 4,1 εκατομμύρια αυτοκίνητα από τα οποία το 27% παράγεται στην Γερμανία, το 16% στην Αγγλία, το 12% στην Ισπανία και το 13% στο Βέλγιο. Εκτός Ευρώπης η FORD είχε παράγωγη φυσικά στις ΗΠΑ αλλά και σε ορισμένες χώρες της Λατινικής Αμερικής, όπως τη Βραζιλία και την Αργεντινή. Ας γίνουμε λίγο πιο συγκεκριμένοι και ας κοιτάξουμε το δίκτυο παραγωγής του γνωστού FORD Fiesta. Στη Γερμανία (στην Κολωνία) παράγονταν ορισμένα εξαρτήματα του κουτιού των ταχυτήτων και της μηχανής. Οι ταχύτητες κατασκευάζονταν στο Μπορντό της Γαλλίας. Στο Λίμινγκτον της Αγγλίας κατασκευάζονταν επίσης ορισμένα εξαρτήματα της μηχανής. Τέλος, στο Ντάγκενχαμ της Αγγλίας και στην Βαλένθια της Ισπανίας γινόταν η τελική συναρμολόγηση. Εντυπωσιακό !

Πηγή: Dichen,1992, σελ. 142-145

1.5 Ο Ρόλος Των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων Στη Μεταφορά Κεφαλαίου & Τεχνολογίας

Το κεφάλαιο και η τεχνολογία των ΠΕ είναι οι δύο κατεξοχήν παράγοντες μεταφοράς παραγωγικών συντελεστών στην διεθνή οικονομία.

Το κεφάλαιο μεταφέρεται και ως χρηματικός πόρος αλλά και στην πραγματική του μορφή. Το πραγματικό κεφάλαιο ενσωματώνει, σε μεγάλο βαθμό, και την τεχνολογία η οποία χρησιμοποιείται στην παραγωγή. Ειδικότερα όμως για την τεχνολογία, οι ΠΕ είναι οι κύριοι φορείς της μεταφοράς της. Θα μπορούσαμε μάλιστα να πούμε ότι, σε ένα βαθμό, η τεχνολογία δεν είναι δυνατή χωρίς την παρουσία της ΠΕ. Για να το δούμε αυτό καλύτερα, θα πρέπει να κάνουμε την διάκριση μεταξύ της τεχνολογίας με τη στενή έννοια, δηλαδή της τεχνολογικής προόδου και της τεχνολογίας, όπως αυτή εννοείται στην παραγωγή και γενικότερα στην επιχειρησιακή δραστηριότητα. Στην δεύτερη αυτή περίπτωση μιλάμε για τεχνολογικό νεωτερισμό. Ο όρος νεωτερισμός προσθέτει το δυναμικό στοιχείο που χρειάζεται για να αποδώσει τη σωστή σημασία στην προκειμένη περίπτωση. Πράγματι, ως τεχνολογικός

νεωτερισμός στο χώρο των επιχειρήσεων εννοείται μια διαδικασία η οποία, εκτός από την επινόηση μιας νέας μεθόδου παραγωγής (π.χ. νέου μηχανήματος), περιλαμβάνει και τη δυνατότητα μιας επιχείρησης (ή οργανισμού, κρατικού και ιδιωτικού) να αναπαράγει, να εξελίξει και να βελτιώνει την τεχνολογία.

Βλέπουμε, λοιπόν, ότι ο τεχνολογικός νεωτερισμός, η τεχνολογία για τον κόσμο των επιχειρήσεων, περιλαμβάνει όλη την γκάμα των δραστηριοτήτων (από διάφορους τομείς), που αρχίζει από την έρευνα και τελειώνει στην εμπορία του προϊόντος. Τα ενδιάμεσα στάδια, όμως, τα οποία επιτρέπουν την εφαρμογή της νέας τεχνολογίας, είναι ζωτικής σημασίας. Το τελευταίο αυτό στοιχείο της συνεχούς βελτίωσης υπαγορεύεται από την συνεχής επιταχυνόμενη τεχνολογική εξέλιξη. Εναλλακτικά, στο τελευταίο τέταρτο του 20ού αιώνα η απαρχαίωση στις μεθόδους παραγωγής επέρχεται πολύ γρηγορότερα απ' ό,τι στο παρελθόν. Έτσι, ενώ στο απώτερο παρελθόν η επινόηση ενός μηχανήματος είχε μεγάλη σημασία και μεταφραζόταν σε βελτίωση ανταγωνιστικότητας της παραγωγικής μονάδας που το χρησιμοποιεί για μεγάλα χρονικά διαστήματα, σήμερα κάτι τέτοιο δεν έχει εξίσου μεγάλη αξία, αφού η διάρκεια ζωής του προϊόντος έχει περιοριστεί σημαντικά.

Η σύγχρονη τεχνολογία, απαιτεί οργανωτικά προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης - Research and Development (R & D), τα οποία απορροφούν τεράστιους χρηματικούς πόρους. Βλέπουμε, λοιπόν, πως η ΠΕ γίνεται αναπόσπαστο τμήμα της διαδικασίας μεταφοράς τεχνολογίας με τη σύγχρονη έννοια του όρου. Οι ΠΕ, δηλαδή, οι οποίες διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια είναι, σε τελευταία ανάλυση, οι κύριες πηγές ανάπτυξης της τεχνολογίας. Από τις χώρες - δέκτες μεταφοράς κεφαλαίου οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες (LAX), στη συντριπτική πλειοψηφία, είναι έδρες μόνο θυγατρικών επιχειρήσεων, ενώ οι αναπτυγμένες χώρες είναι έδρες τόσο των θυγατρικών όσο και των μητρικών. Είναι φυσικό οι αναπτυσσόμενες χώρες, οι οποίες μόνο εισάγουν τεχνολογία, να τηρούν κριτική στάση έναντι των χωρών βάσεων των μητρικών.

Τώρα, η μέση ΠΕ, η οποία διαθέτει μεγάλο τμήμα R&D, μπορεί να κάνει χρήση της παγκόσμιας αγοράς, ώστε να πραγματοποιήσει οικονομίες κλίμακας με τη κατανομή των εξόδων σε όσο το δυνατό μεγαλύτερο αριθμό μονάδων προϊόντος. Έτσι η ΠΕ έχει λόγο να μεταφέρει την τεχνολογία της σε κάθε εγκατάσταση της στην παγκόσμια αγορά, παίρνοντας όσο το δυνατό υπόψη της ιδιαιτερότητες που αντιμετωπίζουν οι θυγατρικές.

Έχουμε έτσι μια συνεχή διαδικασία ανάπτυξης τεχνολογίας και μεταφοράς της από την μητρική στις θυγατρικές για την εξασφάλιση της ανταγωνιστικότητας στην διεθνή αγορά. Και βέβαια, η λειτουργία αυτή της ΠΕ είναι ιδιαίτερα ζωτικής σημασίας για τις χώρες οι οποίες δεν έχουν την υποδομή να μιμηθούν τις ξένες επιχειρήσεις και να μεταφυτεύσουν τις ίδιες τεχνολογικές βελτιώσεις στο χώρο τους. Πράγματι, με την εξαίρεση της Ιαπωνίας και των ΗΠΑ, οι οποίες έχουν επιδείξει μεγάλη << απορροφητική >> ικανότητα νέας τεχνολογίας, οι υπόλοιπες οικονομίες δεν φαίνεται να αποκομίζουν ουσιαστικά οφέλη με άλλες μεθόδους μεταφοράς τεχνολογίας (π.χ. licensing arrangements). Τέτοιες μέθοδοι χαρακτηρίζονται από την αναποτελεσματικότητά και παροδικότητα, ώστε να αποτελούν δεύτερη επιλογή για τις χώρες δέκτες.

1.6 Στρατηγικές Έρευνας Και Ανάπτυξης

Οι Bartlett και Ghoshal (1990) αναπτύσσουν στρατηγικές καινοτομίες. Κάθε μία από αυτές δίνει και μια διαφορετική διάσταση στη σχέση <<αποκέντρωσης - συγκέντρωσης >> της τεχνολογικής ικανότητας.

1.6.1 Δημιουργία παγκόσμιας τεχνολογίας από τη μητρική.

Σε αυτή την περίπτωση έχουμε πλήρη συγκέντρωση της τεχνολογίας στο κέντρο της ΠΕ. Η τεχνολογία προέρχεται με την χρησιμοποίηση πόρων της χώρας προέλευσης (όπως επιστήμονες) μέσω εργαστηρίων τεχνολογικής υποστήριξης (support laboratory- SL) και ενσωματώνεται σε ένα καινούριο προϊόν, που δημιουργείται για να καλύψει τις καταναλωτικές ανάγκες της χώρας προέλευσης. Συνεπώς μεταφέρει τεχνολογία, δεν δημιουργεί καινούρια μπορεί απλώς να προσαρμόζει ορισμένα χαρακτηριστικά του προϊόντος στις απαιτήσεις της εγχώριας αγοράς της θυγατρικής. Υποστηρίζει συνήθως τις δραστηριότητες μιας θυγατρικής τύπου TMR. Η στρατηγική αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως αναποτελεσματική στο σημείο που προσπερνά ευκαιρίες στις κατά τόπους αγορές και φυσικά στο σημείο που ισοπεδώνει τις διαφορετικές καταναλωτικές προτιμήσεις των διάφορων χωρών.

Παράδειγμα 5

Η Ιαπωνική ΠΕ ηλεκτρονικών NEC σχεδίασε το ψηφιακό διακόπτη NEAC 61 για τις ανάγκες της παγκόσμιας αγοράς και κυρίως της αγορά των ΗΠΑ. Οι Ιάπωνες επιστήμονες παρήγαγαν ένα πολύ καλό προϊόν από άποψη τεχνικής ικανότητας το οποίο δεν πραγματοποίησε τις αναμενόμενες πωλήσεις στις ΗΠΑ , γιατί δεν ήταν συμβατό με τις τεχνικές προδιαγραφές των τελικών χρηστών, δηλαδή τις τηλεφωνικές εταιρίες που είχαν πολύ διαφορετικές προδιαγραφές από τις Ιαπωνικές εταιρίες.

Πηγή: Bartlett and Ghoshal (1990)

1.6.2 Δημιουργία τεχνολογίας από τις θυγατρικές για τις εγχώριες αγορές τους

Σε αυτήν την περίπτωση έχουμε μια αρκετά αποκεντρωμένη προσέγγιση της καινοτομίας, μέσω εργαστηρίων τεχνολογικής ανάπτυξης (locally integrated laboratory-LIL) δεδομένου ότι σε ορισμένες ηγετικές θυγατρικές επιτρέπεται η χρήση παραγωγικών πόρων των χωρών υποδοχής προκειμένου να αναπτύξουν προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες των αγορών τους. Κατά αυτόν τον τρόπο αυξάνεται η ανταγωνιστικότητα της ΠΕ αλλά και της θυγατρικής. Συνήθως υποστηρίζει θυγατρικές τύπου RPS. Βέβαια το πρόβλημα αυτής της στρατηγικής είναι η πιθανή επανάληψη δραστηριοτήτων που καταλήγουν στην παραγωγή του ίδιου προϊόντος από διαφορετικές θυγατρικές.

Παράδειγμα 6

Η Αγγλική θυγατρική της Philips αφιέρωσε ένα μεγάλο τμήμα από τους πόρους της για να ανάπτυξη ένα νέο σχέδιο τηλεόρασης για να καλύψει τις ανάγκες της εγχώριας αγοράς. Το τελικό αποτέλεσμα ήταν ένα προϊόν το οποίο δεν διέφερε καθόλου από το μέσο Ευρωπαϊκό σχέδιο το οποίο επιθυμούσε να επιβάλει η μητρική. Έτσι η Philips κατέληξε να λειτουργεί πέντε εργοστάσια παραγωγής τηλεοράσεων στην Ευρώπη (αντί για τέσσερα).

1.6.3 Δημιουργία τεχνολογίας από την θυγατρική για εκμετάλλευση και σε παγκόσμιες αγορές

Όπως και στην προηγούμενη περίπτωση η θυγατρική δημιουργεί καινούρια προϊόντα άρα στηρίζεται κυρίως στους δικούς τους πόρους E&A, μέσω τεχνολογίας που αναπτύσσει σε εργαστήρια τεχνολογικής ανάπτυξης (LIL), μόνο που τελικός της στόχος είναι να καλύψει τις καταναλωτικές ανάγκες ευρύτερων αγορών. Οι τεχνολογικές δραστηριότητες μια τέτοιας θυγατρικής εγκρίνονται από τη μητρική στα πλαίσια ενός παγκοσμίως ισορροπημένου προγράμματος καινοτομίας. Συνήθως υποστηρίζει θυγατρικές τύπου WPM. Το πιθανό μειονέκτημα αυτής της στρατηγικής είναι ανάλογο με αυτή της πρώτης στρατηγικής.

Παράδειγμα 7

Η γνωστή ΠΕ απορρυπαντικών Procter & Gamble (P&G) δημιούργησε ένα μαλακτικό ρούχων που ονομάζεται Downy στις ΗΠΑ και Lenor στην Ευρώπη. Η μεγαλύτερη της ανταγωνίστρια η άγγλο – ολλανδική, προσπαθούσε πολλά χρόνια να ανταγωνιστεί την P&G, με το αντίστοιχο προϊόν το Comfort, χωρίς όμως επιτυχία. Τότε η γερμανική θυγατρική της Unilever ανέπτυξε ένα καινούριο προϊόν με σήμα ένα αρκουδάκι τι οποί ονομάστηκε Snuggle (υπονοώντας ότι προσφέρει απαλότητα σαν χάδι) και προωθήθηκε στις διεθνής αγορές και κυρίως στις ΗΠΑ. Εκεί κατάφερε να αποκτήσει το 25% της αγοράς και να απειλήσει τη δεσπόζουσα θέση της P&G μέσα στην ίδια τη χώρα προέλευσης της.

Πηγή: Bartlett and Ghoshal (1990)

1.6.4 Δικτύωση της καινοτομίας

Σε αυτή την περίπτωση η ΠΕ αντιλαμβάνεται ότι ορισμένες θυγατρικές της μπορούν να δημιουργήσουν καινούρια προϊόντα. Υιοθετεί μια στρατηγική αποκέντρωσης της τεχνολογίας μέσω εργαστηρίων βασικής έρευνας (internationally interdependent laboratory – IIL). Πρόκειται για εργαστήριο που ασχολείται με την βασική και εφαρμοσμένη έρευνα. Συνήθως υποστηρίζει θυγατρικές τύπου WPM. Συνεισφέρει ουσιαστικά στη στρατηγική της αποκέντρωσης τεχνολογίας γιατί χρησιμοποιεί πόρους E&A που προέρχονται από διαφορετικές χώρες και προωθεί δυναμικά την γνώση. Η διαφορά αυτής της συγκεκριμένης στρατηγικής αποκέντρωσης, συγκριτικά με τη δεύτερη και Τρίτη είναι ότι δεν αντιμετωπίζει τις δημιουργικές θυγατρικές ως αυτόνομες μονάδες αλλά αντίθετα προσπαθεί να συνδέσει τις τεχνολογικές δραστηριότητες τους μέσω ενός δικτύου που συντονίζεται από την μητρική. Σύμφωνα με τους Bartlett και Ghoshal <<κάθε θυγατρική προσφέρει τους μοναδικούς της πόρους στην ανάπτυξη μιας πραγματικής τεχνολογικής συνεργασίας για την καλύτερη εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει η παγκόσμια αγορά >>. Το πιθανό πλεονέκτημα αυτής της στρατηγικής είναι η ύπαρξη κόστους συντονισμού των διαφόρων θυγατρικών που συμμετέχουν στο δίκτυο.

1.7 Χώρα – Δέκτης Αντικείμενο Εκμετάλλευσης

Η διαφορά θέσεων μεταξύ των πολυεθνικών και εθνικών κυβερνήσεων των κρατών – δεκτών σε ότι αφορά το ρόλο και την “συμπεριφορά” των θυγατρικών ανάγεται στους διαφορετικούς στόχους κάθε πλευράς. Η ΠΕ από την πλευρά της στοχεύει στη μεγιστοποίηση κερδών και οικονομικής δύναμης. Από την άλλη μεριά, οι χώρες – δέκτες επιδιώκουν να τοποθετήσουν την δραστηριότητα της ΠΕ μέσα στο ευρύτερο πλαίσιο της επιδίωξης της μεγιστοποίησης της εθνικής κοινωνικής ευημερίας. Στο μέτρο που η συνύπαρξη συμφερόντων δεν είναι δυνατή, οι δύο πλευρές συγκρούονται. Στην πράξη, η υλοποίηση των στόχων των δύο μερών σε ορισμένες περιπτώσεις πραγματοποιείται χωρίς μεγάλη τριβή, ενώ σε άλλες υπάρχουν μεγαλύτερα χάσματα τα οποία οδηγούν στη διακοπή συνεργασίας.

Στο πιο απώτερο παρελθόν είχαμε πιο συχνά κρούσματα σύγκρουσης πολυεθνικών επιχειρήσεων και εθνικών κυβερνήσεων αναπτυσσόμενων χωρών. Οι ΠΕ, σε μερικές περιπτώσεις είχαν την δύναμη να επιβάλλουν τους δικούς τους όρους ώστε οι χώρες – δέκτες να γίνουν αντικείμενα μονομερούς εκμετάλλευσης από τις θυγατρικές. Πάντως, αυτές οι περιπτώσεις αναφέρονται σε ιδιαίτερες συνθήκες οι οποίες δημιουργήθηκαν ως συνέπεια ειδικών σχέσεων χωρών μητρικής και θυγατρικής, όπως τα αποικιοκρατικά καθεστάτα. Η εμπειρία τέτοιων καταστάσεων έδειξε ότι, μακροχρόνια οι συνέπειες επιβαρύνουν αυτόν που εκμεταλλεύεται ευνοϊκές συγκυρίες σε βάρος του άλλου μέρους. Έτσι, ορισμένες χώρες καταδικάστηκαν σε επενδυτική απομόνωση επειδή ιδιοποιήθηκαν ξένες επιχειρήσεις κατά τρόπο αυθαίρετο. Επίσης, οι ΠΕ οι οποίες εκμεταλλεύτηκαν τις χώρες – δέκτες, μακροχρόνια δεν κέρδισαν παρά ένα εχθρικό κλίμα το οποίο οδήγησε στην τελική αποχώρησή τους. Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα για την πρώτη περίπτωση (επιθετικής πολιτικής από την χώρα δέκτη) είναι η Λιβύη. Επίσης, η περίπτωση της Ινδίας με την αποπομπή της Κόκα-Κόλα και της IBM είναι χαρακτηριστική.

Η πιο πρόσφατη ιστορία των πολυεθνικών δείχνει μεγαλύτερη συνύπαρξη συμφερόντων μεταξύ ΠΕ και χωρών εγκατάστασης. Πολλές χώρες υιοθέτησαν μέτρα ευνοϊκότερης μεταχείρισης, ενώ οι ΠΕ εφαρμόζουν πολιτική μεγαλύτερης ευελιξίας και προσαρμοστικότητας. Γενικά, το μοντέλο της ΠΕ έχει μεταβληθεί σημαντικά σε σχέση με αυτό του παρελθόντος. Σε πολλές χώρες, η συμμετοχή του εγχώριου κεφαλαίου στην ΠΕ μπαίνει σαν όρος. Σε Πολλές περιπτώσεις οι ίδιες οι ΠΕ αποζητούν συνεργασία με ντόπιους φορείς ιδιωτικούς ή δημόσιους και δημιουργείται έτσι μια απόχρωση Joint Ventryre για την διευκόλυνση στο χειρισμό ορισμένων ευαίσθητων θεμάτων, όπως αυτό των εργασιακών σχέσεων και της επαφής με την εγχώρια αγορά.

Πράγματι, ένα μεγάλο μέρος της κριτικής που συχνά γίνεται στις ΠΕ αναφέρεται στις σχέσεις τους με τα ντόπια εργατικά σωματεία. Εδώ έχουμε συνήθως την αντιπαράθεση διαφορετικών συμφερόντων και επιδιώξεων από κάθε πλευρά αλλά και την εξάρτησης της μιας από την άλλη. Τα ντόπια εργατικά σωματεία έχουν συνήθως περιορισμένη διαπραγματευτική ισχύ. Επί πλέον, από την πλευρά της χώρα υποδοχής, εκτός από το ύψος των μισθών, το ενδιαφέρον εντοπίζεται στην έκταση συμμετοχής των εγχώριων παραγωγικών συντελεστών, ιδιαίτερα της εργασίας, στο τελικό προϊόν. Στο μέτρο που η αμοιβή του εγχώριου συντελεστή εργασία αποτελεί μικρό μέρος της προστιθέμενης αξίας, το τελικό προϊόν της ΠΕ έχει μικρή συμβολή στην εθνική οικονομία. Έτσι, σε πολλές περιπτώσεις, οι θυγατρικές λειτουργούν με <<διεθνείς υπεργολαβίες >>(international subcontracting) και περιορίζονται σε συναρμολόγηση εξαρτημάτων, τα οποία προμηθεύονται από άλλες θυγατρικές. Οι κλάδοι αυτοί χαμηλής εξειδίκευσης (τηλεοράσεις, παιχνίδια) προσφέρουν πολύ λίγα στην οικονομία πέρα από την δημιουργία απασχόλησης. Σε τελευταία ανάλυση επομένως, η χώρα – δέκτης συνεκτιμά, μαζί με τις άλλες παραμέτρους της ξένης επένδυσης, και το θέμα των εργασιακών σχέσεων και μετά από ολική θεώρηση παίρνει τη απόφαση να δεχτεί ή όχι την ξένη επένδυση. Η απόφαση επομένως, για τα εργασιακά θέματα παίρνεται σε

τελευταία ανάλυση από την εθνική κυβέρνηση, η οποία και αντιμετωπίζει τα εργατικά σωματεία στις σχέσεις τους με τις ΠΕ με βάση την εργατική νομοθεσία του κράτους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις από την μεριά τους έχουν κάθε λόγο να χειρίζονται τα θέματα εργασιακών σχέσεων με προσοχή ώστε να αποφύγουν πολλές δυσάρεστες συνέπειες για την ομαλή λειτουργία τους. Έτσι, η διακοπή της λειτουργίας μιας θυγατρικής, η οποία αποτελεί σημαντικό κρίκο στην αλυσίδα κάθετης ενοποίησης στην παραγωγή, δημιουργεί ασυνέχεια με πολλά προβλήματα καθυστέρησης για την διάθεση του τελικού προϊόντος.

1.8 Το Πολιτικό Κόστος Της Πολυεθνικής Και Η Αντίδραση Της Χώρας – Δέκτη

Το πρόβλημα της σύγκρουσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων και χωρών – εγκατάστασης, δεν είναι μόνο οικονομικό αλλά και πολιτικό. Ο λόγος είναι οι βασικές διαφορές στα πολιτικά ενδιαφέροντα των χωρών της μητρικής και της θυγατρικής. Η χώρα – δέκτης βλέπει την ΠΕ ως μια εν δυνάμει απειλή στην εθνική κυριαρχία της, στο μέτρο που η πολιτική της ταυτίζεται με αυτή της κυβέρνησης της χώρας της.

Η χώρα – δέκτης αντιμετωπίζει δύο ειδών προβλήματα στις σχέσεις της με την ΠΕ. Πρώτον, αυτά που προέρχονται από την προδιάθεση της ΠΕ να δρα ανεξάρτητα, προκειμένου να επιτύχει τους στόχους της. Δεύτερον, αυτά τα οποία προκύπτουν από την τυχόν χρησιμοποίηση της ΠΕ, από την χώρα προέλευσης της, για να περαστεί η πολιτική της κυβέρνησης στη χώρα αυτή. Για την δεύτερη κατηγορία προβλημάτων η ιστορία των πολυεθνικών έχει τέτοια παραδείγματα επέμβασης κυβερνήσεων στα εσωτερικά άλλων μέσω των θυγατρικών επιχειρήσεων. Πάντως, τέτοιου είδους επεμβάσεις γίνονται μάλλον σπάνια και δεν δικαιολογούν τις ατέρμονες συζητήσεις, οι οποίες τροφοδοτούνται με φαντασία για να στηρίξουν τις διάφορες θέσεις διαιώνισης της οικονομικής εξάρτησης ή του νεοκολonialισμού ή οικονομικού ιμπεριαλισμού

Πιο σοβαρές είναι οι περιπτώσεις διαμάχης οι οποίες προκύπτουν από διαφορές στα ενδιαφέροντα της ΠΕ από αυτά της χώρας – εγκατάστασης. Η ευελιξία την οποία επιζητεί η πολυεθνική αποκτάται συνήθως σε βάρος της οικονομίας της χώρας – δέκτη. Έτσι για παράδειγμα, εάν η μητρική αποφασίσει να μεταφέρει παραγωγική δραστηριότητα από την θυγατρική μιας χώρας σε μια άλλη ΠΕ, αυτό μπορεί να επηρεάσει δυσμενώς την αναπτυξιακή πολιτική της πρώτης χώρας και να έχει παράλληλα πολιτικό κόστος για την κυβέρνηση.

Ποια η πολιτική των χωρών – δεκτών έναντι των πολυεθνικών για τα προβλήματα αυτά? Τα μέτρα που παίρνονται είναι κατά κύριο λόγο προληπτικά αλλά και σε ορισμένες περιπτώσεις κατασταλτικά. Στα προληπτικά μέτρα περιλαμβάνονται: οι εξαιρέσεις ορισμένων βιομηχανιών – κλειδιά από την γκάμα των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Για λόγους εθνικής ασφαλείας αλλά και οικονομικής αυτάρκειας σε βασικά αγαθά και υπηρεσίες, ορισμένες τέτοιες βιομηχανίες παροχής υπηρεσιών (τηλέφωνο, ηλεκτρισμός, μεταφορές, μέσα επικοινωνίας, τράπεζες, ασφάλειες κλπ.) σε πολλές χώρες δεν γίνονται αντικείμενο διαπραγματεύσεων με ξένες επιχειρήσεις.

Στα προληπτικά μέτρα περιλαμβάνεται και η προσεκτική επιλογή ΠΕ, οι οποίες πρέπει να ικανοποιούν ορισμένες προδιαγραφές και προϋποθέσεις, αλλά και φόρμουλες συνεργασίας. Έτσι για παράδειγμα, ορισμένες δέχονται πολυεθνικές μόνο Joint Venture και μάλιστα με συμμετοχή του ξένου κεφαλαίου κάτω του 50% του συνόλου. Η Ιαπωνία και το Μεξικό είναι παραδείγματα τέτοιων χωρών. Η πρώτη έχει πολιτική να συνεργάζεται με ξένες επιχειρήσεις μόνο σε βάση Joint Venture με διατήρηση της πλειοψηφίας, ενώ το Μεξικό ακολουθεί την ίδια πολιτική για ορισμένες μόνο πολυεθνικές.

Η ιστορία των πολυεθνικών έχει να δείξει έναν αριθμό περιπτώσεων, όπου η χώρα – δέκτης προέβη σε δραστική παρέμβαση στη συνεργασία της με την πολυεθνική. Η παρέμβαση αυτή παίρνει την μορφή ιδιοποίησης της περιουσίας της ΠΕ με εθνικοποίηση. Το Μεξικό παλαιότερα (1938) εθνικοποίησε θυγατρικές, εταιρίες πετρελαίου Αγγλικής και Αμερικανικής ιδιοκτησίας. Επίσης, οι περιπτώσεις του Περού με την εθνικοποίηση του International Petroleum Company (1968) και της Λιβύης (1973) είναι χαρακτηριστικά παραδείγματα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

-Το Φαινόμενο Της Διεθνούς Παραγωγής

Τις τελευταίες δεκαετίες, οι επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων κυρίως οικονομιών επιδιώκουν την επέκτασή τους σε διεθνές επίπεδο, προκειμένου να αυξήσουν τόσο τον τζίρο όσο και τα κέρδη τους. Η μέθοδος που επιλέγουν για την επέκταση των δραστηριοτήτων τους σε νέες αγορές εξαρτάται από ένα σύνολο παραγόντων όπως το επιχειρηματικό και επενδυτικό περιβάλλον της χώρας υποδοχής, τυχόν υπάρχοντα επενδυτικά κίνητρα, ο επιχειρηματικός κίνδυνος, το περιθώριο κέρδους, το κόστος εργασίας, η γενική στρατηγική της επιχείρησης, η προσδοκώμενη απόδοση κεφαλαίου.

Καμία χώρα δεν μπορεί να αγνοήσει τα ξένα κεφάλαια που διακινούνται από 65.000 πολυεθνικές εταιρίες οι οποίες διαθέτουν 850.000 θυγατρικές διασκορπισμένες σε ολόκληρο τον πλανήτη, πραγματοποιούν πωλήσεις ύψους 19.000 δις. δολαρίων (ποσό υπερδιπλάσιο των παγκόσμιων εξαγωγών) και απασχολούν περισσότερους από 54.000.000 εργαζομένους. Η επέκταση των πολυεθνικών εταιριών στο πλαίσιο της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας είναι δεδομένη και μάλιστα ραγδαία επιταχυνόμενη.

Η προώθηση της διεθνούς παραγωγής ευνοήθηκε καθοριστικά από:

1. **Την ουσιαστική βελτίωση του συστήματος των μεταφορών,** με συνέπεια την μείωση της σημασίας του μεταφορικού κόστους, ως ανασταλτικού παράγοντα των εμπορικών συναλλαγών.

2. **Την ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιών, ένεκα της ραγδαίας** εξέλιξης των κλάδων της ηλεκτρονικής και πληροφορικής, έτσι ώστε να καθίσταται εφικτή η δημιουργία ενός παγκόσμιου δικτύου επικοινωνίας για την επιτυχή οργάνωση και την εφαρμογή ενός σύγχρονου management σε διεθνές επίπεδο.

3. **Την τεχνολογική πρόοδο,** η οποία επέτρεψε την κατάτμηση των παραγωγικών διαδικασιών σε επιμέρους τμήματα και την πραγματοποίηση αυστηρών ποιοτικών ελέγχων, δημιουργώντας με αυτό τον τρόπο τις προϋποθέσεις για την ταχύτατη εξάπλωση του παγκόσμιου εμπορίου ενδιάμεσων αγαθών (π.χ. υλικά παραγωγής, εξαρτήματα).

2.1. Στρατηγικές Διεθνοποίησης

Οι στρατηγικές επέκτασης που συνήθως υιοθετούνται και εφαρμόζονται από τους μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους είναι κυρίως οι ακόλουθοι:

Εξαγωγές (έμμεσες και άμεσες),

Συμφωνίες παραγωγής (contract manufacturing),

Συμφωνίες παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing),

Συμφωνίες δικαιοχρήσης (franchising),

Συμβόλαια διοίκησης (management contacts),

Συμφωνία κατασκευής έργου "με το κλειδί στο χέρι"(build operator transfer)

Ξένες άμεσες επενδύσεις (ΞΑΕ),

Παγκόσμιες στρατηγικές συμμαχίες (global strategic alliances).

Η επιλογή μιας εκ των παραπάνω στρατηγικών διεθνοποίησης των επιχειρηματικών μονάδων προσδιορίζεται, εκτός των άλλων, και από την ανάγκη αυξημένης παρακολούθησης της επένδυσης καθώς και από αυξημένη επενδυτική εμπειρία. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι κάθε μία από τις παραπάνω στρατηγικές απαιτεί διαφορετικό βαθμό εμπειρίας και ελέγχου. Οι ξένες άμεσες επενδύσεις (ΞΑΕ) λόγω του υψηλού βαθμού δέσμευσης κεφαλαίων και της ανάγκης σημαντικής πληροφόρησης πριν την ενεργοποίησή τους, προαπαιτούν σημαντική επιχειρηματική γνώση και εμπειρία.

Η αναγνώριση του σημαντικού ρόλου των ροών ιδιωτικού κεφαλαίου και ειδικότερα των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην αναπτυξιακή διαδικασία μιας οικονομίας, έχει επηρεάσει την στάση των περισσότερων χωρών για υιοθέτηση φιλελεύθερων πολιτικών προκειμένου αφενός να προσελκύσουν νέες επενδύσεις, αφετέρου να ενισχύουν την εξωστρέφεια των εγχώριων επιχειρήσεων. Αυτή η πολιτική συνδέεται με τις προσδοκίες για διάχυση πολλών πλεονεκτημάτων σε διάφορους τομείς της οικονομίας και της κοινωνίας, αφού συντελούν στην οικονομική ανάπτυξη, στην αύξηση της απασχόλησης, της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας μιας οικονομίας αλλά και διάχυσης τεχνογνωσίας και γνώσης των εξαγωγών, των φορολογικών εσόδων, βελτίωση της εγχώριας επιχειρηματικότητας, μεταφορά των καινοτομιών και της νέας τεχνολογίας αλλά και μοντέλων διοίκησης, λογιστικών προτύπων και νομικής παράδοσης. Για κάθε χώρα και πολύ περισσότερο για την Ελλάδα που είναι μια μικρή χώρα και συνεπώς μια μικρή αγορά οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις τόσο στο εσωτερικό (εισροές ΞΑΕ) όσο και στο εξωτερικό (εκροές ΞΑΕ) αποτελούν αποφασιστικό παράγοντα ανάπτυξης και προόδου της ελληνικής οικονομίας. Οι ΞΑΕ έχουν το χαρακτηριστικό έναντι των άλλων μορφών κεφαλαίου, ότι αποτελούν κρύο και όχι ζεστό χρήμα. Με άλλα λόγια, εισρέουν σε μια οικονομία με σκοπό να μείνουν και όχι να φύγουν με την εμφάνιση των πρώτων προβλημάτων. Αυτό το χαρακτηριστικό των ΞΑΕ αποτελεί σημαντικό ανάχωμα για μια οικονομία σε περίοδο οικονομικής κρίσης.

2.1.1 Συμφωνίες licensing

Ο εκχωρητής της τεχνολογίας (licensor) παρέχει στον αγοραστή (licensee) την άδεια χρησιμοποίησης δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας (πατέντες) και εμπορικών σημάτων, καθώς επίσης, το δικαίωμα χρήσης μη νομικά κατοχυρωμένου know-how (γνώσεις και εμπειρίες, κυρίως τεχνικού και εμπορικού – επιχειρηματικού χαρακτήρα)

Το know – how αυτό μπορεί να είναι :

1. Σχέδια και μοντέλα παραγωγής,
2. Λογιστικές και οργανωτικές μέθοδοι,
3. Εμπειρίες ορθολογικής οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας,
4. Ιδέες διαφήμισης,
5. Πληροφορίες προμήθευσης εισροών κλπ.

Η πληρωμή των δικαιωμάτων υπολογίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των πωλήσεων (royalties) ή πραγματοποιείται καταβολή του συνολικού ποσού (lump – sum payments) ή αντί της χρηματικής εξόφλησης, μπορεί να παραχωρηθούν στον πωλητή της τεχνολογίας δικαιώματα συμμετοχής στο εταιρικό κεφάλαιο του αγοραστή.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η αμιγής συμφωνία licensing μετατρέπεται σε joint – venture (fade – in στρατηγική). Η τεχνολογική συνεισφορά του ξένου εταίρου κεφαλαιοποιείται και το ύψος του κεφαλαίου προσδιορίζει το ποσοστό συμμετοχής του στα κεφάλαια της εταιρίας του αγοραστή. Έτσι εγχώριες εταιρίες που αρχικά συνεργάστηκαν

τεχνολογικά με ξένα διεθνή συγκροτήματα, περιέρχονται βαθμιαία κάτω από τον έλεγχο των αλλοδαπών επενδυτών.

2.1.2 Υπεργολαβίες (subcontracting)

Η παραγωγή εκτελείται από τον υπό-κατασκευαστή, σύμφωνα με τις οδηγίες του ξένου συνεταιίρου, ο οποίος μετά το πέρας της παραγωγικής διαδικασίας αναλαμβάνει κάτω από την δική του διεύθυνση και επωνυμία την προώθηση στις διεθνείς αγορές.

2.1.3 Turn – key agreements

Κατασκευή και παράδοση από ξένες εταιρίες μιας πλήρους παραγωγικής μονάδας με το <<κλειδί στο χέρι >> . Κατά την παράδοση της μονάδας εξετάζεται, μεταξύ άλλων, η ικανότητα λειτουργίας των παραγωγικών εγκαταστάσεων με ένα τεστ δοκιμής.

2.1.4 Στρατηγικές συμμαχίες (strategic alliances)

Σημαντική άθηση τη δεκαετία του 1990 (π.χ. 1989: πάνω από 1000, 1999: 7000), λαμβάνουν χώρα σε ένα παγκόσμιο περιβάλλον εντεινόμενου ανταγωνισμού και απελευθέρωσης των αγορών, οι περισσότερες έχουν διασυνοριακό χαρακτήρα (από το σύνολο των 7000 το 1999, οι 4400 ήταν διεθνείς).

Η συμμαχία στοχεύει στην ενδυνάμωση της ανταγωνιστικής αποτελεσματικότητας των συνεργαζομένων, διαμέσου της ανταλλαγής χρήσιμων οικονομικών πόρων όπως τεχνολογιών, γνώσεων, δεξιοτήτων κλπ.

Την εξοικονόμηση του κόστους σε έρευνα και παραγωγή, Της ενδυνάμωσης της θέσης στις παγκόσμιες αγορές, την πρόσβαση σε άυλα περιουσιακά στοιχεία άλλων επιχειρήσεων, την διεύρυνση του φάσματος των δραστηριοτήτων τους, και του επιμερισμού των κινδύνων.

2.2 Συνέπειες Της Διεθνούς Παραγωγής

Οι διεθνικές επιχειρήσεις επηρεάζουν:

1. Την διάρθρωση και αναδιάρθρωση κλάδων παγκόσμιας εμβέλειας (global industries)
2. Οι χώρες που εδρεύουν οι θυγατρικές τους συνιστούν τμήματα ενός ενιαίου πολυεθνικού παραγωγικού μορφώματος (multicoyntry production and service networks), η οργάνωση και διαχείριση του οποίου πραγματοποιείται από τις μητρικές εταιρίες που συνήθως είναι εγκατεστημένες στις ανεπτυγμένες εθνικές οικονομίες.
3. Μειώνονται οι δυνατότητες αυτόνομης ανάπτυξης του κλάδου και το δυναμικό συγκριτικό πλεονέκτημα (dynamic comparative advantage) της χώρας συνδέεται όλο και περισσότερο, με τη ανάπτυξη βιομηχανιών σφαιρικού τύπου και πλανητικής εμβέλειας, και με τις διεθνείς παραγωγικές και επενδυτικές επιλογές των διεθνικών επιχειρήσεων.
4. Κατ' αυτόν τον τρόπο , το management των διεθνικών επιχειρήσεων επηρεάζει άμεσα την κατανομή των παραγωγικών συντελεστών και την διανομή των οικονομικών πόρων σε πλανητικό επίπεδο.

5. Εντατικοποίηση των διεθνών οικονομικών διασυνδέσεων και αλληλεξαρτήσεων Παγκοσμιοποίηση βασικών στρατηγικών και μεθόδων του management. Διεθνή σύγκλιση έως ομοιογενοποίηση των καλύτερων μεθόδων του management (“best practice”, “benchmarking”)

6. Η μίμηση της καλής στρατηγικής οδηγεί σε μείωση της αποτελεσματικότητας της Παγκοσμιοποίηση των προβλημάτων για τις επιχειρήσεις αναζήτηση της στρατηγικής που ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό

2.3 Είδη Διεθνούς Εμπορίου

Το διεθνές εμπόριο διακρίνεται σε:

2.3.1 Διακλαδικό

Το οποίο αφορά στην ανταλλαγή προϊόντων που ανήκουν σε διαφορετικό παραγωγικό κλάδο.

1. Αντανακλά το συγκριτικό πλεονέκτημα. Η εξειδίκευση κάθε χώρας στην παραγωγή αγαθών που έχει συγκριτικό πλεονέκτημα θα οδηγήσει σε ανταλλαγές προϊόντων μεταξύ χωρών που ανήκουν σε διαφορετικό κλάδο.

2. Δημιουργεί ισχυρά αναδιανεμητικά αποτελέσματα, καθώς η εξειδίκευση μιας χώρας στην παραγωγή ενός προϊόντος ωφελεί τους κατόχους των παραγωγικών συντελεστών που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή του. Το ενδοκλαδικό εμπόριο, δεν οδηγεί σε επέκταση ή συρρίκνωση συγκεκριμένων κλάδων, καθώς μια οικονομία δεν θα εξειδικευτεί στην παραγωγή συγκεκριμένων αγαθών.

2.3.2 Ενδοκλαδικό

Το οποίο αφορά στην ανταλλαγή προϊόντων που ανήκουν σε ίδιο παραγωγικό κλάδο.

1. Το ενδοκλαδικό εμπόριο δεν αντανακλά το συγκριτικό πλεονέκτημα. Οι οικονομίες κλίμακας κάνουν τις χώρες να παράγουν μικρό φάσμα προϊόντων και οι ανάγκες της ζήτησης τις αναγκάζουν να εμπορεύονται διαφοροποιημένα προϊόντα του ίδιου κλάδου. Δεν μπορούμε να προβλέψουμε τι ακριβώς θα παράγει κάθε χώρα, όταν μιλάμε για ενδοκλαδικό εμπόριο. Αντίθετα, σύμφωνα με τις παραδοσιακές θεωρίες, γνωρίζοντας τις τεχνολογίες παραγωγής που διαθέτει σε σχετική αφθονία θα μπορούσαμε να προβλέψουμε τι ακριβώς θα παράγει μια οικονομία.

2. Αυτό που μπορούμε να προβλέψουμε είναι η σχετική σημασία του ενδοκλαδικού εμπορίου στο συνολικό εμπόριο μεταξύ χωρών. Χώρες που έχουν όμοιο λόγο κεφαλαίου προς εργασία (και μάλιστα αν αυτός ο λόγος είναι υψηλός), θα τείνουν να διεξάγουν ενδοκλαδικό εμπόριο. Αν υπάρχουν σημαντικές διαφορές στους λόγους αυτούς, γεγονός που θα ενισχύει τον πειρασμό της εξειδίκευσης και του συγκριτικού πλεονεκτήματος, σημαντικό τμήμα του εμπορίου τους θα είναι διακλαδικό.

2.4. Τα Πλεονεκτήματα της Παραγωγής σε Πολυεθνική Βάση

Η οργάνωση της παραγωγής σε πολυεθνικό επίπεδο επιτρέπει στην παραγωγική μονάδα να εκμεταλλευτεί ορισμένα πλεονεκτήματα, τα οποία προκύπτουν από την διεθνοποίηση της δραστηριότητας της. Ας δούμε ποια είναι αυτά:

1. Η τυπική μητρική επιχείρηση βλέπει την λειτουργία της στο διεθνή χώρο σε βάση συνόλου παραγωγικών μονάδων, που συνιστούν την ΠΕ. Με την έννοια αυτή, ο στόχος της ΠΕ, είναι να μεγιστοποιήσει την αποδοτικότητα και τα κέρδη της συνολικής παραγωγικής δραστηριότητας. Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι μία ή περισσότερες από τις θυγατρικές πρέπει να λειτουργούν με ζημίες, προκειμένου το σύνολο των επιχειρήσεων στο σύστημα της πολυεθνική να μεγιστοποιήσει κέρδη και οικονομική δύναμη.

Η βελτίωση της συνολικής δραστηριότητας μπορεί να επιτευχθεί με την καλύτερη κατανομή της παραγωγικής δραστηριότητας μεταξύ των παραγωγικών μονάδων. Η παραγωγή σε διεθνές επίπεδο επιτρέπει αξιοποίηση των δυνατοτήτων, που δίνει η διεθνής αγορά σε ότι αφορά τη σχετική επάρκεια των παραγωγικών συντελεστών. Η ΠΕ έχει τη δυνατότητα να κατανέμει την παραγωγική διαδικασία με εξειδίκευση των επί μέρους παραγωγικών των μονάδων (πολυεθνικών), οι οποίες στην συνέχεια αλληλοσυμπληρώνουν τις παραγωγικές ανάγκες τους με τη βοήθεια ενδο-επιχειρησιακού εμπορίου. Η ΠΕ έχει, έτσι τη δυνατότητα να επιτύχει κάθετη ενοποίηση στη παραγωγή με την έννοια που αναπτύξαμε παραπάνω.

2. Το ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο, για να οδηγήσει σε μείωση του κόστους παραγωγής, απαιτεί τη σωστή επιλογή τόπου εγκατάστασης. Για την αριστοποίηση στην παραγωγή, θα πρέπει να ελαχιστοποιηθούν τα βασικά στοιχεία κόστους, όπως αυτά προσδιορίζονται από τη φύση του προϊόντος. Έτσι, για την μείωση του εργατικού κόστους ενός προϊόντος έντασης εργασίας η ΠΕ μπορεί να επιλέξει ως τόπο εγκατάστασης μίας ή περισσότερων θυγατρικών μια χώρα πλούσια σε εργατικό δυναμικό με χαμηλή αμοιβή εργασίας. Επίσης, το στοιχείο του μεταφορικού κόστους είναι σε πολλές περιπτώσεις σοβαρό, ώστε να απαιτεί εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων κοντά στην πηγή πρώτων υλών. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τα προϊόντα έντασης πρώτων υλών, όπως η εξόρυξη μεταλλεύματος. Η κατεργασία του προϊόντος, η οποία μπορεί να απαιτεί την έντονη χρήση κεφαλαιακού εξοπλισμού, θα οδηγήσει τη ΠΕ, κατά πάσα πιθανότητα, σε εγκατάσταση παραγωγικού κλιμακίου θυγατρικής σε χώρα με πολύ και σχετικά φθινό βιομηχανικό κεφάλαιο.

3. Ένα άλλο βασικό πλεονέκτημα της τυπικής ΠΕ είναι η δυνατότητα επιδίωξης μικρού κόστους χρηματοδότησης. Οι εναλλακτικές δυνατότητες της ΠΕ είναι μεγάλες, αφού έχει πρόσβαση τόσο σε διεθνείς όσο και σε διάφορους εθνικούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Επιπλέον, οι εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης είναι περισσότερες από μια και αντιστοιχούν σε κάθε μία από τις επιχειρηματικές μονάδες (θυγατρικές και μητρική). Όπως δείχνει ο παρακείμενος πίνακας, οι ΠΕ έχουν την δυνατότητα επιλογής ανάλογα με τις απαιτήσεις της συγκεκριμένης ανάγκης χρηματοδότησης, αλλά μπορούν και να εκμεταλλευτούν οικονομίες κλίμακας στην χρηματοδότηση. Οι εναλλακτικές δυνατότητες επιτρέπουν στην ΠΕ μεγαλύτερη ευελιξία στα εμπόδια και τους περιορισμούς, που συνήθως αντιμετωπίζονται στην χρηματοδότηση της παραγωγικής διαδικασίας. Τέτοιοι περιορισμοί αντιμετωπίζονται, συνήθως λόγω προδιαγραφών στις τοπικές αγορές κεφαλαίου (π.χ. συναλλαγματικοί περιορισμοί, φορολογικοί περιορισμοί, φορολογικά θέματα). Επίσης, εμπόδια μπορούν ανακύψουν από γενικότερους λόγους που ανάγονται σε τρέχουσες εξελίξεις στην διεθνή αγορά (π.χ. πληθωρισμός, διακύμανση ισοτιμιών).

2.5 Εναλλακτικές Δυνατότητες Χρηματοδότησης των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων

	Χώρα Μητρικής	Χώρες θυγατρικών
Εσωτερικές Πηγές	Κέρδη Μητρικής	Κέρδη θυγατρικών
Εξωτερικές Πηγές Κεφαλαίων Ιδρύματα	Διεθνής Αγορά	Εθνικά Χρηματοδοτικά

Το κόστος φορολογίας είναι επίσης σημαντικός παράγοντας, ο οποίος μπορεί να αντιμετωπιστεί με μεγαλύτερη ευελιξία στη διεθνοποιημένη παραγωγή πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι ΠΕ έχουν την δυνατότητα, με την χρήση διαφόρων λογιστικών τεχνασμάτων (π.χ. υπερτιμολογήσεις), να μεταβιβάζουν κέρδη σε θυγατρικές, που βρίσκονται σε χώρες που έχουν χαμηλή φορολογική επιβάρυνση και μεγάλα περιθώρια επαναπατρισμού τους στην μητρική επιχείρησης. Και πάλι, η διεθνοποίηση της παραγωγής μέσω των ΠΕ επιτρέπει την αποφυγή καταβολής φόρων, με συνέπεια την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων αυτών σε βάρος βέβαια των ανταγωνιστριών τους.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ΠΕ γίνεται με τον τρόπο αυτό συνεργός στην καταστρατήγηση της αρχής της φορολογικής ικανότητας για την δίκαιη φορολογική επιβάρυνση σε εθνικό και διεθνές επίπεδο. Η πολλαπλότητα των συμφερόντων των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ένα πρόσθετο εμπόδιο στην εναρμόνιση των φορολογικών συστημάτων, ώστε να προκύψει μεγαλύτερη ισο-διανομή του φορολογικού βάρους. Έτσι, για παράδειγμα, μπορούμε να δούμε γιατί ορισμένες ΠΕ, οι οποίες πραγματοποιούν το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων τους στο εξωτερικό, μπορεί να έχουν αντιρρήσεις για την εφαρμογή της φορολογικής αρχής, η οποία επιζητεί η φορολογία να γίνεται στον τόπο του εισοδήματος αντί του τόπου εθνικότητας της επιχείρησης.

Ένας άλλος παράγοντας ο οποίος επιδρά πτωτικά στο κόστος παραγωγής, είναι η δυνατότητα που έχει η ΠΕ να αποφεύγει τις συνέπειες της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Και πάλι, η διεθνής αγορά δίνει διέξοδο στην επιχείρηση η οποία, είτε λόγω της φύσης του προϊόντος είτε για άλλους λόγους, έχει ένα προβάδισμα στην παραγωγή και θέλει να κατακτήσει μονοπωλιακή θέση στη αγορά. Η ευελιξία της ΠΕ μέσω της διεθνούς αγοράς επιτρέπει την αποφυγή των εθνικών και διεθνών αντιμονοπωλιακών νόμων. Οι ΠΕ καθιερώνονται έτσι στην διεθνή αγορά ως μεγάλες παραγωγικές μονάδες και εμποδίζουν την είσοδο άλλων μικρότερων μονάδων.

Συναφής με τον προηγούμενο παράγοντα είναι και ο τελευταίος λόγος που θα αναφέρουμε εδώ ως μειωτικό του κόστους παραγωγής της πολυεθνικής επιχείρησης. Είναι το μεγάλο μέγεθος της τυπικής πολυεθνικής το οποίο εξασφαλίζει οικονομίες κλίμακας. Η διεθνή αγορά δίνει την δυνατότητα στις πολυεθνικές επιχειρήσεις να αριστοποιούν το μέγεθός του στο οποίο, όταν είναι αρκετά μεγάλο, αυξάνει τις πιθανότητες καθιέρωσης μονοπωλιακής κατάστασης στο διεθνή χώρο.

2.6 Κρατική Παρέμβαση Και Διεθνές Εμπόριο

Όπως απορρέει από τις παραδοσιακές θεωρίες διεθνούς εμπορίου, η διεξαγωγή ελεύθερου εμπορίου είναι επωφελής για τις συναλλασσόμενες χώρες, γιατί αυξάνεται η προσφερόμενη ποσότητα των προϊόντων και ταυτόχρονα μειώνεται η τιμή τους. Συνεπώς, δεν δικαιολογείται η κρατική παρέμβαση στις εξωτερικές εμπορικές συναλλαγές κάθε χώρας.

Σύμφωνα με τις Νέες Θεωρίες Διεθνούς Εμπορίου, η διεξαγωγή διεθνών εμπορικών συναλλαγών δεν υπαγορεύεται μόνο από φυσικά πλεονεκτήματα, αλλά και από τις ιστορικές συνθήκες. Έτσι, αναγνωρίζεται η δυνατότητα των κυβερνήσεων να δημιουργήσουν ευνοϊκές προϋποθέσεις λειτουργίας για τις βιομηχανίες τους. Παράδειγμα τέτοιων πολιτικών είναι αυτό της στρατηγικής εμπορικής πολιτικής, σύμφωνα με την οποία λόγω ατελειών της αγοράς είναι επιβεβλημένη η προστασία ενός κλάδου ή βιομηχανίας (με προσεκτικά στοχευόμενες επιδοτήσεις) μέχρι να μπορέσει να δημιουργήσει πλεονεκτήματα κόστους που θα του/της δώσει τη δυνατότητα επιβίωσης. Πολλές φορές όμως, εφαρμόζονται εμπορικές πολιτικές ως αποτέλεσμα πίεσης συγκεκριμένων ομάδων συμφερόντων προς τις κυβερνήσεις.

2.7 Εισαγωγές – Εξαγωγές Στο Διεθνές Εμπόριο

Πέραν της σημαντικότητας μη – οικονομικών κριτηρίων για τη δημιουργία της E.U., αναγνωρίζεται ότι η δημιουργία της προάγει την εκμετάλλευση συγκριτικών πλεονεκτημάτων στις οικονομίες των χωρών – μελών. Η εκμετάλλευση αυτή προάγεται ακόμα περισσότερο με την ελευθεροποίηση τόσο του ενδοκοινοτικού εμπορίου όσο και του εμπορίου της E.U. με τρίτες χώρες.

Η απάλειψη αυτών των εμπορικών εμποδίων έχει ως αποτέλεσμα την δημιουργία παρά την αποτροπή του εμπορίου τόσο μεταξύ των κρατών – μελών της E.U. όσο και μεταξύ της E.U και του υπολοίπου κόσμου.

Από το 1960 ως σήμερα, τόσο ο όγκος των εξαγωγών όσο και των εισαγωγών της E.U παρουσιάζουν σταθερή αύξηση. Για την περίοδο 1960-70, ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του όγκου των εξαγωγών και εισαγωγών ήταν 7,8% ενώ για την περίοδο 1990-2000 ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των εξαγωγών ήταν 9,5% και των εισαγωγών 8,1%.

Την περίοδο 2001-03 η E.U αποτελούσε την μεγαλύτερη εμπορική δύναμη του κόσμου, μη λαμβανομένου υπ' όψιν και του ενδοκοινοτικού εμπορίου. Κατείχε περίπου, το 20 % της παγκόσμιας αγοράς σε όρους εξαγωγών (έναντι 16% των ΗΠΑ) Και το 20% σε όρους εισαγωγών (έναντι 23% των ΗΠΑ).

2.8 Το Φαινόμενο των Διασυνοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών (Σ&Ε)

2.8.1. Έννοιες, μορφές, κίνητρα, αιτίες και μέγεθος του φαινομένου

Οι όροι συγχώνευση (merger) και απόκτηση / εξαγορά (acquisition), παρότι παρουσιάζουν από νομική άποψη ορισμένες διαφοροποιήσεις , στην οικονομική βιβλιογραφία χρησιμοποιούνται για να υποδηλώσουν ουσιαστικά την ίδια κατάσταση , δηλαδή την κεφαλαιακή διαπλοκή και συνένωση μέχρι πρότινος ανεξαρτήτων επιχειρήσεων , οι οποίες εντάσσονται σε ένα ενιαίο επιχειρησιακό σχεδιασμό .

Στην περίπτωση αυτή , οι επιχειρήσεις δεν χάνουν μόνο την οικονομική αλλά και την νομική τους αυτονομία , καθώς μετά την συνένωση υπάρχει από νομική άποψη μόνο μια εταιρεία , η οποία προκύπτει είτε από την εξαγορά μιας επιχείρησης από μια άλλη –οπότε η εξαγορασθείσα παύει να υπάρχει -, είτε από τη δημιουργία μιας νέας μονάδας με δική της ξεχωριστή νομική υπόσταση μέσω της συνένωσης δύο υπαρχόντων εταιρειών –οπότε καταλύεται η νομική τους προσωπικότητα .

Οι διασυνοριακές Σ&Ε , όπως και οι εγχώριες , περικλείουν μια αλλαγή στον έλεγχο της επιχείρησης – στόχου .Στο πλαίσιο της διασυνοριακής εξαγοράς , ο έλεγχος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μεταφέρεται από μια εθνική σε μια διεθνή επιχείρηση , με συνέπεια η πρώτη να μετατρέπεται σε θυγατρική μονάδα της δειλότερης . Στη διασυνοριακή συγχώνευση , τα περιουσιακά στοιχεία και η λειτουργίες των δύο επιχειρήσεων από διαφορετικές χώρες συνενώνονται σε μια νέα εταιρεία , η οποία αποτελεί μια νέα νομική οντότητα .Οι συγχωνεύσεις συνιστούν συνήθως συνεργασίες ανάμεσα σε σχεδόν ισοδύναμες επιχειρήσεις (consolidation) , ενώ παρατηρείται επίσης το φαινόμενο να επιβιώνει μία από τις δύο επιχειρήσεις με τη μορφή μιας νέας εταιρίας , αναλαμβάνοντας τα κεφάλαια και τις υποχρεώσεις της άλλης επιχείρησης που εξαφανίζεται (statutory merger).

Στο διεθνή καταμερισμό εργασίας η επικρατέστερη μορφή είναι η εξαγορές και όχι οι συγχωνεύσεις , με τις τελευταίες να μην ξεπερνούν το 3% του συνολικού αριθμού των διασυνοριακών Σ&Ε .

Μία εξαγορά μπορεί να είναι είτε ολική είτε μερική (full or partial acquisition) .Στην πράξη , ανάλογα με το ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου που εξαγοράζεται διακρίνονται τρεις κεντρικές κατηγορίες :

1. Η πλήρης ή ολική εξαγορά (full or outright acquisition) : 100%\
2. Η πλειοψηφική εξαγορά (majority acquisition) : 50-99%
3. Η μειοψηφική εξαγορά (minority acquisition) : 10-49%

Άξιον υπογράμμισης είναι ότι η απόκτηση του 10% του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης μπορεί να θεωρηθεί ως εξαγορά – εφόσον αποκτάται ο έλεγχος-, και ως άμεση επένδυση γενικότερα .Στη διεθνή πρακτική κυριαρχούν οι ολικές εξαγορές , οι οποίες στα τέλη της δεκαετίας του 1990 αποτελούσαν περίπου τα 2/3 των συνολικών διασυνοριακών εξαγορών .

2.8.2. Είδη ολοκλήρωσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων

Οι Σ&Ε οδηγούν σε τρία είδη ολοκλήρωσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων .Τα είδη αυτά είναι :

- 1) Η οριζόντια (horizontal)
- 2) Η κάθετη (vertical) και
- 3) Η ανομοιογενής ολοκλήρωση (conglomerate)

Στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας , κυριαρχεί ο τύπος της οριζόντιας ολοκλήρωσης σ(1999: συμμετοχή 70% περίπου στην αξία των διασυνοριακών Σ&Ε) , μετά τις αυξητικές τάσεις που εμφάνισε η δεκαετία του 1990 (UNCTAD , 2000) .

2.8.2.1. Στην οριζόντια ολοκλήρωση

η εξαγορασθείσα εταιρεία δραστηριοποιείται στο ίδιο επίπεδο παραγωγής και στην ίδια βιομηχανία με την επενδύτρια εταιρεία , παρασκευάζοντας τα ίδια ή συγγενικά προϊόντα, οπότε οι δύο επιχειρήσεις είναι συνήθως ανταγωνιστικές μεταξύ τους (π.χ. φάρμακα , αυτοκίνητα) .Μέσω της εξαγορές εμπλουτίζεται και διαφοροποιείται η γκάμα προϊόντων και καταναλωτών του αγοραστή . Στη περίπτωση της οριζόντιας συγχώνευσης , στόχος είναι η επίτευξη συνεργιών και η αύξηση της δύναμης στην αγορά .

2.8.2.2. Στην καθετή ολοκλήρωση

τόσο η επενδύτρια όσο και η εξαγορασθείσα εταιρεία λειτουργούν σε διαφορετικά επίπεδα μιας ενιαίας παραγωγικής διαδικασίας , και οι θέσεις μεταξύ τους μπορεί να είναι είτε σχέσεις πελάτη – προμηθευτή (client – supplier) είτε αγοραστή – πωλητή (buyer – seller) . Στρατηγική επιδίωξη της είναι η μείωση της αβεβαιότητας και του κόστους συναλλαγής , όσον αφορά στις «διασυνδέσεις προς τα εμπρός και προς τα πίσω» (forward and backward linkages) της παραγωγικής αλυσίδας .Η εξαγορά διασφαλίζει είτε την πρόσβαση σε πρώτες ύλες και ενδιάμεσα αγαθά , είτε την αγορά των τελικών προϊόντων . Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα είναι η ολοκλήρωση ανάμεσα σε κατασκευαστές εξαρτημάτων και τμημάτων προϊόντων με τους πελάτες τους , οι οποίοι μπορεί να είναι παραγωγοί τελικών αγαθών στα ηλεκτρονικά ή στη αυτοκινητοβιομηχανία .

2.8.2.3. Στην ανομοιογενή ολοκλήρωση

οι δύο επιχειρήσεις ανήκουν σε τελείως διαφορετικούς κλάδους παραγωγής .Στόχος της εν λόγω ολοκλήρωσης είναι η διασπορά του επενδυτικού και επιχειρηματικού κινδύνου .

Αξίζει να αναφερθεί ότι τα σκιαγραφημένα είδη επιχειρησιακής ολοκλήρωσης δεν διαμορφώνονται μόνο από την εξαγορά ανεξαρτήτων επιχειρήσεων , αλλά και από την ίδρυση νέων μονάδων . Ως εκ τούτου δεν συνιστούν ιδιαίτερο γνώρισμα του φαινομένου των εξαγορών .Επίσης η λογική της κατηγοριοποίηση τους φαίνεται να έχει ως βασικό πρότυπο τη βιομηχανική διάρθρωση .Εντούτοις δυνατή είναι η εφαρμογή τους και στον τομέα των υπηρεσιών , όπου η κάθετη ολοκλήρωση εμφανίζει τις μεγαλύτερες δυσκολίες στοίχισης .

Μια άλλη κατηγοριοποίηση των Σ&Ε είναι εκείνη , η οποία τις διαφοροποιεί σύμφωνα με τον χρονικό τους ορίζοντα .Ως εκ τούτου , από την μία πλευρά υπάρχουν Σ&Ε με μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα που διαπνέονται από στρατηγικά ή οικονομικά κίνητρα όπως είναι η επίτευξη οικονομικής αποτελεσματικότητας .Από την άλλη πλευρά , συναντώνται Σ&Ε με σχετικά βραχυχρόνιο κύκλο ζωής , οι οποίες επιδιώκουν κυρίως χρηματιστικά οφέλη (financial gains) και υλοποιούνται συνήθως από εταιρείες venture capital , εταιρείες buyout κλπ.

Παραπέρα , οι Σ&Ε μπορούν να διακριθούν σε φιλικές (friendly M& As) και εχθρικές Σ&Ε (hostile M& As) . Στις φιλικές Σ&Ε η διοίκηση της επιχείρησης –στόχου συμφωνεί με την πώληση της επιχείρησης της , χωρίς αυτό να σημαίνει , ότι αρχικά δεν είχε κάποιες αντιρρήσεις .Αντιθέτως , στις εχθρικές Σ&Ε το management της επιχείρησης – στόχου δεν επιθυμεί την πώληση της εταιρείας , οπότε αρνείται τις προσφορές εξαγοράς τη θεωρείται ότι στις εχθρικές Σ&Ε η τιμή εξαγοράς τείνει να είναι υψηλότερη εκείνης που διαμορφώνεται στις φιλικές Σ&Ε .Η πλειοψηφία Σ&Ε (και των εγχώριων) έχει φιλικό χαρακτήρα , καθώς σε όλη τη δεκαετία του 1990 οι εχθρικές Σ&Ε κυμαίνονταν κάτω του 5% της συνολικής αξίας και κάτω του 0,2% του συνολικού αριθμού των διασυννοριακών Σ&Ε (unctad , 2000) .

Οι επιχειρήσεις , οι οποίες συνιστούν στόχους εξαγοράς , αναπτύσσουν και εφαρμόζουν σε ορισμένες περιπτώσεις διάφορους αμυντικούς μηχανισμούς (π.χ. poison pills) με στόχο να αποφύγουν την εξαγορά τους . Ουσιαστικά , οι μηχανισμοί αυτοί αποσκοπούν να διαμορφώνουν τέτοιες συνθήκες οι οποίες μύτη από κάποια ανεπιθύμητη εξαγορά να οδηγούν αναπόφευκτα σε αξιόλογη μείωση της αξίας της επιχείρησης στόχου . Για παράδειγμα , οι υφιστάμενοι μέτοχοι καταφεύγουν στην αγορά επιπρόσθετων μετοχών της επιχείρησης τους (flip-in poison pills) ή στην αγορά μετοχών που κατέχουν οι υποψήφιο αγοραστής (flip – over poison pills) .Η συγκεκριμένη αμυντική πολιτική εφαρμόζεται κυρίως στις ΗΠΑ , και παρότι δεν μπορεί να μετρηθεί επακριβώς η αποτελεσματικότητά της ,

τουλάχιστον σε περίπτωση εξαγοράς συμβάλλει σε μια ικανοποιητική τιμή πώληση της επιχείρησης (fail market price).

Ένας άλλος αμυντικός μηχανισμός εκφράζεται με την προειδοποίηση της επιχείρησης – στόχου προς τον υποψήφιο αγοραστή , ότι εάν προχωρήσει σε εξαγορά , το σύνολο του ανώτατου management της επιχείρησης στόχου θα εγκαταλείψει άμεσα την επιχείρηση δημιουργώντας σοβαρό κενό διοίκηση . Τέλος , , της ίδιας αμυντικής φιλοσοφίας είναι η πώληση περιουσιακών στοιχείων (crown jewels) της επιχείρησης σε τρίτους ή η αναζήτηση και η έναρξη επαφών προς πώληση σε πιο ελκυστικούς αγοραστές (white knights) .

2.8.3. Παρατηρήσεις

Το τελευταίο διάστημα οι διασυνοριακές Συγχωνεύσεις & Εξαγορές (Σ&Ε) έγιναν ένα ιδιαίτερα διαδεδομένο εργαλείο της ανάπτυξης των επιχειρήσεων και του βιομηχανικού μετασχηματισμού στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας .Αντί της ίδρυσης νέων μονάδων (greenfield investment), η εξαγορά επιχειρήσεων χρησιμοποιήθηκε και συνεχίζει να χρησιμοποιείται για την διεύθυνση και εξάπλωση σε ξένες αγορές , καθώς ένα κρίσιμο πλεόν στοιχείο του ανταγωνισμού είναι η ταχύτητα με την οποία οι επιχειρήσεις οργανώνουν και εκτελούν τα στρατηγικά τους σχέδια . Οι επιχειρήσεις , θεωρώντας ότι η «η ταχύτητα είναι φίλος τους και ο χρόνος ο εχθρός τους» επιλέγουν τις Σ&Ε για να αποκτήσουν με τον πιο ταχύ τρόπο περιουσιακά στοιχεία άλλων εταιρειών .

Το προαναφερθέν φαινόμενο απέκτησε ειδική βαρύτητα τόσο στην παγκόσμια όσο και στην ελληνική οικονομία , αν και στην τελευταία με μια σχετική καθυστέρηση .Οι Σ&Ε είναι το φαινόμενο που ξεκίνησε αρχικά από τις αμερικανικές εταιρείες , με την πάροδο όμως του χρόνου αρχίζει να γίνεται ουσιαστικό στοιχείο της επενδυτικής πολιτικής και των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων .

Το φαινόμενο αυτό συνδέεται άμεσα με τις ραγδαίες εξελίξεις και ανακατατάξεις που συντελούνται στον διεθνή καταμερισμό εργασίας , και αφορούν πρωταρχικά διαδικασίες διεθνοποίησης κλάδων , παραγωγικών διαδικασιών και επιχειρήσεων . Οι διαδικασίες διεθνοποίησης καλύπτουν στο ένα ή τον άλλο βαθμό τις σημαντικότερες οικονομικές συναλλαγές , όπως χρηματοπιστωτικές σχέσεις , βιομηχανία και εμπόριο .

Η θεώρησης του φαινομένου των Σ&Ε πραγματοποιείται στο πλαίσιο της ολοκλήρωσης των αγορών και της όξυνσης του παγκόσμιου ανταγωνισμού και της προσπάθειας των επιχειρήσεων να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τον εντεινόμενο ανταγωνισμό και να βελτιώσουν την θέση τους στις αγορές , μέσω της επέκτασης και αναδιάρθρωσης των δραστηριοτήτων τους .

Επομένως , η ανάγκη επέκτασης και αναδιάρθρωσης των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων συνιστά βασική αιτία ανάπτυξης των Σ&Ε . Στη συγκεκριμένη περίπτωση , η ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσω εξαγορών κρίνεται πιο αποδοτική από ότι μέσω της ίδρυσης νέων μονάδων .

Ορισμένες αξιολογές αλλαγές που συντελούνται στο παγκόσμιο περιβάλλον και ευνοούν την εξάπλωση των διεθνών Σ&Ε είναι οι εξής :

Τεχνολογικές αλλαγές (αυξημένο κόστος και κίνδυνος των R&D , νέες τεχνολογίες πληροφόρησης κλπ.) :Για παράδειγμα , στο πλαίσιο των συγχωνεύσεων με άλλες μεγάλες εταιρείες , οι διεθνικές επιχειρήσεις επιμερίζοντας το κόστος των ερευνών , αποκτούν πρόσβαση σε νέες ειδικές τεχνολογίες , ενδυναμώνουν την ανταγωνιστικότητάς τους και αυξάνουν τη δύναμη αγοράς .

Αλλαγές στις εθνικές οικονομίες και στα θεσμικά περιβάλλοντα : Η εξάπλωση των Σ&Ε ενθαρρύνεται από την απελευθέρωση του διεθνούς εμπορίου και κυρίως του θεσμικού περιβάλλοντος των άμεσων ξένων επενδύσεων , από την προώθηση των ιδιωτικοποιήσεων σε

στρατηγικούς τομείς των εθνικών οικονομιών και από την δημιουργία περιφερειακών ζωνών (π.χ. Ευρωπαϊκή Ένωση) εντός των οποίων εντείνεται ο ανταγωνισμός .

Αλλαγές στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου : Στην ανάπτυξη των Σ&Ε συμβάλουν σε αξιόλογο βαθμό , η απελευθέρωση των διεθνών κεφαλαιαγορών σε συνδυασμό με την εισαγωγή νέων χρηματοδοτικών εργαλείων , τα οποία υποβοηθούν την υλοποίηση των σχετικών επενδύσεων .Ιδιαίτερη μνεία θα πρέπει να γίνει στον πλουραλισμό των μορφών χρηματοδότησης των Σ&Ε .Έτσι , εκτός από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό , που παραμένει η πιο σημαντική πηγή χρηματοδότησης , η βελτίωση του επιχειρηματικού και επενδυτικού περιβάλλοντος διεύρυνε τις πηγές κεφαλαίων των επιχειρήσεων , έτσι ώστε οι Σ&Ε να υλοποιούνται μέσω της έκδοσης κοινών μετοχών ή της έκδοσης ομολόγων εκ μέρους του αγοραστή . Υπολογίζεται ότι τελευταία το 1/3 περίπου της αξίας των διασυνοριακών Σ&Ε χρηματοδοτήθηκε μέσω των δύο προαναφερθέντων μορφών , στο πλαίσιο της άνθησης των χρηματιστηριακών αγορών και της ρευστότητας στις αγορές κεφαλαίου . Για παράδειγμα στην Ευρωπαϊκή Ένωση , η εισαγωγή του νέου νομίσματος συνεισέφερε σημαντικά στην ανάπτυξη της αγοράς ευρωπαϊκών ομολόγων επιχειρήσεων , με αποτέλεσμα επιχειρήσεις της Ευρωζώνης να εκδίδουν ομόλογα σε Ευρώ για την χρηματοδότηση των Σ&Ε .

Η διεύρυνση των δυνατοτήτων της επιχειρηματικής χρηματοδότηση και η ευρεία διαθεσιμότητα σε μορφές venture capital , έδωσαν την ευκαιρία να δραστηριοποιηθούν στις Σ&Ε νέες εταιρείες και επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους .Από την άλλη πλευρά , καινοτομικές μέθοδοι χρηματοδότησης όπως η υποκατάσταση των μετρητών με την ανταλλαγή μετοχικών πακέτων (stock swaps) χαρακτήρισε τις πολύ μεγάλες αγοραπωλησίες επιχειρήσεων .

Η μεγάλη έξαρση που τις χαρακτηρίζει σε παγκόσμια κλίμακα αντανακλάται ποικιλοτρόπως .Δεν είναι τυχαίο ότι η ετήσια έκθεση του ΟΗΕ για τις παγκόσμιες επενδύσεις το έτος 2000 (UNCTAD :World Investment Report) αφιερώθηκε αποκλειστικά στις διασυνοριακές Σ&Ε και στο ρόλο που αυτές διαδραματίζουν στην παγκόσμια αναπτυξιακή διαδικασία .

2.9. Συμφωνίες licensing στην ελληνική οικονομία

Η εμπειρική έρευνα στην ελληνική οικονομία τις προηγούμενες δεκαετίες έδειξε ότι οι συμφωνίες licensing , έχοντας ως βάση διεπιχειρησιακές συνεργασίες , αποτελούν ένα σημαντικό εργαλείο των ελληνικών επιχειρήσεων για απόκτησης τεχνολογίας από το εξωτερικό , τη στιγμή μάλιστα που πολύ λίγες εγχώριες εταιρίες διαθέτουν δικά τους κέντρα έρευνας και ανάπτυξης αναπτύσσοντας αξιόλογες καινοτομίες .

Οι ξένοι οίκοι εκχωρούν την άδεια σε εγχώριες μονάδες να παράγουν προϊόντα τους , θέτοντάς στην διάθεση των τελευταίων την απαιτούμενη τεχνολογία ή και τα εμπορικά τους σήματα . Η εμπορική προώθηση των παραγόμενων προϊόντων αναλαμβάνεται από τις ελληνικές μονάδες , οι οποίες καταβάλλουν ένα αντίτιμο για την απόκτηση της τεχνολογίας , το οποίο συνήθως υπολογίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των πωλήσεων τους .

Οι συμφωνίες αυτές προβλέπουν , πέραν της αγοράς παραγωγικού know – how και εμπορικών σημάτων , παροχή τεχνικής βοήθειας στο πλαίσιο ποιοτικών ελέγχων , επιμόρφωση προσωπικού , οδηγίες απόκτησης και χρήσης των υλικών παραγωγής και άλλα . Είναι φυσικό ότι στην συγκεκριμένη περίπτωση η τεχνολογία εισάγεται στην ελληνική οικονομία μέσα από κανάλια εξωτερίκευσης .

Αναζητώντας ποιότητα στην συνεργασία , τα διεθνικά συγκροτήματα επικεντρώνουν την προσοχή τους στις μεγαλύτερες και αξιόλογες ελληνικές επιχειρήσεις , εξετάζοντας το μέγεθος και τον ρυθμό των πωλήσεων τους , το μερίδιο αγοράς που κατέχουν και το μείγμα προϊόντων που προσφέρουν .Ιδιαίτερο αντικείμενο της προσοχής τους αποτελεί το εμπορικό κύκλωμα και τα κανάλια διανομής των υποψήφιων αγοραστών .Εφόσον υπάρξει προσέγγιση

με κάποια ελληνική επιχείρηση , ελέγχουν την παραγωγική δυναμικότητα της τελευταίας και την δυνατότητα εκπλήρωσης ορισμένων προδιαγραφών ποιότητας εκ μέρους της .

Οι ελληνικές επιχειρήσεις από την πλευρά τους , αγοράζουν τεχνολογία από το εξωτερικό , επειδή ενδιαφέρονται να προσφέρουν νέα και πιο σύγχρονα προϊόντα στην εγχώρια αγορά , βελτιώνοντας κατ' αυτό τον τρόπο την ανταγωνιστική τους ικανότητα . Στην συντριπτική τους πλειοψηφία , οι τεχνολογικές συμφωνίες αφορούν στην κατάκτηση νέων αγορών , και όχι στην προστασία των ήδη υφιστάμενων .

Η συγκεκριμένη τεχνολογική πολιτική σημαίνει την παραίτηση από παραδοσιακά και κλασικά αγαθά και την αναζήτηση πρωτοτυπίας , με στόχο την μεταβολή στο μείγμα προϊόντων , την διαφοροποίηση των πωλήσεων (sales pattern) και τη δραστηριοποίηση σε νέες αγορές . Το ξένο know – how παραγωγής εγγυάται τη βελτίωση της ποιότητας και της αποτελεσματικότητας των προϊόντων , ενώ τα διεθνή εμπορικά σήματα επιδρούν θετικά στο κύρος των επιχειρήσεων και συνεισφέρουν στην προσέλκυση καταναλωτών με σχετικά υψηλή αγοραστική δύναμη .

Συνεπώς , το know- how που εισάγεται στις ελληνικές επιχειρήσεις ,αν και βάσει διεθνών κριτηρίων βρίσκεται σε μια χρονικά προχωρημένη φάση του κύκλου ζωής του , σύμφωνα και με τις θεωρίες εσωτερίκευσης – εξωτερίκευσης , φαίνεται να διαδραματίζει ένα αξιόλογο ρόλο στην τεχνολογική ανάπτυξη των ελληνικών μονάδων .

Η πλειοψηφία των αγοραστών ενημερώνεται συστηματικά από τον licensor για τις τεχνολογικές εξελίξεις του κλάδου . Οι εγχώριες μονάδες δεν ενδιαφέρονται να αποκτήσουν τεχνολογίες μόνο για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα , αλλά κυρίως να εξασφαλίσουν συνεχείς επαφές και διαρκή ενημέρωση για τις τεχνολογικές βελτιώσεις που συντελούνται στα ερευνητικά κέντρα του ξένου οίκου . Το γεγονός αυτό έχει καθοριστική σημασία για τις εταιρίες που δρουν παραγωγικά σε κλάδους υψηλής τεχνολογίας , όπου εντείνεται ο διεθνής ανταγωνισμός , συντομεύεται ο κύκλος ζωής των προϊόντων και πραγματοποιούνται σημαντικές επενδύσεις έρευνας και ανάπτυξης .

Μάλιστα σε περίπτωση διακοπής της συνεργασίας , το μεγαλύτερο μέρος των αγοραστών θεωρεί πως η ανεύρεση άλλων επώνυμων πωλητών τεχνολογίας θα ήταν μια δυσχερής διαδικασία , αν όχι προβληματική , εξαιτίας της ολιγοπωλιακής διάρθρωσης των παγκόσμιων τεχνολογικών αγορών . Ως εκ τούτου , οι ελληνικές επιχειρήσεις επιδιώκουν να συνεργάζονται με περισσότερους από έναν ξένους οίκους , αφενός για να ελαχιστοποιήσουν τους κινδύνους που προκύπτουν από ενδεχόμενη ματαίωση των συμβάσεων και αφετέρου για να διαφοροποιούν τις πωλήσεις τους με , όσο το δυνατόν , πιο πρωτότυπα και επώνυμα προϊόντα .

Στο σημείο αυτό προκύπτει το ερώτημα σχετικά με τις προϋποθέσεις της δημιουργίας επώνυμων προϊόντων (brand names) παγκόσμιου κύρους . Η απάντηση στο ερώτημα αυτό παρέχεται από την πρακτική των σύγχρονων διεθνικών συγκροτημάτων . Η επωνυμία και η αναγνώριση που απολαμβάνουν οι διεθνικές εταιρίες στις παγκόσμιες αγορές είναι αποτέλεσμα μιας μακροχρόνιας και επίπονης διαδικασίας , και εκφράζει την ύπαρξη και αξιοποίηση δυναμικών οικονομικών κλίμακας . Η τεχνολογική και οργανωτική υπεροχή έναντι του ανταγωνισμού , όπως και η παγκόσμια φήμη τους , δεν απορρέουν από τη προσωρινή κατοχή ορισμένων μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων (π.χ νέα προϊόντα ή know – how παραγωγής με νομική κατοχύρωση) , αλλά είναι συνέπεια πολυετούς συσσώρευσης γνώσεων και εμπειριών στο management , marketing και στους υπόλοιπους βασικούς επιχειρηματικούς τομείς .

Το δυναμικό των καινοτομιών , το οποίο αναπτύχθηκε ενδο-επιχειρησιακά σε χρονικό εύρος δεκαετιών , συνιστά μια σημαντική βάση για παραπέρα εμπορικές , τεχνικές και οργανωτικές επιτυχίες . Κατ' αυτόν τον τρόπο , η τεχνολογική πρόοδος , με τη ευρύτερη έννοια του όρου , συντελείται σε ανώτερο επίπεδο , ενώ πολλαπλασιάζονται οι δυνατότητες αποθάρρυνσης της πολιτικής του ανταγωνισμού για απομιμήσεις .

Οι συμβάσεις licensing δεν συνεπάγονται μόνο πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα για τον αγοραστή . Στην προσπάθεια του ο πωλητής της τεχνολογίας να αποφύγει τον ανταγωνισμό από τον συνέταιρό του κατά ή μετά το πέρας της συνεργασίας , καθώς και για να μην αποβεί η συνεργασία σε βάρος του κύρους του , θέτει συχνά μηχανισμούς ελέγχου , οι οποίοι μπορούν να μειώσουν την ευελιξία του εγχώριου επιχειρηματία και την αποδοτικότητα της μεταφερόμενης τεχνολογίας . Τέτοιοι είδους μηχανισμοί , οι οποίοι καταγράφονται στα τεχνολογικά συμβόλαια , εκφράζονται για παράδειγμα σε περιορισμούς εξαγωγών , σε ελέγχους ποιότητας και συσκευασίας και σε όρους χρησιμοποίηση εισροών με συγκεκριμένες προδιαγραφές .Οι έλεγχοι ποιότητας των τελικών αγαθών , αποσκοπούν στην διατήρηση ορισμένων προτύπων ποιότητας για να προστατευτεί η εικόνα του ξένου οίκου στις παγκόσμιες αγορές .Οι δεσμεύσεις σχετικά με την πηγή προμήθευσης των υλικών παραγωγής , εκτός από τη εγγύηση της ποιότητας των τελικών προϊόντων , συμβάλλουν στην αύξηση της παραγωγής εισροών του πωλητή της τεχνολογίας

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

-Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ)

3.1. Θεωρητικό Υπόβαθρο Των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ)

Ως Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Foreign Direct Investment – FDI) ορίζουμε τις επενδύσεις εκείνες που δημιουργούν μακροχρόνιες απαιτήσεις σε επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν εκτός της χώρας που βρίσκεται ο επενδύτης(Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004)⁶. Οι ΑΞΕ προσδιορίζουν μια σχέση μεταξύ δύο εταιριών, της Μητρικής Εταιρείας και μιας ξένης θυγατρικής, οι οποίες μαζί συνιστούν έναν πολυεθνικό οργανισμό. Ουσιαστικά πρόκειται για ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό οι οποίες ηνία, μερικώς ή ολικώς, ιδιοκτησία της Μητρικής Επιχείρησης⁷. Για να μπορεί μια επένδυση να θεωρηθεί ως Ξένη Άμεση Επένδυση θα πρέπει να <<ανεχθεί>> τον έλεγχο της μητρικής εταιρείας πάνω στην ξένη θυγατρική. Τα Ηνωμένα Έθνη οριοθετούν τον έλεγχο, σε αυτές τις περιπτώσεις, στην κατοχή του 10% ή περισσότερο, των κανονικών μεριδίων της εταιρείας ή της δύναμης ψήφου στην περίπτωση μετοχικής – ανώνυμης εταιρείας ή το αντίστοιχο σε μια μη μετοχική εταιρεία. Περιπτώσεις μικρότερης ιδιοκτησίας μεριδίων είναι γνωστά σαν επενδυτικά χαρτοφυλάκια.

Οι ΑΞΕ περιλαμβάνουν την μεταφορά, πέρα από τα εθνικά σύνορα, ενός πακέτου παραγωγικών πόρων / εισροών. Οι εισροές αυτές μπορεί να είναι είτε άυλες (τεχνογνωσία, μάρκετινγκ κ.α.) είτε υλικές (μετοχικό κεφάλαιο, πρώτες ύλες κ.α.). Η μεταφορά των εισροών /πόρων γίνεται χωρίς την παρεμβολή της αγοράς, δηλαδή συμβαίνει μεταξύ δύο επιχειρήσεων οι οποίες συνδέονται μεταξύ τους με σχέση ιδιοκτησίας⁸. Είναι ενδιαφέρον να αναφερθεί ότι οι ΑΞΕ θεωρούνται βασικό κριτήριο για μια επιχείρηση στη θεώρηση της ως πολυεθνική ή μη. Μια επιχείρηση χωρίς τέτοιου είδους επενδύσεις δεν θεωρείται πολυεθνική.

3.2. Μορφές ΑΞΕ

3.2.1 Θυγατρική Αποκλειστικής Ιδιοκτησίας.

Η επιχείρηση ιδρύει μια νέα εταιρεία στην ξένη χώρα και είναι ο μοναδικός μέτοχος σε αυτή. Η θυγατρική μπορεί να είναι μια εντελώς νέα επιχείρηση (Greenfield strategy) ή μια ήδη υπάρχουσα επιχείρηση την οποία εξαγόρασε (acquisition strategy).

1. Τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής είναι :

i. Η μητρική επιχείρηση διατηρεί το διοικητικό έλεγχο της θυγατρικής κάτι που την βοηθά στην διαμόρφωση και εφαρμογή των στρατηγικών της σε παγκόσμιο επίπεδο.

⁶ Σε όλες τις έρευνες χρησιμοποιείται ο ίδιος ορισμός για τις ΑΞΕ. Εδώ παραθέτουμε αυτόν που χρησιμοποιούν στην έρευνά τους οι Κοκκίνου, Ψυχάρης.

⁷ Θυγατρική Επιχείρηση είναι αυτή η οποία είναι εξαρτημένη από μια άλλη, Μητρική Επιχείρηση. Συνήθως αυτό γίνεται όταν πάνω από το 51% των μετοχών με δικαίωμα ψήφου της θυγατρικής εταιρείας ανήκει στην κυριότητα της μητρικής. Παρόλα αυτά και σε αντίθεση με την έννοια του υποκαταστήματος η θυγατρική εταιρεία είναι μια νομικά αυτοτελής οικονομική μονάδα.

⁸ Το πώς μεταφέρονται αυτές οι εισροές έχει να κάνει και με την υπερχειλίση γνώσης και τεχνολογίας, κάτι το οποίο θα συζητηθεί και παρακάτω. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η έρευνα των Barrios et al.

ii. Η μητρική καρπώνεται το σύνολο των κερδών της θυγατρικής.

iii. Η θυγατρική όντας στο πολιτισμικό περιβάλλον μιας άλλης χώρας είναι σε θέση να εξειδικεύσει και να διαφοροποιήσει τα προϊόντα της ώστε να συμβαδίζουν με αυτό. Με τον τρόπο αυτό η μητρική επιχείρηση αποκτά στρατηγικό πλεονέκτημα στην προσπάθεια της να διερευνήσει τις παραγωγικές και εμπορικές δραστηριότητες της σε ξένες αγορές.

iv. Επιτυγχάνονται οικονομίες κλίμακας λόγω της αύξησης του συνολικού όγκου παραγωγής του ομίλου.

2. Από την άλλη τα μειονεκτήματα αυτής της μορφής ΑΞΕ είναι:

i. Η μητρική επιχείρηση επιβαρύνεται με το σύνολο του οικονομικού κόστους του εγχειρήματος και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους.

ii. Η θυγατρική χαρακτηρίζεται ως ξένη κάτι το οποίο μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στην κοινή γνώμη, στην κυβέρνηση και τις δημόσιες υπηρεσίες.\

3.2.2 Κοινοπραξία.

Είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας μίας ή περισσότερων ξένων επιχειρήσεων με μία ή περισσότερες τοπικές επιχειρήσεις για την δημιουργία μιας νέας επιχείρησης ή για την εξαγορά μιας ήδη υπάρχουσας. Η διαδικασία επιβάλλει οι εταίροι να εισφέρουν κεφάλαια, στελεχικό δυναμικό, τεχνογνωσία και τεχνολογία και συνήθως σε εκείνο τον συντελεστή στον οποίο υπερτερούν (Η Ελληνική Οικονομία, τριμηνιαία έκθεση, 2007).

1. Τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής είναι:

i. Η επιχείρηση αποκτά έναν εταίρο ο οποίος έχει διασυνδέσεις και γνωρίζει το περιβάλλον και τα πολιτισμικά χαρακτηριστικά της χώρας.

ii. Υπάρχει επιμερισμός του κόστους του εγχειρήματος.

iii. Η νομοθεσία πολλών χωρών δίνει πολλά κίνητρα στις κοινοπραξίες με αποτέλεσμα η ίδρυση θυγατρικής να συνεπάγεται διαφυγόντα κέρδη.

iv. Συμβάλλει στην βελτίωση των αποτελεσμάτων συνεργίας των δύο εταιρειών.

v. Δημιουργεί οικονομίες κλίμακας και πεδίου λόγω της συμπαραγωγής.

vi. Προκαλεί διεύρυνση των χρηματοδοτικών δυνατοτήτων.

vii. Μειώνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των εταίρων βοηθώντας παράλληλα στην αντιμετώπιση του κοινού κινδύνου καθώς και στην αποτροπή εισόδου νέου ανταγωνιστή στη αγορά.

2. Τα μειονεκτήματα στην περίπτωση αυτή είναι:

i. Το γεγονός ότι η επιχείρηση δεν ελέγχει απόλυτα τη διοίκηση της νέας εταιρείας με αποτέλεσμα να μην μπορεί να την εντάξει πλήρως στο στρατηγικό σχεδιασμό της.

ii. Είναι σύνηθες το φαινόμενο της εμφάνισης διαφόρων και διαφωνιών μεταξύ των εταίρων σε ότι αφορά στους στόχους και στην στρατηγική της κοινοπραξίας, κάτι το οποίο συχνά οδηγεί στην διάλυση της.

3.2.3 Μερική εξαγορά.

Σε αυτή την μορφή ΑΞΕ, η επιχείρηση αποκτά μέρος των μετοχών μιας τοπικής επιχείρησης με την οποία συνεργάζεται μέσω της μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνογνωσίας κ.λπ. Τα πλεονεκτήματα εδώ ταυτίζονται σχεδόν με αυτά της κοινοπραξίας. Η εν λόγω μορφή είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη δεδομένου ότι παρουσιάζει πολλά από τα πλεονεκτήματα των άλλων μορφών χωρίς να παρουσιάζει σοβαρά μειονεκτήματα.

3.3. Βασικοί τύποι ΑΞΕ

Τούς τύπους των ΑΞΕ τους καθορίζουμε βάση της κατεύθυνσης από την οποία αυτές προέρχονται ή κατευθύνονται, βάση των στόχων τους και των κινήτρων τους⁹.

3.3.1 Εσωτερικές

Εσωτερικές Ξένες Άμεσες Επενδύσεις, έχουμε όταν ξένο κεφάλαιο επενδύεται σε εγχώριους πόρους.

1. Οι εσωτερικές FDI ενισχύονται από:
 - i. Μειώσεις φόρων, επιδοτήσεις, χαμηλά επιτόκια δανεισμού, παροχές προνομίων, άρση συγκεκριμένων περιορισμών.
 - ii. Την σκέψη ότι ένα μακροχρόνιο κέρδος αξίζει μια βραχυχρόνια απώλεια εισοδήματος.
2. Και περιορίζονται από:
 - i. Περιορισμούς και όρια ιδιοκτησίας.
 - ii. Ανάγκες διαφορετικών απαιτήσεων (Differential performance requirements).

3.3.2 Εξωτερικές

Οι εξωτερικές ΞΑΕ, οι οποίες μερικές φορές καλούνται και άμεσες επενδύσεις του εξωτερικού, υφίστανται όταν το εγχώριο κεφάλαιο επενδύεται σε εξωτερικούς πόρους. Παρόλα αυτά το κεφάλαιο αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για να επενδυθεί σε εισαγωγές και εξαγωγές μιας ποσότητας προϊόντος που προέρχεται από την κυβερνητική πολιτική ασφάλισης από τον κίνδυνο ενώ περιορίζονται από:

1. Τα φορολογικά κίνητρα ή αντικίνητρα των εταιρειών οι οποίες επενδύουν εκτός της εγχώριας οικονομίας ή σε επαναπατρισμένα κέρδη.
2. Τα υποκατάστατα των τοπικών επιχειρήσεων.
3. Τις κυβερνητικές πολιτικές που υποστηρίζουν την εν μέρει κρατικοποίηση των βιομηχανιών (ή τουλάχιστον έναν υποτυπώδη κρατικό έλεγχο).
4. Τα διάφορα εγωκεντρικές κοινωνικές ομάδες (όπως για παράδειγμα οι εργάτες και οι αγρότες) οι οποίες υποστηρίζονται από εσωτερικές ΞΑΕ ή από το κράτος.

⁹ Αυτός ο διαχωρισμός των τύπων ΑΞΕ προκύπτει από την ανάλυση των Κοκκίνου και Ψυχάρη που δημοσιεύθηκε το 2004. Ταυτόχρονα ο ίδιο διαχωρισμός ακολουθείται και από την πλειοψηφία των ερευνητών όπως ο Peter Dicken ή ο Λιαργκόβας.

3.3.3 Βάση Στόχου

1. ΑΞΕ για δημιουργία νέων θυγατρικών επιχειρήσεων (Greenfield strategy)

Είναι οι άμεσες επενδύσεις σε νέες εγκαταστάσεις ή στην επέκταση ήδη υπαρχόντων εγκαταστάσεων. Αυτές οι επενδύσεις αποτελούν τον πρωταρχικό στόχο για το κράτος που τις φιλοξενεί, δεδομένου ότι δημιουργούν νέες παραγωγικές δυνατότητες, αυξάνουν τις θέσεις εργασίας, μεταφέρουν νέες τεχνολογίες και τεχνογνωσία στη χώρα υποδοχής και δημιουργούν “συνδέσμους” στην παγκόσμια αγορά (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004). Ο Οργανισμός των Ηνωμένων Εθνών για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη παραθέτει τα πλεονεκτήματα των εν λόγω επενδύσεων στην περιφερειακή ανάπτυξη και την εθνική οικονομία, δεδομένης της δυνατότητας που δίνεται για αύξηση της απασχόλησης (και μάλιστα συχνά με μισθούς υψηλότερους από τις εσωτερικές επιχειρήσεις), για αύξηση των επενδύσεων σε έρευνα και ανάπτυξη, για επιπλέον κεφαλαιακές επενδύσεις¹⁰. Η κριτική για την αποτελεσματικότητα των επενδύσεων αυτών εστιάζεται στην απώλεια του μεριδίου της αγοράς από τις εγχώριες επιχειρήσεις καθώς και το γεγονός ότι τα κέρδη φαίνεται να φεύγουν από τις τοπικές οικονομίες και να επιστρέφουν στη χώρα από την οποία προέρχεται η πολυεθνική.

2. Συγχωνεύσεις και Εξαγορές

Πρόκειται για μεταφορά των υπαρχόντων περιουσιακών στοιχείων από τις τοπικές εγχώριες εταιρείες σε ξένες εταιρείες και αποτελεί τον πρωταρχικό τύπο Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Εκτός συνόρων συγχωνεύσεις, συμβαίνουν όταν τα περιουσιακά στοιχεία και η λειτουργία των επιχειρήσεων διαφορετικών χωρών ενώνονται για να δημιουργήσουν μια νέα νομική οντότητα. Από την άλλη, εκτός συνόρων, εξαγορές συμβαίνουν όταν ο έλεγχος των περιουσιακών στοιχείων και της λειτουργίας των επιχειρήσεων μεταφέρεται από μια εγχώρια εταιρεία σε μια εταιρεία που προέρχεται από ξένη χώρα, με την εγχώρια εταιρεία να αποτελεί πλέον μια θυγατρική της ξένης εταιρείας (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004). Σε αντίθεση με τις επενδύσεις σε έργα υποδομής οι εξαγορές δεν παρέχουν κανένα μακροπρόθεσμο πλεονέκτημα στην τοπική οικονομία. Τέλος, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές αποτελούν έναν σημαντικό τύπο Ξένων Άμεσων Επενδύσεων και μέχρι το 1997 ανέρχονταν περίπου στο 90% των εισροών των ΞΑΕ στις ΗΠΑ. Οι συγχωνεύσεις είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος για τις Πολυεθνικές να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ (World Investment Report 2000).

3. Οριζόντιες ΞΑΕ

Αποτελούν την επένδυση στην ίδια βιομηχανία στο εξωτερικό μια επιχείρησης που δραστηριοποιείται εγχώρια (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004).

4. Κάθετες ΞΑΕ

Χωρίζονται στις, Προς τα Πίσω, Κάθετες ΞΑΕ (Backward Vertical FDI), οι οποίες ουσιαστικά υπάρχουν όταν μια βιομηχανία του εξωτερικού προμηθεύει με εισροές μια εγχώρια εταιρεία για την παραγωγική της διαδικασία, και στις Προς τα Μπροστά, Κάθετες ΞΑΕ, οι οποίες υπάρχουν όταν μια βιομηχανία του εξωτερικού πουλάει τις εκροές μιας εγχώριας εταιρείας (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004).

¹⁰ Ο Οργανισμός των Ηνωμένων Εθνών για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη (UNCTAD) ιδρύθηκε το 1964 και προωθεί την ανάπτυξιακή ολοκλήρωση των χωρών ανά τον κόσμο. Σε αυτά τα πλαίσια προωθεί και την εξέλιξη και ανάπτυξη των παγκόσμιων ΑΞΕ, οι οποίες μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη των αναπτυσσόμενων και μη χωρών.

3.3.4 Βάση Κινήτρου

Οι ΞΑΕ μπορούν επίσης να κατηγοριοποιηθούν βάση του κινήτρου της εταιρείας που πραγματοποιεί την επένδυση σε:

1. Άμεσες Ξένες Επενδύσεις προς Αναζήτηση Πλουτοπαραγωγικών Πόρων

Είναι οι επενδύσεις που αποσκοπούν στην αναζήτηση και απόκτηση παραγωγικών συντελεστών οι οποίοι είναι πιο αποτελεσματικοί από τους εγχώριους που έως τώρα χρησιμοποιούσε η εταιρεία. Σε μερικές περιπτώσεις, αυτοί οι πόροι μπορεί να μην είναι διαθέσιμοι στην εγχώρια οικονομία (π.χ. φθηνό εργατικό δυναμικό και φυσικοί πόροι). Αυτό συνιστά χαρακτηριστικό παράδειγμα ΞΑΕ σε αναπτυσσόμενες χώρες, όπως για παράδειγμα η αναζήτηση φυσικών πόρων στη Μέση Ανατολή και στην Αφρική ή η φθηνή εργασία στην Νοτιοανατολική Ασία και την Ανατολική Ευρώπη (World Investment Report 2000). Διακρίνουμε τρεις τύπους πλουτοπαραγωγικών πόρων¹¹:

- i. Φυσικοί Πόροι. Σε αυτούς περιλαμβάνονται μεταλλεύματα και αγροτικά προϊόντα. Αυτού του τύπου οι ΑΞΕ συνδέονται αποκλειστικά με τη χώρα υποδοχής και απαιτούν υψηλές επενδύσεις σε υποδομή.
- ii. Φθηνό ανειδίκευτο ή μερικά εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό.
- iii. Τεχνολογικές και διαχειριστικές ικανότητες. Στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται και επιχειρήσεις που ανήκουν στον τομέα υπηρεσιών (π.χ. τουρισμός, ενοικιάσεις αυτοκινήτων κ. α.).

2. Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Αναζήτησης Αγορών

Είναι οι επενδύσεις που στοχεύουν είτε στη διεξόδυση σε νέες αγορές είτε στη διατήρηση του μεριδίου στην ήδη υπάρχουσα. Οι ΑΞΕ αυτού του είδους μπορεί επίσης να υιοθετηθούν ως μια αμυντική στρατηγική αφού υποστηρίζεται ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν αυτό τον τύπο επένδυσης επειδή ενέχει μικρότερο κίνδυνο η διατήρηση μιας ήδη υπάρχουσας αγοράς από την ανεύρεση μιας νέας (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004). Ο στόχος αυτών των ΑΞΕ είναι η παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών για την αγορά της χώρας υποδοχής ή/και γειτονικών αγορών. Υπάρχουν 4 κίνητρα που ωθούν σε ΑΞΕ τέτοιου είδους:

- i. Έχουν εγκατασταθεί στην αγορά στόχο, προμηθευτές ή πελάτες της επιχείρησης.
- ii. Πολλά προϊόντα χρειάζονται προσαρμογή στα εγχώρια καταναλωτικά πρότυπα ή τις συνθήκες παραγωγής.
- iii. Η εξυπηρέτηση μιας αγοράς με ΑΞΕ μπορεί να είναι πιο συμφέρουσα από άποψη κόστους. Αγορές που οι επιχειρήσεις θεωρούν σημαντικές και βρίσκονται σε απόσταση από τη χώρα προέλευσης θα προτιμήσουν να τις εξυπηρετήσουν μέσω ΑΞΕ παρά μέσω του εμπορίου.
- iv. Πολλές επιχειρήσεις οδηγούνται σε ΑΞΕ προκειμένου να βρίσκονται σε αγορές που βρίσκονται και οι ανταγωνιστές τους. Χαρακτηριστική είναι η αγορά των ΗΠΑ που εξ' αιτίας του μεγέθους της αλλά και επειδή η ίδια αποτελεί χώρα προέλευσης πολλών Πολυεθνικών Εταιρειών έχει κινητοποιήσει σχεδόν όλες τις πολυεθνικές να έχουν παρουσία εκεί.

¹¹ Αυτή η διάκριση προέρχεται από την Παγκόσμια Αναφορά Επενδύσεων του 1991.

3. Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Αναζήτησης Αποτελεσματικότητας /Αποδοτικότητας

Είναι επενδύσεις με τις οποίες οι επιχειρήσεις ελπίζουν ότι θα αυξήσουν την αποτελεσματικότητά τους επωφελούμενες από τα πλεονεκτήματα των οικονομιών κλίμακας και των αντίστοιχων που προκύπτουν από την κοινή ιδιοκτησία (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004).

4. Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Αναζήτησης Στρατηγικών Πόρων ή Ικανοτήτων

Πρόκειται για στρατηγικές επενδύσεις οι οποίες αποσκοπούν στην αποτροπή απώλειας ενός πόρου από μια άλλη ανταγωνιστική επιχείρηση. Αντίστοιχης πρακτικής μπορεί να θεωρηθεί αυτή που ακολουθούν οι πετρελαιοπαραγωγοί οι οποίοι μπορεί να μην έχουν ανάγκη από πετρέλαιο στο παρόν αλλά κοιτούν να αποτρέψουν τους ανταγωνιστές τους από το να το αποκτήσουν. Συνήθως αυτός ο τύπος περιλαμβάνει επιχειρήσεις που στοχεύουν στη διατήρηση και βελτίωση της διεθνούς ανταγωνιστικότητάς τους με την εξαγορά άλλων επιχειρήσεων. Τέτοιου είδους ΑΞΕ συναντάμε συνήθως σε κλάδους υψηλής τεχνολογίας (Κοκκίνου, Ψυχάρης, 2004).

3.4 Ιστορικό ΑΞΕ Παγκοσμίως

Σε όλο το φάσμα της ιστορίας των ΑΞΕ το σημαντικότερο ρόλο εξέλιξης τους παίζουν οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα, φορείς των ΑΞΕ και του διεθνούς κεφαλαίου στην παγκοσμιοποιημένη αγορά είναι οι Πολυεθνικές. Οι ΑΞΕ έκαναν για πρώτη φορά την εμφάνισή τους, μετά το 1830, ως μια μορφή διασυνοριακής δραστηριότητας μεταξύ των μητρικών πολυεθνικών και των θυγατρικών τους. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η εγκατάσταση θυγατρικών από ελβετικές υφαντουργικές εταιρείες στην Νότια Γερμανία, από την γερμανική Siemens στη Ρωσία κ.α. Σε ότι αφορά στις ΗΠΑ η γαλλική DuPont επένδυσε στην καλλιέργεια σημαντικών αγροτικών εκτάσεων ενώ και οι Αγγλικές εταιρείες κλωστοϋφαντουργίας, σιδηρουργίας και παραγωγών άνθρακα επένδυσαν στην εν λόγω χώρα. Παρόλα αυτά, οι ΑΞΕ έως το τέλος του 19^{ου} αιώνα αποτελούσαν τις εξαιρέσεις που επιβεβαίωναν τον κανόνα. Έως τότε η μεταφορά κεφαλαίου γινόταν κυρίως με τη μορφή των επενδύσεων χαρτοφυλακίου για την εκμετάλλευση υψηλότερων επιτοκίων στο εξωτερικό. Τα κεφάλαια αυτά ήταν κυρίως βρετανικής προέλευσης και επενδύονταν τόσο στις αποικίες όσο και στην ηπειρωτική Ευρώπη καθώς και τη Βόρεια και Νότια Αμερική¹².

Συγκεκριμένα, κατά την περίοδο από το 1870 έως και τον Α Παγκόσμιο Πόλεμο παρατηρήθηκε μια σημαντική αύξηση των ΑΞΕ. Το 1914 υπολογίζετε ότι οι ΑΞΕ αποτελούσαν το 1/3 του συνόλου των επενδύσεων κεφαλαίου στο εξωτερικό και αντιπροσώπευαν το 9% του παγκοσμίου ΑΕΠ. Αυτή η αύξηση των ΑΞΕ προήλθε από μια σειρά παραγόντων όπως:

1. Τον προστατευτισμό των εγχώριων αγορών, φαινόμενο το οποίο αποτελεί μέτρο οικονομικής πολιτικής και έκανε την εμφάνιση του στις αρχές του 19^{ου} αιώνα. Οι επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να διασώσουν τις εξαγωγές τους και να αποφύγουν
2. τους δασμούς κατέφευγαν στην εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων εντός των προστατευόμενων αγοριών

¹² Αναλυτικά στοιχεία για αυτή την περίοδο και ειδικά για τις περιοχές των ΗΠΑ και της Ευρώπης υπάρχουν στο World Investment Report 1991.

3. Ένα κύμα τεχνολογικής προόδου το οποίο μετέβαλε τα δεδομένα παραγωγής, μεταποίησης και εμπορίου. Παραδείγματα αυτής της τεχνολογικής προόδου αποτελούν ο ηλεκτρισμός κ.α. τα οποία αύξησαν την ένταση κεφαλαίου στην παραγωγή και προκάλεσαν οικονομίες κλίμακας οι οποίες αύξησαν τον όγκο παραγωγής και την ανάγκη για μεγαλύτερα αποθέματα πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων.

4. Η βελτίωση των μεταφορών και επικοινωνιών η όποια μείωσε το κόστος και την αβεβαιότητα ενώ διευκόλυνε την ανάπτυξη οικονομικών δραστηριοτήτων σε απομακρυσμένες περιοχές.

Επίσης, το 1914, από το συνολικό απόθεμα των ΞΑΕ το 55% ήταν στον τομέα της εκμετάλλευσης φυσικών πόρων, το 15% στην μεταποίηση και το υπόλοιπο 30% στους τομείς των υπηρεσιών. Την ίδια στιγμή, το 44,6% των ΑΞΕ προερχόταν από τη Βρετανία, το 18,6% από τις ΗΠΑ, το 12% από τη Γαλλία, το 10,3% από τη Γερμανία και μόνο το υπόλοιπο 9,6% από τις υπόλοιπες αναπτυσσόμενες χώρες. Το 62,8% ήταν τοποθετημένο στις αναπτυσσόμενες χώρες, το 10,3% στις ΗΠΑ, το 7,8% στη Δυτική Ευρώπη, το 7,1% στη Ρωσία, το 6% στον Καναδά και το υπόλοιπο ποσοστό στον υπόλοιπο κόσμο (World Investment Report 1991).

Κατά την διάρκεια του μεσοπολέμου οι ΑΞΕ συνέχισαν να αυξάνονται παρά τη μεγάλη διεθνή οικονομική κρίση του 1929. Τα φαινόμενα που επηρέασαν την πορεία των ΑΞΕ αυτή τη χρονική περίοδο ήταν:

1. Ο διπλασιασμός των δασμών σε σχέση με το 1913, πράγμα το οποίο κατέστησε τις εξαγωγές ακριβότερες και ώθησε τις επιχειρήσεις στη χρήση των ΑΞΕ για την υποκατάσταση τους.

2. Ο σχηματισμός καρτέλ σε ολιγοπωλιακές αγορές με σκοπό το μοίρασμα των αγορών και την αποφυγή ανταγωνισμού. Αυτό έθετε φραγμούς στις ΑΞΕ μια και περιόριζε τον ανταγωνισμό για την απόκτηση μεριδίου της αγοράς.

3. Η συνεχιζόμενη άνοδος της ζήτησης πρώτων υλών και ειδών διατροφής η οποία συνέβαλε με την σειρά της στην άνοδο των ΑΞΕ εκμετάλλευσης φυσικών πόρων, αν και ο ρυθμός αυτής της ανόδου ήταν μικρότερος από ότι πριν.

Γενικά, η πορεία των ΑΞΕ στις χώρες είχε ως εξής: η Βρετανία παρέμενε η σημαντικότερη φορέας των ΑΞΕ με 38,9%, οι ΗΠΑ εμφάνισαν αύξηση του ποσοστού τους σε 27,2% την ίδια στιγμή που το ποσοστό της Γερμανίας έπεσε στο 1,3% λόγω του Ά Παγκόσμιου Πολέμου, και της Γαλλίας στο 9,5%. Από την άλλη οι αναπτυσσόμενες χώρες αναδεικνύονταν οι δημοφιλέστερες χώρες υποδοχής με 65,7%, ενώ η Λατινική Αμερική έφτανε στο 30,8% και η Ασία στο 25%.

Μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο παρατηρείται ταχύτατη αύξηση του αριθμού των Πολυεθνικών ενώ οι ΑΞΕ έγιναν η κυρίαρχη μορφή μεταφοράς κεφαλαίου με τις ΗΠΑ να είναι η κύρια πηγή τους και η Ευρώπη ο κύριος αποδέκτης τους. Μεταξύ της περιόδου 1951 και 1964, το 90% των ιδιωτικών επενδύσεων ήταν άμεσες επενδύσεις για την δημιουργία θυγατρικών στο εξωτερικό. Περίπου τα $\frac{3}{4}$ των συνολικών κεφαλαίων προερχόταν από τις ΗΠΑ ενώ την ίδια περίοδο το Ηνωμένο Βασίλειο άρχισε να παίζει σημαντικό ρόλο, παρόλο που το ποσοστό του μειώθηκε σε 16,3% και της Γαλλίας σε 6,2%. Η πλειονότητα των ροών κατευθυνόταν πλέον προς τις αναπτυσσόμενες χώρες καθώς το 67,3% άνηκε σε αυτές. Η αλλαγή αυτή οφειλόταν στην μεταβολή του χαρακτήρα των ΑΞΕ από επενδύσεις εκμετάλλευσης αγορών (market seeking). Το 1960, το 35% των κεφαλαίων ήταν επενδυμένο στη μεταποίηση ενώ το 1941 το ποσοστό αυτό ήταν μόλις 15%¹³.

Τα χρόνια μετά τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο, την κυριαρχία στις παγκόσμιες ΑΞΕ είχαν οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, καθώς η πλειοψηφία των υπολοίπων χωρών προσπαθούσε να συνέλθει από την καταστροφή που άφησε πίσω του ο πόλεμος. Από τις ΗΠΑ, μεταξύ του

¹³ Στο ίδιο μοτίβο με την κατανομή των ΑΞΕ ανά τις διάφορες χώρες, αντίστοιχα σημαντικό ρόλο στην Παγκόσμια Οικονομία παίζει και η κατανομή των ΑΞΕ στους διάφορους τομείς (είτε Παγκόσμιας, είτε της εκάστοτε χώρας), όπως για παράδειγμα η μεταποίηση, η βιομηχανία κ.α.

1945 και του 1960 προέρχονταν τα τρία τέταρτα των νέων ΑΞΕ (συμπεριλαμβανομένου και των επανεπενδύομένων κερδών). Από το 1960 και μετά, οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις εξαπλώθηκαν ραγδαία και έγιναν ένα πραγματικά παγκόσμιο φαινόμενο, και όχι πια ένα αποκλειστικό προνόμιο των χωρών του ΟΟΣΑ.

Η σημασία των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων απέκτησε αυξημένη σημασία στην παγκόσμια οικονομία καθώς τα αποθέματα FDI αντιπροσώπευαν πλέον πάνω από το 20% του παγκόσμιου ΑΕΠ (World Investment Report 1991)¹⁴.

3.5 Κριτήρια Ανάληψης ΑΞΕ

Οι σημαντικότεροι παράγοντες που προσδιορίζουν την κατανομή των ΞΑΕ είναι οι ακόλουθοι:

1. Μέγεθος της αγοράς, όχι τόσο της χώρας αλλά ο αριθμός των καταναλωτών,
2. Η εξωστρέφεια της εγχώριας οικονομίας. Υπολογίζεται με το λόγο των εξαγωγών προς το ΑΕΠ της χώρας. Η διασύνδεση του εμπορίου με τις ΞΑΕ είναι πολύ μεγάλη,
3. Η πολιτική σταθερότητα, είναι σημαντική για κάθε είδους επένδυση,
4. Η οικονομική σταθερότητα. Οι καλοί μακροοικονομικοί δείκτες βελτιώνουν την εικόνα της χώρας υποδοχής χωρίς να αποτελούν τον καθοριστικότερο παράγοντα.
5. Το επενδυτικό περιβάλλον / επενδυτικά κίνητρα. Η διαμόρφωση φιλικού για τους επενδυτές περιβάλλοντος και αντίστοιχης κουλτούρας της εγχώριας κοινωνίας αλλά και η ύπαρξη τυχόν ευνοϊκού νομοθετικού πλαισίου δρα υπέρ της προσέλκυσης ξένων επενδυτών,
6. Το κόστος εργασίας. σημαντικό κυρίως για τις επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας όχι τόσο για τις επιχειρήσεις εντάσεως κεφαλαίου
7. Ασφαλιστικό κόστος. Αφορά στο ύψος των ασφαλιστικών εισφορών που καλούνται να πληρώσουν οι επιχειρηματίες για τους εργαζόμενους σε κάθε χώρα,
8. Η απελευθέρωση αγορών. Η απελευθέρωση αγορών και κλάδων αυξάνει τις πιθανότητες και δυνατότητες συμμετοχής των ξένων επενδυτών σε αυτές με ελκυστικούς όρους και χωρίς παρεμβάσεις
9. Ιδιωτικοποιήσεις. δίνουν την δυνατότητα εξαγορών ή συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο μεγάλων εταιριών και οργανισμών υπό κρατικό έλεγχο που σε πολλές περιπτώσεις λειτουργούσαν μέχρι πρότινος μονοπωλιακά δραστηριοποιούμενες σε κρίσιμους κλάδους της οικονομίας (τηλεπικοινωνίες, τράπεζες, ενέργεια),
10. Γεωγραφική θέση χώρας υποδοχής. παίζει σημαντικό ρόλο κατά πόσο δίνει την δυνατότητα επέκτασης σε γειτονικές ελκυστικές αγορές,
11. Ανθρώπινο δυναμικό. αφορά την ποιότητα της εξειδίκευσης, της εκπαίδευσης και των γνώσεων του. Τα νέα κράτη – μέλη της ΕΕ διαθέτουν ανθρώπινο δυναμικό υψηλής εξειδίκευσης με χαμηλό επίπεδο μισθών.
12. Επίπεδο υποδομών και μεταφορών. Επηρεάζουν σημαντικά το κόστος λειτουργίας και μεταφορών

¹⁴ Η κατανομή των ΑΞΕ ανάμεσα στις διάφορες χώρες αποτελεί πολύ σημαντικό θέμα της έρευνας που διεξάγεται γύρω από αυτές. Για αυτό το λόγο οι Παγκόσμιες Αναφορές κάθε χρόνο αφιερώνουν μεγάλο μέρος στην επεξήγηση αυτής της κατανομής.

13. Επίπεδο ενσωμάτωσης των νέων τεχνολογιών .παίζει σημαντικό ρόλο κυρίως στους κλάδους τεχνολογίας αιχμής όπως πληροφορική , τηλεπικοινωνίες , ενέργεια ,

14. Κατάλληλα δίκτυα διανομής . Η εύκολη και γρήγορη διοχέτευση προϊόντων στον καταναλωτή είναι πολύ σημαντική . Η δημιουργία νέων δικτύων συνεπάγεται επιπλέον κόστος ,

15. Απόδοση κεφαλαίου .Η προσδοκώμενη απόδοση του κεφαλαίου που πρόκειται να επενδυθεί και το συνακόλουθο περιθώριο κέρδους είναι ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας .

3.6 Επιπτώσεις Των ΑΞΕ Στη Χώρα Υποδοχής Και Στη Χώρα Προέλευσης

3.6.1 Χώρα Υποδοχής

Οι ΑΞΕ μπορούν να επηρεάσουν μια σειρά από χαρακτηριστικά της οικονομίας της χώρας που φιλοξενεί. Αυτά τα χαρακτηριστικά είναι οι μισθοί, η παραγωγικότητα, οι εξαγωγές, οι κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιείται καθώς και η μεγέθυνση των ανεπτυγμένων χωρών ή οι ρυθμοί ανάπτυξης των αναπτυσσόμενων(Blomstrom, Kokko, 1998)¹⁵. Αυτά δεν είναι οι μοναδικές επιδράσεις των ΑΞΕ αλλά αποτελούν τις σημαντικότερες από οικονομική άποψη (World Investment Report 1999,2003,2006).

Στη συνέχεια, αναλύονται οι επιπτώσεις των ΑΞΕ στους τομείς αυτούς.

1. Μισθοί

Συμφώνα με τα αποτελέσματα μεγάλου αριθμού εμπειρικών ερευνών, οι ξένες επιχειρήσεις προσφέρουν στην χώρα υποδοχής υψηλότερους μισθούς από τις εγχώριες επιχειρήσεις¹⁶. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να δραστηριοποιούνται είτε μόνο στην αγορά της χώρας υποδοχής είτε και σε άλλες, είναι δηλαδή πολυεθνικές, είτε αναφερόμαστε σε ανεπτυγμένες είτε σε αναπτυσσόμενες χώρες και για το σύνολο σχεδόν των βιομηχανικών κλάδων.

Η δυνατότητα καταβολής υψηλότερων μισθών οφείλεται σε διάφορους λόγους. Κατ' αρχάς, οι ξένες επιχειρήσεις τείνουν να δραστηριοποιούνται σε κλάδους την οικονομίας που είναι υψηλόμισθοι καθώς και να προσλαμβάνουν πιο μορφωμένους και ικανούς εργαζόμενους από ότι στις εγχώριες. Επίσης, τείνουν να είναι μεγαλύτερες σε μέγεθος, περισσότερο εντάσεως κεφαλαίου και κάνουν μεγάλη χρήση ενδιάμεσων προϊόντων. Αυτές όμως οι εξηγήσεις δεν αρκούν για την ερμηνεία φαινομένων όπως το ότι οι ξένες επιχειρήσεις πληρώνουν υψηλότερη τιμή από τις εγχώριες για την προσφορά εργασίας ίδιας ποιότητας. Το παραπάνω μπορεί να συμβαίνει γιατί οι ξένες επιχειρήσεις έχουν ανώτερη τεχνολογία η οποία οδηγεί σε υψηλότερη οριακή παραγωγικότητα της εργασίας. Στη περίπτωση αυτή όμως θα περιμέναμε η επιχείρηση να αυξήσει την παραγωγή της και όχι τους μισθούς άρα αυτή η εξήγηση δεν φαίνεται να είναι ιδιαίτερα ικανοποιητική.

Άλλες πιθανές εξηγήσεις που έχουν δοθεί είναι οι εξής:

i. Οι ξένες επιχειρήσεις μπορεί να είναι αναγκασμένες να προσφέρουν υψηλότερους μισθούς λόγω κανονισμών της χώρας υποδοχής ή λόγω πιέσεων

¹⁵ Στην οικονομική βιβλιογραφία και ειδικά στα αναπτυξιακά οικονομικά, ο όρος «Αναπτυσσόμενες Χώρες» αναφέρεται σε εκείνες τις χώρες, οι οποίες βρίσκονται σε χαμηλό στάδιο οικονομικής ανάπτυξης, Παρόλ' αυτά, πολλές από τις χαμηλής ανάπτυξης χώρες δεν θα έπρεπε να ονομάζονται αναπτυσσόμενες, καθώς η οικονομία τους δεν αντιμετωπίζει θετική ανάπτυξη.

¹⁶ Ως εγχώριες επιχειρήσεις ορίζουμε τις επιχειρήσεις εκείνες που η ιδιοκτησία τους βρίσκεται στη χώρα υποδοχής.

που δέχονται από την χώρα προέλευσης τους, οι εργαζόμενοι μπορεί να προτιμούν τις εγχώριες επιχειρήσεις και έτσι οι ξένες να τους αποζημιώνουν για την προτίμηση τους αυτή.

ii. Οι ξένες επιχειρήσεις μπορεί να πληρώνουν επιπλέον για να μειώσουν την κινητικότητα της εργασίας. Αυτό μπορεί να συμβαίνει λόγω του ότι διαθέτουν ορισμένο τύπο τεχνολογίας που δεν επιθυμούν να διαρρεύσει γρήγορα στους εγχώριους ανταγωνιστές τους, κάτι που μπορεί να συμβεί μέσω της μετακίνησης των εργαζόμενων.

iii. Οι ξένες επιχειρήσεις απειλή δεν έχουν καλή γνώση των τοπικών αγορών εργασίας προσφέρουν υψηλότερους μισθούς για να προσελκύσουν καλύτερους εργαζόμενους για να ανταγωνιστούν τις εγχώριες επιχειρήσεις που έχουν γνώση αυτών των αγορών.

Δεδομένου ότι οι ξένες επιχειρήσεις προσφέρουν υψηλότερους μισθούς από τις εγχώριες προκύπτουν μια σειρά από ερωτήματα που αφορούν στην επίδραση αυτών των υψηλότερων μισθών στην χώρα υποδοχής. Τα βασικότερα από αυτά τα ερωτήματα είναι αν, και σε ποιο βαθμό, επηρεάζουν τους μισθούς που προσφέρουν οι εγχώριες επιχειρήσεις και αν τελικά οδηγούν σε αύξηση τους¹⁷.

Σε σχέση με το πρώτο ερώτημα, τα εμπειρικά στοιχεία δεν είναι τόσο ξεκάθαρα. Υπάρχουν στοιχεία που δείχνουν ότι οι επιδράσεις αυτές υφίστανται και είναι είτε θετικές είτε αρνητικές και άλλα που καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι δεν έχουν καμία επίδραση. Ανεξάρτητα από το αν υπάρχουν μισθολογικές διαχύσεις ή όχι, και αν αυτές είναι θετικές ή αρνητικές όταν υπάρχουν, η ύπαρξη ξένων επιχειρήσεων οδηγεί, βάση των εμπειρικών στοιχείων, σε αύξηση του μέσου επιπέδου των μισθών¹⁸ στη χώρα υποδοχής. Επομένως, η απάντηση στο δεύτερο ερώτημα είναι θετική. Η θετική επίδραση των ξένων επιχειρήσεων στους μισθούς της χώρας υποδοχής μπορεί να προέρχεται απλά από τους υψηλότερους μισθούς που αυτές προσφέρουν, ακόμη και στην περίπτωση που αυτοί είτε δεν τους επηρεάζουν καθόλου ή τους επηρεάζουν αρνητικά ή θα μπορούσε να προέρχεται από την επίδραση των ξένων επιχειρήσεων στην αγορά εργασίας καθώς η αύξηση της ζήτησης εργασίας οδηγεί σε αύξηση των μισθών όταν η αγορά εργασίας είναι ανταγωνιστική ακόμα και όταν δεν υπάρχουν διαφορές ανάμεσα στους μισθούς ξένων χωρών και εγχώριων επιχειρήσεων.

2. Παραγωγικότητα

Οι εμπειρικές μελέτες που συγκρίνουν την παραγωγικότητα των ξένων με αυτή των εγχώριων επιχειρήσεων, σχεδόν πάντα, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι ξένες επιχειρήσεις έχουν υψηλότερο επίπεδο παραγωγικότητας. Η υψηλότερη αυτή παραγωγικότητα μπορεί να οφείλεται είτε σε κάποιο τεχνολογικό προβάδισμα είτε σε κάποιες ιδιαίτερες ικανότητες όπως για παράδειγμα στον τομέα της διοίκησης ή του marketing που διαθέτει η μητρική τους επιχείρηση. Από την άλλη πλευρά όμως η υψηλότερη παραγωγικότητα μπορεί να οφείλεται στο γεγονός ότι η είσοδος ξένων επιχειρήσεων στην αγορά της χώρας υποδοχής έχει πραγματοποιηθεί μέσω της εξαγοράς τοπικών επιχειρήσεων αφήνοντας τις λιγότερο παραγωγικές στα χέρια της τοπικής ιδιοκτησίας.

Ένα εύλογο ερώτημα που γεννιέται είναι αν η υψηλότερη παραγωγικότητα των ξένων επιχειρήσεων διαχέεται ή όχι στις εγχώριες. Για ποιο λόγο όμως μπορεί η είσοδος αυτή να οδηγήσει σε αύξηση της παραγωγικότητας των εγχώριων επιχειρήσεων ; Ένας βασικός λόγος είναι η ύπαρξη των λεγόμενων «τεχνικών διαχύσεων»(technology spillovers)¹⁹.. Κάτι τέτοιο

¹⁷ Οι παραπάνω επιδράσεις στους μισθούς μπορούν να εξηγηθούν και με τη χρήση των οικονομικών θεωριών της εργασίας. Συνήθως η επιβολή υψηλών ημερομισθίων από ένα μέρος της αγοράς εργασίας οδηγεί σε συνολική αύξηση αυτών.

¹⁸ Οι Blomstrom και Kokko στην εργασία τους το 1998 αποδεικνύουν τις θετικές επιπτώσεις των ΑΞΕ στην οικονομία, είτε αυτή αφορά την παραγωγικότητα, είτε τους μισθούς κ.α.

¹⁹ Ως τεχνολογική διάχυση ορίζεται η διάχυση/διαρροή της τεχνολογίας των ξένων επιχειρήσεων στις εγχώριες.

μπορεί να γίνει μέσω της διαρροής πληροφοριών που αφορούν στην τεχνολογία ξένων επιχειρήσεων. Οι τεχνολογικές διαχύσεις μπορεί επίσης να γίνουν μέσω του λεγόμενου *reserse engineering*, δηλαδή μέσω της ανάλυσης του ίδιου προϊόντος. Προφανώς και στις δύο αυτές περιπτώσεις οι εγχώριες επιχειρήσεις θα μπορούσαν να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους αντιγράφοντας την τεχνολογία των ξένων επιχειρήσεων. Τέλος, μπορεί να οφείλονται στη μεταβίβαση πληροφοριών από τις ξένες σε τοπικούς παραγωγούς από τους οποίους προμηθεύονται ενδιάμεσα προϊόντα έτσι ώστε οι τελευταίοι να βελτιώσουν την ποιότητα αυτών. Προφανώς και σε αυτήν την περίπτωση, οι εγχώριες επιχειρήσεις μπορούν να επωφεληθούν με το να προμηθεύονται και αυτές, καλύτερης ποιότητας ενδιάμεσα προϊόντα.

Ποια είναι η επίδραση της παρουσίας ξένων επιχειρήσεων στη συνολική παραγωγικότητα της χώρας υποδοχής; Αν και δεν υπάρχουν ακόμα πολλές εμπειρικές μελέτες που να ασχολούνται με την ανάλυση αυτής της επίδρασης, τα μεικτά στοιχεία για την διάχυση της παραγωγικότητας στις εγχώριες επιχειρήσεις σε συνδυασμό με τα ισχυρά στοιχεία για την ύπαρξη υψηλότερης παραγωγικότητας από τις ξένες επιχειρήσεις υποδηλώνουν ότι η συνολική παραγωγικότητα αυξάνεται από την παρουσία ξένων επιχειρήσεων. Η αύξηση αυτή στην παραγωγικότητα στην χώρα υποδοχής μπορεί να υπάρχει ακόμα και στην περίπτωση που οι διαφορές ανάμεσα στην παραγωγικότητα των ξένων και των εγχώριων επιχειρήσεων δεν είναι ορατές αν οι κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιούνται είναι επαρκώς ανταγωνιστικοί έτσι ώστε η είσοδος ξένων επιχειρήσεων αν υποχρεώνει τις εγχώριες επιχειρήσεις να προσαρμοστούν (π.χ. να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους) προκειμένου να επιβιώσουν.

3. Εξαγωγές και Είσοδος Νέων Κλάδων

Μια από τις βασικές συνεισφορές των ΑΞΕ είναι η εισαγωγή νέων βιομηχανικών κλάδων ή και νέων προϊόντων στη χώρα υποδοχής. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του ρόλου που διαδραμάτισαν οι θυγατρικές αμερικανικών πολυεθνικών ηλεκτρονικών στην ανάπτυξη του αντίστοιχου κλάδου στις χώρες της Ανατολικής Ασίας.²⁰ Συγκεκριμένα, ενώ αυτές οι χώρες δραστηριοποιούνταν κυρίως σε κλάδους εντάσεως εργασίας, όπως κλωστοϋφαντουργία, χάρη στις ΑΞΕ αμερικανικής προέλευσης, παρουσιάστηκε μείωση σε αυτούς τους κλάδους την ίδια στιγμή που, το μερίδιο των εξαγωγών από τις χώρες αυτές, στους κλάδους των ηλεκτρονικών και των χημικών, ξεπέρασε το 50%. Γενικότερα, επικρατεί η άποψη ότι η εμφάνιση των ξένων επιχειρήσεων προκαλεί μεταφορά της παραγωγής της χώρας υποδοχής σε πιο εμπορεύσιμα προϊόντα, μιας και οι ξένες επιχειρήσεις έχουν κατά κανόνα καλύτερη γνώση της παγκόσμιας αγοράς. Σαν αποτέλεσμα αυτού, οι χώρες υποδοχής, όχι απλά κάνουν υποκατάσταση των εισαγωγών τους αλλά συχνά μετατρέπονται και σε καθαρούς εξαγωγείς. Υπάρχει μια σειρά από εμπειρικές μελέτες που επιβεβαιώνουν την παραπάνω άποψη δείχνοντας μεταξύ άλλων ότι όσο μεγαλύτερη είναι η εξαγωγική δραστηριότητα των ξένων επιχειρήσεων τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να κάνουν εξαγωγές οι εγχώριες επιχειρήσεις (Chakrabarti, 2003).

4. Μεγέθυνση/Ανάπτυξη

Σύμφωνα με τον Romer (1993), το κυριότερο εμπόδιο που αντιμετωπίζει μια αναπτυσσόμενη χώρα είναι το κενό γνώσης ή ιδεών²¹. Συνεπώς, μια από τις πολιτικές που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε ταχεία ανάπτυξη είναι η δημιουργία ενός οικονομικού περιβάλλοντος που θα αποδίδει αρκετά οφέλη στις πολυεθνικές οι οποίες με τη λειτουργία τους στην τοπική αγορά οδηγούν στη μείωση αυτού του κενού. Τα εμπειρικά στοιχεία σχετικά με την επίδραση των ΑΞΕ στο ρυθμό ανάπτυξης/μεγέθυνσης της χώρας υποδοχής

²⁰ Ο ρόλος που παίζουν οι πολυεθνικές και οι ΑΞΕ στις χώρες υποδοχής μπορεί να φανεί από τις ετήσιες Παγκόσμιες Αναφορές Επένδυσης.

²¹ Αναφερόμαστε στο γνωστό μοντέλο ανάπτυξης του Romer, το οποίο βασίζεται στην εξωγενή βελτίωση της γνώσης και της τεχνολογίας.

είναι μεικτά (διαφέρουν ανάλογα με την χρονική περίοδο, τη χώρα κλπ) και δεν επιτρέπουν την εξαγωγή κάποιου ξεκάθਾਰου συμπεράσματος. Παρόλα αυτά, πολλοί συνεχίζουν να υποστηρίζουν ότι οι ΑΞΕ, μέσω των επιδράσεών τους στην παραγωγικότητα και στην εισαγωγή νέων βιομηχανικών κλάδων, οδηγούν σε ταχύτερη ανάπτυξη. Υπάρχει όμως και η άλλη άποψη που τονίζει ότι οι εμπορικοί δασμοί μειώνουν την ελευθερία δράσης των τοπικών κυβερνήσεων, ότι η γρήγορη ανάπτυξη συνεπάγεται καταστροφή της αξίας των παλιών τεχνολογιών και των παλιών προσόντων καθώς και μείωση της οικονομικής σταθερότητας (World Investment Report 1999).

3.6.2 Χώρα Προέλευσης

Οι επιπτώσεις των ΑΞΕ στη χώρα προέλευσής τους έχουν μελετηθεί λιγότερο από τις αντίστοιχες στη χώρα υποδοχής. Οι κυριότερες επιπτώσεις των ΑΞΕ στη χώρα προέλευσης αφορούν στις εξαγωγές, την απασχόληση, τις εγχώριες επενδύσεις κεφαλαίου καθώς και τη διάχυση τεχνολογίας και γνώσης.

1. Εξαγωγές

Οι εξαγωγές έχουν μελετηθεί περισσότερο από τις υπόλοιπες επιδράσεις των ΑΞΕ στη χώρα προέλευσης. Το ερώτημα που προκύπτει είναι αν η παραγωγή στην αλλοδαπή είναι συμπληρωματική ή υποκατάστατη των εξαγωγών της μητρικής επιχείρησης και των άλλων επιχειρήσεων της χώρας προέλευσης. Με άλλα λόγια, αν η παραγωγή των θυγατρικών της πολυεθνικής στο εσωτερικό υποκαθιστά τις εξαγωγές της χώρας προέλευσής της ή αν οδηγεί σε αύξησή τους.

Η διαμάχη σχετικά με το παραπάνω ερώτημα, ξεκίνησε από τις ΗΠΑ, μιας και οι ΗΠΑ ήταν η κύρια χώρα προέλευσης των ΑΞΕ την περίοδο μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο²². Η διαμάχη αυτή στις ΗΠΑ ήταν πιο έντονη κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960 όπου υπήρχαν και οι πιο έντονες ανησυχίες γύρω από το ισοζύγιο πληρωμών της χώρας. Μάλιστα, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960, υπήρξε ολόκληρη εκστρατεία ενάντια στις επενδύσεις κεφαλαίου στο εξωτερικό. Μέσα σε αυτό το κλίμα οι ΗΠΑ υιοθέτησαν αρχικά (1965-1967) ένα εθελοντικό πρόγραμμα για τον περιορισμό των επενδύσεων του κεφαλαίου στο εξωτερικό και στη συνέχεια προχώρησαν στην υιοθέτηση μιας σειράς υποχρεωτικών κανονισμών οι οποίοι αποσκοπούσαν κυρίως στη μείωση της εξόδου του κεφαλαίου των ΗΠΑ στο εξωτερικό έτσι ώστε να βελτιωθεί το ισοζύγιο πληρωμών της χώρας. Οι κανονισμοί αυτοί ήταν σε εφαρμογή έως και το 1974.

Η παραπάνω διαμάχη οδήγησε στην πραγματοποίηση μιας σειράς μελετών για την ανάλυση της σχέσης μεταξύ των ΑΞΕ και των εξαγωγών της χώρας προέλευσής τους. Οι περισσότερες από αυτές πραγματοποιήθηκαν σε συγκεντρωτικό επίπεδο και το συμπέρασμα είναι ότι οι εξαγωγές της χώρας προέλευσης και οι ΑΞΕ της είναι συμπληρωματικές πράγμα το οποίο μπορεί να οφείλεται ακριβώς στο γεγονός ότι χρησιμοποιούν συγκεντρωτικά στοιχεία. Συγκεκριμένα, διαφορετικές επιχειρήσεις μπορεί να λάβουν διαφορετικές αποφάσεις σχετικά με το πως θα δραστηριοποιηθούν στο εξωτερικό. Μια επιχείρηση μπορεί να διαλέξει να κάνει εξαγωγές ενώ μια άλλη να κάνει ΑΞΕ ή licensing. Συνεπώς ακόμη και αν δεν υπάρχει συμπληρωματικότητα ανάμεσα στις ΑΞΕ και τις εξαγωγές της χώρας προέλευσης, δεν ήταν απίθανο να βρουν οι μελέτες θετική σχέση μεταξύ των ΑΞΕ και των εξαγωγών, όταν η μια επιλογή (π.χ. εξαγωγές) δεν ξεπερνά κατά πολύ την άλλη. Λόγω αυτού, οι εμπειρικές μελέτες που γίνονται στο επίπεδο επιχείρησης καθίστανται περισσότερο κατάλληλες για την εξέταση της σχέσης μεταξύ εξαγωγών και ΑΞΕ. Αυτές οι μελέτες βρήκαν την ύπαρξη αμφιλεγόμενης σχέσης ανάμεσα σε εξαγωγές και ΑΞΕ. Σε αυτό το σημείο είναι

²² Λιαργκόβας Π., Ξένες Αμεσες Επενδύσεις και Ανταγωνιστικότητα

σημαντικό να τονιστεί ότι η επίδραση των ΑΞΕ στις εξαγωγές της χώρας προέλευσής τους μπορεί να εξαρτάται από το αν η σχέση που υπάρχει μεταξύ των προϊόντων της πολυεθνικής που παράγονται στη χώρα προέλευσης και στη χώρα υποδοχής είναι οριζόντια ή κάθετη²³. Η μεταφορά αυτή πιθανόν να συνεπάγεται μείωση των εξαγωγών του προϊόντος από τη χώρα προέλευσης. Αντίθετα, στην περίπτωση που η μητρική επιχείρηση παράγει ενδιάμεσα προϊόντα ή εισροές ενώ οι θυγατρικές της παράγουν τελικά προϊόντα, τότε οι ΑΞΕ της μπορούν να οδηγήσουν στην αύξηση των εξαγωγών των ενδιάμεσων προϊόντων της χώρας προέλευσης.

Ο Bloniger το 2001, εξέτασε τη σχέση ανάμεσα στην παραγωγή Γιαπωνέζικων αυτοκινήτων στις ΗΠΑ και τις εξαγωγές εξαρτημάτων αυτοκινήτων από την Ιαπωνία και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι υπάρχει συμπληρωματική σχέση μεταξύ τους. Επίσης συμπέρανε ότι υπάρχει σχέση υποκατάστασης ανάμεσα στις ΑΞΕ εξαρτημάτων αυτοκινήτων και τις εξαγωγές τους.

2. Απασχόληση

Υπάρχει η άποψη ότι ακόμη και αν οι ΑΞΕ δεν επηρεάζουν την τοποθεσία της παραγωγής και δεν έχουν καμία επίδραση στις εξαγωγές της χώρας προέλευσης, θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη ζήτηση για εργαζομένους (και τους μισθούς) μέσω των αλλαγών που προκαλούν στην κατανομή της παραγωγής εντός της επιχείρησης (Cheng, Kwan, 2004).

Οι περισσότερες εμπειρικές μελέτες σχετικά με τις πολυεθνικές των ΗΠΑ επιβεβαιώνουν, τουλάχιστον σε κάποιο βαθμό, τα παραπάνω και δείχνουν ότι η παραγωγή στη χώρα προέλευσης είναι περισσότερο εντάσεως κεφαλαίου ή αντίστοιχα ότι όσο μεγαλύτερες είναι οι ΑΞΕ των ΗΠΑ στις αναπτυσσόμενες χώρες τόσο χαμηλότερη είναι η ένταση εργασίας στην παραγωγή των ΗΠΑ²⁴. Αντίθετα, εμπειρικές μελέτες σχετικά με τις πολυεθνικές της Σουηδίας δείχνουν ότι οι σουηδικές επιχειρήσεις τείνουν να χρησιμοποιούν περισσότερη εργασία ανά μονάδα προϊόντος στη Σουηδία όταν παράγουν το προϊόν τους και στο εξωτερικό (όταν δηλαδή έχουν ΑΞΕ). Η διαφορά στα αποτελέσματα των μελετών για τη Σουηδία και τις ΗΠΑ μπορεί να οφείλεται στο γεγονός ότι η αγορά της Σουηδίας είναι μικρή. Η ύπαρξη μιας μεγαλύτερης αγοράς μέσω των ΑΞΕ δημιουργεί την ανάγκη απόκτησης ερευνητικών εργαστηρίων στη Σουηδία και άρα οδηγεί στην ανάγκη πρόσληψης περισσότερων εργαζομένων στη χώρα προέλευσης. Οι εμπειρικές μελέτες αναφορικά με την επίδραση των ΑΞΕ στους μισθούς της χώρας προέλευσης δεν οδηγούν σε ξεκάθαρα αποτελέσματα. Τα αποτελέσματα των μελετών που γίνονται στο επίπεδο βιομηχανικού κλάδου διαφέρουν από τα αποτελέσματα των μελετών που γίνονται στο επίπεδο επιχείρησης. Αυτό το γεγονός υποδηλώνει ότι, μπορεί να υπάρχει υποκατάσταση μεταξύ των διαφόρων τύπων παραγωγής όχι μόνο ανάμεσα στην εγχώρια λειτουργία μιας επιχείρησης και τη λειτουργία της στην αλλοδαπή αλλά και ανάμεσα στις μητρικές επιχειρήσεις και τις μη πολυεθνικές, στον ίδιο βιομηχανικό κλάδο της χώρας προέλευσης.

3. Εγχώριες Επενδύσεις Κεφαλαίου

Οι επενδύσεις κεφαλαίου στο εξωτερικό (κυρίως οι ΑΞΕ) υποκαθιστούν ή αυξάνουν τις επενδύσεις κεφαλαίου στη χώρα προέλευσης; Η ανησυχία στη χώρα προέλευσης για μείωση των εγχώριων επενδύσεων είναι λογικό να υπάρχει όταν οι επιχειρήσεις έχουν περιορισμούς στο διαθέσιμο κεφάλαιό τους. Η ανησυχία αυτή ήταν έντονη στις ΗΠΑ και αποτέλεσε κομμάτι της διαμάχης της δεκαετίας του 1960. Τα εμπειρικά αποτελέσματα δείχνουν ότι η επίδραση των ΑΞΕ στις επενδύσεις στη χώρα προέλευσης δεν είναι ξεκάθαρη γιατί από τη μία η πραγματοποίηση ΑΞΕ από μια επιχείρηση μπορεί να οδηγήσει στην

²³ Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση κατά την οποία μια πολυεθνική παράγει το ίδιο τελικό προϊόν και στη χώρα προέλευσης και στη χώρα υποδοχής (οριζόντια) τότε στην περίπτωση αυτή, υπάρχει μεταφορά παραγωγής από τη χώρα προέλευσης στη χώρα υποδοχής

²⁴ World Investment Report 1991 – 2000.

αύξηση του κόστους της για μετέπειτα εγχώριες επενδύσεις, από την άλλη όμως είναι δυνατόν οι ΑΞΕ της επιχείρησης να είναι τόσο πετυχημένες έτσι ώστε να αποκτήσει περισσότερους πόρους που θα μπορεί να επενδύσει στη χώρα προέλευσής της.²⁵ Ένας λόγος που δεν έχει δοθεί μεγάλη έμφαση στη μελέτη των επιπτώσεων των ΑΞΕ στις εγχώριες επενδύσεις κεφαλαίου είναι ότι οι ΑΞΕ θεωρούνται ότι αποτελούν περισσότερο μεταφορά γνώσης και άυλων πόρων στο εξωτερικό, παρά μεταφορά κεφαλαίου²⁶

4. (Αντίστροφη) Διάχυση τεχνολογίας και γνώσης

Μέσω των ΑΞΕ η χώρα προέλευσης μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση σε γνώση που υπάρχει στη χώρα υποδοχής και έτσι να υπάρξει διάχυση τεχνολογίας και γνώσης από τη χώρα υποδοχής προς τη χώρα προέλευσης²⁷. Οι εμπειρικές μελέτες σχετικά με τις τεχνολογικές διαχύσεις έχουν επικεντρωθεί στην ανάλυση των διαχύσεων από τη χώρα προέλευσης στη χώρα υποδοχής και όχι στις αντίστροφες διαχύσεις. Σε μια από τις λίγες μελέτες που έγιναν για τις αντίστροφες διαχύσεις βρέθηκε ότι οι σουηδικές επιχειρήσεις κάνουν περισσότερες αναφορές σε πατέντες (και άρα χρήση) χωρών στις οποίες έχουν ΑΞΕ παρά σε πατέντες χωρών στις οποίες δεν έχουν ΑΞΕ (Cheng, Kwan 2000).

3.7 Παραδοσιακοί Τρόποι Χρηματοδότησης ΑΞΕ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός αποτελεί τον παραδοσιακό, και πιο συνηθισμένο στις μέρες μας, τρόπο χρηματοδότησης επιχειρησιακών σχεδίων²⁸. Οι επιχειρήσεις που απευθύνονται στις τράπεζες για την εξεύρεση χρηματικών κεφαλαίων μπορούν να επιλέξουν μεταξύ δύο μεγάλων κατηγοριών δανείων: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης που αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας και τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια τα οποία είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν δάνεια εγκατάστασης και δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού (Ετήσια Έκθεση για την Ανταγωνιστικότητα, 2005). Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων Δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής τους²⁹.

Όσον αφορά στα Δάνεια για κεφάλαια κίνησης, τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους μέχρι το οποίο μπορεί να δανειζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη μέχρι το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέψει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Πέρα από τα προαναφερόμενα, το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε, τα τελευταία χρόνια, θεσμούς οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Δύο από τους σημαντικότερους αυτούς θεσμούς, είναι:

²⁵ World Investment Report 1991 – 2007

²⁶ Λιαργκόβας, Ξένες Άμεσες Επενδύσεις και Ανταγωνιστικότητα

²⁷ Blomstrom and Kokko, Multinational Corporations and Spillovers

²⁸ Η σημασία του τραπεζικού δανεισμού για τις ΑΞΕ είναι ευρέως γνωστή ενώ αναφέρεται σε όλες τις αντίστοιχες έρευνες. Όπως για παράδειγμα σε αυτή του Λιαργκόβα 2007.

²⁹ Οι τάσεις των επιτοκίων και το πώς αυτά επηρεάζουν την προσέλκυση των ΑΞΕ παρουσιάζονται στις Ετήσιες Εκθέσεις για την Ανταγωνιστικότητα .

1. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
2. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)

3.7.1 Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

Ειδικότερα, η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, ως μία σύγχρονη μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Η διάρκεια ενοικίασης καλύπτει συνήθως ολόκληρη την οικονομική ζωή του πράγματος, το δε ενοίκιο υπολογίζεται ως τοκοχρεολυτική δόση δανείου, που θα χρειαζόταν για την εξαρχής ιδιοκτησιακή απόκτηση του πράγματος. Έτσι, ο μιν χρήστης εξασφαλίζει αμέσως τη δυνατότητα χρησιμοποίησης πράγματος της επιλογής του, χωρίς να δεσμεύσει το απαραίτητο κεφάλαιο εξαγοράς, που ίσως και να μην διαθέτει ή να μην είναι δυνατή η εξεύρεσή του, η δε εταιρεία ενοικίασεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της. Μετά το πέρας της πολυετούς σύμβασης παρέχεται στο χρήστη η δυνατότητα να αποκτήσει έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος και την ιδιοκτησία του πράγματος.

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

1. η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου ακόμη και κατά 100%, τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα,
2. η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού,
3. η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης,
4. η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο,
5. ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

1. το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού,
2. ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

3.7.2 Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)

Όσον αφορά στην Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (γνωστή με τον αγγλοσαξονικό όρο factoring), πρόκειται για μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη³⁰. Είναι ευνόητο πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν. Με την πρακτική αυτή διευκολύνονται κυρίως οι μικρές και νέες επιχειρήσεις, που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές.

Σύμφωνα με το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του factoring, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πωλήσεως αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων (Εφημερίς της Κυβερνήσεως, 2005).

Τα πλεονεκτήματα του Factoring για τις επιχειρήσεις πηγάζουν από το εύρος των καλυπτόμενων υπηρεσιών, από τη σύμβαση μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα και είναι η κάλυψη του κινδύνου των πωλήσεων επί πιστώσει, η πληροφόρηση για τη φερεγγυότητα επιχειρήσεων, η διαχειριστική εξυπηρέτηση των εισπρακτέων απαιτήσεων κ.α. Ειδικότερα:

1. με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα, η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες,

2. η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ.,

3. η αξιολόγηση από την εταιρεία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων.

4. η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης,

5. η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών,

6. η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό “χαρτί” για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της

³⁰ Η τεχνική αυτή συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των κυβερνήσεων για ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών.

αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της. Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

3.8 ΑΞΕ Και Οικονομική Ανάπτυξη

Οι ΑΞΕ θεωρούνται ένα σημαντικό χαρακτηριστικό γνώρισμα της οικονομικής ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας. Αυτό προκύπτει από τη διεθνοποίηση της παραγωγής η οποία βοηθά στην καλύτερη χρήση των πλεονεκτημάτων των επιχειρήσεων καθώς και στην υποκίνηση της μεταφοράς τεχνολογίας και της καινοτόμου δραστηριότητας. Η ξένη άμεση επένδυση μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στη βελτίωση του τεχνολογικού επιπέδου μιας χώρας, δημιουργώντας νέες θέσεις απασχόλησης, και προωθώντας την οικονομική ανάπτυξη. Πολλές χώρες επομένως προσπαθούν ενεργά να προσελκύσουν ΑΞΕ προκειμένου να προωθήσουν την οικονομική τους ανάπτυξη (World Investment Report 2006).

Οι ΑΞΕ θεωρούνται σημαντικό στοιχείο στη στρατηγική των χωρών για επίτευξη οικονομικής ανάπτυξης δεδομένου ότι θεωρούνται ευρέως σαν ένα άγαλμα του κεφαλαίου, της τεχνολογίας, του μάρκετινγκ, και του management. Η θέση, σε ό, τι αφορά στην εσωτερική ΑΞΕ, έχει αλλάξει σημαντικά κατά τη διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, αφού οι περισσότερες χώρες έχουν φιλελευθεροποιήσει τις πολιτικές τους για να προσελκύσουν επενδυτικά κεφάλαια από τις πολυεθνικές εταιρίες. Η προσδοκία ότι οι ΑΞΕ θα αυξήσουν την απασχόληση, τις εξαγωγές, τα φορολογικά έσοδα και την τεχνογνωσία στη χώρα υποδοχής, οδηγεί πολλές κυβερνήσεις να υιοθετήσουν διάφορες μορφές κινήτρων επένδυσης ώστε να ενθαρρύνουν τις ξένες μητρικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στην οικονομία τους (Barrios et al, 2002).

Στις μέρες μας, σύμφωνα με σχετικές μελέτες του UNCTAD (2001), νέοι παράγοντες επηρεάζουν ολοένα και περισσότερο τη ρύθμιση των πολυεθνικών εταιριών, όπως η πολιτική φιλελευθεροποίησης (δηλ. ευνοϊκές ρυθμιστικές αλλαγές), η τεχνική πρόοδος (δηλ. τοπικές συνθήκες που διευκολύνουν την αποδοτική λειτουργία των τεχνολογιών των πολυεθνικών εταιριών) καθώς και οι διευθυντικοί και οργανωτικοί παράγοντες (δηλ. αποδοτικές διοικητικές πρακτικές). Οι Cheng και Kwan (2000) διαπίστωσαν ότι η μεγάλη περιφερειακή αγορά, η καλή υποδομή και η προνομιακή πολιτική έχουν θετική επίδραση ενώ οι μισθοί αρνητική επίπτωση στις ΑΞΕ. Η επίδραση της εκπαίδευσης εμφανίζεται θετική αλλά όχι στατιστικά σημαντική. Το πολιτικό, οικονομικό και νομικό περιβάλλον προσδιορίζεται επίσης ως βασικός παράγοντας για τους ξένους επενδυτές. Οι Lankes και Venables (1996) επιβεβαιώνουν τη σημασία των θεσμικών παραγόντων και προτείνουν ότι η ανακοίνωση της προόδου προς την ιδιότητα μέλους της ΕΕ έχει μια θετική και σημαντική επίδραση στις εισροές των ΑΞΕ. Οι Disdier και Mayer (2004) επισημαίνουν ότι οι αποφάσεις σχετικά με την τοποθεσία επένδυσης επηρεάζονται σημαντικά και θετικά από τη θεσμική ποιότητα της χώρας υποδοχής. Επιπλέον, ο Chakrabarti (2003) αναπτύσσει μια θεωρία της χωρικής διανομής των ΑΞΕ και των σχετικών καθοριστικών παραγόντων. Μεταξύ άλλων, οι σημαντικότεροι καθοριστικοί παράγοντες κατανομής των ΑΞΕ βάση του Chakrabarti είναι:

1. το μέγεθος της αγοράς.
2. το κόστος εργασίας.
3. τα δασμολόγια.
4. οι συναλλαγματικές ισοτιμίες.
5. η πολιτική σταθερότητα.
6. τα κόστη μεταφορών.

7. τα ανάλογα οικονομικά και πολιτικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα των πιθανών αντίπαλων οικονομιών υποδοχής.

Οι Globerman και Shapiro (2002) υποστηρίζουν ότι η οικονομική επίδοση μιας χώρας μέσα στο χρόνο καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από το πολιτικό, θεσμικό και νομικό περιβάλλον της και αναφέρονται σε αυτά ως υποδομή διακυβέρνησης μιας χώρας. Εξετάζουν επίσης το ρόλο άλλων μορφών υποδομής συμπεριλαμβανομένου του ανθρώπινου δυναμικού και του περιβάλλοντος και καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι η υποδομή διακυβέρνησης είναι ένας σημαντικός παράγοντας για τις εισροές και εκροές των ΑΞΕ. Οι επενδύσεις στην υποδομή διακυβέρνησης όχι μόνο προσελκύουν κεφάλαιο αλλά και διαμορφώνουν τις συνθήκες κάτω από τις οποίες οι εσωτερικές πολυεθνικές εταιρίες επενδύουν στο εξωτερικό. Τα εμπειρικά στοιχεία τείνουν να επιβεβαιώσουν την υπόθεση ότι οι διαφορές μεταξύ των χωρών στην ανάπτυξη και την παραγωγικότητα συσχετίζονται με τις διαφορές στην υποδομή διακυβέρνησης³¹.

Η προσέλκυση ξένου κεφαλαίου είναι μια από τις σημαντικότερες δραστηριότητες ανάπτυξης των οικονομιών παγκοσμίως. Οι παγκόσμιες οικονομίες κάνουν εκτενή χρήση των κινήτρων επένδυσης προκειμένου να επηρεάσουν τις αποφάσεις περί τοποθεσίας των ξένων επενδυτών. Ο ανταγωνισμός για νέες επενδύσεις από το κράτος και τις τοπικές κυβερνήσεις φαίνεται να αυξάνεται. Αυτός ο ανταγωνισμός έχει προκαλέσει ανησυχία για το εάν η ανταγωνιστική προσφορά για την επένδυση από τις τοπικές κοινότητες μπορεί τελικά να αποβεί επιβλαβής ή όχι.

³¹ Είναι αναμενόμενο ότι οι χώρες με καλύτερη υποδομή, μεγαλύτερη ανάπτυξη και υψηλή παραγωγικότητα να παρέχουν ένα πιο ασφαλές περιβάλλον για την προσέλκυση των ΑΞΕ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.

-Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον και ΑΞΕ

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των ΑΞΕ για την Ελλάδα καλό είναι να δούμε πως οι ΑΞΕ επηρεάζουν και επηρεάζονται από το διεθνές οικονομικό κλίμα. Πως οι ΑΞΕ επηρεάζονται από τον πληθωρισμό, την ανάπτυξη και τα υπόλοιπα οικονομικά μεγέθη. Σε αυτά τα πλαίσια, ξεκινάμε την ανάλυση του παρόντος κεφαλαίου με μια γενική αναφορά στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον και έπειτα συνεχίζουμε με τη θέση των ΑΞΕ σε αυτό.

4.1 Το Παγκόσμιο Περιβάλλον

Σύμφωνα με τις τελευταίες εκτιμήσεις των διεθνών οικονομικών οίκων οι προοπτικές για την εξέλιξη της παγκόσμιας οικονομίας εξακολουθούν να θεωρούνται θετικές, ωστόσο αυξημένοι εμφανίζονται οι κίνδυνοι για πιθανή επιβράδυνση των αναπτυξιακών ρυθμών. Οι κίνδυνοι επιβράδυνσης άρχισαν να εμφανίζονται αφ' ενός μετά την κρίση της αγοράς των στεγαστικών δανείων στις ΗΠΑ, η οποία επηρέασε αρνητικά τις πιστωτικές αγορές όλου του κόσμου, αφ' ετέρου λόγω της ταχείας ανόδου των τιμών του πετρελαίου. Παρόλα αυτά, η επίδραση της επικείμενης επιβράδυνσης της οικονομίας των ΗΠΑ στους παγκόσμιους ρυθμούς ανάπτυξης φαίνεται να αντισταθμίζεται σε μεγάλο ποσοστό από την ισχυρή μεγέθυνση άλλων περιοχών του κόσμου κατά κύριο λόγο των χωρών της Ασίας. Έτσι, ο ρυθμός ανάπτυξης του παγκόσμιου ΑΕΠ προβλέπεται να κλείσει στο 5,1% για το 2007, στο 4,7% για το επόμενο έτος, για να ανακάμψει ελαφρά στο 4,8% το 2009 (World Investment Report 2007).

Με τις μέχρι τώρα εκτιμήσεις, η διατάραξη του κλίματος της παγκόσμιας οικονομίας οφείλεται κατά κύριο λόγο στη διάσταση που λαμβάνει η επιβράδυνση της οικονομίας των ΗΠΑ, η οποία ξεπερνά τις αρχικές προβλέψεις. Η σημαντική πτώση των επενδύσεων σε ακίνητα πιέζει εξίσου τη μεγέθυνση του ΑΕΠ, με αποτέλεσμα να υπάρχουν αρνητικές παρενέργειες και στην απασχόληση. Η κρίση έχει προκαλέσει αναταράξεις και στις χρηματιστηριακές αγορές, με αφετηρία την αθέτηση υποχρεώσεων στην αγορά υποθηκών. Αρνητικές επιπτώσεις θα εμφανίσουν και οι αγορές εκείνες οι οποίες εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις εισαγωγές των ΗΠΑ λόγω της σημαντικής επιβράδυνσης της κατανάλωσης των αμερικανικών νοικοκυριών. Επιπρόσθετα, οι δυσκολίες στην πιστωτική αγορά θα επηρεάσουν έτι περαιτέρω τις ήδη «σφικτές» χρηματοπιστωτικές συνθήκες με άμεσο επακόλουθο τη μείωση της εμπιστοσύνης των επιχειρήσεων με προφανείς τις συνέπειες για την παγκόσμια οικονομία (World Investment Report 2007).

Σε αντιδιαστολή με ότι παρατηρούμε αναφορικά με τις επιδόσεις της αμερικανικής οικονομίας, πολλές από τις αναδυόμενες αγορές έχουν εμφανίσει ταχύτερους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με το αναμενόμενο. Η δυναμική αυτών των οικονομιών προβλέπεται ότι θα διατηρηθεί και τον χρόνο που διανύουμε, κάτι που αναμένεται να εξισορροπήσει τις αρνητικές επιπτώσεις από την επιβράδυνση της οικονομίας των ΗΠΑ. Παρόλα αυτά η οικονομία των ΗΠΑ, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, προβλέπεται να εμφανίσει ορατά σημάδια ανάκαμψης κάτι που θα «συμπαρασύρει» και την παγκόσμια οικονομική δραστηριότητα. Καταλυτικό ρόλο στην παγκόσμια μεγέθυνση διαδραματίζουν και οι οικονομίες των χωρών της Ασίας, της Μέσης Ανατολής, της Νότιας Αφρικής καθώς και της

πρώην ΕΣΣΔ, η συμβολή των οποίων στη ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου θα διατηρηθεί σε επίπεδα άνω της μίας ποσοστιαίας μονάδας.

Πίνακας

Ροές ΑΞΕ στις χώρες του ΟΟΣΑ , 1993 -2002 (billions of dollars)

Εισροές		Εκροές		Καθαρές Ροές	
Η.Π.Α.	1284.5	Η.Π.Α.	1220.8	Ηνωμένο Βασίλειο	407.0
Βέλγιο-Λουξεμβούργο	682.4	Ηνωμένο Βασίλειο	891.5	Γαλλία	312.0
Ηνωμένο Βασίλειο	484.5	Γαλλία	634.4	Ιαπωνία	208.8
Γερμανία	393.8	Βέλγιο-Λουξεμβούργο	680.3	Ελβετία	118.2
Γαλλία	322.4	Γερμανία	489.7	Γερμανία	95.8
Ολλανδία	272.5	Ολλανδία	346.8	Ολλανδία	74.4
Καναδάς	206.1	Ιαπωνία	253.2	Ισπανία	44.2
Σουηδία	167.9	Καναδάς	223.5	Ιταλία	37.2
Ισπανία	152.7	Ισπανία	196.9	Φιλανδία	38.3
Μεξικό	128.6	Ελβετία	191.5	Καναδάς	17.4
Ιρλανδία	97.2	Σουηδία	141.3	Νορβηγία	3.6
Δανία	88.9	Ιταλία	110.5	Πορτογαλία	0.7
Ιταλία	73.3	Φιλανδία	83.6	Ισλανδία	0.3
Αυστραλία	74.9	Δανία	79.4	Ελλάδα	-5.6
Ελβετία	73.3	Αυστραλία	44.0	Κορέα	-2.4
Πολωνία	49.4	Νορβηγία	38.7	Τουρκία	-7.6
Φιλανδία	45.2	Κορέα	35.5	Αυστρία	-8.1
Ιαπωνία	44.3	Πορτογαλία	29.4	Δανία	-9.5
Κορέα	37.9	Αυστρία	28.2	Σλοβακία	-9.6
Αυστρία	36.3	Ιρλανδία	26.4	Νέα Ζηλανδία	-19.2
Τσεχία	35.9	Μεξικό	5.4	Ουγγαρία	-20.1
Νορβηγία	35.1	Τουρκία	3.1	Βέλγιο-Λουξεμβούργο	-2.1
Πορτογαλία	28.7	Νέα Ζηλανδία	2.7	Σουηδία	-26.5
Ουγγαρία	22.7	Ουγγαρία	2.5	Αυστραλία	-30.9
Νέα Ζηλανδία	21.9	Ισλανδία	1.3	Τσεχία	-34.9
Τουρκία	10.7	Τσεχία	1.1	Πολωνία	-48.6
Σλοβακία	9.6	Πολωνία	0.8	Η.Π.Α.	-63.8
Ελλάδα	9.3	Ελλάδα	3.7	Ιρλανδία	-70.8
Ισλανδία	1.0	Σλοβακία	0.1	Μεξικό	-123.2
Σύνολο ΟΟΣΑ	4891.1	Σύνολο ΟΟΣΑ	5766.2	Σύνολο ΟΟΣΑ	875.1

Πηγή : ΟΟΣΑ , International Direct Investment Database

Κατά το 2010 η διεθνής οικονομία χαρακτηρίστηκε από μικτές τάσεις. Παρατηρήθηκε πτώση δραστηριότητας και διεύρυνση της ανεργίας στις μεγαλύτερες οικονομίες (με την εξαίρεση της Κίνας και της Ινδίας). Για την συνθηκών κρίσης, οι κυβερνήσεις προχώρησαν σε μέτρα στήριξης της οικονομίας που περιέλαβαν μέτρα ενίσχυσης της ρευστότητας στις

αγορές και κρατικές χρηματοδοτήσεις με στόχο την τόνωση της ζήτησης, τη μείωση της ανεργίας και την ανακοπή της περαιτέρω οικονομικής επιβράδυνσης .

Επιπροσθέτως, ο σημαντικός ρυθμός αύξησης του παγκόσμιου εμπορίου, μετά την έντονη ανάκαμψη που σημειώθηκε από το τέλος του 2009, άρχισε να παρουσιάζει ενδείξεις περιορισμού . Από τα σημαντικότερα γεγονότα του 2010 ήταν η κρίση χρέους κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που εκδηλώθηκε έντονα το Μάιο 2010 και αποτέλεσε ορόσημο για σημαντικές αλλαγές στο καθεστώς διαχείρισης των δημοσιονομικών ελλειμμάτων, των χρηματοπιστωτικών αγορών αλλά και γενικότερα των οικονομικών κρίσεων σε Ευρωπαϊκό και σε παγκόσμιο επίπεδο. Σημαντικό ρόλο κλήθηκαν να διαδραματίσουν η Ευρωπαϊκή Ένωση, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο για τη διαχείριση κρίσεων χρέους με τις αναπόφευκτες διασυννοριακές επιπτώσεις στην πραγματική οικονομία των κρατών .

Η κρίση δημοσίου χρέους διαφόρων κρατών και η συνακόλουθη ύφεση επηρέασε τις χώρες με διαφορετικούς τρόπους και σε διαφορετικό βαθμό, ανάλογα με το εύρος της έκθεσης μιας χώρας σε συνθήκες κινδύνου, το μέγεθος του χρηματοπιστωτικού της συστήματος, το βαθμό εξάρτησης της οικονομίας από τις εξαγωγές της. Κατά τις εκτιμήσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής τα ισοζύγια δημοσίων ελλειμμάτων σταθεροποιήθηκαν κατά το 2010, αλλά εκτιμάται ότι θα κινηθούν αρνητικά για τα επόμενα χρόνια.

4.2 Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον και ΑΞΕ

Όσον αφορά τις παγκόσμιες ροές ΞΑΕ, αυτές μειώθηκαν δραστικά το 2009. Μετά από μια μείωση της τάξης του 16% το 2008, οι παγκόσμιες ροές ΞΑΕ μειώθηκαν επιπλέον κατά 37%, φτάνοντας τα 1,1 τρις. δολάρια, ενώ οι εκροές ΞΑΕ περιορίστηκαν κατά 43% περίπου, αγγίζοντας τα 1,1 τρις. δολάρια.

Η παγκόσμια οικονομική κρίση άλλαξε ήδη το διεθνή επενδυτικό χάρτη από το 2008 με τις αναπτυσσόμενες χώρες και τις οικονομίες σε μετάβαση να αυξάνουν περαιτέρω το μερίδιό τους στην παγκόσμια κατανομή εισροών ΞΑΕ, φθάνοντας περίπου το 50% του συνόλου των παγκόσμιων εισροών, κατά το 2009. Αυτό συμβαίνει, αν και υπάρχει μείωση των ροών ΞΑΕ προς τις αναπτυσσόμενες χώρες και τις οικονομίες σε μετάβαση κατά 27%, το 2009, φθάνοντας τα 548 δισ. δολάρια. Ανάλογα, παρατηρείται πτώση και στις ροές των ΞΑΕ προς τις αναπτυγμένες χώρες κατά την πολύ μεγαλύτερη τάση του 44%, φθάνοντας τα 566 δισ. δολάρια.

Αντίστοιχα, οι εκροές ΞΑΕ από τις αναπτυγμένες χώρες σημείωσαν εξίσου απότομη πτώση το 2009 (-48%) σε σχέση με τις εισροές. Μείωση -21% σημείωσαν και οι εκροές από τις αναπτυσσόμενες χώρες και τις οικονομίες σε μετάβαση. Αν και το ποσοστό των εκροών ΞΑΕ από τις αναπτυσσόμενες χώρες και τις οικονομίες σε μετάβαση παραμένει αρκετά χαμηλότερο σε σχέση με το μερίδιο εκροών ΞΑΕ που κατέχουν οι αναπτυγμένες οικονομίες, παρά ταύτα αυξάνεται και έχει εκταθεί στο 25% των παγκόσμιων εκροών.

Χώρες, όπως η Κίνα, η Ρωσία, η Σαουδική Αραβία, η Ινδία και η Βραζιλία, βρίσκονται ανάμεσα στους κορυφαίους είκοσι προορισμούς εισροών ΞΑΕ, με τις ΗΠΑ να προηγούνται. Η Κίνα και η Ρωσία βρίσκονται, επίσης, ανάμεσα στις κορυφαίες χώρες προέλευσης ΞΑΕ με τις ΗΠΑ, τη Γαλλία και την Ιαπωνία, να αποτελούν την πρώτη τριάδα.(World Investment Report 2010).

Οι ροές ΑΞΕ μειώθηκαν σε σχεδόν όλες τις σημαντικές οικονομίες , εκτός από κάποιες δέκτριες χώρες υποδοχής ΑΞΕ όπως η Δανία , η Γερμανία και το Λουξεμβούργο και κάποιες χώρες προέλευσης ΑΞΕ όπως το Μεξικό , η Νορβηγία και η Σουηδία .

Υπάρχει συσχέτιση ανάμεσα στις αναπτυσσόμενες και τις υπό μετάβαση οικονομίες ταυτόχρονα σαν προορισμούς και πηγές παγκοσμίων ΑΞΕ που αναμένεται να συνεχίζουν να

αυξάνουν . Αυτές οι οικονομίες απορρόφησαν σχεδόν ΤΟ 50% των εισροών ΑΞΕ και ηγούνται της ανάκαμψης .

Όλα τα στοιχεία των ροών ΑΞΕ, τα ιδιωτικά επενδυτικά κεφαλαία , ενδο-εταιρικά δάνεια και τα επανεπενδύσιμα κέρδη , προσβλήθηκαν το 2009 .

Τα απογοητευτικά επίπεδα διασυνοριακών συναλλαγών , συγχωνεύσεων και εξαγωγών , όπως και τα μειωμένα κέρδη των ξένων θυγατρικών είχαν ένα βαρύ αποτέλεσμα στα ιδιωτικά επενδύσιμα κεφάλαια και στα επανεπενδύσιμα κέρδη .Αποδείχθηκε ότι τα επιχειρησιακά κέρδη ακολουθούσαν μια μέτρια ανάπτυξη το 2^ο μισό του 2009 . Οι εξαγωγές και οι συγχωνεύσεις έπεσαν στις \$ 250 δις το 2009 συγκρινόμενα με πέρσι .

Η πτώση των Σ & Ε μετρά την μεγαλύτερη πτώση ΑΞΕ του 2009 .Οι Συγχωνεύσεις και Εξαγορές είναι συνήθως ποιο ευαίσθητες στις οικονομικές συνθήκες από τις νέες επενδύσεις και αυτό γιατί η αναταραχή στα χρηματιστήρια , μέσω των τιμών των μετοχών στις οποίες και στηρίζεται , τις επηρεάζουν άμεσα , καθώς επίσης και γιατί οι επαναλαμβανόμενες επενδύσεις Ε&Σ είναι μικρότερες (συντομότερες) από τις νέες επενδύσεις .

Η οικονομική κρίση περιόρισε την χρηματοδοτική διαθεσιμότητα για ΑΞΕ , μειώνοντας τον αριθμό των αποκτήσεων . Καθώς οι απογοητευτικές τιμές στο χρηματιστήριο μείωσαν την αξία των αποκτήσεων , σε συνδυασμό με την παγκόσμια αναδιάρθρωση δημιούργησαν ευκαιρίες για τις πολυεθνικές που ακόμα μπορούσαν να έχουν πρόσβαση στην οικονομία.

Οι ροές ΑΞΕ μειώθηκαν σε όλους τους τομείς –τον πρωτογενή , τον βιομηχανικό και των υπηρεσιών . Εταιρείες ανακύκλωσης και οι εταιρείες χημικών δεν ήταν τα μονά θύματα. Οι ΑΞΕ στις βιομηχανίες που ήταν ανεχτικές αρχικά στην κρίση , συμπεριλαμβανομένου και οι φαρμακευτικές και οι εταιρείες διατροφής , ήταν επίσης <χτυπημένες> το 2009 . Μόνο ένα μέρος βιομηχανιών προσέλκυσε περισσότερες ΑΞΕ το 2009 από ότι το 2008 . Συγκεκριμένα , βιομηχανίες κυρίως του ηλεκτρισμού , του φυσικού αερίου και του νερού , καθώς και βιομηχανίες ηλεκτρολογικού εξοπλισμού , κατασκευών και τηλεπικοινωνιών .

Εντέλει , οι ΑΞΕ στον βιομηχανικό τομέα ήταν ο χειρότερα επηρεαζόμενος τομέας , πού αντικατοπτρίζεται από την μείωση κατά 77% στις διασυνοριακές Σ&Ε , συγκρινόμενες με το 2008 .

Τα ποσοστά μείωσης ΑΞΕ στον πρωτογενή τομέα και τις υπηρεσίες είναι λιγότερα σοβαρά και μετρούν 47% και 57% αντίστοιχα.

Παρά τον αντίκτυπο στις ροές ΑΞΕ , η παγκόσμια κρίση δεν έχει <<παγώσει>> την ανάπτυξη της παγκοσμιοποίησης στην παραγωγή .Η μείωση στις πωλήσεις και στην προστιθέμενη αξία των θυγατρικών εταιρειών το 2008 και το 2009 ήταν περιορισμένη συγκριτικά με την παγκόσμια οικονομία .Σαν αποτέλεσμα , το μερίδιο των θυγατρικών εταιρειών στο παγκόσμιο ΑΕΠ , έφτασε στο ιστορικό ύψος του 11% .

Οι εργαζόμενοι στις ξένες θυγατρικές , αυξήθηκε ελαφρώς το 2009 σε 80.000 εργαζόμενους .η αύξηση των αναπτυσσόμενων και υπό μετάβαση οικονομιών εμφανίζεται στην παγκόσμια διάταξη παράγωγης . Αυτές οι οικονομίες φιλοξενούν την πλειοψηφία του εργατικού δυναμικού των θυγατρικών εταιρειών .Επιπλέον , αντιπροσώπευαν το 28% από τις 82.000 των θυγατρικών παγκοσμίως το 2008 , 2 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερα από το 2006 . Το ποσοστό αυτό συγκρινόμενο με το μερίδιο των χωρών αυτών για το 1992 που ήταν 10% , αντικατοπτρίζει την σημαντικότητα της ανάπτυξης τους ως χώρα προέλευσης ΑΞΕ .

Εισροές ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση χώρες έπεσαν 27% ,σε \$ 548 δις . το 2009 , μετά από μια συνεχή αυξητική πορεία τα τελευταία 6 χρόνια . ενώ προσβλήθηκαν από την μείωση ,εμφανίστηκαν πιο προσαρμοστικές στην κρίση από τις αναπτυσσόμενες χώρες καθώς η μείωση τους ήταν μικρότερη από τις αναπτυσσόμενες .

Το μερίδιο τους στις παγκόσμιες εισροές ΑΞΕ συνέχιζε να ανεβαίνει , για πρώτη φορά οι αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση χώρες απορροφούν το μισό των παγκοσμίων

εισορών .Ακολουθώντας για 5 χρόνια ανοδική τάση , οι εκροές ΑΞΕ από τις αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση χώρες ανήλθαν στο 21% το 2009 .

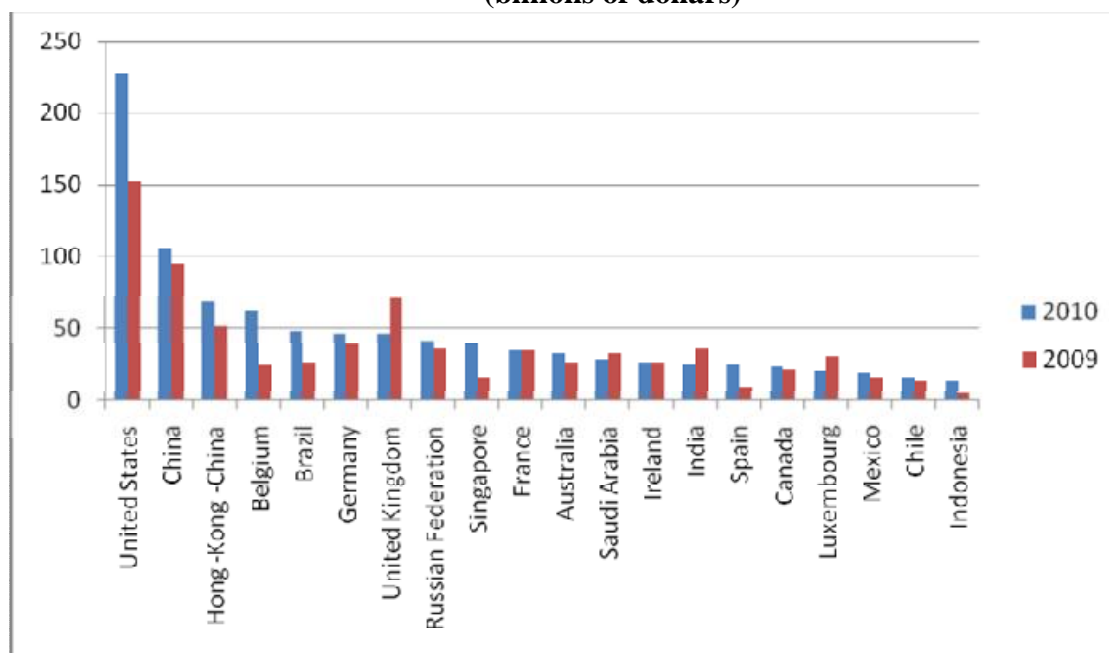
Ανάμεσα στους μεγαλύτερους αποδέκτες ΑΞΕ , η Κίνα αναπτύχθηκε σε δεύτερη χώρα μετά τις Ηνωμένες Πολιτείες το 2009 . Οι μισές χώρες από τους τοπ προορισμούς ροών ΑΞΕ είναι τώρα αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση χώρες ..

Πάνω από τα 2/3 Ε & Σ ακόμα συμπεριλαμβάνει αναπτυγμένες χώρες αλλά το μερίδιο των αναπτυσσόμενων χωρών σε αυτού του είδους τις συναλλαγές έχει αυξηθεί από 26% το 2007 σε 31% το 2009 .

Επιπλέον , αυτό το γκρουπ προσέλκυσε περισσότερες από 50% νέες επενδύσεις για το 2009 . Hong Kong , Κίνα και Ρωσία ανήκουν πλέον στους 20 μεγαλύτερους επενδυτές στον κόσμο .

Οι προβλέψεις, σύμφωνα με το UNCTAD World Investment Prospects Survey, για το 2010-2012 αποτυπώνουν τη συγκρατημένη αισιοδοξία των ερωτούμενων πολυεθνικών επιχειρήσεων (ΠΕ) μεσοπρόθεσμα και εκτιμούν ότι η παραγωγική επέκταση των ΠΕ μέσω ΞΑΕ θα είναι ισχυρότερη το 2011 και 2012. Σε αυτές τις εξελίξεις, σημαντικός προβλέπεται ο ρόλος των ΠΕ από αναπτυσσόμενες χώρες, αλλά και των χωρών αυτών ως τόπος υποδοχής όχι μόνο διεργασιών έντασης εργασίας, αλλά και τεχνολογίας.

Παγκόσμιες Εισροές ΑΞΕ – 20 Μεγαλύτερες Χώρες Δέκτριες 2009-2010 (billions of dollars)



Πηγή : World Investment Report 2011

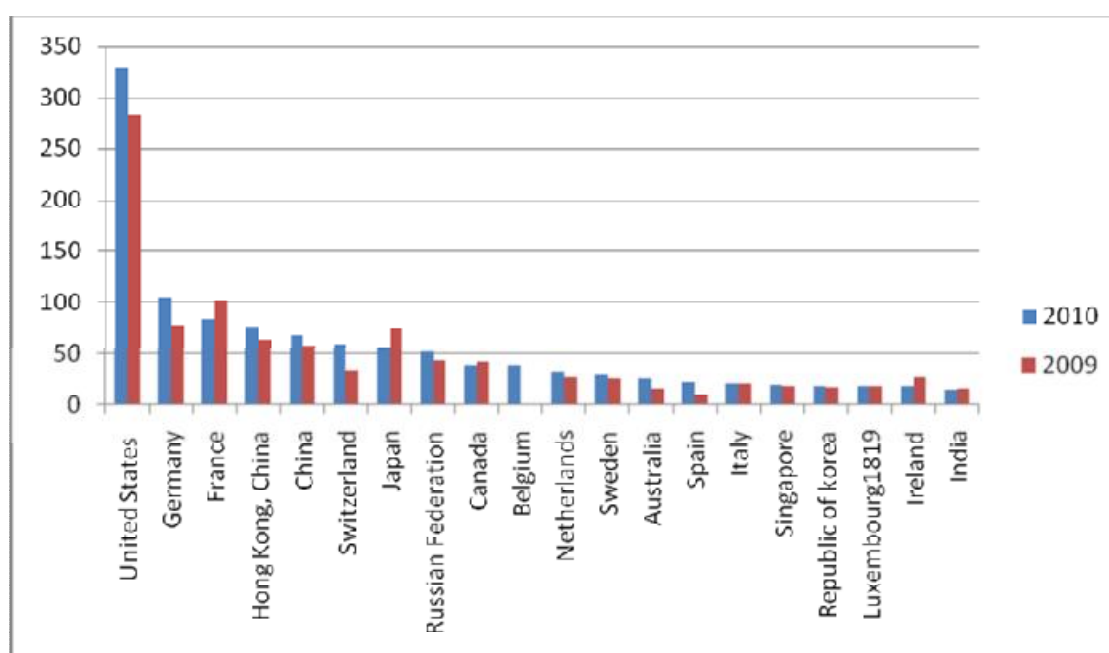
Οι Παγκόσμιες Εκροές ΑΞΕ αντίστοιχα , το 2009 σημείωσαν πτώση της τάξεως του 43% (\$ 1,101 δις.) αντικατοπτρίζονται στην τάση των εισροών . Η παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση συνέχιζε να βαραίνει τις εισροές στις αναπτυγμένες χώρες για 2^ο χρόνο στην σειρά . Επιπλέον αυτή η τάση άρχισε να επηρεάζει και τις αναπτυσσόμενες χώρες τάση που οδήγησε σε πεσμένα κέρδη , τεράστιες οικονομικές πιέσεις στις μητρικές εταιρείες και μειωμένη απόδοση μερισμάτων μητρικής .Οι μισές χώρες (26 από τις 51) , συμπεριλαμβανομένου και των μεγαλύτερων επενδυτών (Γερμανία , Σουηδία , Ηνωμένες Πολιτείες) , κατέγραψαν μια αύξηση στις εκροές το πρώτο 4^ο του 2010 , βελτιώνοντας τα κέρδη για τις θυγατρικές .

Η μείωση εκροών ΑΞΕ από τις αναπτυγμένες χώρες ήταν εκτεταμένη το 2009 (με λίγες εξαιρέσεις όπως η Δανία , η Νορβηγία , η Ιρλανδία και η Σουηδία) . Οι εκροές ΑΞΕ στις Ηνωμένες Πολιτείες έπεσαν σημαντικά (\$ 127 δις .) και στο Ηνωμένο Βασίλειο σημειώθηκε πτώση ύψους 89% το 2009.

Στην Ευρωζώνη , οι Εκροές ΑΞΕ έπεσαν στα \$ 325 δις . , χαμηλότερα και από τα επίπεδα του 2005 .

Οι εκροές ΑΞΕ από τις αναπτυσσόμενες χώρες φτάνουν τα \$ 229 δις. το 2009 , σημειώνοντας πτώση 23% από την προηγούμενη χρονιά , σηματοδοτώντας το τέλος της 5ετής αυξητικής τάσης .Σαν αποτέλεσμα , οι αναπτυσσόμενες και υπό μετάβαση οικονομίες ισχυροποίησαν περαιτέρω την παγκόσμια θέση τους σαν αναδυόμενες πηγές ΑΞΕ το 2009 , αυξάνοντας το μερίδιο τους σε 25% σε σχέση με το 2008 που ήταν 19% .

Παγκόσμιες εκροές ΑΞΕ , 20 Μεγαλύτερες Χώρες Προέλευσης , 2009-2010 (billions of dollars)



Πηγή : World Investment Report 2011

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.

-ΟΙ ΑΞΕ Στην Ελληνική Οικονομία

5.1 Ιστορική αναδρομή³²

Η είσοδος των ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα αποτέλεσε τη μεταπολεμική στρατηγική της χώρας για ενσωμάτωσή της στη διεθνή αγορά. Όπως έχουμε ήδη πει, από το 1953 και μετά, ξεκίνησε η πολιτική φιλελευθεροποίησης της οικονομίας, η οποία περιλάμβανε τη σταδιακή κατάργηση των εμποδίων εμπορίου, την υποτίμηση της δραχμής και έναν προσανατολισμό προς την εκβιομηχάνιση εξαγωγικού τύπου μέσα από μια πολιτική κινήτρων, επιδοτήσεων και φοροαπαλλαγών και την εισαγωγή ενός νομοθετικού προστατευτικού πλαισίου για τις ΑΞΕ. Η εισροή ξένου κεφαλαίου θα χρηματοδοτούσε την εκβιομηχάνιση χωρίς την ανάγκη χρηματοδότησής της από εθνικούς πόρους, θα μετέφερε τεχνολογία και θα συνέβαλε στην κατανομή των επενδύσεων σύμφωνα με τα διεθνή συγκριτικά πλεονεκτήματα της ελληνικής οικονομίας. Η πεποίθηση εκείνης της περιόδου ήταν ότι η χώρα είχε πλεονέκτημα στη μεταποίηση αγροτικών προϊόντων, στην παραγωγή καταναλωτικών αγαθών και σε μια σειρά ενδιάμεσων μεταποιητικών κλάδων, όπως τα χημικά, τα λιπάσματα για τη γεωργία και η μεταλλουργία (OECD Reviews of FDI, 1994).

Το νομοθετικό πλαίσιο προσέλκυσης ΑΞΕ ξεκίνησε το 1952 και βασιζόταν από τότε και στο εξής στην παροχή κινήτρων για προσέλκυση ΑΞΕ, την προστασία της ξένης επένδυσης από εθνικοποίηση κ.α. ενώ επιπλέον κίνητρα εισήχθησαν με νεότερους νόμους κατά τις δεκαετίες του '60 και του '70 προσφέροντας φοροαπαλλαγές σε ξένες επιχειρήσεις κ.α.

5.1.1 Η δεκαετία του 1950

Από το 1954 έως το 1962, η είσοδος ΑΞΕ στη χώρα ήταν περιορισμένη και η επίδρασή τους στην εκβιομηχάνιση ήταν μέτρια. Την ίδια περίοδο η συμμετοχή των ΑΞΕ στις συνολικές ακαθάριστες επενδύσεις πάγιου κεφαλαίου ήταν κατά μέσο όρο 5,8%. Η οικονομική πολιτική αυτής της δεκαετίας, παρά το φιλελεύθερο άνοιγμα, ήταν προσανατολισμένη κυρίως προς την υποκατάσταση των εισαγωγών και την προστασία της εγχώριας παραγωγής. Οι ΑΞΕ γίνονταν αποδεκτές μόνο εάν είχαν ξεκάθαρα εξαγωγικό προσανατολισμό κάτι το οποίο είχε διπλό αποτέλεσμα: α) την περίοδο αυτή, η κύρια τάση ήταν για ΑΞΕ οριζόντιου τύπου με στόχο την εξυπηρέτηση των εγχώριων αγορών των χωρών όπου εγκαθίσταντο. Η Ελληνική αγορά ήταν χαμηλού ενδιαφέροντος λόγω χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης. β) όποιες ΑΞΕ ήρθαν στη χώρα, κατευθύνθηκαν κυρίως σε ενδιάμεσους μεταποιητικούς κλάδους της βαριάς βιομηχανίας, όπου το ελληνικό κεφάλαιο ήταν ανύπαρκτο. Το 75% των ΑΞΕ στη μεταποίηση συγκεντρώθηκε στους τομείς των μεταφορικών μέσων, των βασικών μετάλλων, των χημικών και πλαστικών – ελαστικών. Το υπόλοιπο 15% διοχετεύθηκε προς τους τομείς της κλωστοϋφαντουργίας, του καπνού και του χαρτιού. Η ελληνική μεταποιητική βιομηχανία ήταν κυρίως συγκεντρωμένη σε τομείς καταναλωτικών προϊόντων εργασίας. Αν και η παραγωγή ανήλθε στο προπολεμικό της επίπεδο, στα μέσα της δεκαετίας του '50 και η μεταποίηση αύξησε το προϊόν της με ετήσιο

³² Σημαντική δουλειά στη συλλογή στοιχείων και στην ανάλυσή τους γύρω από τις ΑΞΕ στην Ελλάδα έχει γίνει από τη έρευνα των Κοκκίνου και Ψυχάρη το 2004, καθώς και από τον Λιαργκόβα το 2007.

ρυθμό με 7,6%, η οικονομία δεν υπέστη τις αναγκαίες δομικές αλλαγές, ώστε να μεταβάλει τον αγροτικό της χαρακτήρα και να διοχετεύσει επενδύσεις στη μεταποίηση. Το 1960 το 50% του προϊόντος μεταποίησης συγκεντρωνόταν στους παραδοσιακούς κλάδους τροφίμων, ποτών, καπνού, υφαντικών, ένδυσης και υπόδησης, ενώ το 70% των εξαγωγών απαρτιζόταν από πέντε αγροτικά προϊόντα (λάδι, ελιές, βαμβάκι, καπνός, φρούτα και σταφίδα). Η συγκεκριμένη δομή της βιομηχανίας, των εξαγωγών και η εσωτερική αγορά, εξάντλησαν το δυναμισμό τους και το 1959 η οικονομία κατέρρευσε λόγω της πτώσης των εξαγωγών, της μείωσης του ρυθμού μεγέθυνσης και τη στασιμότητα των επενδύσεων (OECD Reviews of FDI, 1994).

5.1.2 Οι δεκαετίες του 1960 και του 1970

Η οικονομική κρίση του '59 πίεσε για αναδιάρθρωση της οικονομικής πολιτικής έτσι ώστε να προωθηθούν οι εξαγωγές. Κάτι τέτοιο έγινε πραγματικότητα μέσω της παροχής κινήτρων για μεταποιητικές επενδύσεις εξαγωγικού προσανατολισμού και με τη συμφωνία σύνδεσης, με προοπτική την πλήρη ένταξη στην ευρωπαϊκή αγορά που προέβλεπε τη σταδιακή κατάργηση των εμποδίων εμπορίου. Αυτό σήμαινε ότι οι επιχειρήσεις που παρήγαγαν στην Ελλάδα είχαν το διπλό πλεονέκτημα της εξυπηρέτησης της εγχώριας αγοράς υπό καθεστώς προστασίας και εξαγωγής του προϊόντος τους στην κοινή αγορά που λειτουργεί ελεύθερα. Βέβαια το πλεονέκτημα αυτό περιοριζόταν στους παραδοσιακούς κλάδους που ήδη συγκέντρωναν την πλειονότητα του ελληνικού προϊόντος μεταποίησης ενώ δυσχέραινε την έναρξη παραγωγής νέων προϊόντων μέσω της αύξησης του ανταγωνισμού των εισαγωγών.

Η δεκαετία αυτή χαρακτηρίστηκε από ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης των επενδύσεων στη μεταποίηση σε ποσοστό 14%. Σημαντική είναι η μεταβολή της διάρθρωσης της μεταποίησης σε κλάδους ενδιάμεσων προϊόντων και διαρκών καταναλωτικών προϊόντων. Σε αυτό το μετασχηματισμό, οι ΑΞΕ έπαιξαν σημαντικό ρόλο, ενώ οι εισροές τους μετακινήθηκαν προς τη μεταποίηση κατά 80%. Οι συνολικές εισροές ΑΞΕ αυξήθηκαν σημαντικά σε σχέση με την προηγούμενη δεκαετία αν και παρουσίασαν σημαντικές διακυμάνσεις. Γενικά, την περίοδο 1962–1967 ακολουθούν αύξουσα πορεία την οποία όμως διαδέχεται μια καθοδική τάση τα αμέσως επόμενα χρόνια. Οι ΑΞΕ, έπειτα, μεγιστοποιούνται το 1975, όπου προσεγγίζουν το ποσό των 126,9 εκ. δολ. Από το 1976 και μετά, ακολουθούν μια μάλλον πτωτική πορεία με εξαίρεση το 1980. Η κατανομή των ΑΞΕ στη μεταποίηση παρουσιάζει μια ισχυρή συγκέντρωση σε τρεις κλάδους. Οι τομείς των χημικών, του πετρελαίου και των βασικών μετάλλων δέχονται περίπου το 65% του αποθέματος των ΑΞΕ αυτή την περίοδο και εάν σε αυτό το ποσοστό προστεθούν οι τομείς των ηλεκτρικών μηχανών και των μεταφορικών μέσων, ο βαθμός συγκέντρωσης ξεπερνάει το 80%. Γενικά, σημειώνονται ανακατατάξεις στο εσωτερικό των τομέων συγκέντρωσης των ΑΞΕ. Ο κλάδος του πετρελαίου αυξάνει τη συμμετοχή του σε ποσοστό που ανέρχεται σε 40,4%, τα χημικά υφίστανται απώλεια (από 22% το 1973σε 4,4% την επόμενη περίοδο. Τα τρόφιμα και τα ποτά αυξάνουν το μερίδιό τους σε πάνω από 4% κατά έτος μετά το 1974 (OECD Reviews of FDI, 1994).

Το φαινόμενο της συγκέντρωσης των ΑΞΕ δεν παρατηρείται μόνο στη διατομεακή τους κατανομή αλλά τόσο ενδοτομεακά όσο και διαχρονικά. Μεταξύ, των ετών 1963 και 1966 πραγματοποιήθηκαν τέσσερα κύρια επενδυτικά προγράμματα στα πετροχημικά, την παραγωγή αλουμινίου, τα ναυπηγεία και τα χημικά. Οι ΑΞΕ στη μεταποίηση φαίνεται να συγκεντρώνονται σε διαφορετικούς κλάδους από την εγχώρια επένδυση. Η τελευταία κατευθύνεται σε ποσοστό 44% στους κλάδους των τροφίμων, των ποτών και των μη μεταλλικών ορυκτών για το διάστημα 1963 – 1981. Τα μη μεταλλικά ορυκτά μειώνουν το

μερίδιο τους στο σύνολο των ΑΞΕ στη μεταποίηση από 5,2% σε 1,64%. Αντίθετα, τα χημικά, το πετρέλαιο, και τα βασικά μέταλλα που συγκεντρώνουν την πλειονότητα των ΑΞΕ στην ελληνική μεταποίηση δέχονται μόνο το 23% των εγχώριων επενδύσεων για το διάστημα 1963 – 1981.

Κατά την περίοδο 1963 – 1973 η συμμετοχή των ΑΞΕ στην συνολική επένδυση παγίου κεφαλαίου μειώνεται από το 14% σε λιγότερο από 7%, γεγονός που αντανακλά το μικρότερο μέγεθος των εισροών ΑΞΕ σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Τομείς όπως τα πετρέλαια, τα χημικά, τα βασικά μέταλλα, οι ηλεκτρικές συσκευές και τα μεταφορικά μέσα χαρακτηρίζονται από ψηλότερη συμμετοχή ΑΞΕ σε σχέση με τους υπόλοιπους τομείς μεταποίησης παρόλο που και αυτοί χαρακτηρίζονται από την τάση για μείωση του μεριδίου των ΑΞΕ στις επενδύσεις. Επισημαίνεται ότι η αυξημένη παρουσία ξένων επιχειρήσεων σε βιομηχανικούς τομείς δημιουργεί εμπόδια εισόδου για ενδεχόμενες νέες εγχώριες επιχειρήσεις. Κατά τις δεκαετίες του '60 και του '70 ο έλεγχος που ασκούσε το ξένο κεφάλαιο στην ελληνική μεταποίηση ήταν πολύ σημαντικός, όμως έβαινε μειούμενος καθώς η ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα εντεινόταν.

Οι ΗΠΑ αποτελούσαν τη βασική χώρα προέλευσης ΑΞΕ για την Ελλάδα κατά την περίοδο του 1953 – 1973, καθώς είχε το 30% του συνόλου των εισροών. Δεύτερη ήταν η Γαλλία με 25%. Από το 1975 και μετά, σημειώθηκε μια στροφή των χωρών προέλευσης, υπέρ των χωρών μελών της ΕΟΚ. Τα πάγια κεφάλαια που προέρχονταν από την ΕΟΚ αυξήθηκαν κατά 105% ενώ από τις ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 62%. Τα γερμανικά πάγια αυξήθηκαν κατά 306%. Η ταχεία αυτή αύξηση της ευρωπαϊκής συμμετοχής οφείλεται στην είσοδο νέων επιχειρήσεων αλλά και στη μεγέθυνση θυγατρικών ευρωπαϊκής προέλευσης εγκατεστημένων πριν το 1970 και οι οποίες χρηματοδοτούν αυτή την επέκτασή τους με εισροές κεφαλαίων από το εξωτερικό. Το ευρωπαϊκό κεφάλαιο συγκεντρώνεται στους τομείς των βασικών μετάλλων, ηλεκτρικών μηχανών, την υφαντουργία, τον ιματισμό και τα πλαστικά – ελαστικά, οι οποίοι συμμετέχουν με 88% στο σύνολο των εισροών ΑΞΕ από χώρες μέλη της ΕΟΚ. Αντιθέτως, οι ΑΞΕ αμερικάνικης προέλευσης κατευθύνονταν κυρίως προς τους κλάδους των χημικών, του πετρελαίου, του χαρτιού, τα ελαστικά-πλαστικά, των μεταλλικών προϊόντων και των ηλεκτρικών συσκευών οι οποίοι συγκεντρώνουν το 86% των προερχόμενων από τις ΗΠΑ ΑΞΕ (OECD Reviews of FDI, 1994).

Πίνακας

Διακλαδική Κατανομή Των ΑΞΕ στην Ελληνική Μεταποίηση, 1954- 1990 (επί τοις εκατό)

Κλάδος	1954-1981	1954-1962	1963-1973	1974-1981	1982-1990
Τρόφιμα	2,9	1,62	0,86	4,45	28,5
Ποτά	2,73	0,17	1,01	4,08	5,8
Καπνός	0,40	3,44	0,43	0,09	0,6
Υφαντουργικά	3,22	3,33	2,93	3,42	0,5
Ενδύματα – Υποδήματα	0,47	0,26	0,38	0,55	0,9
Ξυλεία	0,62	1,24	0,82	0,42	2,9
Έπιπλα	0,04	----	0,06	0,02	----
Χαρτί	1,30	7,82	1,12	0,70	0,3
Εκτυπώσεις – Εκδόσεις	0,02	0,14	0,02	----	2,7
Δέρμα	0,04	----	0,06	0,03	0,01
Ελαστικά – Πλαστικά	2,32	8,16	3,78	1,10	0,04
Χημικά	11,47	9,86	22,01	4,38	8,7
Πετρέλαιο	31,85	17,51	21,54	40,43	14,3
Μη Μεταλλικά Ορυκτά	3,06	2,65	5,02	1,64	4,8
Βασικά Μέταλλα	22,75	13,90	23,74	22,90	10,1
Μεταλλικά Προϊοντα	1,94	1,88	1,60	2,10	0,01
Μηχανές	0,36	0,18	0,36	0,38	1,1
Ηλεκτρικές Μηχανές	6,89	3,39	6,91	6,92	7,2
Μεταφορικά Μέσα	7,39	24,40	6,99	6,24	10,00
Διάφορα	0,16	0,02	0,23	0,12	0,9
Σύνολο	100	100	100	100	100

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Η ανοδική πορεία των χρηματοπιστωτικών οργανισμών καταγράφεται αναλυτικά σε μηνιαία και ετήσια βάση από τις εκθέσεις της Τράπεζας της Ελλάδος.

5.1.3 Από το 1980 και μετά

Στις αρχές της δεκαετίας του 1980 οι εισροές των ΑΞΕ στην Ελλάδα υποχωρούν κάτι το οποίο σχετίζεται με τη στάση της τότε κυβέρνησης, η οποία ήταν αρνητική προς τους ξένους επενδυτές. Την περίοδο όμως 1985–1988, η κυβέρνηση άλλαξε επενδυτική πολιτική και με την παρότρυνση της ΕΟΚ υιοθέτησε πολιτικές που απελευθέρωναν το τραπεζικό σύστημα, μείωσαν τον πληθωρισμό και το δημοσιονομικό έλλειμμα συμβάλλοντας με τον τρόπο αυτό στην αύξηση των ΑΞΕ κατά 27,4% ετησίως. Μάλιστα το 1988 οι ΑΞΕ σημείωσαν τις μέγιστες επιδόσεις τους για την τρέχουσα δεκαετία. Συνολικά κατά τη δεκαετία αυτή, η ετήσια μεταβολή των εισροών του ΑΞΕ προσέγγισε περίπου το 9,1%. Το 1990, η αλλαγή της κυβέρνησης οδήγησε στη βελτίωση των εισροών των ΑΞΕ κατά 40,8% κάτι το οποίο οφείλεται στις προσδοκίες ότι η νέα κυβέρνηση θα ακολουθούσε φιλελεύθερη πολιτική³³.

Κατά τη δεκαετία του 1990 οι εισροές παρουσιάζουν πτωτική τάση έως το 1998 όπου και υποχώρησαν απότομα σε ένα από τα χαμηλότερα επίπεδα, ενώ τη διετία 1999 – 2000 επανέκαμψαν με αύξηση 91%, κάτι το οποίο συνεχίστηκε και το 2001. Το αρνητικό όμως διεθνές κλίμα σε ό, τι αφορά στις ΑΞΕ επηρέασε και την Ελλάδα και έτσι κατά το 2002 καταγράφηκε μεγάλη μείωση των εισροών κατά 96,9%, ενώ το μέγεθός τους ήταν 50 εκ. δολ. που αποτελεί το χαμηλότερο ιστορικά επίπεδο ΑΞΕ για τη χώρα μας.

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω, η Ελλάδα καταλαμβάνει την τελευταία θέση μεταξύ των χωρών της ΕΕ σε ό, τι αφορά στην προσέλκυση ΑΞΕ και σε απόλυτους όρους αλλά και σαν ποσοστό του ΑΕΠ.

Η εξέλιξη και το μέγεθος των εισροών ΑΞΕ σε διεθνές επίπεδο καθορίζεται από τις εκτεταμένες συγχωνεύσεις και εξαγορές που πραγματοποιήθηκαν το τελευταίο μισό της δεκαετίας του '90, στην οποία όμως η ελληνική συμμετοχή είναι πολύ μικρή κάτι το οποίο οφείλεται στο ότι τα προγράμματα ιδιωτικοποιήσεων δεν ενθάρρυναν την προσέλκυση των στρατηγικών επενδυτών. Πάνω από το 1/3 των ξένων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα ασχολούνται με τους τομείς της παραγωγής καταναλωτικών αγαθών (τρόφιμα, ποτά, καπνός, υφάσματα και ένδυση), το άλλο 34% παράγει χημικά προϊόντα και μηχανήματα εξοπλισμό, ενώ οι υπόλοιπες εισροές απορροφούνται σε κλάδους όπως αυτός των βασικών μετάλλων, στην υψηλή τεχνολογία (πιο πρόσφατα) και στον τραπεζικό τομέα.

Κατά το 1960 – 2001 περισσότερο από το 90% των ΑΞΕ προήλθε από τα κράτη της ΕΕ και τις ΗΠΑ (65% και οι δύο μαζί) και όλα αυτά τα χρόνια η Ελλάδα δεν ήταν ιδιαίτερα επιτυχημένη στον τομέα των ΑΞΕ. Η χαμηλή αυτή επίδοση οφείλεται στην έντονη γραφειοκρατία και στην έλλειψη μιας στοχευμένης και προσανατολισμένης πολιτικής προσέλκυσης ΑΞΕ. Αντιθέτως, σε ό,τι αφορά στις εκροές ΑΞΕ, η Ελλάδα κατέχει πολύ υψηλή θέση παγκοσμίως. Το 2000, η αξία των ελληνικών επενδύσεων στο εξωτερικό ξεπέρασε αυτή των εισροών, ενώ το 2002 αυξήθηκαν κατά 7,9% σε σχέση με το 2001, με αποτέλεσμα η χώρα να αποτελεί καθαρό εξαγωγέα ΑΞΕ, δεδομένου του χαμηλού όγκου εισροών.

Σε ό,τι αφορά στα Βαλκάνια, η Ελλάδα όντας η μόνη χώρα των Βαλκανίων που είναι μέλος της ΟΝΕ έχει αποκτήσει ένα σημαντικό προβάδισμα έναντι των υπολοίπων. Το μεγαλύτερο μέρος των εκροών ΑΞΕ της Ελλάδας κατευθύνεται κυρίως προς τις χώρες αυτές αλλά και τις χώρες της Β. Αφρικής και τις ΗΠΑ. Οι διεθνείς δραστηριότητες των ελληνικών πολυεθνικών επεκτείνονται σε πάνω από 30 βιομηχανικούς κλάδους εκτός των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Τέτοιοι κλάδοι είναι ο τραπεζικός και χρηματοοικονομικός³⁴. Το ιδιοκτησιακό

³³ Λιαργκόβας, 2007. Ξένες Άμεσες Επενδύσεις και Ανταγωνιστικότητα .

³⁴ Από αυτούς τους κλάδους μάλιστα προέρχονται και τα περισσότερα στοιχεία της Ελλάδας για τις ΑΞΕ, καθώς από αυτούς κυρίως προέρχεται η χρηματοδότησή τους. Παράλληλα, όλα αυτά τα στοιχεία συλλέγονται πλέον από την Τράπεζα της Ελλάδος κάτι το οποίο διευκολύνει τις έρευνες των επιστημόνων.

καθεστώς των θυγατρικών εταιρειών είναι ότι ανήκουν πλήρως στην ελληνική μητρική επιχείρηση στις χώρες της ΕΕ ενώ στα Βαλκάνια υπάρχει πλειοψηφική ιδιοκτησία, η οποία αντικατοπτρίζει την ανάγκη σύμπραξης με κάποιο τοπικό εταίρο ο οποίος έχει γνώση της τοπικής αγοράς. Τέλος, οι ελληνικές εκροές ΑΞΕ είναι τύπου market seeking.

Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι 25 χρόνια έως το 1980, η πραγματική οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας ήταν η 2η ψηλότερη στις χώρες του OECD μετά την Ιαπωνία. Από τις αρχές της δεκαετίας του '80 τα στοιχεία που ευνοούν τις ΑΞΕ επηρεάστηκαν από τις μακροοικονομικές ανισοροπίες και την παγκόσμια μείωση των ΑΞΕ. Η Ελλάδα λόγω της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης ήταν ελκυστική τοποθεσία για τους ξένους επενδυτές. Οι μεταρρυθμίσεις στην αγορά εργασίας και των αγαθών, η νομισματική φιλελευθεροποίηση και η μείωση της φορολογίας των επιχειρήσεων οδηγούν στην γρήγορη ανάπτυξη των ΑΞΕ, ενώ η προσέλκυση του ξένου κεφαλαίου και ιδίως των ΑΞΕ καθιερώνεται ως σημαντικός παράγοντας για την αναπτυξιακή πολιτική. Πλέον οι ξένοι επενδυτές μπορούν να προστατευθούν υπό το νέο νομικό καθεστώς. Οι ξένοι και οι εγχώριοι επενδυτές χαίρεται και ανταποκρίνονται στις περαιτέρω προσπάθειες για τη βελτίωση της δομής της νομισματικής αγοράς και την εισαγωγή περισσότερης ελαστικότητας στην αγορά εργασίας και προϊόντων, ενώ για την ελληνική οικονομία εκείνης της περιόδου είναι χρήσιμη η διευκόλυνση του παρόντος επενδυτικού καθεστώτος και η παροχή περισσότερων επενδυτικών κινήτρων (OECD Reviews of FDI, 1994).

5.2 Οι ΑΞΕ στην Ελλάδα

Από πολλές απόψεις, η Ελλάδα είναι μια ανοιχτή ανταγωνιστική οικονομία. Οι εισαγωγές παίζουν σημαντικό ρόλο στην εγχώρια κατανάλωση και οι μικρές ανταγωνιστικές επιχειρήσεις κατέχουν σχετικά μεγάλο μερίδιο δραστηριότητας. Παρόλα αυτά, η Ελλάδα επέτρεψε την εφαρμογή ενός πλέγματος ελέγχου τιμών και περιοριστικών πρακτικών σε συγκεκριμένους τομείς, οι οποίοι μπορεί να απέτρεψαν ή να αύξησαν το αποτελεσματικό κόστος των ξένων επενδύσεων³⁵. Τα οργανωμένα εργατικά συνδικάτα έχουν επίσης χτίσει ένα ανελαστικό σύστημα μισθών, το οποίο αποτρέπει τους εργοδότες και καθιστά δύσκολο για τους ξένους επενδυτές να χρησιμοποιήσουν το δικό τους εξειδικευμένο προσωπικό. Επίσης, επαγγελματίες, όπως δικηγόροι και μηχανικοί επωφελούνται από τις προστατευμένες και περιορισμένες αγορές οι οποίες μπορούν να αυξήσουν το κόστος των επαγγελματικών συναλλαγών. Όπως και σε άλλες χώρες μέλη της ΕΕ, όπου τέτοιες πρακτικές είναι βαθιά ριζωμένες, πολλές προσπάθειες θα χρειαστούν ακόμα για να τις αλλάξουν (Παλάσκας, Πεχλιβάνος, Στοφόρος 2004).

Για αρκετά χρόνια, το ελληνικό τραπεζικό και νομισματικό σύστημα κυριαρχούνταν από λίγους μεγάλους δημόσιους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς. Πρόσφατες μεταρρυθμίσεις όμως περιορίσαν τον έλεγχο τους στην αγορά και ο ανταγωνισμός άρχισε να αποκαθίσταται. Πολλοί μικροί τραπεζικοί οργανισμοί έκαναν την εμφάνισή τους και ξεκίνησαν να έχουν προσοδοφόρα λειτουργία. Γενικότερα, οι χρηματοπιστωτικές αγορές στην Ελλάδα αναπτύσσονται σταδιακά, όμως συγκεκριμένα προβλήματα παραμένουν ακόμα για τους επενδυτές³⁶.

Πρώτον, οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί που είναι απαραίτητοι για να υποστηρίξουν την επενδυτική δραστηριότητα αρχίζουν να μοιάζουν με τις υπόλοιπες ανεπτυγμένες χώρες. Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα, για παράδειγμα, ήταν για πολλά

³⁵ Οι έντονοι δασμοί οι οποίοι είχαν επιβληθεί μια εικοσαετία πριν, με σκοπό να προστατευθούν τα εγχώρια προϊόντα, απέτρεψαν ακόμα περισσότερο την εισροή ΑΞΕ στην Ελλάδα. Αντίστοιχη επιχειρηματολογία αναπτύσσεται στο βιβλίο τους και οι Παλάσκας, Πεχλιβάνος, Στοφόρος.

³⁶ Η ανοδική πορεία των χρηματοπιστωτικών οργανισμών καταγράφεται αναλυτικά σε μηνιαία και ετήσια βάση από τις εκθέσεις της Τράπεζας της Ελλάδος.

χρόνια ένα κλειστό σύστημα στο οποίο οι έλεγχοι κεφαλαίου έδιναν στους επενδυτές μικρή δυνατότητα να διαπραγματευθούν με έναν ολιγοπωλιακό δημόσια ελεγχόμενο οργανισμό, ο οποίος είναι υποχρεωμένος να χρηματοδοτεί το κυβερνητικό έλλειμμα και άλλους κυβερνητικούς στόχους. Μέσω της φιλελευθεροποίησης των ελέγχων, της εισόδου ξένων τραπεζών, της ιδιωτικοποίησης των τραπεζών, της απελευθέρωσης των επιτοκίων και των δανειστικών ελέγχων, η ελληνική κυβέρνηση προσπαθεί σταδιακά να αλλάξει το παραπάνω κλίμα.

Οι ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα μέσω των εξαγορών κεφαλαίου έχουν παρεμποδιστεί από το σχετικά μικρό μέγεθος του αποθέματος συναλλαγών. Η παραδοσιακή κουλτούρα των μικρών οικογενειακών επενδύσεων μαζί με τα μικρά επιτόκια επηρεάζει τις ροές των ΑΞΕ στην Ελλάδα. Το 1987 η κεφαλαιοποίηση της αγοράς σαν ποσοστό του ΑΕΠ ήταν η μικρότερη στην ΕΕ και το 82% αυτής της κεφαλαιοποίησης προερχόταν από 25 μόνο εταιρείες (Παλάσκας, Πεχλιβάνος, Στοφόρος 2004).

5.2.1 Η ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα- ανάλυση των εισροών

Οι κρίσιμες καμπές στην ελληνική οικονομική ιστορία, όπως η είσοδος της χώρας στην ΕΟΚ και στην ΟΝΕ, δεν επηρέασαν τόσο θετικά όπως αναμενόταν την προσέλκυση ΑΞΕ. Η είσοδος της Ελλάδας στην ΕΟΚ το 1981 οδήγησε σε μια βραχυπρόθεσμη άνοδο των ΑΞΕ κατά 37.9%. Αυτό το ποσοστό έπεσε στην αρχή της δεκαετίας του '80, επειδή η σοσιαλιστική κυβέρνηση εκείνη την περίοδο είχε μια συντηρητική προσέγγιση προς τους ξένους επενδυτές. Εντούτοις, ο συνδυασμός πολιτικών που ακολουθήθηκαν από τις ελληνικές κυβερνήσεις, μαζί με το αδύναμο οικονομικό περιβάλλον, κράτησε τη χώρα μακριά από τις διεθνείς εξελίξεις, με άμεσο αποτέλεσμα την προσέλκυση εισροών ΑΞΕ³⁷.

Κατά τη διάρκεια των ετών 1985–1988, η αλλαγή συμπεριφοράς που καταγράφηκε οφείλεται στις οδηγίες της ΕΟΚ. Η ελληνική κυβέρνηση υιοθέτησε πολιτικές φιλελευθεροποίησης του τραπεζικού και χρηματοδοτικού συστήματος και προσπάθησε να μειώσει τον πληθωρισμό και το δημόσιο χρέος της χώρας. Αυτές οι πολιτικές συνέβαλαν στη μείωση των εισροών ΑΞΕ κατά 27,4% ετησίως. Η κυβερνητική αλλαγή του 1990 βοήθησε σε μια σημαντική βελτίωση των εισροών ΑΞΕ κατά 40,8% ενώ οι ξένοι επενδυτές διαμόρφωσαν την ελπίδα ότι η νέα φιλελεύθερη κυβέρνηση θα ακολουθούσε μια πιο ανεκτική πολιτική, συνοδευόμενη από ένα ευρύ φάσμα ιδιωτικοποιήσεων και άρσης των ελέγχων (OECD Reviews of FDI, 1994).

Οι εισροές ΑΞΕ κατά τη δεκαετία του '90, εκτός από τα πρώτα δύο χρόνια της δεκαετίας, μειώθηκαν βαθμιαία έως το 1998, όπου και έπεσαν ξαφνικά σε ένα από τα χαμηλότερα επίπεδα από το 1970. Το 1999 και το 2000, υπήρξε μια δυναμική αύξηση κατά 91%. Οι εισροές ΑΞΕ το 2000 έφθασαν στο μέγεθος των 1,1 δισεκατομμυρίων δολ. Αυτή η άνοδος διατηρήθηκε επίσης και το 2001, παρά την υποχώρηση των διεθνών ΑΞΕ. Εντούτοις, η Ελλάδα δεν θα μπορούσε να αποφύγει τις συνέπειες του γενικού αρνητικού παγκόσμιου οικονομικού κλίματος. Το 2002, οι εισροές ΑΞΕ μειώθηκαν δραματικά κατά 96,9%, στο μέγεθος των 50 εκατομμυρίων Δολ, που αποτελεί το χαμηλότερο επίπεδο από το 1970 (OECD Reviews of FDI, 1994).

³⁷ Από την άλλη, οι ανταγωνιστικές περιφερειακές οικονομίες της ΕΕ, όπως η Ισπανία και η Πορτογαλία, εκμεταλλεύτηκαν την ευκαιρία από την είσοδο τους στην ΕΟΚ και στην ΟΝΕ και βελτίωσαν την ελκυστικότητά τους ως χώρα υποδοχής ΑΞΕ, βελτιώνοντας την ίδια στιγμή το οικονομικό τους περιβάλλον. Κατά τα έτη 1980-2002 οι εισροές των ΑΞΕ στην Πορτογαλία και στην Ισπανία κατέγραψαν ταχεία αύξηση κατά 1100% και 4136% αντίστοιχα.

5.2.2 Ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα-η ανάλυση των εκροών

Όσον αφορά στις εκροές ΑΞΕ, η Ελλάδα παρουσιάζει μια πιο θετική τάση σε σχέση με τις εισροές. Η Ελλάδα είναι η πιο αναπτυγμένη χώρα της νότιο – ανατολικής Ευρώπης. Επιπλέον, μέχρι προσφάτως, ήταν η μόνη χώρα μέλος της ΕΕ στη νότια βαλκανική περιοχή. Αυτές οι δύο ιδιότητες της παρείχαν ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, το οποίο της επέτρεψε να διαδραματίσει έναν σημαντικό ρόλο στη βαλκανική περιοχή.

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων δέκα ετών έχει δημιουργηθεί ένα πρωτοφανές κύμα της ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας, στο εμπόριο και στις εξωτερικές ΑΞΕ, προς τις χώρες της κεντρικής, ανατολικής και νοτιοανατολικής Ευρώπης, καθώς και στις χώρες της λεκάνης της Μαύρης Θάλασσας, καθώς η Ελλάδα αποτελεί την πιο προηγμένη οικονομικά χώρα σε αυτές τις περιοχές. Ένας αυξανόμενος αριθμός ελληνικών εταιριών έχει αποκτήσει στα πρόσφατα χρόνια εξειδικευμένα πλεονεκτήματα στις μορφές ευρεσιτεχνιών, τεχνολογίας, κ.λπ., τα οποία τους έχουν επιτρέψει να αναβαθμίσουν τη λειτουργία τους και να ενισχύσουν την παραγωγικότητά τους. Επιπλέον, οι γρήγορες αλλαγές που επήλθαν με το τέλος του ψυχρού πολέμου και της διάσπασης της πρώην Σοβιετικής Ένωσης βοήθησαν στη δημιουργία εκείνων των συνθηκών που επέτρεψαν τη διεύρυνση της επιρροής του ελεύθερου επιχειρηματικού συστήματος σε όλες τις παραπάνω οικονομίες. Επιπλέον, οι λαοί και οι κυβερνήσεις των χωρών της νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Μαύρης Θάλασσας χαιρέτισαν την ελληνική παρουσία και την αντιμετώπισαν ως ένα χρήσιμο μέσο το οποίο οδηγεί στην επίτευξη των στόχων τους για μια σύγκλιση των οικονομιών τους με αυτές των δυτικών χωρών³⁸.

Μέχρι σήμερα, περισσότεροι από 3.500 εταιρίες ελληνικού ενδιαφέροντος έχουν επεκτείνει τις δραστηριότητές τους στα Βαλκάνια, με επενδύσεις άνω των 6 δις. δολ. κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Οι κύριες χώρες υποδοχής των ελληνικών εκροών ΑΞΕ είναι η Ρουμανία, η Βουλγαρία, η Αλβανία και τα Σκόπια. Υπάρχουν επίσης σημαντικές επενδύσεις στις ΗΠΑ και την Αίγυπτο. Το 2000, για πρώτη φορά, η αξία των ελληνικών εκροών ΑΞΕ υπερέβη αυτή των εισροών. Εντούτοις, το 2001, υπήρξε μια πτώση κατά 71,1% ενώ το 2002, αυξήθηκαν κατά 7,9%, και η Ελλάδα χαρακτηρίστηκε καθαρός εξαγωγέας ΑΞΕ (OECD Reviews of FDI, 1994).

5.2.3 Ξένη άμεση επένδυση στην Ελλάδα-η ανάλυση των συγχωνεύσεων και των εξαγορών

Η Ελλάδα, αυτά τα χρόνια, καθυστέρησε να εκμεταλλευθεί τη δραστηριότητα παγκόσμιων συγχωνεύσεων και αποκτήσεων. Εκείνη την περίοδο, τα ελληνικά προγράμματα ιδιωτικοποιήσεων δεν ενθάρρυναν την προσέλκυση των στρατηγικών επενδυτών. Αντιθέτως, η πολιτική που προτιμήθηκε ήταν η πώληση των μετοχών των ιδιωτικοποιημένων επιχειρήσεων στους ξένους θεσμικούς επενδυτές. Το αντίστοιχο νομικό πλαίσιο στόχευε στην προσέλκυση ξένων θεσμικών, παρά στρατηγικών επενδυτών (OECD Reviews of FDI, 1994).

³⁸ Αυτή η πορεία διαγράφεται και στην έρευνα του Λιαργκόβα, 2007 καθώ'σ και στο βιβλίο των Παλάσκα et al.

5.2.4 Το Φαινόμενο των Διασυννοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών (Σ&Ε)

Οι όροι συγχώνευση (merger) και απόκτηση / εξαγορά (acquisition), παρότι παρουσιάζουν από νομική άποψη ορισμένες διαφοροποιήσεις, στην οικονομική βιβλιογραφία χρησιμοποιούνται για να υποδηλώσουν ουσιαστικά την ίδια κατάσταση, δηλαδή την κεφαλαιακή διαπλοκή και συνένωση μέχρι πρότινος ανεξαρτήτων επιχειρήσεων, οι οποίες εντάσσονται σε ένα ενιαίο επιχειρησιακό σχεδιασμό .

Στην περίπτωση αυτή, οι επιχειρήσεις δεν χάνουν μόνο την οικονομική αλλά και την νομική τους αυτονομία, καθώς μετά την συνένωση υπάρχει από νομική άποψη μόνο μια εταιρεία, η οποία προκύπτει είτε από την εξαγορά μιας επιχείρησης από μια άλλη –οπότε η εξαγορασθείσα παύει να υπάρχει -, είτε από τη δημιουργία μιας νέας μονάδας με δική της ξεχωριστή νομική υπόσταση μέσω της συνένωσης δύο υπαρχόντων εταιρειών –οπότε καταλύεται η νομική τους προσωπικότητα .

Οι διασυννοριακές Σ&Ε, όπως και οι εγχώριες, περικλείουν μια αλλαγή στον έλεγχο της επιχείρησης – στόχου .Στο πλαίσιο της διασυννοριακής εξαγοράς, ο έλεγχος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μεταφέρεται από μια εθνική σε μια διεθνή επιχείρηση, με συνέπεια η πρώτη να μετατρέπεται σε θυγατρική μονάδα της δειλότερης . Στη διασυννοριακή συγχώνευση, τα περιουσιακά στοιχεία και η λειτουργίες των δύο επιχειρήσεων από διαφορετικές χώρες συνενώνονται σε μια νέα εταιρεία, η οποία αποτελεί μια νέα νομική οντότητα .Οι συγχωνεύσεις συνιστούν συνήθως συνεργασίες ανάμεσα σε σχεδόν ισοδύναμες επιχειρήσεις (consolidation), ενώ παρατηρείται επίσης το φαινόμενο να επιβιώνει μία από τις δύο επιχειρήσεις με τη μορφή μιας νέας εταιρίας, αναλαμβάνοντας τα κεφάλαια και τις υποχρεώσεις της άλλης επιχείρησης που εξαφανίζεται (statutory merger).

Στο διεθνή καταμερισμό εργασίας η επικρατέστερη μορφή είναι η εξαγορές και όχι οι συγχωνεύσεις, με τις τελευταίες να μην ξεπερνούν το 3% του συνολικού αριθμού των διασυννοριακών Σ&Ε .

Μία εξαγορά μπορεί να είναι είτε ολική είτε μερική (full or partial acquisition) .Στην πράξη, ανάλογα με το ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου που εξαγοράζεται διακρίνονται τρεις κεντρικές κατηγορίες:

Η πλήρης ή ολική εξαγορά (full or outright acquisition) : 100%\

1. Η πλειοψηφική εξαγορά (majority acquisition) : 50-99%
2. Η μειοψηφική εξαγορά (minority acquisition) : 10-49%

Άξιοι υπογράμμισης είναι ότι η απόκτηση του 10% του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης μπορεί να θεωρηθεί ως εξαγορά – εφόσον αποκτάται ο έλεγχος -, και ως άμεση επένδυση γενικότερα .Στη διεθνή πρακτική κυριαρχούν οι ολικές εξαγορές, οι οποίες στα τέλη της δεκαετίας του 1990 αποτελούσαν περίπου τα 2/3 των συνολικών διασυννοριακών εξαγορών .

Οι Σ&Ε οδηγούν σε τρία είδη ολοκλήρωσης σ των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων . Τα είδη αυτά είναι:

5.2.4.1 Η οριζόντια (horizontal)

Στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας, κυριαρχεί ο τύπος της οριζόντιας ολοκλήρωσης σ(1999: συμμετοχή 70% περίπου στην αξία των διασυννοριακών Σ&Ε), μετά τις αυξητικές τάσεις που εμφάνισε η δεκαετία του 1990 (UNCTAD, 2000) .

Στην οριζόντια ολοκλήρωση, η εξαγορασθείσα εταιρεία δραστηριοποιείται στο ίδιο επίπεδο παραγωγής και στην ίδια βιομηχανία με την επενδύτρια εταιρεία, παρασκευάζοντας τα ίδια ή συγγενικά προϊόντα., οπότε οι δύο επιχειρήσεις είναι συνήθως ανταγωνιστικές μεταξύ τους (π.χ. φάρμακα, αυτοκίνητα) .Μέσω της εξαγορές εμπλουτίζεται και

διαφοροποιείται η γκάμα προϊόντων και καταναλωτών του αγοραστή . Στη περίπτωση της οριζόντιας συγχώνευσης, στόχος είναι η επίτευξη συνεργιών και η αύξηση της δύναμης στην αγορά .

5.2.4.2 Η κάθετη (vertical)

Στην καθετή ολοκλήρωση, τόσο η επενδύτρια όσο και η εξαγορασθείσα εταιρεία λειτουργούν σε διαφορετικά επίπεδα μιας ενιαίας παραγωγικής διαδικασίας, και οι θέσεις μεταξύ τους μπορεί να είναι είτε σχέσεις πελάτη – προμηθευτή (client – supplier) είτε αγοραστή – πωλητή (buyer – seller) . Στρατηγική επιδίωξη της είναι η μείωση της αβεβαιότητας και του κόστους συναλλαγής, όσον αφορά στις «διασυνδέσεις προς τα εμπρός και προς τα πίσω» (forward and backward linkages) της παραγωγικής αλυσίδας .Η εξαγορά διασφαλίζει είτε την πρόσβαση σε πρώτες ύλες και ενδιάμεσα αγαθά, είτε την αγορά των τελικών προϊόντων . Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα είναι η ολοκλήρωση ανάμεσα σε κατασκευαστές εξαρτημάτων και τμημάτων προϊόντων με τους πελάτες τους, οι οποίοι μπορεί να είναι παραγωγοί τελικών αγαθών στα ηλεκτρονικά ή στη αυτοκινητοβιομηχανία .

5.2.4.3 Η ανομοιογενής ολοκλήρωση (conglomerate)

Στην ανομοιογενή ολοκλήρωση, οι δύο επιχειρήσεις ανήκουν σε τελείως διαφορετικούς κλάδους παραγωγής .Στόχος της εν λόγω ολοκλήρωσης είναι η διασπορά του επενδυτικού και επιχειρηματικού κινδύνου .

Αξίζει να αναφερθεί ότι τα σκιαγραφημένα είδη επιχειρησιακής ολοκλήρωσης δεν διαμορφώνονται μόνο από την εξαγορά ανεξαρτήτων επιχειρήσεων, αλλά και από την ίδρυση νέων μονάδων . Ως εκ τούτου δεν συνιστούν ιδιαίτερο γνώρισμα του φαινομένου των εξαγορών .Επίσης η λογική της κατηγοριοποίηση τους φαίνεται να έχει ως βασικό πρότυπο τη βιομηχανική διάρθρωση .Εντούτοις δυνατή είναι η εφαρμογή τους και στον τομέα των υπηρεσιών, όπου η κάθετη ολοκλήρωση εμφανίζει τις μεγαλύτερες δυσκολίες στοίχισης .

Μια άλλη κατηγοριοποίηση των Σ&Ε είναι εκείνη, η οποία τις διαφοροποιεί σύμφωνα με τον χρονικό τους ορίζοντα .Ως εκ τούτου, από την μία πλευρά υπάρχουν Σ&Ε με μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα που διαπνέονται από στρατηγικά ή οικονομικά κίνητρα όπως είναι η επίτευξη οικονομικής αποτελεσματικότητας .Από την άλλη πλευρά, συναντώνται Σ&Ε με σχετικά βραχυχρόνιο κύκλο ζωής, οι οποίες επιδιώκουν κυρίως χρηματιστικά οφέλη (financial gains) και υλοποιούνται συνήθως από εταιρείες venture capital, εταιρείες buyout κλπ.

Παραπέρα, οι Σ&Ε μπορούν να διακριθούν σε φιλικές (friendly M& As) και εχθρικές Σ&Ε (hostile M& As) . Στις φιλικές Σ&Ε η διοίκηση της επιχείρησης –στόχου συμφωνεί με την πώληση της επιχείρησης της, χωρίς αυτό να σημαίνει, ότι αρχικά δεν είχε κάποιες αντιρρήσεις .Αντιθέτως, στις εχθρικές Σ&Ε το management της επιχείρησης –στόχου δεν επιθυμεί την πώληση της εταιρείας, οπότε αρνείται τις προσφορές εξαγοράς τη θεωρείται ότι στις εχθρικές Σ&Ε η τιμή εξαγοράς τείνει να είναι υψηλότερη εκείνης που διαμορφώνεται στις φιλικές Σ&Ε .Η πλειοψηφία Σ&Ε (και των εγχώριων) έχει φιλικό χαρακτήρα, καθώς σε όλη τη δεκαετία του 1990 οι εχθρικές Σ&Ε κυμαίνονταν κάτω του 5% της συνολικής αξίας και κάτω του 0,2% του συνολικού αριθμού των διασυννοριακών Σ&Ε (unctad, 2000) .

Οι επιχειρήσεις, οι οποίες συνιστούν στόχους εξαγοράς, αναπτύσσουν και εφαρμόζουν σε ορισμένες περιπτώσεις διάφορους αμυντικούς μηχανισμούς (π.χ. poisson pills) με στόχο να αποφύγουν την εξαγορά τους . Ουσιαστικά, οι μηχανισμοί αυτοί αποσκοπούν να διαμορφώνουν τέτοιες συνθήκες οι οποίες μύτη από κάποια ανεπιθύμητη εξαγορά να οδηγούν αναπόφευκτα σε αξιόλογη μείωση της αξίας της επιχείρησης στόχου . Για παράδειγμα, οι υφιστάμενοι μέτοχοι καταφεύγουν στην αγορά επιπρόσθετων μετοχών της

επιχείρησης τους (flip-in poison pills) ή στην αγορά μετοχών που κατέχουν οι υποψήφιο αγοραστές (flip – over poison pills) .Η συγκεκριμένη αμυντική πολιτική εφαρμόζεται κυρίως στις ΗΠΑ, και παρότι δεν μπορεί να μετρηθεί επακριβώς η αποτελεσματικότητά της, τουλάχιστον σε περίπτωση εξαγοράς συμβάλλει σε μια ικανοποιητική τιμή πώλησης της επιχείρησης (fail market price).

Ένας άλλος αμυντικός μηχανισμός εκφράζεται με την προειδοποίηση της επιχείρησης – στόχου προς τον υποψήφιο αγοραστή, ότι εάν προχωρήσει σε εξαγορά, το σύνολο του ανώτατου management της επιχείρησης στόχου θα εγκαταλείψει άμεσα την επιχείρηση δημιουργώντας σοβαρό κενό διοίκηση . Τέλος,, της ίδιας αμυντικής φιλοσοφίας είναι η πώληση περιουσιακών στοιχείων (crown jewels) της επιχείρησης σε τρίτους ή η αναζήτηση και η έναρξη επαφών προς πώληση σε πιο ελκυστικούς αγοραστές (white knights) .

Το τελευταίο διάστημα οι διασυνοριακές Συγχωνεύσεις & Εξαγορές (Σ&Ε) έγιαναν ένα ιδιαίτερα διαδεδομένο εργαλείο της ανάπτυξης των επιχειρήσεων και του βιομηχανικού μετασχηματισμού στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας .Αντί της ίδρυσης νέων μονάδων (greenfield investment), η εξαγορά επιχειρήσεων χρησιμοποιήθηκε και συνεχίζει να χρησιμοποιείται για την διεύθυνση και εξάπλωση σε ξένες αγορές, καθώς ένα κρίσιμο πλέον στοιχείο του ανταγωνισμού είναι η ταχύτητα με την οποία οι επιχειρήσεις οργανώνουν και εκτελούν τα στρατηγικά τους σχέδια . Οι επιχειρήσεις, θεωρώντας ότι η «η ταχύτητα είναι φίλος τους και ο χρόνος ο εχθρός τους» επιλέγουν τις Σ&Ε για να αποκτήσουν με τον πιο ταχύ τρόπο περιουσιακά στοιχεία άλλων εταιρειών .

Το προαναφερθέν φαινόμενο απέκτησε ειδική βαρύτητα τόσο στην παγκόσμια όσο και στην ελληνική οικονομία, αν και στην τελευταία με μια σχετική καθυστέρηση .Οι Σ&Ε είναι το φαινόμενο που ξεκίνησε αρχικά από τις αμερικανικές εταιρείες, με την πάροδο όμως του χρόνου αρχίζει να γίνεται ουσιαστικό στοιχείο της επενδυτικής πολιτικής και των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων .

Το φαινόμενο αυτό συνδέεται άμεσα με τις ραγδαίες εξελίξεις και ανακατατάξεις που συντελούνται στον διεθνή καταμερισμό εργασίας, και αφορούν πρωταρχικά διαδικασίες διεθνοποίησης κλάδων, παραγωγικών διαδικασιών και επιχειρήσεων . Οι διαδικασίες διεθνοποίησης καλύπτουν στο ένα ή τον άλλο βαθμό τις σημαντικότερες οικονομικές συναλλαγές, όπως χρηματοπιστωτικές σχέσεις, βιομηχανία και εμπόριο .

Η θεώρησης του φαινομένου των Σ&Ε πραγματοποιείται στο πλαίσιο:

1. Της ολοκλήρωσης των αγορών και της όξυνσης του παγκόσμιου ανταγωνισμού,
2. Της προσπάθειας των επιχειρήσεων να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τον εντεινόμενο ανταγωνισμό και να βελτιώσουν την θέση τους στις αγορές, μέσω της επέκτασης και αναδιάρθρωσης των δραστηριοτήτων τους .

Επομένως, η ανάγκη επέκτασης και αναδιάρθρωσης των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων συνιστά βασική αιτία ανάπτυξης των Σ&Ε . Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσω εξαγορών κρίνεται πιο αποδοτική από ότι μέσω της ίδρυσης νέων μονάδων .

Ορισμένες αξιόλογες αλλαγές που συντελούνται στο παγκόσμιο περιβάλλον και ευνοούν την εξάπλωση των διεθνών Σ&Ε είναι οι εξής:

5.3 Χαρακτηριστικά Των Διασυνοριακών Συγχωνεύσεων & Εξαγορών Στην Ελληνική Οικονομία Κιαι Οι Επιδράσεις Τους Στην Άσκηση Οικονομικής Πολιτικής

Η Ελληνική οικονομία είναι μια μικρή, ανοικτή, οικονομία, συνιστά τμήμα της ευρωζώνης και βρίσκεται σε μια αρκετά ευαίσθητη γεωπολική θέση του πλανήτη .Την τελευταία εικοσαετία παρουσίασε σημαντικά ανταγωνιστικά προβλήματα ορισμένα από τα οποία είναι τα εξής:

Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας και της ΕΣΥΕ, η ανταγωνιστική πίεση εκφράστηκε μέσω της σημαντικής αύξησης (διπλασιασμός)της εισαγωγικής διείσδυσης στη βιομηχανία, από 24% το 1980 σε 51% το 1999 . Το γεγονός αυτό αποτυπώθηκε και στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας, όπου οι εξαγωγές αποτελούσαν το 38% το 1999 και το 38,7 το 2000 .Ταυτόχρονα, ένδειξη ανταγωνιστικής αδυναμίας αποτελεί και το στοιχείο ότι ένα αξιόλογο τμήμα των εξαγωγών (16,5% το 1999 και 19,6% το 2000) κατευθύνεται στις αγορές των Βαλκανίων και της Ανατολικής Ευρώπης, οι οποίες δεν θέτουν τις υψηλές ποιοτικές προδιαγραφές των δυτικών αγορών, όπως της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην οποία οι ελληνικές εξαγωγές εμφανίζουν τα τελευταία χρόνια στασιμότητα .

Μέσα στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον της ευρωπαϊκής ενοποίησης και της παγκοσμιοποίησης, κάποιες επιχειρήσεις έκλεισαν, κάποιες άλλες εξαγοράστηκαν ή αποτελούν κάτω από προϋποθέσεις δυνητικό στόχο εξαγοράς . Οι Σ&Ε που υλοποιούνται στην ελληνική οικονομία, ταξινομούνται, σύμφωνα με την εθνικότητα του αγοραστή, σε δύο κατηγορίες: Αυτές που πραγματοποιούνται από ξένες διεθνικές επιχειρήσεις (διασυνοριακές Σ&Ε) και

εκείνες που υλοποιούνται από ελληνικές επενδυτές (εγχώριες Σ&Ε).

Στο πλαίσιο της πρώτης κατηγορίας, παρατηρείται μεταβολή της ιδιοκτησίας των εξαγορασθείσων επιχειρήσεων και μετάβαση από έλληνες σε αλλοδαπούς επιχειρηματίες .Στην δεύτερη κατηγορία Σ&Ε, η ιδιοκτησία μεταβάλλεται αλλά συνεχίζει να παραμένει σε «ελληνική χέρια».

Ως κεντρικά χαρακτηριστικά των εξαγορών που έλαβαν μέχρι σήμερα χώρα στην ελληνική οικονομία, μπορούν να αναφερθούν τα ακόλουθα: Ο τύπος της οριζόντιας ολοκλήρωσης έχει το προβάδισμα, ενώ η κάθετη και η ανομοιογενής μορφής ολοκλήρωσης έχει συμπληρωματικό χαρακτήρα .

Οι εξαγορές πραγματοποιούνται κυρίως για να αξιοποιηθούν τα πλεονεκτήματα που απορρέουν από τα έτοιμα δίκτυα πωλήσεων, τα γνωστά brand names και τα μερίδια της αγοράς του πωλητή .

Η συγκεκριμένη πολιτική έχει ιδιαίτερα σημασία στα τρόφιμα, στα ποτά (αλλά και στο μη βιομηχανικό κλάδο των ασφαλειών . Έτσι ερμηνεύεται η συγκριτικά υψηλή έκταση των εξαγορών στους κλάδους αυτούς, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι την τελευταία εικοσαετία τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της ελληνικής οικονομίας μεταβλήθηκαν υπέρ των παραδοσιακών μεταποιητικών κλάδων, με συνέπεια οι επενδυτικές αποφάσεις των ξένων διεθνικών επιχειρήσεων να τύχουν ανάλογης αναπροσαρμογής .

Στην Ελλάδα, πρωτεύουσα θέση κατέχουν οι εξαγορές και όχι οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων .Με άλλα λόγια, σε ημερήσια διάταξη είναι οι αγορές και οι πωλήσεις επιχειρήσεων, στο πλαίσιο των οποίων μειώνεται σημαντικά ο επιχειρηματικός ρόλος το ιδιοκτήτη της εξαγοραζόμενης επιχείρησης και καταλύεται η νομική της προσωπικότητα, ενώ αυτή της εταιρίας του αγοραστή παραμένει αναλλοίωτη και αντιπροσωπεύει το σύνολο του επιχειρησιακού δυναμικού που προκύπτει μετά την εξαγορά .Αντίθετα οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων για την δημιουργία μιας νέας μονάδας με ξεχωριστή νομική προσωπικότητα (κατάργηση της νομικής μορφής των δύο συνενωμένων εταιριών)είναι μέχρι σήμερα

εξαιρέση, παρά ο κανόνας .Επισημαίνεται ότι μια τέτοιου τύπου συνένωση προϋποθέτει συνήθως δύο πολυμετοχικές απρόσωπες επιχειρήσεις και όχι εταιρείες οικογενειακής μορφής όπως είναι οι περισσότερες στην Ελλάδα . Η συγκεκριμένη επενδυτική δραστηριότητα παρατηρείται περισσότερο ανάμεσα σε συγγενικές μονάδες που είναι ενταγμένες ήδη σε ένα ενιαίο επιχειρηματικό συγκρότημα , παρά σε ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

5.3.1 Ορισμένες Βασικές Συνέπειες των Σ&Ε για την Οικονομική Πολιτική

1. Η βαρύτητα των Σ&Ε στην ελληνική οικονομία είναι αξιόλογη .Για παράδειγμα, οι συνολικές Σ&Ε (διασυνοριακές + εγχώριες) που πραγματοποιήθηκαν σωρευτικά την περίοδο 1987-1996, αποτελούσαν σχεδόν το 10% του συνόλου της ελληνικής οικονομίας και πάνω από τι 13% του συνόλου της ελληνικής βιομηχανίας .Αυτό σημαίνει ότι την προαναφερθείσα περίοδο ένα σημαντικό τμήμα του εγχώριου οικονομικού συστήματος άλλαξε ιδιοκτησία και management . Ως εκ τούτου, λόγω και των επερχόμενων κυμάτων Σ&Ε που θα επέλθουν μελλοντικά σε διάφορους κλάδους της οικονομίας, αυτές θα πρέπει να αποτελούν πλέον κεντρικό αντικείμενο της οικονομικής πολιτικής .

2. Διεθνώς, η βαρύτητα των εγχώριων Σ&Ε είναι μεγάλη . Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι τα τελευταία χρόνια με βάση τον αριθμό των συμφωνιών και την αξία των σχετικών συναλλαγών, οι εγχώριες Σ&Ε συνιστούν κατά μέσο όρο το 70% έως 75% του παγκόσμιου συνόλου – οι υπόλοιπες είναι διασυνοριακές –(UNCTAD,2000) .Αντίθετα στην Ελλάδα υπερισχύουν από άποψη αξίας οι διασυνοριακές Σ&Ε, παρότι υστερούν σαφώς αριθμητικά έναντι των εγχωρίων .Συγκεκριμένα, από τις 220 Σ&Ε που έγιναν σωρευτικά την περίοδο 1987-1996 στο σύνολο της ελληνικής οικονομίας, οι 65 ήταν διασυνοριακές και οι 155 εγχώριες .Αντίστοιχα την ίδια περίοδο, στην βιομηχανία υλοποιήθηκαν 136 Σ&Ε, εκ των οποίων οι 32 ήταν διασυνοριακές και οι υπόλοιπες 104 ελληνικές .Όμως και στις δύο περιπτώσεις, οι διασυνοριακές Σ&Ε συμμετείχαν σχεδόν, ή ακόμη και πάνω από το 80% στον κύκλο εργασιών των μονάδων που εξαγοράστηκαν .

Άξιον υπογράμμισης είναι ότι τα τελευταία χρόνια το σημαντικότερο τμήμα των ΑΞΕ στην Ελλάδα έλαβε χώρα μέσω Σ&Ε .Ουσιαστικά, μεταπολεμικά παρατηρούνται δύο «γενιές» ΑΞΕ: Η παλαιά «γενιά» έλαβε χώρα από το 1960 έως και το 1980, κυρίως με την μορφή των νέων ιδρύσεων .Από την άλλη πλευρά, η νέα «γενιά» των ΑΞΕ πραγματοποιήθηκε από το 1980 μέχρι σήμερα, πρώτιστα μέσω των εξαγορών .Επομένως, για την οικονομική πολιτική, τις δύο τελευταίες δεκαετίες η αύξηση της κεφαλαιακής συσσώρευσης μέσω των ΑΞΕ περνά βασικά μέσα από την προώθηση των Σ&Ε .Ταυτόχρονα, τα πιο μεγάλα και ενδιαφέροντα deals υπάγονται συνήθως στην κατηγορία των διασυνοριακών Σ&Ε .

3. Ένα επόμενο ερώτημα είναι κατά πόσον οι διασυνοριακές Σ&Ε μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους φορείς της οικονομικής πολιτικής για την διαφοροποίηση του προτύπου παραγωγικής εξειδίκευσης της χώρας . Η απάντηση στο ερώτημα αυτό τείνει να είναι αρνητική .Και τούτο επειδή οι Σ&Ε λαμβάνουν χώρα κυρίως σε εκείνους τους παραγωγικούς κλάδους, όπου συγκεντρώνεται το μεγαλύτερο τμήμα των παραγωγικών δραστηριοτήτων της ελληνικής οικονομίας . Έτσι, οι Σ&Ε εντείνουν μάλλον παρά να διαφοροποιούν το υφιστάμενο πρότυπο εξειδίκευσης . Η παραπάνω θέση ενισχύεται από το γεγονός ότι οι Σ&Ε παρατηρούνται εξ' ορισμού σε υφιστάμενες παραγωγικές διαδικασίες και πολλές φορές έχουν ως επίκεντρο ελκυστικούς στόχους .Οι κλάδοι όπου συγκεντρώνονται οι διασυνοριακές Σ&Ε είναι κυρίως τα τρόφιμα, τα ποτά και τα μη μεταλλικά ορυκτά στη βιομηχανία, ενώ στις υπηρεσίες τον πρώτο λόγο έχουν το εμπόριο και οι ασφάλειες .

4. Γενικότερα, οι φορείς οικονομικής πολιτικής θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους ότι οι Σ&Ε δεν σχετίζονται μόνο με ζητήματα ελέγχου επιχειρήσεων ή συγκέντρωσης πλούτου, αλλά και με την προβληματική της κατανομή των συντελεστών παραγωγής και της ανάπτυξης . Ενώ οι νέες ιδρύσεις προκαλούν διεύθυνση της παραγωγικής δυναμικότητας των χωρών που πραγματοποιούνται, στην περίπτωση των εξαγορών (τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα) δεν υπάρχει τέτοιου είδους διεύρυνση αλλά μια αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της περιουσίας των εξαγοραζόμενων μονάδων και μια ανακατανομή του παραχθέντος πλούτου .Έτσι, βραχυπρόθεσμα, οι Σ&Ε δεν επηρεάζουν το επίπεδο συσσώρευσης κεφαλαίου και προσφοράς της οικονομίας .Αυτό δεν αποκλείεται να συμβεί μακροπρόθεσμα, κυρίως όταν μέσω της εξαγοράς αυξάνεται η αποτελεσματικότητα της επιχείρησης – στόχου και έτσι αποτρέπεται ο οικονομικός της μαρασμός .

Εδώ τίγεται βέβαια ένα σοβαρό θέμα, δεδομένου ότι σύμφωνα με την παραδοσιακή οικονομική θεώρησης το εργαλείο των Σ&Ε επιτρέπει στις ίδιες τις εταιρίες να αξιοποιούν ενδεχόμενες συνεργίες, να αποκτούν στρατηγικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους και, συνεπώς, να επηρεάζουν θετικά την ανταγωνιστικότητα και την αξία τους . Σε ποιο βαθμό συμβαίνει αυτό στην ελληνική περίπτωση είναι ένα ζήτημα που χρήζει περαιτέρω διεύρυνσης . Σε κάθε περίπτωση, το βέβαιο είναι ότι οι διεθνικές εταιρίες χρησιμοποίησαν τις εξαγορές για να αποφύγουν τον ανταγωνισμό και το υψηλό κόστος που προκύπτει από την ίδρυση μιας νέας μονάδας στην ελληνική αγορά, καθώς επίσης για να αξιοποιήσουν άμεσα και τάχιστα το έτοιμο δίκτυο πωλήσεων των επιχειρήσεων – στόχων .Από εκεί και πέρα κατά πόσο οι επιχειρήσεις στόχος πέρασαν σε μια ανώτερη μορφή επιχειρησιακής οργάνωσης μετά την εξαγορά, αυτό είναι ένα ανοικτό ζήτημα . Πάντως ορισμένες πρώτες διαπιστώσεις δείχνουν ότι α) οι διεθνικές Σ&Ε είναι κυρίως τύπου strategic-asset-seeking (π.χ. δίκτυο πωλήσεων), και δεν αποσκοπούν τόσο σε χρηματοοικονομικά οφέλη (π.χ. από τις αυξήσεις των τιμών των μετοχών)που είναι βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα, σε αντίθεση με εκείνα τα πιο μακροπρόθεσμα που ανήκουν στην προβληματική των προσεγγίσεων της βιομηχανικής οργάνωσης και αναφέρθηκαν προηγούμενη (π.χ. αναδιάρθρωση) β)δεν υπάρχει βελτίωση της εξαγωγικής τάσης των εξαγορασθείσων μονάδων .Και πριν και μετά την εξαγορά η συντριπτική πλειοψηφία τους χαρακτηριζόταν από χαμηλή εξαγωγική τάση .γ) Η εξαγορά δεν σημαίνει a priori βελτίωση των οικονομικών δεικτών, π.χ. των κερδών .Αλλά και όταν σημειώνεται βραχυπρόθεσμη βελτίωση των κερδών, αυτή δεν μπορεί να είναι επαρκές κριτήριο για την ανταγωνιστικότητα, καθώς οι εξαγορές συνιστούν μακροπρόθεσμες στρατηγικές αποφάσεις .

Ως γνωστόν, η εθνική και η διεθνής οικονομική πολιτική (πολιτική υπερεθνικών οργανισμών, π.χ. ΟΗΕ, ΟΟΣΑ) θέτουν κατά την υλοποίηση των ΑΞΕ ορισμένα κριτήρια, έτσι ώστε η χώρα –υποδοχής να αποκομίζει το μέγιστο δυνατό όφελος από τις ξένες επενδύσεις .Τέτοια κριτήρια είναι για παράδειγμα η υψηλή εγχώρια προστιθέμενη αξία, η υψηλή εξαγωγική επίδοση και ο υψηλός βαθμός καθετοποίησης της παραγωγής . Όμως, οι Σ&Ε τοποθετούν σε νέα διάσταση τα προαναφερθέντα κριτήρια, τα οποία φαίνεται να είναι περισσότερα κατάλληλα για νέες ιδρύσεις, και όχι τόσο για Σ&Ε καθώς τη στιγμή της επενδυτικής απόφασης τα χαρακτηριστικά της επιχείρησης – στόχου είναι ήδη υφιστάμενα και δεδομένα .

Στη διεθνή βιβλιογραφία (UNCTAD, 1997) συνίσταται η άποψη ότι οι εταιρίες – στόχος των διασυνοριακών Σ&Ε υπερισχύουν, από άποψη επιδόσεων, των αντίστοιχων εγχώριων (υπεροχή των εταιρειών που εξαγοράζονται από αλλοδαπούς στο μέγεθος, την παραγωγικότητα, την αποδοτικότητα κλπ.). Η άποψη αυτή επιβεβαιώνεται και στην ελληνική βιομηχανία .Ειδικότερα, φαίνεται ότι οι αλλοδαποί επενδυτές επιλέγουν στη βιομηχανία «στόχους» σε σύγκριση με τους άλλους αγοραστές .Η διαφορετικότητα της επιχείρησης –στόχου καθορίζεται πρώτα από όλα από το μέγεθος τους, καθώς οι αλλοδαποί εξαγοράζουν, κατά κανόνα, επιχειρήσεις μεγαλύτερου μεγέθους, από ότι οι έλληνες

επενδυτές .Τα εμπόδια εισόδου (barriers to entry) φαίνεται να είναι υψηλά για τους έλληνες επιχειρηματίες, ιδιαίτερα όταν οι αγορές είναι ολιγοπωλιακά διαρθρωμένες και τα προϊόντα εμφανίζουν υψηλό βαθμό διαφοροποίησης . Στην περίπτωση αυτή μπορεί να γίνει λόγος για ένα είδος «σχίσματος» μεταξύ των δύο ειδών Σ&Ε, το οποίο με την σειρά του επηρεάζει και εντείνει το «σχίσμα» σε ολόκληρη τη δομή της ελληνικής βιομηχανίας, με τις ανάλογες δομικές και ανταγωνιστικές

5.4 Προσδιοριστικοί Παράγοντες Προσέλκυσης ΑΞΕ στην Ελλάδα

Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς αποτελεί τον κυρίαρχο παράγοντα στον οποίο στηρίζεται η απόφαση των ξένων επενδυτών για επένδυση σε μια χώρα.Οι ξένες πολυεθνικές εισήλθαν στην Ελλάδα έτσι ώστε να εκμεταλλευτούν το μονοπωλιακό ή ολιγοπωλιακό πλεονέκτημα που υπήρχε στον ιδιωτικό τομέα αλλά και στο δημόσιο. Το 90% των ξένων επιχειρήσεων δραστηριοποιούνταν στους κλάδους του καουτσούκ, των χημικών και των πλαστικών και πάνω από το 50% των ξένων επενδύσεων στους κλάδους μηχανημάτων και μετάλλων. Δεδομένης της σημαντικής επιρροής των ΑΞΕ στην αναπτυξιακή διαδικασία, οι Παλάσκας και Στοφόρος (2002) ανέπτυξαν ένα οικονομετρικό μοντέλο χρονολογικών σειρών το οποίο αποσκοπούσε στην εκτίμηση των παραγόντων που ερμηνεύουν τις μεταβολές των ΑΞΕ στην ελληνική αγορά κατά τις τελευταίες δεκαετίες. Κατέληξαν σε ένα μοντέλο σύμφωνα με το οποίο οι εισροές ΑΞΕ στην Ελλάδα την περίοδο 1970 – 2001, επηρεάζονται από ποσοτικές και ποιοτικές μεταβλητές. Ποσοτικές είναι το μέγεθος της αγοράς, το μοναδιαίο κόστος εργασίας και οι εισροές ΑΞΕ στις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης. Συνοπτικά τα αποτελέσματα του υποδείγματος αυτού τονίζουν το ρόλο των κινητρών προσφοράς στην προσέλκυση ΑΞΕ καθώς και του κόστους εργασίας³⁹. Σε αυτά τα πλαίσια η διεύρυνση της ΕΕ αναμένεται να έχει αρνητικές συνέπειες για την Ελλάδα αφού θα δημιουργήσει ιδανικό έδαφος για την προσέλκυση ΑΞΕ σε περισσότερες χώρες (Παλάσκα).

Προσδιοριστικοί Παράγοντες Εισροών ΞΑΕ στην Ελληνική Οικονομία

% Απαντήσεων του δείγματος ανά κλάδο παραγωγής	Προσδιοριστικοί Παράγοντες ΞΑΕ	Κλάδοι Παραγωγής
56%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Όλοι
66%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Καουτσούκ-πλαστικά και χημικά
60%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Μεταλλικά προϊόντα και μηχανήματα
50%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Τρόφιμα-π

Πηγή: Mardas and Varsakelis (1996)

³⁹ Παράλληλα στην ίδια εργασία φαίνεται ότι η βελτίωση του οικονομικού, θεσμικού και πολιτικού περιβάλλοντος στις οικονομίες της κεντρικής και της ανατολικής Ευρώπης δημιουργεί έναν ακόμη πόλο έλξης των ξένων άμεσων επενδύσεων, πόλος ο οποίος είναι ανταγωνιστικός για την Ελλάδα.

5.5 Το Θεσμικό Επενδυτικό Πλαίσιο στην Ελλάδα

Όσον αφορά στην Ελλάδα, η ελληνική Πολιτεία μεταπολεμικά προέβη στη θέσπιση αλληπάλληλων επενδυτικών νόμων, οι οποίοι ωστόσο δεν επέφεραν πάντα τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Ο πρώτος νόμος που θεσπίστηκε για την προσέλκυση ΑΞΕ ήταν το ΝΔ 2687/53 περί επενδύσεων και προστασίας κεφαλαίων εξωτερικού που ήταν και αυξημένης τυπικής ισχύος. Στη συνέχεια θεσπίστηκαν ο νόμος 4171/61 περί λήψεως γενικών μέτρων για την υποβοήθηση της ανάπτυξης της οικονομίας της χώρας και ο Ν.4458/65 περί βιομηχανικών παροχών, οι αναγκαστικοί νόμοι 89/1967 και 378/1968, ο Ν.1312/1972 προς ενίσχυση της περιφερειακής ανάπτυξης, το ΝΔ 1377/73 και το ΝΔ 1378/73 περί μέτρων ενίσχυσης της τουριστικής ανάπτυξης. Στη συνέχεια η ελληνική Πολιτεία προχώρησε στη θέσπιση των αναπτυξιακών νόμων 1262/82, 1892/90 και τέλος τον 2601/98 που ίσχυε μέχρι πρόσφατα μετά την αντικατάστασή του από τον τελευταίο επενδυτικό νόμο 3299/2004.

Ο ισχύων νόμος 3299/2004 (3908/2011) αποτελεί μια σημαντική αναπτυξιακή τομή καθώς συμβάλλει στη δημιουργία ευνοϊκών συνθηκών επένδυσης, με προφανείς θετικές επιδράσεις στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, στην προώθηση της τεχνολογίας και καινοτομίας στην οικονομία, στη διεύρυνση της παραγωγικής βάσης. Περιλαμβάνει φορολογικές απαλλαγές, επιχορηγήσεις, επιδοτήσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων καθώς και επιδοτήσεις του κόστους της δημιουργουμένης, από το επενδυτικό σχέδιο, απασχόλησης. Παρέχει επιχορήγηση για δύο έτη που αφορά ποσοστό επί του συνολικού μισθολογικού κόστους της νέας θέσης εργασίας. Για τις νέες επενδύσεις προβλέπονται επιδοτήσεις για τη δημιουργία επιχειρήσεων σε βιομηχανικές περιοχές, αυξημένες κατά 5%. Όσον αφορά τα είδη επενδύσεων ο νέος νόμος στοχεύει στην ενίσχυση της περιφερειακής ανάπτυξης, ενώ παράλληλα ενθαρρύνει τις επενδύσεις στους τομείς της έρευνας και τεχνολογίας. Σημαντικότερα επενδυτικά κίνητρα προβλέπονται στον τομέα τουρισμού και εμπορίου.

Στον αναπτυξιακό νόμο υπάγονται επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται:

1. στον πρωτογενή τομέα, όπως θερμοκήπια, κτηνοτροφικές μονάδες και μονάδες ιχθυοκαλλιέργειας,
2. στο δευτερογενή τομέα, πχ. ενέργεια και μεταποίηση,
3. στον τριτογενή τομέα, όπως συνεδριακά κέντρα, ξενοδοχεία, αξιοποίηση ιαματικών πηγών, καθώς και
4. λοιπές υπηρεσίες όπως εφοδιαστικής αλυσίδας, ανάπτυξης λογισμικού, εργαστήρια εφαρμοσμένης βιομηχανικής έρευνας.

Με τον νόμο 3299/2004 απλοποιούνται επίσης και οι διαδικασίες που σχετίζονται με την εφαρμογή του, όπως για παράδειγμα η διαδικασία καταβολής των ενισχύσεων. Η καταβολή της επιχορήγησης καταβάλλεται ουσιαστικά σε δύο δόσεις. Το 50% δίνεται μετά την υλοποίηση του 50% της επένδυσης και αφού έχει ελεγχθεί και πιστοποιηθεί από το αρμόδιο κρατικό όργανο ότι ο επενδυτής έχει συμμορφωθεί με τους όρους και τις προϋποθέσεις που απαιτεί ο νόμος. Το υπόλοιπο 50% της επιδότησης καταβάλλεται μετά την τελική πιστοποίηση του αρμόδιου κρατικού οργάνου ότι η επένδυση έχει ολοκληρωθεί και έχει αρχίσει η παραγωγική της λειτουργία.

Τέλος, ο αναπτυξιακός νόμος προβλέπει τη δημιουργία Οδηγού Επενδύσεων ο οποίος ενσωματώνει και επεξηγεί με σχετικά παραδείγματα, όλες τις Υπουργικές Αποφάσεις με τη συντόμευση χρονικά όλων των διαδικασιών καθώς και τη λειτουργία ενός Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος.

Πάντως παρά τις προσπάθειες των εκάστοτε πολιτικών ηγεσιών για την επίτευξη ελκυστικού επενδυτικού περιβάλλοντος και τη θεσμοθέτηση επενδυτικών κινήτρων αλλά και την μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα των αναπτυξιακών νόμων των τελευταίων ετών σε σύγκριση με τους παλαιότερους, εντούτοις μέχρι σήμερα δεν έχουν υπάρξει εντυπωσιακά αποτελέσματα εξαιτίας και μόνο αυτών των νόμων. Είναι σαφές ότι το πρόβλημα της προσέλκυσης επενδύσεων δεν είναι θέμα μόνο θεσμικού πλαισίου, αλλά συνάρτηση πολλών ακόμη παραγόντων (Εφημερίς της Κυβερνήσεως, 2005).

5.6 Οι κατευθυντήριες οδηγίες του Ο.Ο.Σ.Α. για τις ΑΞΕ και τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις

Η Σύνοδος Υπουργών των 29 χωρών του ΟΟΣΑ, που συνήλθε στο Παρίσι στις 27 Ιουνίου 2000, υιοθέτησε, μαζί με την Αργεντινή, τη Βραζιλία, την Σλοβακία και τη Χιλή, ένα κείμενο Κατευθυντηρίων Οδηγιών προς τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις, μετά από έναν χρόνο διαπραγματεύσεων στις οποίες συμμετείχαν τόσο εκπρόσωποι των κυβερνήσεων των μελών του ΟΟΣΑ, όσο και εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου, των εργαζομένων και ενδιαφερομένων μη κυβερνητικών οργανώσεων. Οι Οδηγίες εκδόθηκαν για πρώτη φορά το 1976 και, έκτοτε, αναθεωρούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Οι Οδηγίες αποτελούν συστάσεις που απευθύνονται από τις Κυβερνήσεις που τις υιοθετούν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στις χώρες τους ή εδρεύουν στις χώρες τους και δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό και παρέχουν μη δεσμευτικές αρχές και πρότυπα υπεύθυνης επιχειρηματικής συμπεριφοράς.

Έχουν σκοπό να εξασφαλίσουν ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ασκούν τις δραστηριότητές τους σε αρμονία με τις πολιτικές των χωρών που τις φιλοξενούν και σύμφωνα με τις προσδοκίες των κοινωνιών τους.

1. Οι νέες, αναθεωρημένες Οδηγίες:

i. συνιστούν κώδικα καλής συμπεριφοράς των πολυεθνικών επιχειρήσεων και καθιερώνουν αρχές σε μία ευρεία σειρά θεμάτων επιχειρηματικής ηθικής, όπως οι εργασιακές σχέσεις, το περιβάλλον, η διαφάνεια, ο ανταγωνισμός, η διαφθορά και η φορολογία.

ii. στοχεύουν στη δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρήσεων, εργαζομένων, κυβερνήσεων και της κοινωνίας γενικότερα.

iii. υποστηρίζονται τόσο από την επιχειρηματική κοινότητα όσο και από τις συνδικαλιστικές ενώσεις των εργαζομένων.

2. Οι κατευθυντήριες οδηγίες περιεκτικά:

i. αναφέρουν τις γενικές κατευθύνσεις καλής συμπεριφοράς των επιχειρήσεων στις χώρες όπου αυτές ασκούν τις δραστηριότητές τους,

ii. περιλαμβάνουν συστάσεις σε μια σειρά τομέων, όπως τα δικαιώματα και η μεταχείριση των εργαζομένων και η κατάργηση της παιδικής και καταναγκαστικής εργασίας,

iii. αναφέρονται σε συστήματα περιβαλλοντικής διαχείρισης καθώς και την αντιμετώπιση των περιβαλλοντολογικών επιπτώσεων των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων

- iv. αφορούν την καταπολέμηση της δωροδοκίας και της διαφθοράς και αντανακλούν τις διατάξεις της σχετικής Σύμβασης του ΟΟΣΑ,
- v. αποσκοπούν στην εξασφάλιση του σεβασμού όλων των συμφερόντων των καταναλωτών από τις επιχειρήσεις.
- vi. ενθαρρύνουν τη βελτίωση της τεχνογνωσίας στις χώρες όπου δραστηριοποιούνται.
- vii. προβλέπουν την τήρηση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού των χωρών στις οποίες ασκούν τις δραστηριότητές τους και επιβάλλουν τη συμπεριφορά κατά τρόπο που να εξασφαλίζει τον ελεύθερο ανταγωνισμό.
- viii. Τέλος, επιβάλλουν την εκπλήρωση των φορολογικών υποχρεώσεων και τη συνεργασία με τις τοπικές φορολογικές αρχές.

Βασικό στοιχείο των αναθεωρημένων Οδηγιών αποτελούν οι διαδικασίες εφαρμογής τους. Οι Κυβερνήσεις των χωρών που τις έχουν υιοθετήσει είναι υποχρεωμένες να προβούν σε ενέργειες για την εφαρμογή τους, μέσω των Εθνικών Σημείων Επαφής που είναι υποχρεωμένες να ενεργοποιήσουν. Τα ΕΣΕ είναι κυβερνητικές υπηρεσίες που έχουν ως αντικείμενο την προώθηση των Οδηγιών, την παροχή διευκρινήσεων ως προς το περιεχόμενό τους και την επίλυση προβλημάτων που είναι δυνατό να ανακύψουν κατά την εφαρμογή τους, σε συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη της κοινωνίας. Ακόμα, τα ΕΣΕ συνεργάζονται μεταξύ τους και συναντώνται κάθε χρόνο για να ανταλλάξουν εμπειρίες και να αναφέρουν τις δραστηριότητές τους. Το ελληνικό Εθνικό Σημείο Επαφής είναι υπηρεσία του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών και είναι αρμόδιο για περιπτώσεις επιχειρηματικής συμπεριφοράς που λαμβάνουν χώρα στην Ελλάδα.

5.7 Σύγκριση Ελλάδας με Ιρλανδία και Ισπανία

Ο συνεχώς αυξανόμενος ρόλος των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στο διεθνές επίπεδο παραγωγής έχει δημιουργήσει αξιοσημείωτο ενδιαφέρον στις επιπτώσεις του στις χώρες υποδοχής. Αφού οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συχνά χρησιμοποιούν ψηλότερο επίπεδο τεχνολογίας από τις εγχώριες εταιρίες καθώς η τεχνογνωσία και η τεχνολογία έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά των δημοσίων αγαθών, υπάρχει έδαφος για θετικές εξωτερικότητες και οι εταιρείες μπορούν να ωφεληθούν από αυτές και να γίνουν πιο αποτελεσματικές (Kumar, 2001). Ένα τέτοιο «υπερχείλισμα» μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω 3 καναλιών:

1. Μετακινήσεις εργατικού δυναμικού υψηλών ικανοτήτων και δεξιοτήτων από τις πολυεθνικές στις εγχώριες εταιρίες.
2. Αποτελεσμάτων επίδειξης, μέσω των σχέσεων των πολυεθνικών και εγχώριων εταιρειών, όπου οι εγχώριες αποκτούν τη γνώση ανώτερων τεχνολογιών παραγωγής.
3. Ανταγωνισμού των πολυεθνικών ο οποίος ωθεί τους εγχώριους ανταγωνιστές να αναβαθμίσουν τις τεχνολογίες παραγωγής και τις τεχνικές τους και να γίνουν πιο παραγωγικές.

Οι Blomstrom και Kokko (1998) καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι το υπερχείλισμα εξαρτάται κυρίως από τον τομέα και τη χώρα που εξετάζονται. Οι Barrios et al (2002) δημιουργούν συγκριτικά στοιχεία εταιριών τα οποία μας επιτρέπουν να εξετάσουμε την επίδραση της παρουσίας των ΑΞΕ στην εγχώρια παραγωγικότητα και την οικονομική ανάπτυξη της χώρας και καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι σημαντικά υπερχειλίσματα λόγω των ΑΞΕ έλαβαν χώρα μόνο στην Ελλάδα, την Ισπανία και την Ιρλανδία. Επιλέγονται τρεις

χώρες οι οποίες παρουσιάζουν αρκετά κοινά στοιχεία κατά την εκκίνησή τους στην ΕΕ, η Ελλάδα, η Ισπανία και η Ιρλανδία. Αυτές οι χώρες έχουν κοινά χαρακτηριστικά όπως το αρχικά μικρό επίπεδο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ και του χαμηλού επιπέδου παραγωγικότητας στον βιομηχανικό τομέα σε σύγκριση με τους μέσους όρους των υπόλοιπων χωρών της ΕΕ έως και τα μέσα τη δεκαετία του 80. Φαίνεται επίσης πως σε αυτές τις χώρες η επίδραση των ΑΞΕ είναι σημαντική στις τοπικές βιομηχανικές εταιρείες και θεωρούνται σημαντικός καταλύτης για την ανάπτυξη του βιομηχανικού τομέα και της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Σημαντικό ρόλο στο υπερχειλισμα φαίνεται να παίζει και το αν μια επιχείρηση είναι ιδιοκτησίας εξωτερικού ή εγχώρια και το αν οι εγχώριες εταιρείες έχουν την ικανότητα να αφομοιώνουν τεχνολογικά υπερχειλίσματα από τις πολυεθνικές (Barríos et al, 2002).

5.7.1 Οι ΑΞΕ στην Ελλάδα, την Ιρλανδία και την Ισπανία

Οι ΑΞΕ έχουν συχνά θεωρηθεί ότι προωθούν τον εκμοντερνισμό των νέων μελών της ΕΕ, ενώ στις εξεταζόμενες χώρες έχει αναμφισβήτητα παίζει σημαντικό ρόλο προς αυτή την κατεύθυνση, παρόλο που ο βαθμός διαφέρει ανάμεσα στις 3 χώρες. Για παράδειγμα η Ισπανία κατά την περίοδο 1988-1992 παρουσίασε έντονες ροές ΑΞΕ της τάξης του 2% του ΑΕΠ. Η Ιρλανδία κατά την περίοδο 1990-1996 είχε το υψηλότερο ποσοστό εισροών ΑΞΕ (6% του ΑΕΠ). Τέλος, η Ελλάδα στον τομέα των ΑΞΕ είναι σημαντικά κατώτερη από τις άλλες 2 με ποσοστό που κυμαίνεται από 1% έως 1,6% το 1995.

5.7.1.1 ΙΡΛΑΝΔΙΑ

Οι διαφορές των ΑΞΕ μεταξύ των χωρών γενικότερα, οφείλονται στις διαφορετικές οικονομικές πολιτικές επιλογές. Η Ιρλανδία αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα του ρόλου που παίζει η οικονομική επενδυτική πολιτική στην προσέλκυση ΑΞΕ οι οποίες δρουν σαν καταλύτης για τη βιομηχανική ανάπτυξη. Πριν την ένταξή της στην ΕΕ, η Ιρλανδία χαρακτηριζόταν από χαμηλά επίπεδα ΑΞΕ. Επίσης οι περισσότερες πολυεθνικές εταιρίες που είχαν έδρα στην Ιρλανδία ως εκείνη τη στιγμή ήταν Αγγλικές οι οποίες λειτουργούσαν στη χώρα υπό το προστατευτικό κάλυμμα της Ιρλανδικής κυβέρνησης συνεισφέροντας ελάχιστα στην εγχώρια αγορά. Η πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά, το πλεόνασμα χαμηλού κόστους, το υψηλό επιπέδου εργατικό δυναμικό και η γενναϊόδωρη βιομηχανική πολιτική που προσέφερε φοροαπαλλαγή των εξαγωγών έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην προσέλκυση νέων πολυεθνικών στη χώρα από τότε που έγινε μέλος της ΕΕ. Δεδομένων των προσπαθειών της κυβέρνησης να προσελκύσει εταιρίες οι οποίες λειτουργούν σε μοντέρνους τομείς και οι οποίες είναι εντάσεως τεχνολογίας δημιούργησε ένα ιδανικό καθεστώς για να συμβεί υπερχειλισμα παραγωγικότητας (Barríos et al, 2002).

5.7.1.2 ΕΛΛΑΔΑ

Η Ελλάδα επίσης υιοθέτησε μια πολιτική εμπύχωσης των εσωτερικών ΑΞΕ από το 1950. Τα βασικά εργαλεία αυτή της πολιτικής ήταν οι ελαφρύνσεις των φόρων και οι θεσμικές αλλαγές που επέτρεπαν σχεδόν ελεύθερες μετακινήσεις του κεφαλαίου και ιδίως πλήρη επαναπατρισμό των κερδών υπό δεδομένων συνθηκών. Παρόλα όμως τα μέτρα αυτά η Ελλάδα δεν παρουσίασε θεαματικά αποτελέσματα. Έπιασε την κορυφή σε επίπεδο ΑΞΕ για ένα μικρό χρονικό διάστημα και παρέμεινε σχετικά περιορισμένη μέχρι το 1990. Από το 1990

και μετά, επιτεύχθηκε μια ισχυρή αύξηση του εγχώριου κεφαλαίου της τάξης του 10% και 14% το 1994 και το 1995 αντίστοιχα. Πρόσφατες αλλαγές στην κυβερνητική πολιτική προσέφεραν επιπλέον υποστήριξη στις πολυεθνικές επιχειρήσεις κυρίως μέσω θεσμικών αλλαγών οι οποίες προσέλκυσαν επιπλέον ΑΞΕ.

5.7.1.3 ΙΣΠΑΝΙΑ

Η Ισπανική εμπειρία ήταν διαφορετική και οι εισροές ΑΞΕ μετά το 1986 προήλθαν κυρίως από την νομισματική διεύρυνση και τη φιλελευθεροποίηση του εμπορίου. Μετά τα αρχικά βήματα που έγιναν κατά το τέλος της δεκαετίας του '50, οι ΑΞΕ σταδιακά φιλελευθεροποιήθηκαν το 1980 στους περισσότερους τομείς της οικονομίας αγγίζοντας τα επίπεδα που επέβαλε η Νομισματική Ένωση. Ενώ η πρόσφατη Ισπανική πρόσβαση στην ευρωπαϊκή έπαιξε αναμφισβήτητα σημαντικό ρόλο στις εισροές των ΑΞΕ, η μεγάλη και αυξανόμενη αγορά σε σχέση με τις υπόλοιπες περιφερειακές χώρες της ΕΕ ήταν ο βασικός παράγοντας προσέλκυσης ΑΞΕ (Barrios et al, 2002).

Οι ξένες και εγχώριες εταιρείες σε μέσους όρους απασχόλησης είναι μεγαλύτερες στην Ισπανία, ενώ οι εγχώριες εταιρείες είναι μικρότερες στην Ελλάδα και οι ξένες εταιρείες είναι μικρότερες στην Ιρλανδία. Η εγχώρια και ξένη παραγωγικότητα είναι παρόμοια στην Ιρλανδία και την Ισπανία και σχεδόν διπλάσια από την Ελλάδα. Σε όρους έντασης κεφαλαίου, το μέτρο είναι υψηλότερο στην Ιρλανδία και για τους εγχώριους και για τους ξένους τομείς, ενώ στην Ελλάδα είναι χαμηλότεροι. Και στις τρεις χώρες το μέγεθος, η παραγωγικότητα και η ένταση κεφαλαίου είναι υψηλότερη για τις πολυεθνικές παρά για τις εγχώριες εταιρείες.

Οι εταιρείες ταξινομούνται σε 14 τομείς:

1. Τρόφιμα, ποτά και καπνός
2. Κλωστοϋφαντουργία
3. Ιματισμός, δέρματα και υπόδηση
4. Χαρτιά, εκτυπώσεις και εκδόσεις
5. Ξυλεία και επιπλοποιεία
6. Πλαστικά και ελαστικά
7. Χημικά
8. Μεταφορές
9. Ηλεκτρολογικές και Ηλεκτρονικές
10. Προϊόντα μετάλλων
11. Μηχανισμοί
12. Βιομηχανία βασικών μετάλλων
13. Μη μεταλλικά ορυκτά
14. Λοιπές βιομηχανίες

Το 1997, η ξένη παρουσία είναι μεγαλύτερη στους τομείς των χημικών και ηλεκτρονικών προμηθειών στην Ιρλανδία και την Ελλάδα, ενώ στην Ισπανία τα χημικά και οι μεταφορές χαρακτηρίζονται από υψηλό επίπεδο ΑΞΕ. Στην Ελλάδα ο τομέας των τροφίμων, ποτών και καπνού είχε το μεγαλύτερο μερίδιο στην πολυεθνική απασχόληση, ενώ στην Ιρλανδία και την Ισπανία ο τομέας των ηλεκτρονικών και μεταφορών αντίστοιχα προσέλκυαν τις περισσότερες ΑΞΕ. Αν κανείς θεωρήσει τα ελαστικά/πλαστικά, τα χημικά, τα ηλεκτρονικά και τα βιομηχανικούς μηχανισμούς ως τους τομείς μεγαλύτερης εντάσεως τεχνολογίας τότε τα δύο τρίτα των ΑΞΕ ήταν σε τομείς εντάσεως τεχνολογίας στην Ισπανία και την Ιρλανδία ενώ στην Ελλάδα ήταν μόνο στο 40%. Η εγχώρια παραγωγικότητα της

εργασίας στο χρόνο αυξήθηκε στην Ελλάδα και την Ισπανία ενώ στην Ιρλανδία παρέμεινε σταθερή.

Ένας μεγάλος αριθμός μελετών ερευνά εάν υπάρχουν θετικά υπερχειλίσματα παραγωγικότητας και συνεπώς αύξηση στους ρυθμούς ανάπτυξης της χώρας υποδοχής τα οποία προέρχονται από την παρουσία των πολυεθνικών. Αυτή η πρόταση επιβεβαιώνεται από την εμπειρική μελέτη των Barrios et al (2002) μόνο για την Ισπανία και την Ιρλανδία κάτι το οποίο οφείλεται σε δύο παράγοντες. Πρώτον, μόνο οι εταιρίες με την ικανότητα να απορροφούν την τεχνογνωσία και τα υπερχειλίσματα τεχνολογίας επωφελούνται από την λειτουργία των πολυεθνικών στον κάθε τομέα. Δεύτερον, η επιλογή του οριακού σημείου συμμετοχής των ξένων εταιριών στις εταιρίες, το οποίο αν ξεπεραστεί η εταιρία θεωρείται ξένη, είναι σημαντική σε όρους μέτρησης των υπερχειλισμάτων, καθώς καθορίζει το πότε μια εταιρία θεωρείται πιθανός δημιουργός ή αποδέκτης των υπερχειλισμάτων τεχνολογίας. Η απουσία θετικών επιπτώσεων από τα υπερχειλίσματα στην Ελλάδα οφείλεται σε δύο λόγους: στο ότι οι εταιρίες μεγάλου μεγέθους δεν αλληλεπιδρούν με τις ξένες εταιρίες σε αντίθεση με τις μικρές και στο ότι η τομεακή διανομή των ΑΞΕ παίζει σημαντικό ρόλο, καθώς σε αντίθεση με την Ισπανία και την Ιρλανδία, στην Ελλάδα οι ΑΞΕ κατευθύνονται προς παραδοσιακούς, χαμηλής τεχνολογίας τομείς, όπου τα υπερχειλίσματα είναι λιγότερο πιθανό να συμβούν.

5.7.2 ΟΙ ΑΞΕ Στην Ελλάδα Σήμερα

Κατά το 2010 η παγκόσμια οικονομία πέρασε από τη βαθύτερη μεταπολεμικά ύφεση της περιόδου 2008-2009 σε φάση ανάκαμψης. Η εξέλιξη αυτή δεν σημειώθηκε στην Ελλάδα, η οποία αντιθέτως αντιμετώπισε οξεία δημοσιονομική κρίση και οικονομική δυσπραγία που τον Μάιο 2010 την οδήγησαν σε ένταξη σε πρόγραμμα οικονομικής στήριξης και δημοσιονομικής προσαρμογής το οποίο αποτυπώθηκε στο μνημόνιο συνεργασίας της Ελλάδας με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. Στο πλαίσιο αυτό, το Συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και η Ε.Κ.Τ. χορήγησαν στην

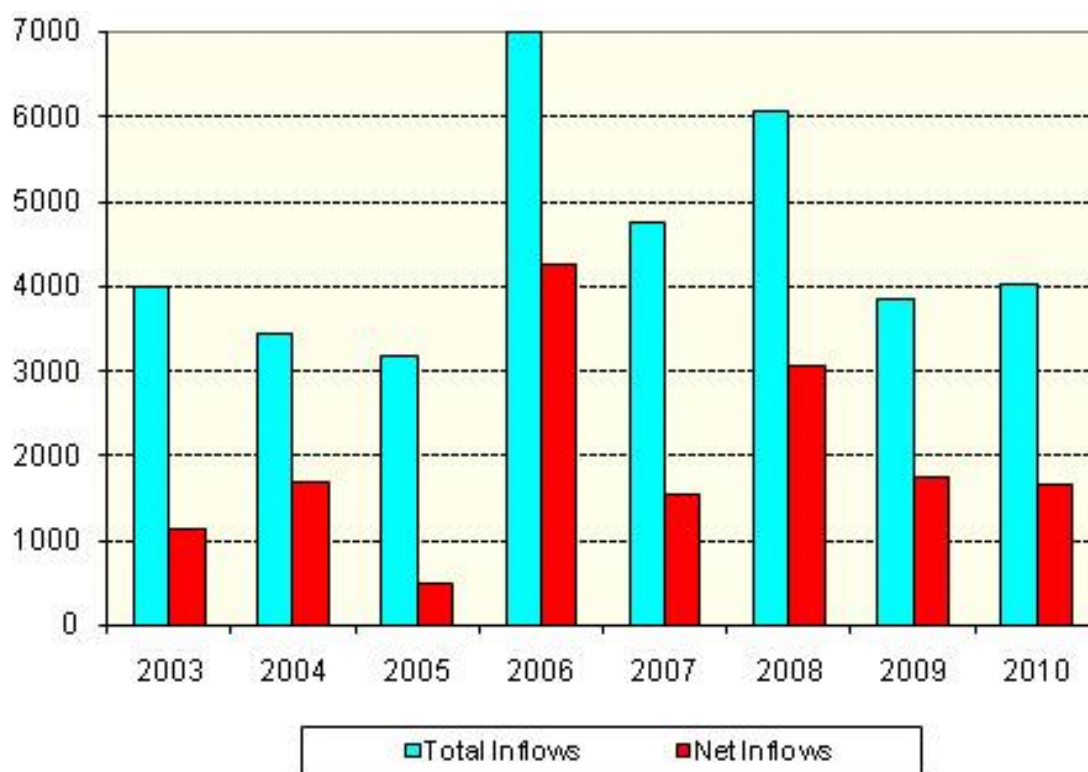
Ελλάδα δάνειο 110 δισ. ευρώ έναντι λήψης αυστηρών δημοσιονομικών και άλλων μέτρων με στόχο τη στήριξη της ελληνικής οικονομίας και την αντιμετώπιση της δημοσιονομικής κρίσης. Η πρωτοβουλία αυτή πραγματοποιήθηκε σε πλαίσιο γενικής διασφάλισης της χρηματοοικονομικής σταθερότητας στη ζώνη του ευρώ αι έθεσε ως άμεσο στόχο τη δραστική βελτίωση των δημοσιονομικών μεγεθών, παράλληλα με τη σταδιακή εφαρμογή εκτεταμένων διαρθρωτικών αλλαγών για την επιτάχυνση της αύξησης της παραγωγικότητας, την ανάκτηση της εθνικής ανταγωνιστικότητας, τη βελτίωση των συνθηκών παραγωγής και, τελικά, τη εσοπρόθεσμη τόνωση του ρυθμού ανάπτυξης της οικονομίας.

Οι εξελίξεις αυτές καθιστούν το 2010 έτος ορόσημο για την ελληνική οικονομία, που χαρακτηρίστηκε από επιδείνωση του εγχώριου μακροοικονομικού περιβάλλοντος, φθίνουσα συνολική ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών, κάμψη της οικονομικής δραστηριότητας και αύξηση της ανεργίας στο 12,2%. Λόγω κυρίως του περιορισμού της δημόσιας κατανάλωσης και των επενδύσεων παγίου κεφαλαίου, σημειώθηκε σημαντική μείωση του ΑΕΠ η οποία εκτιμάται στο 4,2% έναντι εκτιμώμενης αύξησής του στην ευρωζώνη κατά 1,7%. Το 2010 σημειώθηκε σημαντική μείωση των εισαγωγών (κυρίως των εισαγωγών αγαθών) οι οποίες κατά το πρώτο_ εννεάμηνο του έτους υπολείπονται κατά 13,1% των αντίστοιχων εισαγωγών του 2009, ενώ οι εξαγωγές από την αρχή του χρόνου μέχρι το Σεπτέμβριο υπολείπονταν κατά

1,2% από το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του προηγούμενου έτους, και αφορούν κυρίως τον περιορισμό εξαγωγών υπηρεσιών. Ταυτόχρονα ενισχύθηκαν οι πληθωριστικές πιέσεις παραπέμποντας στην ανθεκτικότητα των χρόνιων στρεβλώσεων σε πολλούς κλάδους της οικονομίας αλλά και στην επίδραση των αυξήσεων στους συντελεστές του ΦΠΑ και των ειδικών φόρων κατανάλωσης. Το 2010 έλαβε χώρα η μεγαλύτερη δημοσιονομική προσαρμογή που επιτεύχθηκε ποτέ στην Ελλάδα και η οποία ανέρχεται σε 6% του ΑΕΠ περίπου. Τα βασικά μεγέθη του κρατικού προϋπολογισμού χαρακτηρίστηκαν από σημαντική αύξηση δαπανών για τόκους επί του συσσωρευμένου δημοσίου χρέους που διογκώθηκε τα τελευταία έτη. Οι δαπάνες για τόκους επί του χρέους της κεντρικής κυβέρνησης ως ποσοστό του ΑΕΠ διαμορφώθηκαν σε 5,7% το 2010 έναντι 4,3% το 2007, ενώ το δημόσιο χρέος το 2010 εκτινάχθηκε πάνω από 140% του ΑΕΠ.

Οι επιδόσεις της χώρας στον τομέα της προσέλκυσης ξένων επενδύσεων το 2010 ήταν ικανοποιητική σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Οι συνολικές (μικτές) εισροές κεφαλαίων στη χώρα το 2010 ανήλθαν σε 4 δισ. ευρώ, ενώ οι καθαρές εισροές υπερέβησαν 1,6 δισ ευρώ.

Οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2003-2010 (σε εκατ. Ευρώ)



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδα 2011

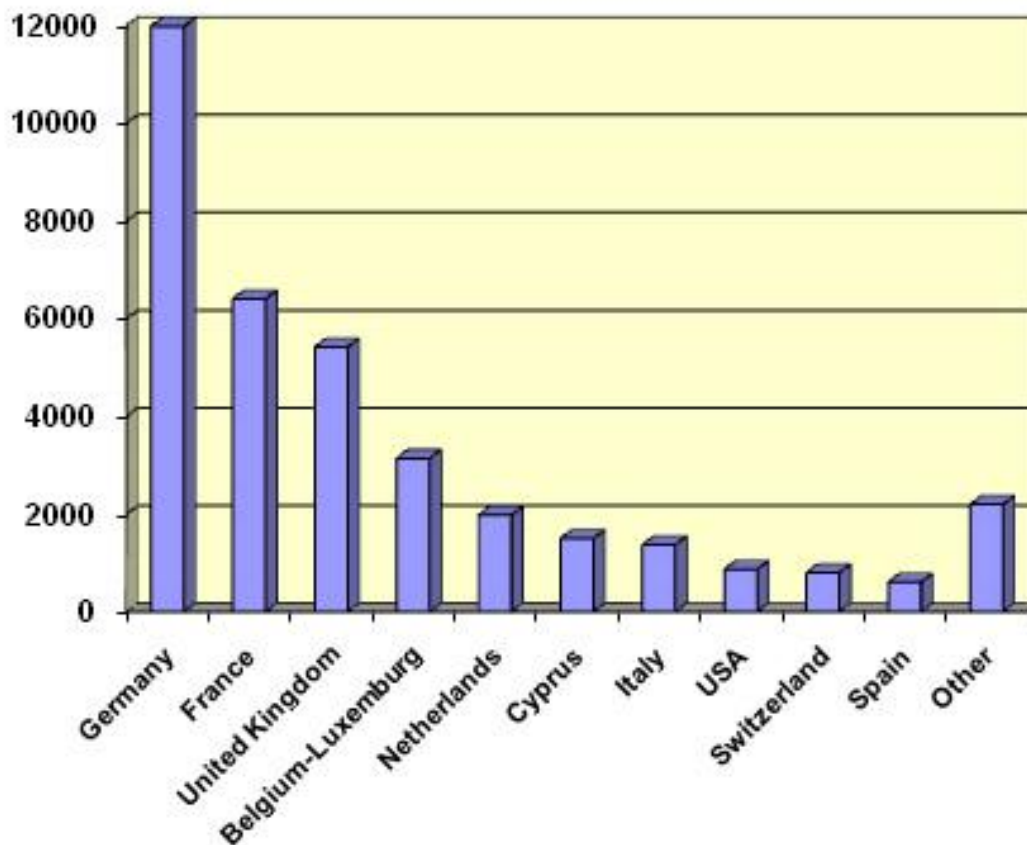
Βασικά

χαρακτηριστικά

- Το σύνολο (ακαθάριστο) των εισροών ξένων επενδυτικών κεφαλαίων, τα οποία αντικατοπτρίζουν την πραγματική απόδοση της χώρας στην προσέλκυση επενδύσεων, αυξήθηκε το 2010 κατά 4,96%.
- Οι καθαρές εισροές ξένων κεφαλαίων επενδύσεων κατά το ίδιο έτος μειώθηκαν κατά 5,82%, η οποία μείωση θεωρείται χαμηλή, με βάση τις ιδιαίτερες φορολογικές συνθήκες και

- την οικονομική κρίση του ίδιου έτους.
- Οι εισροές ξένων άμεσων επενδύσεων στην Ελλάδα μειώθηκε κατά τα έτη 2009 και 2010, αλλά παρ'όλα αυτά παραμένουν υψηλότερες από ό, τι κατά τη διάρκεια του 2003-2005, παρά τις κάποιες διακυμάνσεις.
 - Το 2010 η αναλογία των ξένων επενδύσεων προσανατολισμένη σε παραγωγικές κατηγορίες, ίδρυση και αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου (2,124.5 εκατ. ευρώ) σε σύγκριση με τα ποσά που επενδύονται σε συγχωνεύσεις και εξαγορές (413.900.000 ευρώ) παρουσίασε σημαντική βελτίωση.
 - Η εισροή κεφαλαίων με τη μορφή δανείων, τα οποία ανήλθαν το 2010 σε 1.725 εκατ. ευρώ, δείχνει την εμπιστοσύνη των ξένων επενδυτών για τοποθετήσεις στην Ελλάδα καθώς και την προθυμία τους να δεσμευθούν πόροι για τη χώρα για μελλοντικά έσοδα και την ανάπτυξη.
 - Η διαφορά μεταξύ των συνολικών και οι καθαρές εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα το 2010 αφορά κατά κύριο λόγο να αποπληρωμές των δανείων προς τις μητρικές εταιρείες, καθώς και κεφάλαιο επέκτασης ή / και στις θυγατρικές στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, η οποία υπογραμμίζει το ρόλο της χώρας ως επένδυση "εφαλτήριο" για την περιοχή των Βαλκανίων.
 - Η ταχεία προώθηση των μεταρρυθμίσεων και η μείωση του κόστους της παραγωγής, η οποία ήταν αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης στη χώρα, δημιουργεί σημαντικές επενδυτικές ευκαιρίες(επενδυτικών κεφαλαίων από τη χώρα προέλευσης).Οι χώρες με ισχυρή επενδυτική παρουσία στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια είναι «παραδοσιακές» χώρες εξαγωγής κεφαλαίου, όπως η Γερμανία, η Γαλλία, η Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο και τις Κάτω Χώρες.

Σύνολο εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων ανά χώρα προέλευσης των κεφαλαίων κατά την περίοδο 2003-2010 (σε εκατ. ευρώ) Συνολική Αξία: 36.265.8 δις ευρώ



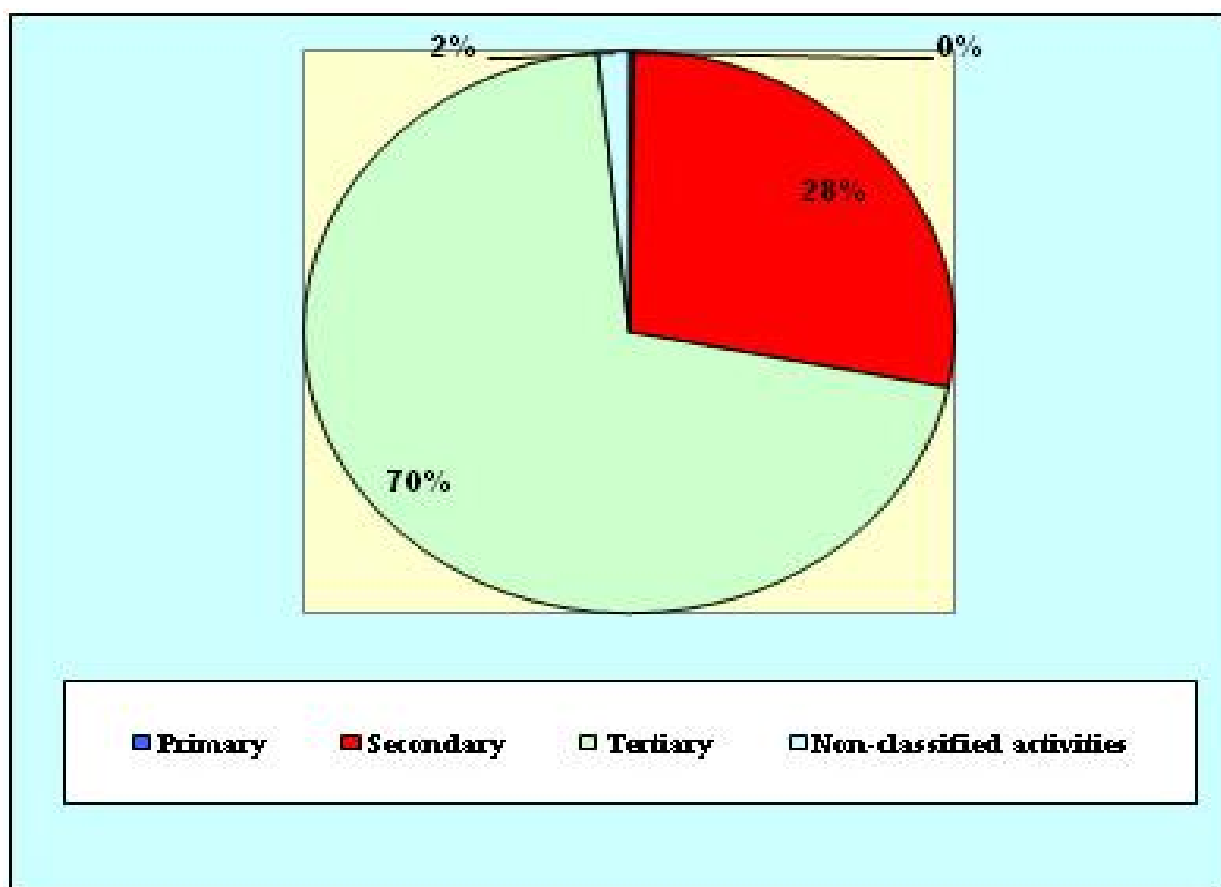
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδα 2011

Η επενδυτική δραστηριότητα στην Ελλάδα προέρχεται κυρίως από εταιρείες σε σημαντικές αγορές όπως η ΕΕ. Αν και σημαντική, η παρουσία των ΗΠΑ εξακολουθεί να είναι σχετικά χαμηλή, γεγονός που υποδηλώνει την ύπαρξη σημαντικών δυνητικών επενδύσεων που μπορούν να υλοποιηθούν. ελπιδοφόρες προοπτικές υπάρχουν στο εγγύς μέλλον για να προσελκύσει άμεσες ξένες επενδύσεις από τη Ρωσία και την Ανατολική Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, τις αραβικές χώρες και την Ασία, ιδίως από την Κίνα, οι οποίοι ενδιαφέρονται κυρίως στον τομέα της ενέργειας, των τηλεπικοινωνιών, του τουρισμού, των μεταφορών και της υλικοτεχνικής υποστήριξης.

5.7.3 Τομεακή κατανομή των ξένων επενδύσεων :

Οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων ανά τομέα οικονομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια εστιάζονται κυρίως στον τριτογενή τομέα, ακολουθούμενη, με ένα σημαντικό κενό, από τον δευτερογενή τομέα. Η πλειοψηφία των αναπτυγμένων χωρών δείχνει μια παρόμοια δομή των άμεσων ξένων επενδύσεων.

**Σύνολο εισροών ΞΑΕ ανά τομέα οικονομικής δραστηριότητας
για την περίοδο 2003-2010**
(Συνολική αξία: 36,265.8 δισ. Ευρώ)



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδα 2011

Βασικά χαρακτηριστικά : Συγκέντρωση των άμεσων ξένων επενδύσεων στον τομέα των υπηρεσιών. Η τάση αυτή υπαγορεύθηκε κυρίως από την ανάπτυξη του χρηματοπιστωτικού συστήματος της χώρας, η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών, και η τόνωση του εμπορίου.

Το ποσοστό του δευτερογενούς τομέα είναι σχετικά χαμηλό σε σύγκριση με το δυναμικό της χώρας, μια τάση που υποδηλώνει σημαντικά περιθώρια για επενδύσεις

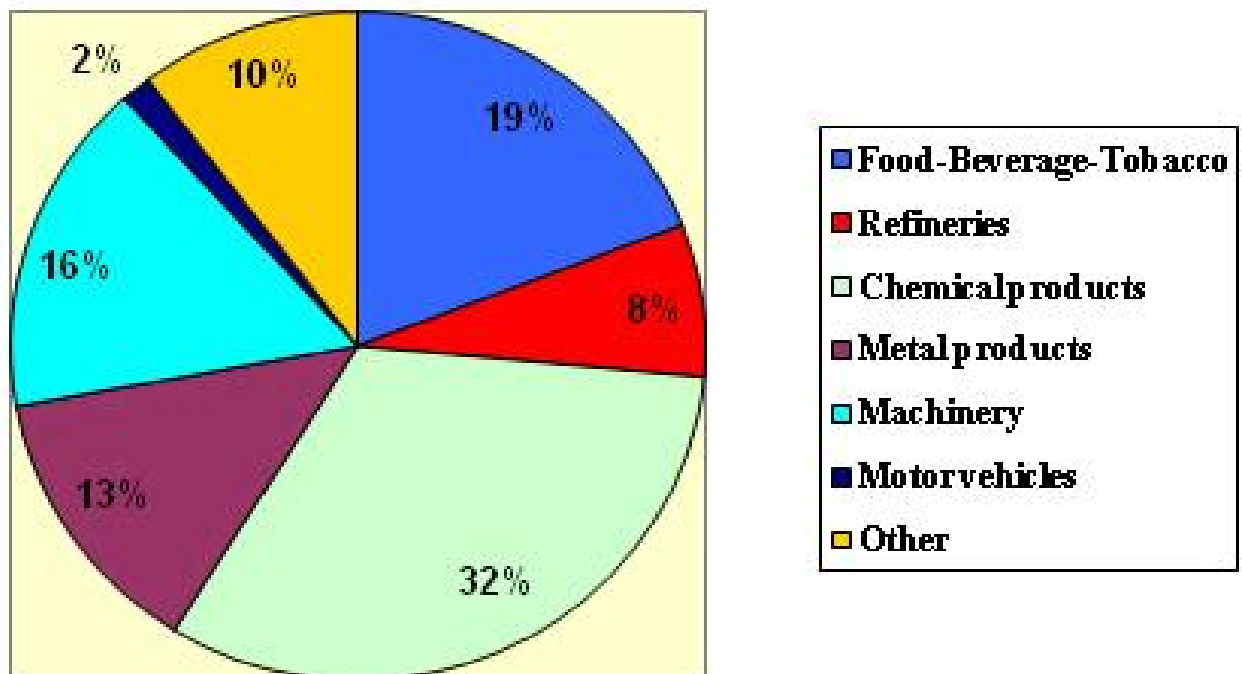
Οι επενδύσεις στην ενέργεια (ηλεκτρισμός, φυσικό αέριο) ανήλθε σε 5,1% των συνολικών επενδύσεων στον δευτερογενή τομέα και αποτελούν ένα χαρακτηριστικό της ανάπτυξης το ενδιαφέρον των επενδυτών κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου .Η αναζήτηση υδρογονανθράκων στην ελληνική επικράτεια αναμένεται να παίξει σημαντικό ρόλο στην επενδυτική δραστηριότητα .

Συγκεκριμένα:

Α. Βιομηχανία στους τομείς της μεταποίησης με σημαντικό ενδιαφέρον των επενδυτών κατά την περίοδο 2003-2010 περιλαμβάνονται χημικά, τροφίμων & ποτών, μηχανημάτων και μεταλλικών προϊόντων

Βασικά χαρακτηριστικά : Η συγκέντρωση των επιχειρήσεων σε αυτές τις περιοχές ευνοεί τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων (επενδύσεις Greenfield) στην Ελλάδα, και η συνεργασία των επενδύσεων των ξένων εταιρειών με τις ελληνικές εταιρείες να παράγουν τελικά προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των εγχώριων και διεθνών αγορών.

Διάρθρωση των συνολικών εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στον τομέα της μεταποίησης στην περίοδο 2003-2010 (Συνολική Αξία: 8,746.5 δις ευρώ)

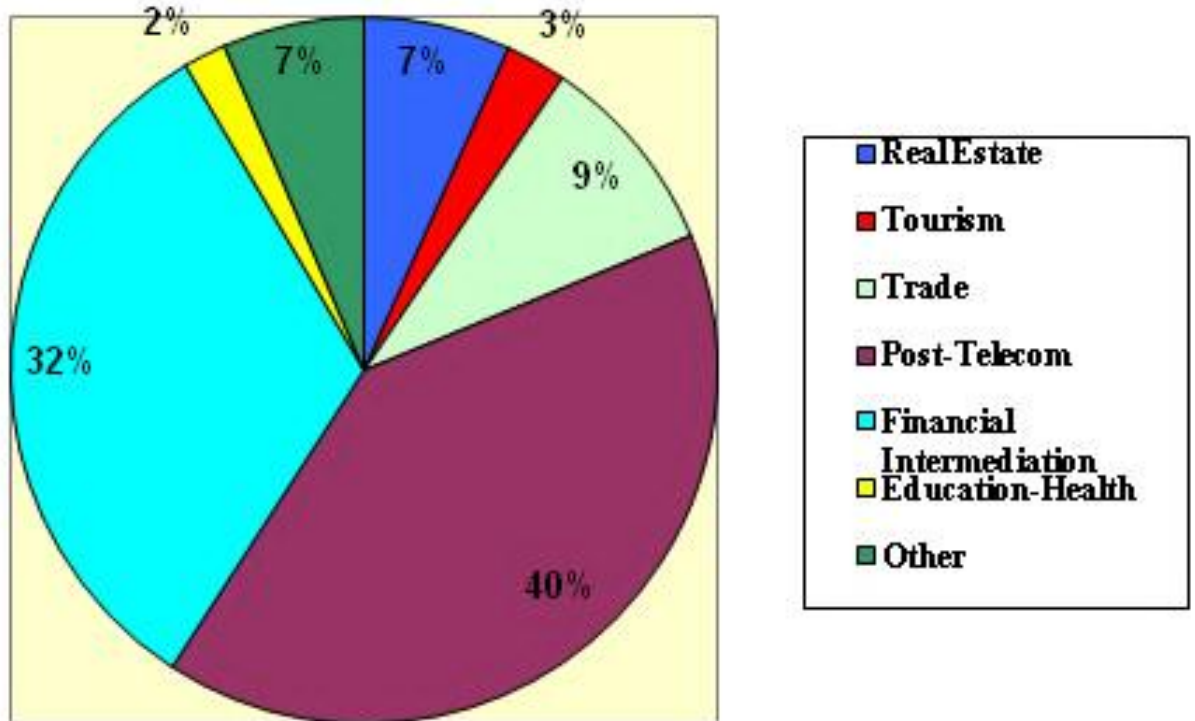


Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδα 201

Β.Υπηρεσίες Ο τριτογενής τομέας με σημαντικό ενδιαφέρον των επενδυτών κατά την περίοδο 2003-2010 περιλαμβάνουν τις τηλεπικοινωνίες, χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, το εμπόριο και τον τουρισμό.

Διάρθρωση των συνολικών εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στον τομέα των υπηρεσιών κατά την περίοδο 2003-2010

(Συνολική αξία: 25 496 δισ. Ευρώ)



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδα 2011

Βασικά χαρακτηριστικά :

Καλλιέργεια τάσης των επενδύσεων στην εκπαίδευση και την υγεία τους τομείς.

Ένα χαμηλό ποσοστό (7%) των ξένων επενδύσεων επικεντρώθηκε στην λιγότερο παραγωγική κατηγορία «ακίνητα», ενώ η πλειονότητα των ξένων κεφαλαίων πήγαν σε παραγωγικές δραστηριότητες με υψηλή προστιθέμενη αξία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.

-Πολιτικές Ενίσχυσης Και Προσέλκυσης ΑΞΕ

6.1 Μορφές Κινήτρων

Όπως έχουμε ήδη προαναφέρει οι ΑΞΕ μπορούν να επιφέρουν θετικές επιδράσεις στην οικονομία των χωρών υποδοχής τους. Οι αναμενόμενες αυτές θετικές επιδράσεις οδηγούν συχνά τις κυβερνήσεις τόσο των ανεπτυγμένων όσο και των αναπτυσσόμενων χωρών να προσφέρουν ένα αριθμό σημαντικών επενδυτικών κινήτρων προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων μεταξύ των οποίων φοροαπαλλαγές και επιδοτήσεις σε βασικές εισροές. Βάσει των συνθηκών που έχουν διαμορφωθεί στον διεθνή ανταγωνισμό, οι κυβερνήσεις των χωρών που επιδιώκουν να προσελκύσουν ΑΞΕ θεωρούν ότι είναι αναγκασμένες να προσφέρουν όλο και περισσότερα κίνητρα, από φόβο μήπως οι επενδυτές αποφασίσουν να στραφούν σε άλλες αγορές με τα ίδια χαρακτηριστικά αλλά με αυξημένα, όμως, επενδυτικά κίνητρα (Wolff, 2006). Κατά την κρίση του 2001-2002 μάλιστα, ο αριθμός των ανεπτυγμένων χωρών που προχώρησαν σε αλλαγές στο θεσμικό καθεστώς των ΑΞΕ αυξήθηκε από 12 που ήταν το 2001 σε 19 το 2002. Σε ποσοστό μεγαλύτερο από 95% τα νέα μέτρα πολιτικής που υιοθετήθηκαν από τις ανεπτυγμένες χώρες ευνοούσαν τις ΑΞΕ και αφορούσαν κυρίως φορολογικά κίνητρα (Βέλγιο, Καναδάς και Ιρλανδία) ή την παροχή εγγυήσεων (Βέλγιο, Ιρλανδία και Νέα Ζηλανδία).

Οι ΑΞΕ μπορεί να πραγματοποιούνται για μια πλειάδα λόγων όπως για αναζήτηση πλουτοπαραγωγικών πόρων-resource seeking, αγορών-market seeking, αποδοτικότητας-efficiency seeking και στρατηγικών πόρων ή ικανοτήτων-strategic asset seeking. Σε πολλές περιπτώσεις όμως η κυβέρνηση μιας χώρας δεν είναι σε θέση να επηρεάσει ορισμένους παράγοντες που χαρακτηρίζουν την εθνική της οικονομία (π.χ. το μέγεθος της αγοράς της) έτσι ώστε να προσελκύσει όλων των τύπων τις ΑΞΕ. Παρόλα αυτά μπορεί να είναι σε θέση να λάβει μέτρα που θα μπορούσαν να αυξήσουν την πιθανότητα προσέλκυσης ορισμένων τουλάχιστον τύπων ΑΞΕ. Στη συνέχεια θα αναφερθούμε στα βασικότερα από αυτά τα μέτρα.

6.1.1 Δημοσιονομικά Κίνητρα (Fiscal Incentives)

Τα δημοσιονομικά κίνητρα αποτελούν το είδος των κινήτρων που χρησιμοποιούνται πιο συχνά. Τα κίνητρα τα οποία συνηθίζεται να προσφέρονται από κοινού, περιλαμβάνουν:

1. Την Μειωμένη Άμεση Εταιρική Φορολόγηση.

Πρόκειται για μέτρα που αποσκοπούν στην επίτευξη επιπέδων χαμηλού εταιρικού φορολογικού βάρους (Wolff, 2006). Παραδείγματα τέτοιων μέτρων είναι:

i. Μειωμένοι Συντελεστές Εταιρικών Φόρων. Το μέτρο αυτό αναφέρεται στη μείωση του συντελεστή φορολόγησης για τις εταιρίες. Πρέπει να σημειώσουμε ότι κάποιες αρχές δεν προχωρούν σε μείωση του γενικότερου φορολογικού συντελεστή εταιρικών εσόδων αλλά επικεντρώνονται στη μείωση του συντελεστή εταιρικών εσόδων που προέρχονται από συγκεκριμένες πηγές ή δραστηριότητες σε συγκεκριμένους κλάδους.

ii. Φορολογικές Απαλλαγές. Αυτό το μέτρο αναφέρεται στη μη υποχρέωση των “νέων επιχειρήσεων” να πληρώσουν εταιρικό φόρο για μια

συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Εναλλακτικά, οι επιχειρήσεις δεν πληρώνουν φόρο μέχρι να καλύψουν τα αρχικά κόστη κεφαλαίου τους.

iii. Ειδικές Ζώνες Φορολογικών Προνομίων. Η δημιουργία ζωνών/περιοχών με χαμηλούς συντελεστές εταιρικού φόρου είναι ένα άλλο μέτρο που χρησιμοποιείται ιδιαίτερα για την προσέλκυση ΑΞΕ σε συγκεκριμένες ζώνες/περιοχές μιας χώρας.

2. Κίνητρα για Σχηματισμό Κεφαλαίου (Capital Formation). Πρόκειται για μέτρα σύνδεσης της χαμηλής φορολόγησης με εταιρικές επενδύσεις (Wolff, 2006). Παράδειγμα τέτοιων μέτρων είναι το αποθεματικό κεφάλαιο προς επένδυση (reinvested profits) σύμφωνα με το οποίο κάποιες αρχές προσφέρουν μειώσεις στους φόρους ή φορολογικές πιστώσεις στα αποθεματικά των επιχειρήσεων που επενδύονται στη χώρα υποδοχής τους.

3. Μειωμένα Εμπόδια στη Διασυνοριακή Λειτουργία. Οι επιχειρήσεις προσελκύνονται από περιοχές όπου το δημοσιονομικό σύστημα τους επιβάλλει ελάχιστα κόστη στη διασυνοριακή μεταφορά πόρων, αγαθών, υπηρεσιών και ανθρώπινου δυναμικού. Δεδομένου αυτού, οι τοπικές αρχές ορισμένες φορές παίρνουν μέτρα που αποσκοπούν στην ελαχιστοποίηση αυτού του κόστους. Παραδείγματα τέτοιων μέτρων είναι:

i. Παρακρατούμενοι φόροι. Κάποιες χώρες προσφέρουν στις ξένες επιχειρήσεις χαμηλούς συντελεστές παρακράτησης φόρου στα εμβάσματα που κατευθύνονται στις χώρες προέλευσής τους.

ii. Φορολόγηση διεθνούς εμπορίου. Μειωμένοι φόροι εισαγωγών και τελωνειακοί δασμοί πολλές φορές χρησιμοποιούνται σαν κίνητρα προσέλκυσης ΑΞΕ.

iii. Φορολόγηση εργαζομένων. Η χαμηλότερη φορολόγηση εισοδήματος ή η μείωση στο κόστος κοινωνικής ασφάλισης για τους εκπατριζόμενους εργαζομένους των ξένων επιχειρήσεων χρησιμοποιείται από κάποιες αρχές έτσι ώστε να γίνουν κάποιες περιοχές πιο ελκυστικές για τους ξένους επενδυτές.

6.1.2 Οικονομικά Κίνητρα (Financial Incentives)

Οι πολιτικές της παροχής οικονομικών κινήτρων συνήθως παρακινούνται από έναν από τους εξής τρεις λόγους που καθορίζουν με τη σειρά τη μορφή που αυτά παίρνουν:

1. Είναι σύνηθες, οι κρατικές αρχές να ακολουθούν στοχευμένες προσπάθειες σε περιοχές της χώρας που θεωρείται ότι είναι μη προνομιούχες σε σχέση με άλλες ώστε να προσελκύουν επενδυτικά κεφάλαια. Αυτό ερμηνεύεται σαν πολιτική εξισορρόπηση του “χώρου διεξαγωγής του παιχνιδιού”. Τέτοιες “δαπάνες εξίσωσης τοποθεσιών” περιλαμβάνουν:

i. Επιδότησεις Υποδομών. Ένας από τους πιο συνηθισμένους τρόπους για την αύξηση της ελκυστικότητας μιας περιοχής είναι η εξασφάλιση υλικών υποδομών (δρόμοι, σιδηρόδρομοι, λιμάνια) ή επικοινωνιακών υποδομών προσαρμοσμένων στις ανάγκες των επενδυτών (Kumar, 2001).

ii. 2) Επιδότησεις για την Εκπαίδευση και Κατάρτιση των Εργαζομένων. Υπάρχουν περιπτώσεις που οι επενδύσεις πραγματοποιούνται σε τομείς που είναι νέοι στην περιοχή υποδοχής τους και για το λόγο αυτό οι επενδυτές αντιμετωπίζουν την ανεπάρκεια του κατάλληλου εργατικού δυναμικού. Οι αρχές, λοιπόν αναλαμβάνουν να

συνεισφέρουν στο να ξεπεραστεί αυτό το πρόβλημα μέσω δημοσίων ή στηριγμένων από το δημόσιο, προγραμμάτων εκπαίδευσης.

2. Οι αρχές συχνά υποστηρίζουν ότι το κόστος που οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν όταν εγκαθίστανται σε νέες τοποθεσίες μπορεί να τους αποτρέψει από την επιλογή της πλέον κατάλληλης. Σύμφωνα με την άποψη αυτή, η χώρα που επιθυμεί να προσελκύσει ΑΞΕ θα πρέπει να προσφέρει επιδοτήσεις για την κάλυψη αυτού του κόστους. Αυτή η υποκατηγορία οικονομικών κινήτρων περιλαμβάνει:

i. Υποστήριξη Μετεγκατάστασης και Εκπατισμού. Οι αρχές προσφέρουν χρηματική κάλυψη σε όσες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν επιπλέον έξοδα κεφαλαίου και κόστη μετεγκατάστασης. Σε ορισμένες περιπτώσεις μάλιστα, οι αρχές συνεισφέρουν στην κάλυψη των εξόδων μετεγκατάστασης συγκεκριμένων μελών του προσωπικού της επιχείρησης όπως και των εξόδων μετεγκατάστασης των οικογενειών τους.

ii. Προσωρινές Μισθολογικές Επιδοτήσεις. Στο αρχικό στάδιο λειτουργίας των επιχειρήσεων οι αρχές μπορεί να τις υποστηρίζουν καλύπτοντας μέρος των μισθών που πρέπει να πληρώσουν οι ίδιες οι επιχειρήσεις.

3. Πέρα από τα οικονομικά κίνητρα που δίνονται για τους δύο παραπάνω λόγους που έχουν να κάνουν με την αντιστάθμιση ατελειών της αγοράς και την κάλυψη του κόστους συναλλαγών, οι αρχές μπορεί να παρέχουν και οικονομικά κίνητρα για να εωφεληθούν από τις πιθανές θετικές επιδράσεις της παρουσίας ξένων επιχειρήσεων. Σε αυτήν την περίπτωση ακολουθούν μια πολιτική στοχευμένων κινήτρων που περιλαμβάνουν μέτρα όπως:

i. Πιστώσεις στους Επενδυτές. Οι αρχές μερικές φορές παρέχουν δάνεια με ευνοϊκούς όρους ή με επιδοτήσεις στα επιτόκιά τους σε ξένες επιχειρήσεις για την πραγματοποίηση συγκεκριμένων επενδυτικών στόχων. Εναλλακτικά, βοηθούν τους ξένους επενδυτές παρέχοντας εγγυήσεις για τα δάνειά τους.

ii. Real Estate (Ακίνητα). Υπάρχουν πολλές περιπτώσεις που οι εθνικές ή τοπικές αρχές πουλούν γη ή κτίσματα σε ξένους επενδυτές σε τιμές χαμηλότερες από αυτές της αγοράς.

iii. Συμμετοχή στην Κάλυψη του Κόστους. Πέρα από την κάλυψη του κόστους των ξένων επιχειρήσεων στο στάδιο εγκατάστασής τους, οι αρχές προχωρούν παραπέρα καλύπτοντας τα κόστη των επιχειρήσεων που αφορούν το marketing ή και κάποια λειτουργικά έξοδα των επιχειρήσεων. Η συμμετοχή στην κάλυψη αυτών των κερδών μπορεί να είναι είτε άμεση είτε έμμεση.

6.1.3 Ρυθμιστικά Κίνητρα

Τα κίνητρα αυτά αναφέρονται στην πολιτική προσέλκυσης ΑΞΕ μέσω της μείωσης ή και της κατάργησης μιας σειράς εθνικών ή τοπικών κανόνων και κανονισμών. Αν και θεωρητικά οι αρχές μπορούν να καταργήσουν κάθε είδους κανονισμό, στην πράξη τείνουν να χαλαρώνουν τις απαιτήσεις που είναι περιβαλλοντικές, κοινωνικές ή συνδέονται με την αγορά εργασίας. Πρέπει να σημειώσουμε ότι τέτοιου είδους κίνητρα χρησιμοποιούνται σπανιότερα και μάλιστα σε συγκεκριμένους κλάδους χωρών που δεν ανήκουν στον ΟΟΣΑ (Globberman, Shapiro, 2002).

6.1.4 Μακροοικονομικά Κίνητρα

Τα μακροοικονομικά μέτρα που διαμορφώνουν μια σειρά σημαντικών χαρακτηριστικών της χώρας επηρεάζοντας την ανταγωνιστικότητά της είναι επίσης σημαντικά και για την προσέλκυση ΑΞΕ. Είναι προφανές ότι η γενικότερη οικονομική κατάσταση στην οποία βρίσκεται μια χώρα επηρεάζει τις ξένες επιχειρήσεις που σκέφτονται να επενδύσουν σε αυτή (Kumar, 2001). Πέρα από την γενικότερη προσπάθεια των αρχών να βελτιώσουν και να σταθεροποιήσουν την οικονομική κατάσταση, μια σειρά από μέτρα που συντελούν προς την ίδια κατεύθυνση μπορούν να έχουν επίσης επίδραση στην εισροή ΑΞΕ στη χώρα. Παραδείγματα τέτοιων μέτρων είναι:

1. Επενδύσεις σε υποδομές
2. Επενδύσεις για την επιμόρφωση του εργατικού δυναμικού
3. Δεσμεύσεις για ιδιωτικοποιήσεις
4. Ανάπτυξη χρηματοοικονομικών αγορών
5. Μείωση εμποδίων εμπορίου

6.1.5 Άλλες Μορφές Κινήτρων

Πέραν των κινήτρων που προαναφέραμε, οι αρχές μιας χώρας χρησιμοποιούν και μια σειρά από άλλα μέτρα όπως για παράδειγμα την ανάληψη δραστηριοτήτων που αποσκοπούν στη διάδοση πληροφοριών, στη δημιουργία μιας καλής εικόνας και στην παροχή υπηρεσιών επενδύσεων στους πιθανούς επενδυτές. Μέσα σε αυτά τα πλαίσια πολλές χώρες έχουν δημιουργήσει τα λεγόμενα One Stop Investment Promotion Agencies (IPA).

Η δημιουργία των IPAs αποτέλεσε τη σημαντικότερη αλλαγή στις πολιτικές προσέλκυσης ΑΞΕ τα χρόνια που ακολούθησαν μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Αιτία της σύστασης των IPAs αποτέλεσε η υποστήριξη και ενίσχυση της ιδιωτικής πρωτοβουλίας καθώς και η εποικοδομητική ανάπτυξη σχέσεων μεταξύ ξένων επενδυτών και των χωρών υποδοχής. Η αποστολή τους βέβαια διαφέρει από χώρα σε χώρα. Σε ορισμένες χώρες ασκούν διοικητικές και μόνο αρμοδιότητες (συλλογή αιτήσεων και προώθησή τους στις αρμόδιες υπηρεσίες) ενώ σε άλλες έχουν εξελιχθεί σε εξειδικευμένους οργανισμούς με αποφασιστικές αρμοδιότητες. Βέβαια η επιτυχία του εγχειρήματος των IPAs βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση με την επιρροή που ασκούν στις σχετιζόμενες κυβερνητικές υπηρεσίες.

Η χρηματοδότηση των οργανισμών προσέλκυσης ΑΞΕ είναι αποκλειστική υποχρέωση των τοπικών και εθνικών κυβερνήσεων. Οι οργανισμοί αυτοί ανάλογα με την οργανωτική τους δομή αλλά και με την επιρροή που δύναται να ασκήσουν στις κυβερνήσεις κατατάσσονται σύμφωνα με την αξιολόγηση της WAIPA ως ακολούθως:

1. Στους «**ανίσχυρους**» φορείς προσέλκυσης ΑΞΕ οι οποίοι χαρακτηρίζονται από έλλειψη ουσιαστικών αρμοδιοτήτων και μηδαμινή επίδραση στους σχετιζόμενες κυβερνητικές υπηρεσίες. Ο ρόλος τους είναι καθαρά διεκπεραιωτικός και εξαντλείται στην άσκηση της ελεγκτικής διαδικασίας. Η Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο θεωρείται ότι διαθέτουν τη συγκεκριμένη κατηγορία IPAs.

2. Στους αποκαλούμενους «**συντονιστικούς**» φορείς προσέλκυσης ΑΞΕ που ασχολούνται με το συντονισμό των δραστηριοτήτων των εμπλεκόμενων υπηρεσιών στη διαδικασία της αδειοδότησης και δεν έχουν την εξουσία να επηρεάσουν τις άλλες κυβερνητικές μονάδες. Ο περιορισμένος ρόλος αυτών των IPAs δεν

επιτυγχάνει ικανοποιητικά αποτελέσματα για την εγχώρια οικονομία. Χώρες που έχουν ιδρύσει τέτοιους φορείς είναι μεταξύ άλλων η Γερμανία και η Γαλλία.

3. Στους λεγόμενους «ισχυρούς» φορείς προσέλκυσης ΞΑΕ που ασχολούνται με το σύνολο σχεδόν των διαδικασιών αδειοδότησης και επιδότησης. Οι σχετικά μικρότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, για παράδειγμα η Ιρλανδία και η Πορτογαλία, διαθέτουν αυτής της κατηγορίας IPAs.

Σε κάθε περίπτωση, η αποτελεσματικότητα αυτών των φορέων και η επιτυχής λειτουργία τους στην κατεύθυνση προσέλκυσης υψηλών επιπέδων ΞΑΕ είναι άμεση συνάρτηση της επαρκούς και ικανοποιητικής στελέχωσής τους σε υλικό αλλά και σε ανθρώπινο κεφάλαιο. Τα στοιχεία αυτής της ανάλυσης προέρχονται από το site www.waipa.org.

Φορείς προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων σε

επιλεγμένες ευρωπαϊκές χώρες

Χώρα	Investment Promotion Agency (IPA)	Δικτυακός τόπος
Ιρλανδία	Industrial Development Agency of Ireland (IDA Ireland)	www.idaireland.com
Πορτογαλία	Invest in Portugal	www.investinportugal.pt
Ισπανία	Subdireccion General de Inversiones Exteriores	www.investinspain.org
Ηνωμένο Βασίλειο	UK Trade & Investment	www.uktradeinvest.gov.uk
Γερμανία	Invest in Germany	www.invest-in-germany.com
Γαλλία	Invest in France	www.investinfrance.org
Ελλάδα	Hellenic Centre for Investment S.A.(ELKE S.A.)	www.elke.gr

Πηγή: WAIPA

6.2 Εμπειρίες Χωρών της Ε.Ε

Στην ενότητα αυτή θα δούμε εμπειρικά δεδομένα από τις πολιτικές ορισμένων χαρακτηριστικών χωρών των οποίων οι επίσημοι φορείς προσέλκυσης επενδύσεων είναι συνδεδεμένοι με τη WAIPA.

Στην περίπτωση της Ιρλανδίας, η ένταξή της στην Ευρωπαϊκή Οικογένεια και η επιθετική της βιομηχανική πολιτική αποτέλεσε σταθμό στην εξέλιξη των ΞΑΕ. Η παροχή σημαντικών κινήτρων για επένδυση αλλά και οι σημαντικές φορολογικές απαλλαγές (πχ. τα

επαναπατριζόμενα κέρδη δεν υπόκεινται σε φορολόγηση τουλάχιστον στα δέκα πρώτα χρόνια λειτουργίας της μονάδας) προσέλκυσαν ένα μεγάλο αριθμό πολυεθνικών εταιρειών. Η ιρλανδική κυβέρνηση ίδρυσε την IDA (Industrial Development Agency) με κύριο στόχο της την αναζήτηση διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων για την επίτευξη επιχειρηματικών συνεργασιών. Οι μέχρι τώρα επιδόσεις του φορέα αυτού θεωρούνται πολύ ικανοποιητικές αφού άνω των 1000 ξένων εταιρειών έχουν ξεκινήσει επιχειρηματική δραστηριότητα στα πλαίσια της Ιρλανδικής επικράτειας (Barríos et al, 2002). Τα σημαντικότερα από τα κίνητρα που παρέχει η IDA είναι είτε φορολογικά:

1. κανένας περιορισμός στη δυνατότητα ελεύθερου επαναπατρισμού των κερδών και παράλληλα 10% φόρος επιχειρήσεων έως τα τέλη του 2010, την ίδια στιγμή που ο μέσος ευρωπαϊκός φόρος επιχειρήσεων ανέρχεται κοντά στο 35%,
2. φόρος εισοδήματος στα επίπεδα του 10%.
3. είτε με τη μορφή επιδοτήσεων που μπορεί να αφορούν:
4. το κεφάλαιο της επένδυσης. Η επιδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι το 45% της αξίας της επένδυσης,
5. τον αριθμό των απασχολούμενων εργαζομένων. Επιδοτείται κάθε νέα θέση εργασίας τόσο για τη δημιουργία της όσο και για τη διατήρησή της στο μέλλον,
6. την πραγματοποίηση έρευνας. Εδώ η επιδότηση μπορεί να καλύψει έως και το 50% των συνολικών δαπανών της επιχείρησης,
7. τα προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης. Μετά από την υπογραφή συμφωνίας των δύο μερών καλύπτεται το σύνολο των εξόδων που απευθύνονται στην κατάρτιση του εργατικού δυναμικού.

Στην περίπτωση της Ιρλανδίας η εμπειρική μελέτη δείχνει ότι ένας κατάλληλα οργανωμένος και «ισχυρός» φορέας προσέλκυσης ΞΑΕ με το ενδεδειγμένο μείγμα πολιτικής κινήτρων και επιδοτήσεων κατάφερε να αξιοποιήσει το διεθνές οικονομικό περιβάλλον και να εστιάσει σε σύγχρονες μορφές και τομείς επένδυσης, πετυχαίνοντας αυτό που με δύο λέξεις περιγράφουμε ως «Ιρλανδικό θαύμα» (European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2006).

Στην περίπτωση της Πορτογαλίας, ο οργανισμός που δραστηριοποιείται ενεργά για την προσέλκυση ξένων επενδυτικών κεφαλαίων διαθέτει οικονομική και διοικητική αυτονομία και ανήκει στην κατηγορία των «ισχυρών» φορέων. Έχει την ευθύνη σχεδόν για το σύνολο των διαδικασιών αδειοδότησης και επιδότησης και “συνεπικουρείται” από ένα σύγχρονο θεσμικό πλαίσιο για τις ΞΑΕ που χαρακτηρίζεται από την απλούστευση των γραφειοκρατικών διαδικασιών και από μια σειρά φορολογικών και άλλων κινήτρων (Barríos et al, 2002). Μεταξύ αυτών αναφέρουμε χαρακτηριστικά:

1. τα κέρδη μιας ξένης εταιρείας από την πώληση παγίων στοιχείων του ενεργητικού τα οποία επανεπενδύονται απαλλάσσονται από το φόρο επιχειρήσεων,
2. ξένες επενδύσεις που ξεπερνούν τα 35 εκατ. δολάρια απαλλάσσονται από ορισμένους φόρους όπως φόροι τοπικής κυβέρνησης, ταχυδρομικά τέλη κ.α.
3. παροχή κινήτρων για δημιουργία, βελτίωση και επέκταση επιχειρήσεων σε περιοχές της Πορτογαλίας με χαμηλά επίπεδα ανάπτυξης, προκειμένου να επιτυγχάνεται ισόρροπη ανάπτυξη σε όλη την επικράτεια της χώρας,

4. παροχή κινήτρων για την υποστήριξη μικρών επενδύσεων κατά κύριο λόγο στους τομείς της μεταποίησης και των ορυχείων. Το ποσό της επιδότησης είναι δυνατό να ανέλθει έως και το 25% της συνολικής επένδυσης,

5. παροχή κινήτρων για τη σωστή χρήση της ενέργειας προκειμένου να εξασφαλίζεται εξοικονόμησή της,

6. παροχή κινήτρων για την υποστήριξη της τεχνολογίας στους τομείς των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής. Η επιδότηση μπορεί να καλύπτει έως και το 60% της συνολικής επένδυσης,

7. παροχή κινήτρων για την τόνωση της τουριστικής και περιφερειακής ανάπτυξης της Πορτογαλίας. Αναλόγως του ύψους αλλά και της τοποθεσίας της επένδυσης η επιδότηση βρίσκεται μεταξύ του 10% και 40% της συνολικής αξίας της,

8. παροχή κινήτρων για υλοποίηση προγραμμάτων εκπαίδευσης του εργατικού δυναμικού της επιχείρησης. Καλύπτεται έως και το 100% της οργάνωσης των προγραμμάτων αυτών.

Η Ισπανία ανήκει στις χώρες με «ανίσχυρους» φορείς προσέλκυσης ΞΑΕ αφού ο αρμόδιος οργανισμός δεν ασκεί καμία επίδραση στις σχετιζόμενες κυβερνητικές υπηρεσίες. Οι αποφάσεις περί των επενδυτικών σχεδίων είναι υπόθεση των αρμόδιων υπουργείων ενώ τα επενδυτικά κίνητρα απευθύνονται τόσο στις ξένες όσο και στις εγχώριες επενδύσεις (Barrios et al, 2002). Τα κίνητρα αυτά κατηγοριοποιούνται ως εξής:

1. Γενικά κίνητρα που αφορούν προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης και απευθύνονται σε επιχειρήσεις που προσλαμβάνουν νέους, νέους ή και μεγαλύτερης ηλικίας για την απόκτηση πρακτικής επαγγελματικής εμπειρίας. Επιδοτήσεις δίνονται επίσης για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας για συγκεκριμένες ηλικιακές κατηγορίες ανέργων.

2. Επενδυτικά κίνητρα σε συγκεκριμένους τομείς της εγχώριας οικονομίας όπως είναι τα ναυπηγεία, ο τομέας της κλωστοϋφαντουργίας, η γεωργία, η έρευνα, η πληροφορική. Το ποσοστό επιδότησης μπορεί να κυμανθεί σε ένα μεγάλο εύρος, από το 20% έως και το 75% της συνολικής επένδυσης. Επίσης προβλέπονται και φορολογικές διευκολύνσεις όπως για παράδειγμα απαλλαγή δασμών από εισαγωγή μηχανημάτων και απαλλαγή από την καταβολή δημοτικών φόρων που είναι σχετικοί με την ίδρυση επιχειρήσεων.

3. Κίνητρα για την επίτευξη περιφερειακής ανάπτυξης, με καταβολή των επιδοτήσεων σε περιοχές που μαστίζονται από υψηλά ποσοστά ανεργίας αλλά και σε περιοχές χαμηλών επιπέδων ανάπτυξης προκειμένου να μειωθεί η εξάρτησή τους από το κέντρο.

Στην ίδια κατηγορία με την Ισπανία συναντάμε και το Ηνωμένο Βασίλειο όπου ουσιαστικά δεν γίνεται διάκριση στην αντιμετώπιση μεταξύ εγχώριων και ξένων επενδύσεων. Τα κέρδη εξάγονται χωρίς κανένα περιορισμό και χωρίς εμπόδια στην κίνηση κεφαλαίων. Ο αρμόδιος κρατικός φορέας UK Trade & Investment Organization έχει επιτύχει τουλάχιστον 40.000 ξένες επενδύσεις. Ο φορέας αυτός παρέχει τις απαραίτητες πληροφορίες προκειμένου ο επενδυτής να κάνει την καλύτερη επιλογή όσον αφορά στην τοποθεσία της επένδυσης που σχετίζεται με το διαθέσιμο εργατικό δυναμικό, την απόσταση από τις πρώτες ύλες και το δίκτυο των πελατών καθώς και πληροφορίες για τα διαθέσιμα προγράμματα με τα οικονομικά κίνητρα ανάλογα με το είδος της επένδυσης και το επίπεδο (τοπικό, εθνικό, περιφερειακό) πραγματοποίησής της (European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2006).

Τέλος, η Γαλλία και η Γερμανία αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα χωρών στις οποίες οι φορείς προσέλκυσης ασκούν ουσιαστικά συντονιστικό ρόλο όσον αφορά στη διαδικασία της αδειοδότησης χωρίς καμία επιπλέον εξουσία στην κατεύθυνση επηρεασμού των άλλων σχετιζόμενων κυβερνητικών υπηρεσιών (European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2006).

Στην περίπτωση της Γερμανίας, ο αρμόδιος κρατικός φορέας που παρέχει δωρεάν υποστήριξη σε όσους ενδιαφέρονται να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα εντός της Γερμανικής επικράτειας είναι το Invest in Germany. Ο φορέας αυτός ασχολείται κατά κύριο λόγο με την προβολή της Γερμανίας ως του πλέον κατάλληλου τόπου για την πραγματοποίηση επένδυσης, με την ανάλυση της εγχώριας αγοράς, με την παροχή ενημέρωσης και βοήθειας για την επιλογή της κατάλληλης τοποθεσίας επένδυσης σε συνεργασία με τους τοπικούς φορείς.

Οι φορολογικές μεταρρυθμίσεις που έγιναν τα τελευταία χρόνια στη Γερμανία κατάφεραν να προσελκύσουν ξένα επενδυτικά κεφάλαια αλλάζοντας τη στασιμότητα που χαρακτήριζε τη Γερμανική οικονομία στον τομέα αυτό. Η πιο σημαντική αλλαγή ήταν η μείωση της φορολογίας των κερδών των επιχειρήσεων στα επίπεδα του 25%, τόσο για τα αδιανέμητα όσο και για τα διανεμόμενα κέρδη (Wolff, 2006).

Κύριο μέλημα των Γερμανικών αρχών τα χρόνια που ακολούθησαν μετά την πτώση του τείχους και την επανένωση της Γερμανίας ήταν η προσέλκυση ξένων κεφαλαίων στις περιοχές της πρώην Ανατολικής Γερμανίας για την ιδιωτικοποίηση των τοπικών κρατικών επιχειρήσεων.

Οι Γερμανικές αρχές μετά τη Γερμανική ενοποίηση αντιμετωπίζουν με τους ίδιους όρους εγχώριες και ξένες επενδύσεις και παρέχουν και στις δύο τα ίδια κίνητρα μεταξύ των οποίων μπορούμε να διακρίνουμε φορολογικά και οικονομικά κίνητρα περιφερειακής ανάπτυξης. Ειδικότερα, παρέχονται ειδικές φορολογικές απαλλαγές για την αγορά πάγιων περιουσιακών στοιχείων, τον εκσυγχρονισμό εγκαταστάσεων, την παραγωγή κινητών επιχειρησιακών στοιχείων. Οι απαλλαγές αυτές παίρνουν τη μορφή επιδομάτων και μπορούν να καλύψουν μέχρι και το 50% της πραγματοποιηθείσας δαπάνης. Επίσης προβλέπεται μείωση του φόρου πώλησης κεφαλαιουχικών αγαθών όπως απαλλαγή καταβολής φόρου καθαρής περιουσίας και τοπικών φόρων εμπορικών κεφαλαίων. Στην πρώην Ανατολική Γερμανία, οι ατομικές εταιρείες καθώς και οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις περιορισμένης ευθύνης απολαμβάνουν μειωμένους δημοτικούς φόρους εμπορικών κερδών. Επίσης όσοι ξένοι επενδυτές, οι ίδιοι ή η εταιρεία που διαθέτουν υπόκεινται στο εγχώριο φορολογικό καθεστώς έχουν τη δυνατότητα να διεκδικήσουν επιδοτήσεις σε ποσοστό 5-8% της συνολικής δαπάνης για την αγορά νέων κεφαλαιουχικών αγαθών.

Τα οικονομικά κίνητρα περιφερειακής ανάπτυξης που δόθηκαν κατά κύριο στην πρώην Ανατολική Γερμανία απέβλεπαν στη δημιουργία ευνοϊκού κλίματος προκειμένου να εισρεύσει ζεστό χρήμα στην περιοχή για την τόνωση της βιομηχανίας, του εμπορίου καθώς και τη δημιουργία έργων υποδομής. Τα κίνητρα αφορούσαν κάλυψη έως 23% των δαπανών για κάθε νέα επενδυτική ιδέα, έως 20% για την επέκταση μιας ήδη λειτουργούσας επιχείρησης και έως 15% για τη μετατροπή ή εκσυγχρονισμό μιας επιχείρησης (Wolff, 2006).

Ο γαλλικός κρατικός φορέας “Invest in France Agency” δημιουργήθηκε από την ανάγκη προσέλκυσης νέων ξένων επενδυτικών κεφαλαίων τα οποία συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας υποδοχής και δημιουργούν ευνοϊκές συνθήκες

απασχόλησης. Ο φορέας δραστηριοποιείται στην κατεύθυνση ενδυνάμωσης της γαλλικής περιφέρειας και στη διασφάλιση ισότητας ευκαιριών για όλες τις περιοχές της γαλλικής επικράτειας. Ο ρόλος του είναι καθαρά συντονιστικός αφού πέρα από την προώθηση και ανάδειξη της θετικής εικόνας της Γαλλίας στο εξωτερικό για την πραγματοποίηση μιας ασφαλούς και επικερδούς επένδυσης μεσολαβεί ώστε να δημιουργήσει μια αμφίδρομη σχέση μεταξύ των ενδιαφερόμενων επενδυτών και των τοπικών αρχών ή των άλλων σχετιζόμενων κυβερνητικών υπηρεσιών. Και στην περίπτωση της Γαλλίας ο περιορισμένος ρόλος του φορέα αυτού είναι πιθανόν να μην επιφέρει επιτυχάνει τα επιθυμητά οικονομικά αποτελέσματα για την εγχώρια οικονομία (European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2006).

6.3 Η περίπτωση της Ελλάδας

Η πρώτη θεσμοθετημένη προσπάθεια στην Ελλάδα για την προσέλκυση ξένων κεφαλαίων χρονολογείται στις αρχές του 1950 με το Ν.Δ. 2687/1953. Αν και δόθηκε η δυνατότητα φορολογικών απαλλαγών και εξασφαλίστηκε ο πλήρης σχεδόν επαναπατρισμός των κερδών εντούτοις δεν σημειώθηκε σημαντική πρόοδος στον τομέα των επενδύσεων παρά μόνο κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '60. Η πλήρης απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων μεταξύ Ελλάδας και των άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης υλοποιήθηκε ουσιαστικά από το δεύτερο εξάμηνο του 1994 με την υιοθέτηση της σχετικής κοινοτικής οδηγίας (Παλάσκας, Πεχλιβάνος, Στοφόρος, 2004). Η εικόνα μέχρι την περίοδο αυτή δεν ήταν η επιθυμητή όσον αφορά στα επίπεδα προσέλκυσης ξένων εισροών. Κύριοι λόγοι αυτής της εξέλιξης αποτέλεσε η έλλειψη υποστηρικτικού μηχανισμού των ξένων επενδυτών που οδηγούσε σε ελλειμματική πληροφόρηση και ενημέρωση καθώς και τα χρόνια προβλήματα γραφειοκρατικής μορφής (ταχύτητα διεκπεραίωσης και ευελιξία αντιμετώπισης τυχόν προβλημάτων).

Οι αδυναμίες της επενδυτικής διαδικασίας, τα τελευταία χρόνια, εντοπίζονται σε όλα τα στάδια της.

Στο αρχικό στάδιο που ο επενδυτής αναζητά τις απαραίτητες πληροφορίες για τη λήψη οριστικής απόφασης σχετικά με την πραγματοποίηση μιας επενδυτικής πρότασης, οι αδυναμίες εντοπίζονται:

1. στην έλλειψη συστηματικής ενημέρωσης που όφειλε η πολιτεία να παρέχει στους επενδυτές και στην απουσία σταθερού θεσμικού πλαισίου σχετικά με το καθεστώς φορολόγησης, επιδοτήσεων και αδειοδότησης
2. στην αβεβαιότητα και την μακροοικονομική αστάθεια που προκαλεί η μη ύπαρξη πολιτικής σταθερότητας η οποία χαρακτήρισε την ελληνική πολιτική σκηνή για πολλά χρόνια.
3. Στο στάδιο της διαδικασίας αδειοδότησης και χρηματοδότησης κατά το οποίο ο επενδυτής υποβάλλει τα απαιτούμενα έγγραφα για την εξασφάλιση άδειας λειτουργίας καθώς και την υπαγωγή της επιχείρησης στο καθεστώς του αναπτυξιακού νόμου, οι αδυναμίες αναφέρονταν:
4. στη γραφειοκρατική πολυπλοκότητα των διαδικασιών, τις διάσπαρτες υπηρεσίες και την εμπλοκή φορέων από πλήθος δημόσιων υπηρεσιών,
5. στον ελλιπή συντονισμό και παρακολούθηση των διαδικασιών καθώς και στην έλλειψη γνώσεων των υπαλλήλων των δημόσιων φορέων,
6. στην αοριστία χρόνου σχετικά με την οριστική διεκπεραίωση της αίτησης αδειοδότησης.

Στη φάση της εφαρμογής του επενδυτικού σχεδίου, οι αδυναμίες αναφέρονταν στην έλλειψη υποδομών, επαρκούς συντονισμού μεταξύ των εμπλεκόμενων δημόσιων υπηρεσιών και ασφαλιστικών φορέων καθώς και αποτελεσματικού μηχανισμού επίλυσης τυχόν προβλημάτων.

Για την αντιμετώπιση των παραπάνω δυσλειτουργιών και την εφαρμογή αποτελεσματικής πολιτικής προσέλκυσης ΑΞΕ η ελληνική πολιτεία με τον Ν.2372/96 σε συνεννόηση με την Ευρωπαϊκή Ένωση, προχώρησε στην ίδρυση του Ελληνικού Κέντρου Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.). Το ΕΛ.Κ.Ε. εφαρμόζει την πρακτική του one-stop-shop για τις επενδύσεις, παρέχοντας δωρεάν έγκυρη ενημέρωση στους ενδιαφερόμενους σε όλα τα στάδια της επενδυτικής διαδικασίας προκειμένου να υποβοηθηθεί η ανάπτυξη συνεργασιών των ελληνικών επιχειρήσεων με διεθνείς οργανισμούς και επιχειρήσεις ώστε να επιτυγχάνεται το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα. Εποπτεύεται από το Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών και επικεντρώνει τους στόχους του:

1. στην προβολή της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές ως τόπο επενδυτικού προορισμού με έμφαση στους κλάδους που παρουσιάζουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα,
2. πληροφορεί υπάρχοντες και εν δυνάμει επενδυτές για συγκεκριμένες επενδυτικές ευκαιρίες και παρέχει έγκυρη πληροφόρηση για τα επενδυτικά κίνητρα και τις διαδικασίες που απαιτούνται σε κάθε στάδιο υλοποίησης της επένδυσης,
3. διευκολύνει τους επενδυτές στις επαφές τους με την κεντρική διοίκηση και την αυτοδιοίκηση,
4. συμβουλεύει και συνδράμει σε όλα τα θέματα που προκύπτουν πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την υλοποίηση της επένδυσης,
5. παραλαμβάνει και αξιολογεί αιτήσεις υπαγωγής στις ενισχύσεις του Αναπτυξιακού Νόμου επενδύσεων ύψους άνω των €15 εκατομμυρίων, καθώς και επενδύσεων ή επιχειρηματικών σχεδίων €3 εκατομμυρίων και άνω, εφόσον το 50% τουλάχιστον της ίδιας συμμετοχής προέρχεται από κεφάλαια εξωτερικού,
6. επεξεργάζεται και υποβάλλει συγκεκριμένες προτάσεις για τη βελτίωση του θεσμικού πλαισίου που διέπει τις επενδύσεις στην Ελλάδα,
7. αξιοποιεί επενδυτικές ευκαιρίες σε επίπεδο ελληνικής περιφέρειας. Επίσης εντοπίζει ποιες δυναμικές επιχειρήσεις ενδιαφέρονται να αναπτύξουν επενδυτική συνεργασία με ξένους επενδυτές ενώ αξιολογούνται οι τομείς οικονομικής δραστηριότητας με όρους αναπτυξιακών δυνατοτήτων.

Παρά τις προσδοκίες που δημιουργήθηκαν με την ίδρυση του Ε.Λ.Κ.Ε. το αποτέλεσμα από την προσέλκυση μεγάλων επενδυτικών κεφαλαίων δεν είναι το επιθυμητό δυνατό. Επιπρόσθετα, λόγω εμφάνισης μεγάλων γραφειοκρατικών εμποδίων αρκετά επενδυτικά σχέδια καθυστέρησαν ιδιαιτέρως να υλοποιηθούν ή δεν πραγματοποιήθηκαν ποτέ κάτι που εξέπεμψε αρνητικό σήμα για την εικόνα της Ελλάδας στις διεθνείς οικονομικές αγορές (Παλάσκας, Πεχλιβάνος, Στοφόρος, 2004).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων έχει καταστεί μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική δραστηριότητα σε διεθνές επίπεδο και έχει αποτελέσει μία από τις προτεραιότητες των φορέων διακυβέρνησης και πολιτικού σχεδιασμού. Οι χώρες, ιδιαίτερα οι μικρές ανοικτές οικονομίες, συναγωνίζονται για την απόκτηση των σημαντικών ωφελειών που αποδίδουν αυτές οι επενδύσεις, σε διάφορους τομείς της οικονομίας και της κοινωνίας, αφού συντελούν στην οικονομική ανάπτυξη, στην αύξηση της απασχόλησης, της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας μιας οικονομίας, στη διάχυση τεχνογνωσίας και γνώσης, στη βελτίωση της εγχώριας επιχειρηματικότητας, καθώς και στη μεταφορά των καινοτομιών και της νέας τεχνολογίας. Για κάθε χώρα και πολύ περισσότερο για την Ελλάδα που είναι μια μικρή χώρα και συνεπώς μια μικρή αγορά, οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις (ΞΑΕ) τόσο στο εσωτερικό (εισροές ΞΑΕ) όσο και στο εξωτερικό (εκροές ΞΑΕ) αποτελούν αποφασιστικό παράγοντα ανάπτυξης και προόδου.

Πριν ξεκινήσουμε την ανάλυση επί των συμπερασμάτων καλό θα είναι να τονίσουμε το χαρακτηριστικό των ΞΑΕ σύμφωνα με το οποίο αποτελούν μια επένδυση, η οποία σε αντίθεση με άλλες, είναι κρύο και όχι ζεστό χρήμα, δηλαδή έχουν τη δυνατότητα εισροής σε μια οικονομία για αρκετό χρονικό διάστημα και όχι σε σύντομο όπως για παράδειγμα οι μετοχές. Αυτή η ιδιότητά τους τις καθιστά σημαντικό σταθεροποιητή σε περιόδους οικονομικής κρίσης και κατ' επέκταση η αναγκαιότητα για επενδυτική πολιτική που τις προσελκύει είναι ιδιαίτερα σημαντική. Στην περίπτωση της Ελλάδας, θα πρέπει να ενταθεί η προσέλκυση τέτοιου είδους επενδύσεων μέσω θέσπισης μιας πολιτικής η οποία προσελκύσει ΞΑΕ κυρίως μέσω της ιδιότητάς μας ως μέλος της ΕΕ και ως ισχυρής οικονομικής δύναμης στην Νοτιοανατολική Ευρώπη και στα Βαλκάνια.

Προϋποθέσεις για την καλύτερη αποτελεσματικότητα μιας επενδυτικής πολιτικής αποτελεί η αποκατάσταση της δημοσιονομικής ισορροπίας και η εξασφάλιση της μακροχρόνιας βιωσιμότητας των δημοσίων οικονομικών. Ταυτόχρονα ιδιαίτερα σημαντικές είναι και η υιοθέτηση και εφαρμογή των απαραίτητων δομικών αλλαγών και διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων για τη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος στην Ελλάδα. Αλλαγών και μεταρρυθμίσεων που θα βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητα, οι οποίες εκτός από την προσέλκυση ΞΑΕ θα συμβάλουν και στην εξουδετέρωση των περιφερειακών και οικονομικών ανισοτήτων και στη μείωση της ανεργίας.

Στην κατεύθυνση αυτή, η ελληνική κυβέρνηση μπορεί να στηριχθεί στα επιτυχημένα παραδείγματα χωρών, όπως είναι η Τσεχία, η Κίνα, η Ιρλανδία κ.ά., οι οποίες συνέχισαν να προσελκύουν κεφάλαια ακόμα και υπό συνθήκες διεθνούς επενδυτικής ύφεσης. Ειδικότερα προτείνεται από τον ΕΛΚΕ:

1. Δημιουργία και διατήρηση ενός ευνοϊκού επενδυτικού περιβάλλοντος, κάτι το οποίο, όπως ήδη αναφέρθηκε, απαιτεί σταθερότητα και εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου σε κάθε επίπεδο. Σημαντικές επίσης είναι και αλλαγές ή μεταρρυθμίσεις που συμβάλουν στην καταπολέμηση της γραφειοκρατίας, στην ενίσχυση των νέων επιχειρήσεων. Αναγκαία είναι επίσης η κατάρτιση εθνικού χωροταξικού σχεδίου, η ενίσχυση της διαφάνειας και της κοινωνικής αποδοχής των ξένων άμεσων επενδύσεων ως μοχλού οικονομικής ανάπτυξης (όπως ισχύει επί χρόνια στην Ιρλανδία).
2. Ειδικότερα προτείνεται εκσυγχρονισμός του θεσμικού πλαισίου ίδρυσης των ΑΕ και της φορολογικής νομοθεσίας. Κωδικοποίηση του συνόλου της νομοθεσίας, που αφορά σε επενδύσεις σε ένα ενιαίο κείμενο, με απώτερο στόχο την απλοποίησή της και την πάταξη της υπερβολικής ρύθμισης και της πολυνομίας.
3. Απελευθέρωση των αγορών, υπό την προϋπόθεση ύπαρξης και λειτουργίας ενός ισχυρού και αυστηρού νομικού και ρυθμιστικού πλαισίου το οποίο θα ενισχύσει τις

εισροές ξένων κεφαλαίων και την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας, θα βελτιώσει τις τιμές και θα προσφέρει μεγαλύτερη γκάμα και καλύτερη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών. Σύμφωνα με μελέτη του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ), η απελευθέρωση του τομέα των υπηρεσιών στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά εκτιμάται ότι θα ενισχύσει κατά 25% τις ξένες άμεσες επενδύσεις. Στην κατεύθυνση αυτή επιβάλλεται η ταχύτερη ενσωμάτωση κοινοτικών οδηγιών και κανόνων περί εσωτερικής αγοράς στην ελληνική νομοθεσία.

4. Εφαρμογή Επαγγελματικού Management στη Δημόσια Διοίκηση, ποιοτικότερη εξυπηρέτηση και απλοποίηση διαδικασιών, απαλοιφή επικαλύψεων, συναρμοδιοτήτων μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών και φορέων και ταχύτητα διεκπεραίωσης. Όλα αυτά βέβαια συμβάλουν και στην καταπολέμηση της γραφειοκρατίας. Στην ίδια κατεύθυνση συμβάλει και η εφαρμογή των νέων τεχνολογιών σε όλα τα φάσματα του δημοσίου τομέα.
5. Αξιοποίηση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της Ελλάδας σε συγκεκριμένους κλάδους της οικονομίας. Τέτοιοι κλάδοι είναι η γεωργία, ο τουρισμός, η ναυτιλία, η ανώτατη εκπαίδευση, η υγεία και οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες.
6. Αποκρατικοποίηση δημοσίων οργανισμών η οποία μπορεί να συμβάλει στην προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων. Αυτή η πρόταση έρχεται σε απόλυτη συνάφεια με την απελευθέρωση των αγορών. Για την ορθή πραγματοποίησή της πρότασης αυτής απαιτείται η πολιτική δέσμευση για την τήρηση αυστηρών κανόνων κατά τη διαδικασία των αποκρατικοποιήσεων οι οποίες αποσκοπούν στη μείωση του δημοσίου χρέους, στην ενδυνάμωση της αποτελεσματικότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, και στην επιτάχυνση της ανάπτυξης. Οφείλει όμως να τονιστεί ότι το κράτος θα πρέπει να συνεχίσει να μεριμνά για την εξυπηρέτηση του δημοσίου συμφέροντος.
7. Ενίσχυση του ρόλου του Ελληνικού Κέντρου Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.) έτσι ώστε να μπορέσει ο οργανισμός να επιτελέσει τις δραστηριότητες για τις οποίες ιδρύθηκε με την ταυτόχρονη συνεργασία του με τους αρμόδιους κρατικούς φορείς, όπως σχετικά υπουργεία και οργανισμούς.
8. Επένδυση στο ανθρώπινο κεφάλαιο. Στη σημερινή εποχή η διαχείριση της γνώσης αποκτά κεντρική σημασία για τις εθνικές πολιτικές των αναπτυγμένων χωρών. Η Ελλάδα για να έχει προοπτική στο νέο παγκόσμιο περιβάλλον, οφείλει να θέσει ως προτεραιότητα την παιδεία και την ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου και ποιοτικού συστήματος εκπαίδευσης.
9. Βελτίωση και επέκταση των υλικοτεχνικών υποδομών, κάτι το οποίο έχει ήδη αρχίσει από τους Ολυμπιακούς αγώνες του 2004. Στην κατεύθυνση αυτή, με τις Συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα (Νόμος 3389/2005) μπορούν να σχεδιάζονται, να κατασκευάζονται και να λειτουργούν ταχύτερα, αποτελεσματικότερα και με χαμηλότερο δημοσιονομικό κόστος δημόσιες υποδομές. Αυτές οι μορφές συνεργασίας στοχεύουν στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών του κράτους προς τους πολίτες, στην ενίσχυση των επενδύσεων και στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΩΝ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΩΝ

Εν κατακλείδι, θεωρώ ότι οι ελληνικές αρχές οφείλουν να κινηθούν γύρω από τρεις βασικούς άξονες για την ανάπτυξη των ΑΞΕ στη χώρα μας:

§ Μείωση της γραφειοκρατίας.

§ Θεσμοθέτηση αναπτυξιακών και επενδυτικών νόμων που θα κινούνται στην κατεύθυνση της αποτελεσματικότητας και της διαφάνειας.

- § Κατάρτιση και εξειδίκευση του προσωπικού του δημοσίου τομέα για την πιο αποτελεσματική πραγματοποίηση συνεργασιών με τον ιδιωτικό τομέα (ΣΔΙΤ).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. «Διεθνής Οικονομική (Μια εισαγωγική προσέγγιση)»,Ε.Δ. Πουρναράκης ,3^η Έκδοση.
2. «OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Greece»,OECD, 1994.
3. Kokkinou A. και Psycharis I., «Foreign Direct Investments, Regional Incentives and Regional Attractiveness in Greece», , 2004.
4. Kumar N., «Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Inflows and their Export – orientation: a Cross – Country Exploration», Research and Information System for Developing Countries, 2001.
5. Λιαργκόβας Π. «Ξένες Άμεσες Επενδύσεις και Ανταγωνιστικότητα», Εκδόσεις Παπαζήσης, 2007.
6. Παλάσκας Θ.,Πεχλιβάνος Λ.,Στοφόρος Χ.,«Η Ελλάδα στη Διεθνή Αγορά Επενδύσεων».
7. Μαρίνα Παπαναστασίου : «Οι θυγατρικές των Ελληνικών Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και στρατηγικές Διεθνοποίησης»,IOBE συγγράματα , Έκδοση 2009.
8. Παλάσκας Θ.,Παπαναστασίου Μ.,Φιλιππίος Φ. : «Ο Ρόλος των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων στην οικονομία και προυποθέσεις περατέρω ανάπτυξή τους»,Δελτία Τύπου IOBE ,2007.
9. Ετήσια Έκθεση για την Ανταγωνιστικότητα 2007 ,Εθνικό Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας και Ανάπτυξης (ΑΣΑΑ),Υπουργείο Ανάπτυξης .
10. «Η Ελληνική Οικονομία» , IOBE , Μάρτιος 2010.
11. Αναπτυξιακός Νόμος 3299/04 (μετά την τροποποίηση με το άρθρο 37 του Νόμου 3522/06).
12. Καραγιάννη , Κάτσικας , Λαμπριανίδης : «Η παρουσία των Ελληνικών επιχειρήσεων στις Χ.Ε.Α.Ε. Ιδιομορφίες & Συνέπειες» ,Το Βήμα των Κοινωνικών Επιστημών ,τόμος ΣΤ,τεύχος 24,Αύγουστος 1998.
13. Η Ελληνική Οικονομία, Τριμηνιαία Έκθεση,IOBE, Δεκέμβριος 2007.
14. Barrios S. et al ,«Efficiency Spillovers from foreign Direct Investment in the EU Periphery: A comparative study of Greece, Ireland and Spain» , FEDEA discussion paper, 2002.
15. «Διεθνικές Επιχειρήσεις» ,Γεωργόπουλος Α. , Μάθημα Εαρινού Εξαμήνου 2007,Τμήμα Διοίκησης Οικονομίας ,Πανεπιστήμιο Πατρών .
16. «Ετήσια Έκθεση για την Ανταγωνιστικότητα 2005», Υπουργείο Ανάπτυξης.
17. Τράπεζα Πειραιώς , Μονάδα Οικονομικών εξελίξεων στην Ελλάδα και στον κόσμο , Ιούνιος 2010.
18. «European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007», Eurostat, European Commission.
19. «World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment», United Nations Centre on Transnational Corporations, 1991.
20. «World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements», United Nations Conference on Trade and Development, 1996.
21. «World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy», United Nations Conference on Trade and Development, 1997.
22. World Investment Report 1998: Trends and Determinants», United Nations Conference on Trade and Development, 1998. .

23. «World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development», United Nations Conference on Trade and Development, 1999.
24. «World Investment Report 2000: Cross – border Mergers and Acquisitions and Development», United Nations Conference on Trade and Development, 2000.
25. «World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness», United Nations Conference on Trade and Development, 2002.
26. «World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives», United Nations Conference on Trade & Development, 2003.
27. «World Investment Report 2004: The Shift towards Services, United Nations Conference on Trade and Development», 2004.
28. «World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D», United Nations Conference on Trade and Development, 2005.
29. «World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development», United Nations Conference on Trade and Development, 2006.
30. «World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development», United Nations Conference on Trade and Development, 2007.
31. «World Investment Report 2008: Transnational Corporations and The Infrastructure Challenge», United Nations Conference on Trade and Development, 2008.
32. «World Investment Report 2009: Transnational Corporations , Agricultural Productios and Developement», United Nations Conference on Trade and Development, 2009.
33. «World Investment Report 2010: Investing in a low – carbon economy», United Nations Conference on Trade and Development, 2010.
34. «World Investment Report 2011: Non equity modes of International Production and Denelopement», United Nations Conference on Trade and Development, 2011.
35. «Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from the Spanish experience», Barrios et al., 2002.
36. Blomstrom and Kokko, «Multinational corporations and spillovers», Journal of Economic Surveys, 1998.
37. «Bartlett C. and Ghoshal S., «The Multinational Corporation as an Interorganizational Network», Academy of Management Review , 1990.
38. Chakrabarti, «A Theory of the spatial distribution of foreign direct investment», International Review of Economics and Finance, 2003.
39. Cheng and Kwan, «What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience», Journal of International Economics, 2000.
40. Dicken P., «Global Shift: Mapping the changing Contours of the World Economy», 2007.
41. Globerman and Shapiro, «Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure», World Development, 2002.
42. www.oecd.org
43. www.ypan.gr
44. www.elke.gr
45. www.waipa.org
46. www.investingreecegov.gr
47. www.eurocapital.gr

48. www.bankofgreece.gr