

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**



**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

Άμεσες ξένες επενδύσεις και οι επιπτώσεις  
τους στην ελληνική οικονομία

**ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ Λ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ  
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Α. ΣΤΑΥΡΟΣ**

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ  
ΕΠΩΝΥΜΟ ΟΝΟΜΑ

**ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ 2014**

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

Άμεσες ξένες επενδύσεις και οι επιπτώσεις τους στην ελληνική οικονομία

**ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ Λ.ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ (Α.Μ.14974)**

[alexkara@logistiki.teimes.gr](mailto:alexkara@logistiki.teimes.gr)

**ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Α. ΣΤΑΥΡΟΣ (Α.Μ.15122)**

[stavstav@logistiki.teimes.gr](mailto:stavstav@logistiki.teimes.gr)

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ  
ΕΠΩΝΥΜΟ ΟΝΟΜΑ

**ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ 2014**

## **Πρόλογος**

Σκοπός της παρούσης μελέτης, αναφέρεται η παρουσίαση και ανάλυση στοιχεία που σχετίζονται με την επίδραση των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική οικονομία από το 1960 έως και σήμερα. Προκειμένου λοιπόν η εν λόγω μελέτη να θεωρείται ορθή και αντιπροσωπευτική ως προς το θέμα που εξετάζει, διαχωρίζεται αντίστοιχα σε τρία (3) σχετικά κεφάλαια. Έτσι λοιπόν στο μεν πρώτο κεφάλαιο αναφέρεται και αναλύεται η Έννοια και τα Χαρακτηριστικά των Μορφών Ξένων Άμεσων Επενδύσεων και Κατηγορίες Αυτών στη Σύγχρονη Εποχή, στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύεται η Παρουσία των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική Οικονομία και Επενδυτική Έρευνα από Μέρους των Θυγατρικών Επιχειρήσεων και τέλος στο τρίτο κεφάλαιο αναφέρεται και αναλύεται η Παρουσία και Επίδραση των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική Οικονομία από το 1960 και Έως Σήμερα και η Αντιμετώπιση των Διαφόρων Μορφών Ανεργίας ως Βασική τους Συνεισφορά.

## **Εισαγωγή**

Αποτελεί γεγονός πως η διαρκώς εντεινόμενη παγκόσμια οικονομική κρίση την οποία διανύουμε, έχει ως αποτέλεσμα την επιδείνωση των δεικτών της πλειονότητας των κλάδων οικονομικής δραστηριότητας. Στην Ελλάδα, αυτοί οι κλάδοι επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό, δεδομένης της ύφεσης που λαμβάνει χώρα και της προσφυγής στον μηχανισμό στήριξης η οποία μέχρι στιγμής κάθε άλλο παρά την αποτρέπει.

Αφού λοιπόν αποφασίσει μια επιχείρηση να δράσει με τρόπο εφαρμογής καινοτομιών, θα πρέπει να λάβει υπόψη τους παράγοντες επιτυχίας μιας τέτοιας προσπάθειας. Πέρα την γνώση της αγοράς και του πλεονεκτήματος της υπηρεσίας, απαιτούνται επίσης ξεκάθαροι προσδιορισμοί και σωστή εκτίμηση ρίσκου. Επίσης, καλή οργάνωση με προαγωγή της διατμηματικής συνεργασίας, πόροι, υποστήριξη από το Ανώτερο Μάνατζμεντ υπό την μορφή εμπιστοσύνης και καθοδήγησης (Μελάς, 2005).

Ένας ορισμός λοιπόν που μπορεί να δοθεί για τις Ξένες Άμεσες Επενδύσεις, είναι εκείνος που τις ορίζει ως τις επενδύσεις εκείνες οι οποίες έχουν σαν βασικό τους χαρακτηριστικό να δημιουργούν υποχρεώσεις σε εκτός χώρας επιχειρήσεις (Μελάς, 2005). Δηλαδή, στην περίπτωση που ο επενδυτής βρίσκεται εκτός της χώρας που εδρεύει. Επίσης, ένα άλλο βασικό τους χαρακτηριστικό, είναι ότι οι επενδύσεις αυτές ορίζουν μια σχέση ανάμεσα στη Μητρική Εταιρεία και σε μια θυγατρική σε μια διαφορετική χώρα.

Επομένως, ιδρύεται μαζί με αυτές ένας πολυεθνικός οργανισμός. Ανεξάρτητα τον αριθμό των θυγατρικών εταιρειών που δημιουργούνται στο εξωτερικό, όλες τους ανήκουν σε μια Μητρική Εταιρεία.

Απαραίτητη προϋπόθεση είναι πως όλες οι θυγατρικές εταιρείες πρέπει να βρίσκονται κάτω από τον έλεγχο της Μητρικής Εταιρείας. Μόνο έτσι μια επένδυση χαρακτηρίζεται ως ξένη άμεση επένδυση (ΞΑΕ). Όσον αφορά τις ΗΠΑ και τον έλεγχο που οριοθετούν σαν χώρα, αναφέρουν την κατοχή του 10% ή και πιο πολλών μεριδίων που ανήκουν στην εταιρεία αλλά και κάποιες φορές τη δύναμη της ψήφου αν πρόκειται για μια μετοχική ανώνυμη εταιρεία. Αν υπάρχει μικρότερη ιδιοκτησία μεριδίων τότε γίνεται λόγος για τα επενδυτικά χαρτοφυλάκια (Λότσαρης, 2007).

Ωστόσο, η μεταφορά ορισμένων πακέτων εισροών ή/και παραγωγικών πόρων περιλαμβάνονται στις ξένες άμεσες επενδύσεις, εκτός χώρας. Αναφερόμενοι σε αυτές τις εισροές, εκείνες μπορεί να είναι άυλες ή υλικές. Άυλες για παράδειγμα είναι κάποια θέματα τεχνογνωσία, μάρκετινγκ και υλικές είναι οι πρώτες ύλες, τα μετοχικά κεφάλαια. Σε καμία περίπτωση η αγορά δεν παρεμβαίνει στην μεταφορά αυτή. Όλες οι εισροές γίνονται ανάμεσα στις εταιρείες οι οποίες σχετίζονται μεταξύ τους με σχέση ιδιοκτησίας. Προκειμένου μια επιχείρηση να θεωρηθεί πολυεθνική πρέπει να υπάρχουν ΞΑΕ. Σε αντίθετη περίπτωση δεν είναι πολυεθνική.

# **1. Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup> – Η Έννοια και τα Χαρακτηριστικά των Μορφών Ξένων Άμεσων Επενδύσεων και Κατηγορίες Αυτών στη Σύγχρονη Εποχή**

## **1.1 Μορφές Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στη Σημερινή Οικονομία**

- Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας. Είναι η περίπτωση κατά την οποία ιδρύεται μια θυγατρική επιχείρηση σε μια ξένη χώρα και ο μοναδικός της μέτοχος είναι η μητρική εταιρεία. Δεν «παίζει» ρόλο αν η θυγατρική εταιρεία είναι μια νέα ή μια ήδη υπάρχουσα εταιρεία. Τα πλεονεκτήματα αυτής είναι τα εξής (Λότσαρης, 2007):
  - ❖ Το διοικητικό έλεγχο της θυγατρικής τον έχει η μητρική εταιρεία. Η μητρική εταιρεία έχει επίσης τον σχεδιασμό και την εφαρμογή των στρατηγικών αυτής σε παγκόσμιο επίπεδο
  - ❖ Τα κέρδη της θυγατρικής τα εισπράττει η μητρική
  - ❖ Από τη στιγμή που κάποια θυγατρική βρίσκεται στην χώρα της είναι και σε θέση να κατανοεί τον σχεδιασμό των προϊόντων ανάλογα με τις ανάγκες της τοπικής αγοράς. Το γεγονός αυτό αποτελεί και πλεονέκτημα για τη μητρική εταιρεία προκειμένου να επεκταθεί σε ξένες αγορές.
  - ❖ Οι οικονομίες κλίμακας επιτυγχάνονται με γρήγορους ρυθμούς αφού υπάρχει αύξηση του συνολικού όγκου παραγωγής από όλο τον όμιλο.

Τα μειονεκτήματα αναφέρονται ως εξής:

- ❖ Όλο το οικονομικό βάρος υπεισέρχεται στη μητρική εταιρεία καθώς και όλοι οι κίνδυνοι
- ❖ Η κοινή γνώμη μπορεί να επηρεασθεί ιδιαίτερα από τη στιγμή που κάποια θυγατρική είναι ξένη. Το ίδιο μπορεί να συμβεί και με τις κυβερνήσεις ή και τις δημόσιες υπηρεσίες.
- Κοινοπραξία. Ως κοινοπραξία είναι η συνεργασία ανάμεσα σε μια ή/και περισσότερες επιχειρήσεις. Σκοπός της συνεργασίας αυτής είναι η δημιουργία νέας επιχείρησης από τις τοπικές. Μπορεί ακόμα να αποσκοπούν και σε εξαγορά μιας

επιχείρησης η οποία ήδη υπάρχει. Τα πλεονεκτήματα που έχει μια κοινοπραξία είναι (Λότσαρης, 2007):

- ❖ Αυτομάτως εμφανίζεται ένας εταίρος ο οποίος είναι γνώστης της αγοράς και το βασικότερο διαθέτει διασυνδέσεις
- ❖ Το κόστος και ο κίνδυνος από την κοινοπραξία επιμερίζεται
- ❖ Οι κοινοπραξίες διεκδικούν πολλά κίνητρα από τις κυβερνήσεις όπου και με αυτόν τον τρόπο δημιουργούνται διαφυγόντα κέρδη
- ❖ Δημιουργείται αποτέλεσμα από τη συνεργασία των δυο εταιρών
- ❖ Δημιουργούνται οικονομίες κλίμακας από τη συμπαραγωγή
- ❖ Δημιουργείται διεύρυνση χρηματοδοτικών ευκαιριών

Τα μειονεκτήματα αυτά αναφέρονται ως εξής :

- ❖ Η επιχείρηση δεν μπορεί να λάβει μέρος στην εφαρμογή και το σχεδιασμό της στρατηγικής, αφού δεν ασκεί και τον πλήρη έλεγχο στη νέα εταιρεία
- ❖ Συχνά εμφανίζονται διαφωνίες σε εταίρους για τους σκοπούς της κοινοπραξίας. Οι περιπτώσεις που οι κοινοπραξίες δεν προχωρούν, είναι ποικίλες.
- Μερική εξαγορά. Στην περίπτωση αυτή, η επιχείρηση αποκτά μετοχές ή ένα σημαντικό μέρος αυτών, από την τοπική επιχείρηση. Τα θέματα στα οποία υπάρχει συνεργασία ανάμεσα στις δυο αυτές εταιρείες είναι κυρίως η μεταφορά τεχνογνωσίας και τεχνολογίας. Τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής είναι πολλά και για αυτό το λόγο είναι και δημοφιλής.

## **1.2 Βασικοί Τύποι Άμεσων Ξένων Επενδύσεων**

Βασική προϋπόθεση για να οριοθετηθούν οι τύποι των ΑΞΕ, είναι η κατεύθυνση από την οποία προέρχονται ή/και κατευθύνονται. Επίσης υπολογίζονται και οι στόχοι καθώς και τα κίνητρα αυτών, ως εξής (Λότσαρης, 2007).

- Βάση στόχου
- Βάση εσωτερικών διεργασιών

Υπάρχουν στην περίπτωση που οι εγχώριοι πόροι επενδύονται από το κεφάλαιο. Συχνά η ενίσχυση προέρχεται από :

- Χαμηλά επιτόκια δανεισμού, μειώσεις φόρων, παροχές προνομίων, άρση συγκεκριμένων περιορισμών

- Από την άποψη ότι ένα μακροχρόνιο κέρδος πρέπει να έχει και μια απώλεια βραχυχρόνια εισοδήματος

Οι ΞΑΕ περιορίζονται από (Λότσαρης, 2007):

- Περιορισμούς και Όρια Ιδιοκτησίας
- Ανάγκες Διαφορετικών Απαιτήσεων
- Εξωτερικές Ανάγκες Επιχείρησης

Στην περίπτωση που το εγχώριο κεφάλαιο επενδύεται σε εξωτερικούς πόρους είναι σαφής και η ύπαρξή τους. Δεν είναι όμως και λίγες οι περιπτώσεις που το ξένο κεφάλαιο μπορεί να επενδυθεί σε εισαγωγές και εξαγωγές για κάποιο συγκεκριμένο προϊόν από μια ξένη χώρα. Οι κυβερνήσεις είναι με το μέρος αυτών των επενδύσεων αλλά οι περιορισμοί τους είναι οι εξής (Λότσαρης, 2007):

- Τα φορολογικά κίνητρα που αντιμετωπίζουν από τη στιγμή που επενδύουν σε μια ξένη χώρα
- Τα υποκατάστατα τοπικών επιχειρήσεων
- Οι αριστερές κυβερνήσεις και οι πολιτικές τους οι οποίες υποστηρίζουν την κρατικοποίηση των βιομηχανιών
- Κάποιες μονάδες κοινωνικές οι οποίες υποστηρίζονται από τις εσωτερικές ΞΑΕ.
- Για τη δημιουργία νέων θυγατρικών επιχειρήσεων - Πρόκειται για επενδύσεις σε εγκαταστάσεις νέες ή ήδη υπάρχουσες. Η κυβέρνηση του κράτους στις οποίες λαμβάνουν χώρα δίνει ιδιαίτερη προσοχή από τη στιγμή που δίνουν δυνατότητες παραγωγής, θέσεις εργασίας και νέες τεχνολογίες και τεχνονγνωσία.

### **1.3 Συγχωνεύσεις και Εξαγορές Βάση Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Δημιουργούνται όταν τα περιουσιακά υπάρχοντα στοιχεία μιας μεταφέρονται σε ξένες εταιρείες. Οι τύπου αυτοί είναι και οι πλέον πρωταρχικοί, όσον αφορά τις ξένες άμεσες επενδύσεις. Σημειώνεται επίσης πως όταν οι συγχωνεύσεις λαμβάνουν χώρα εκτός ορίων, τότε τα περιουσιακά στοιχεία αλλά και η λειτουργία των επιχειρήσεων αποσκοπεί σε μια νομική οντότητα. Μπορεί όμως και κάποιες συγχωνεύσεις να δημιουργούνται εκτός συνόρων και όταν τα περιουσιακά στοιχεία και η λειτουργία της επιχείρησης, μεταφέρεται σε μια ξένη εταιρεία. Στην περίπτωση αυτή η εγχώρια εταιρεία αποτελεί θυγατρική της ξένης εταιρείας. Χαρακτηριστικό των εξαγορών, είναι ότι οι εξαγορές δεν διαθέτουν κανένα μακροχρόνιο πλεονέκτημα στη τοπική οικονομία. Τόσο οι συγχωνεύσεις όσο και οι εξαγορές, αποτελούν ένα πολύ σημαντικό τύπο ξένων επενδύσεων και ιδιαίτερα το 1977 όπου αποτελούσαν το 90% σε ΗΠΑ (Λότσαρης, 2007).

### **1.3.1 Οριζόντιες ΞΑΕ**

Είναι η επένδυση στο εσωτερικό μιας επιχείρησης.

### **1.3.2 Κάθετες ΞΑΕ**

Οι κάθετες ΞΑΕ αφορούν :

- Άμεσες ξένες επενδύσεις αναζήτησης αγορών
- Στόχος των επενδύσεων αυτών είναι να εισχωρήσουν σε νέες αγορές ή και να διατηρήσουν το μερίδιό τους στην ήδη υπάρχουσα αγορά. Πολλές φορές χρησιμοποιούνται και σαν μια αμυντική στρατηγική και ιδιαίτερα από τη στιγμή που αυτές διατρέχουν μικρότερο κίνδυνο και έχουν το πλεονέκτημα να διατηρούν την παλιά αγορά ενώ επενδύουν σε μια άλλη.

Βασικός τους στόχος είναι η ανάπτυξη προϊόντων σε νέες αγορές. Τα 4 βασικά κίνητρα για τη δημιουργία τους είναι τα εξής (Λότσαρης, 2007):

- Προσαρμογή προϊόντων σε εγχώρια καταναλωτικά πρότυπα
- Από πλευράς κόστους συμφέρει η εξυπηρέτηση μιας αγοράς τέτοιου τύπου. Η απόσταση από την εγχώρια αγορά είναι ένα θετικό στοιχείο για όσες επιχειρήσεις θέλουν να είναι μακριά από τη χώρα προέλευσης.
- Αποτελεί ιδανική λύση για τις επιχειρήσεις εκείνες που θέλουν να είναι στην αγορά των ανταγωνιστών τους. Οι ΗΠΑ είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα λόγω του μεγέθους της. Η ίδια σαν χώρα διαθέτει πολλές πολυεθνικές οι οποίες βρίσκονται εκεί.

### **1.3.3 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Αποτελεσματικότητας και Αποδοτικότητας**

Σε αυτήν την περίπτωση οι εταιρείες αποσκοπούν στην αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεών τους, λόγω των πλεονεκτημάτων από τις οικονομίες κλίμακας από την κοινή ιδιοκτησία.

### **1.3.4 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Στρατηγικών Πόρων ή/και Ικανοτήτων**

Δεν είναι τίποτε άλλο από κάποια στρατηγική εταιρειών οι οποίες αποσκοπούν να σώσουν κάποιους πόρους από τους ανταγωνιστές. Μια τακτική την οποία χρησιμοποιούν οι πετρελαιοπαραγωγοί κυρίως, οι οποίοι δίνουν ιδιαίτερη σημασία στον ανταγωνισμό και στην απόκτηση πετρελαίου από αυτούς. Στόχος της τακτικής αυτή η είναι η διατήρηση του ανταγωνισμού διεθνώς αλλά και η βελτίωση αυτού.



## **1.4 Ξένες Άμεσες Επενδύσεις Μέσω Συγχωνεύσεων και Εξαγορών**

### **1.4.1 Κατηγορίες Συγχωνεύσεων και Εξαγορών**

Οι κατηγορίες στις οποίες μπορούν να διαχωριστούν οι συγχωνεύσεις και εξαγορών επιχειρήσεων στις μέρες μας, είναι οι εξής (Μελάς, 2005):

- Οριζόντια ενοποίηση. Δεν είναι τίποτε άλλο από τη συνένωση εταιρειών δυο ή/και περισσοτέρων. Οι εταιρείες αυτές ασχολούνται όμως με το ίδιο αντικείμενο και παράγουν τα ίδια προϊόντα και φυσικά με τον ίδιο στάδιο παραγωγής. Η αγορά όμως που απευθύνονται είναι διαφορετική.
- Κάθετη ενοποίηση. Είναι η περίπτωση όπου δύο ή και περισσότερες επιχειρήσεις ενοποιούνται για να παράγουν το ίδιο προϊόν αλλά σε διαφορετικά στάδια παραγωγής. Στην περίπτωση αυτή την ευθύνη για την παραγωγή πρώτων υλών την έχει η μια εταιρεία και την ευθύνη για πώληση του προϊόντος την έχει η άλλη εταιρεία.
- Συγκεντρωτική ενοποίηση. Δυο ή περισσότερες εταιρείες ενοποιούνται με συγκεντρωτική ενοποίηση από τη στιγμή που έχουν την ίδια τεχνολογία παραγωγής, ίδιο μάρκετινγκ αλλά τα προϊόντα που παράγουν δεν είναι ίδια.
- Συσπειρωμένη ενοποίηση. Είναι η ενοποίηση δυο ή/και περισσοτέρων εταιρειών οι οποίες όμως παράγουν διαφορετικά προϊόντα, έχουν διαφορετική τεχνική παραγωγής, διαφορετικό μάρκετινγκ, το κοινό τους είναι επίσης διαφορετικό και γενικά μεταξύ τους έχουν σημαντικές διαφορές.

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να σημειωθεί ότι η κάθε εταιρεία που προχωρά σε συγχωνεύσεις ή/και εξαγορές μπορεί να έχει τα δικά της προβλήματα στην αγορά που λειτουργεί καθώς και τους δικούς της λόγους για μια τέτοια διαδικασία. Έτσι υπάρχουν και διαφορετικές αιτίες για την όποια εξαγορά και συγχώνευση. Η έρευνα των Jay & Gordon η οποία έγινε το 1990 προσπάθησε να προσφέρει συγκεκριμένες πληροφορίες σ' αυτό το θέμα. Στην έρευνα αυτή έλαβαν μέρος 32 στελέχη των οποίων οι εταιρείες τους είχαν προχωρήσει σε αυτή τη διαδικασία. Βάση της συγκεκριμένης έρευνας, αναφέρονται τα εξής συμπεράσματα σχετικά με τις αιτίες και τα είδη εξαγορών στον επιχειρηματικό τομέα (Αργυρόπουλου, 1997) :

- Η κάθετη ενοποίηση συνήθως διεξάγεται από τη στιγμή που χαρακτηρίζεται σαν ένα διοικητικό «εργαλείο». Ένα «εργαλείο» που χρησιμοποιείται για την επίλυση σημαντικών προβλημάτων μέσα στη διοίκηση. Διευκολύνει τη μετάγγιση της διοικητικής εμπειρίας και μειώνει το όποιο ρίσκο. Οι όποιες

άλλες αιτίες όπως η αύξηση του μεριδίου αγοράς, οι οικονομικές κλίμακες ή/και η διείσδυση σε νέες αγορές δεν είναι και τόσο σημαντικές για μια τέτοια ενοποίηση.

- Στην περίπτωση των οριζόντιων ενοποιήσεων δεν είναι αναγκαίο να υπάρχει κάποιος βασικός λόγος για την σχετική ενοποίηση. Συνήθως οι λόγοι και οι αιτίες στην περίπτωση αυτή είναι ποικίλης φύσης. Όλοι τους οδηγούν στη συγχώνευση και στο σύνολό τους «έπαιξαν» σημαντικό ρόλο στην τελική απόφαση. Κάτω από το πρίσμα των παραπάνω, δίνεται μια εξήγηση σε ότι έχει να κάνει με βασικότερα αίτια των συγχωνεύσεων. Αναφέρεται η υπόθεση της αποτελεσματικότητας και της μονοπωλιακής δύναμης. Όσον αφορά τις οριζόντιες ενοποιήσεις και τα δυο παραπάνω κίνητρα είναι εξίσου σημαντικά.
- Η βασική αιτία στις περισσότερες συγχωνεύσεις είναι μια νέα επιθετική πολιτική και η υιοθέτησή της προκειμένου να υπάρξουν μεγαλύτερα αγοράς. Ωστόσο, ο ρόλος των οικονομιών κλίμακας, η καλύτερη διαχείριση πόρων και οι νέες αγορές δεν είναι και τόσο σημαντικοί λόγοι.
- Η επιθυμία διείσδυσης σε νέες αγορές είναι επίσης μια σημαντική αιτία για συγχωνεύσεις. Επίσης, η αξιοποίηση αλλά και μεγιστοποίηση των όποιων χρηματοοικονομικών δυνατοτήτων.

#### **1.4.2 Πλεονεκτήματα Συγχωνεύσεων και Εξαγορών στην Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Το πλεονεκτήματα από τις εξαγορές και τις συγχωνεύσεις με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων τα οποία αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία, αναφέρονται ουσιαστικά σε δυο κατηγορίες :

- Αυτά που σχετίζονται με τις επιχειρήσεις που διοικούν. Για παράδειγμα, σε θέματα με τις αμοιβές τους αλλά και το κύρος τους
- Σε αυτά που αφορούν τους μετόχους των επιχειρήσεων. Σε θέματα δηλαδή που αφορούν τα κέρδη και την αξία των μετοχών τους από τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές

Η αποτελεσματικότητα μιας εξαγοράς ή συγχώνευσης αντίστοιχα με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, μπορεί να αυξηθεί ή να μειωθεί με τις τάσεις συγκέντρωσης. Οι επιχειρήσεις είναι σε θέση να επιτύχουν μεγάλη κλίμακα αλλά και εύρος παροχής υπηρεσιών μέσα από τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές (Αργυρόπουλου, 1997). Ταυτόχρονα, μπορούν να προσφέρουν και μια γκάμα προϊόντων με περισσότερες πιθανότητες κέρδους. Αλλά και με το να συγκεντρώνεται το κεφάλαιο σε ένα συγκεκριμένο

κλάδο δίνεται η δυνατότητα να γίνονται σημαντικές προωθητικές αλλαγές σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης. Έτσι η αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων μπορεί να βελτιώνεται. Κάποιες από τις συνέπειες αυτής της συγκέντρωσης στις επιχειρήσεις για παράδειγμα, είναι οι εξής (Μελάς, 2005):

- Αποτελεσματικότητα κλίμακας – κόστους
- Αποτελεσματικότητα – εσόδων
- Αποτελεσματικότητα φάσματος
- Χ - αποτελεσματικότητα (διοικητική αποτελεσματικότητα)

Αναφορικά λοιπόν με τα πλεονεκτήματα από τις συγχωνεύσεις με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, αυτά εντοπίζονται ως εξής (Κοσκινάς, 2004):

- **Μεγιστοποίηση απόδοσης των μετόχων.** Μέσα από τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές προσφέρεται μια νέα δυναμική στην επιχείρηση η οποία δίνει την ευκαιρία για νέα κέρδη και την ταυτόχρονη βελτίωση της. Σε περίπτωση που υπάρχει και άνοδος του μετοχικού κεφαλαίου, η συγχώνευση θεωρείται πιο επιτυχημένη. Βέβαια τα παραπάνω δρουν σε βραχυπρόθεσμη βάση. Μόνο αν η επιχείρηση έχει αύξηση κερδών στα επόμενα έτη, γίνεται λόγος για μακροπρόθεσμη άνοδο μετοχής.
- **Εξοικονόμηση κόστους.** Παρατηρείται στην περίπτωση που στις επιχειρήσεις οι οποίες έχουν προχωρήσει σε συγχώνευση, υπάρχουν οικονομίες κλίμακας μέχρι και 25%. Επίσης παρατηρούνται :
  - ✓ μείωση κόστους μεταφορικών εξόδων
  - ✓ εξόδων συναλλαγής
  - ✓ αποδοτική χρήση περιουσιακών στοιχείων
  - ✓ κατανομή περιουσιακών στοιχείων
- **Αντιμετώπιση οξυμένου ανταγωνισμού.** Μόνο στην περίπτωση που η επιχείρηση δίνει προϊόντα τα οποία είναι σε ελκυστική τιμή και τα ίδια είναι διαφοροποιημένα με υψηλή ποιότητα. Η μείωση κόστους λειτουργίας είναι απαραίτητη όπως και το κόστος προσωπικού σχετικά με θέματα μισθοδοσίας
- **Ανάγκη δημιουργίας εταιρειών μεγάλου μεγέθους μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών επιβάλλεται και από τη τεχνολογική πρόοδο η οποία αυξάνει τις οικονομίες κλίμακας σε παραγωγή και διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών.**

Συνήθως ως δαπανηρή χαρακτηρίζεται η εισαγωγή νέας τεχνολογίας αλλά θεωρείται πολύ πιο χρήσιμη σε μεγάλες επιχειρήσεις.

- **Απόκτηση ολιγοπωλιακής δύναμης που αυξάνει τα κέρδη των εταιρειών. Συνεπάγεται αύξηση της φήμης της επιχείρησης.**
- **Χρηματοοικονομικά και φορολογικά πλεονεκτήματα, κυρίως μέσα από τη διασπορά των κερδών και τη μείωση των διακυμάνσεων.**
- **Διοικητικά πλεονεκτήματα, βελτιωμένη χρήση πληροφοριών και τεχνολογίας.**

#### **1.4.3 Μειονεκτήματα Συγχωνεύσεων και Εξαγορών Επιχειρήσεων Με Σκοπό την Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Εκτός των πλεονεκτημάτων όμως που εμφανίζονται στις εξαγορές και συγχωνεύσεις με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, υπάρχουν και κάποια βασικά μειονεκτήματα, ως εξής (Μελάς, 2005):

- Μέσα από ακαδημαϊκές έρευνες έχει αποδειχθεί ότι μόνο το 40% των συγχωνεύσεων και των εξαγορών με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, είχαν επιτυχία και το 60% ήταν αποτυχημένες
- Μικρότερα περιθώρια για μεγαλύτερο μερίδιο αν η εγχώρια αγορά είναι πλήρως ανταγωνιστική και φυσικά αν υπάρχει η προϋπόθεση για εμφάνιση προϊόντων που θα είναι υψηλής ποιότητας και τα ίδια θα παρουσιάζονται ως διαφοροποιημένα
- Υπάρχει υψηλό κόστος διοίκησης και διαχείρισης μέσα από τις συγχωνεύσεις. Αλλά κάτι τέτοιο συνεπάγεται ότι υπάρχουν εφάπαξ δαπάνες οι οποίες συμψηφίζονται με περικοπές κόστους από τις διάφορες συνεργίες
- Από τη στιγμή που στο 80% των συγχωνεύσεων υπάρχει μείωση απασχόλησης προσωπικού λόγω απολύσεων, το κοινωνικό κόστος είναι υψηλό

Τα πλεονεκτήματα λοιπόν παρουσιάζονται ως μειωμένα από τη στιγμή που εντοπίζονται :

- ✓ Προβλήματα γλωσσικής ετερογένειας
- ✓ Διαφορές κουλτούρας
- ✓ Διαφορές σε εποπτικούς κανόνες

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί πως σημαντικό μειονέκτημα αποτελούν και οι κίνδυνοι που αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία για τις συγχωνεύσεις με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, οι οποίοι εμφανίζονται λόγω (Αργυρόπουλου, 1997):

- της περίπτωσης όπου η τιμολόγηση της εταιρείας η οποία εξαγοράζεται έχει άμεση σχέση με τους παραπάνω κινδύνους. Όποιοι και αν είναι οι λόγοι για την εξαγορά θα πρέπει να αντισταθμίζονται με τα νέα οφέλη και τα αναμενόμενα έσοδα. Αν υπάρχουν δυο επιχειρηματικά ιδρύματα τα οποία βρίσκονται στην ίδια χώρα και που και τα δυο έχουν ίδια γραμμή παραγωγής, τότε θα πρέπει να ακολουθούν και την ίδια γραμμή στρατηγικής
- Ο βασικότερος κίνδυνος μετά από μια συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων είναι ο λειτουργικός, όπου μέσα από την ενσωμάτωση του προσωπικού στη νέα επιχείρηση, προκύπτει ο κίνδυνος αυτός. Επίσης ο συγκεκριμένος κίνδυνος μπορεί να προκύψει από :
  - ✓ Την ενοποίηση των συστημάτων πληροφορικής και διαχείρισης
  - ✓ Τον επανασχεδιασμό και επέκταση συστημάτων εσωτερικού ελέγχου
  - ✓ Την καθημερινή παρακολούθηση λογιστικών συστημάτων
  - ✓ Την επαφή με πελάτες
- Δημιουργία πολύπλοκων χρηματοοικονομικών εταιρειών με αλληλοεξάρτηση μεταξύ τους. Κάτω από αυτό το πρίσμα η συγκεκριμένη αλληλοεξάρτηση σχετίζεται με την απόδοση των μετοχών τους και επομένως και από το συστηματικό ρίσκο στα χρηματοοικονομικά συστήματα.

#### **1.4.4 Εναλλακτικοί Τρόποι Προσέγγισης και Διενέργειας Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Στον κόσμο των πραγματικών επιχειρήσεων, έχει παρατηρηθεί μια τάση για αναζήτηση ολοένα νέων τρόπων και μεθόδων με σκοπό την καλύτερη απόδοση αυτών των εταιρειών και σε αντίθεση βέβαια με τις θεωρίες των ειδικών που αναφέρονται στη συνολική απόδοση τους (Κοσκινάς, 2004). Απλή είναι η εσωτερική μεγέθυνση η οποία είναι εφικτή με τη δημιουργία θυγατρικών εταιρειών ή με τη δημιουργία υποκαταστημάτων με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Η διαφορά των εναλλακτικών στρατηγικών στο κόσμο των τραπεζικών συγχωνεύσεων αναφέρεται κυρίως στο βαθμό ελέγχου ο οποίος διεξάγεται από ένα νέο οργανισμό προς τις πλευρές εκείνες που συμμετέχουν (Κοσκινάς, 2004). Εκτός των συγκεκριμένων όμως που αναφέρονται, εντοπίζονται κάποιοι εναλλακτικοί τρόποι προσέγγισης όμως στις συγχωνεύσεις ή επιχειρήσεων με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων ως εξής.

- **Μέσω Συνιδιοκτησίας.** Τη δημιουργούν κυρίως μικρές επιχειρήσεις που είναι αναπτυσσόμενες. Από την κάθε μια προσφέρονται στοιχεία τεχνογνωσίας, προσωπικό και ότι ορίζεται από την αρχική συμφωνία. Η μορφή της μπορεί να είναι νομικά αυτόνομη ή/και να είναι μια σύμπραξη εταιρειών. Οι τομείς όπου η εταιρείας δραστηριοποιείται μπορεί να είναι διαφορετικοί, τα προϊόντα που παράγει να είναι συμπληρωματικά ή/και παρόμοια. Καλό όμως είναι το τελευταίο στοιχείο να αποφεύγεται για να μην υπάρχουν συγκρουόμενα συμφέροντα. Το σημαντικό είναι να γίνεται μια προσεκτική επιλογή συνεργατών. Η μορφή της διοίκησης αλλά και η αποτελεσματική λειτουργία επιχείρησης αποτελούν αντίστοιχα, σημαντικά θέματα για επίλυση.
- **Μέσω Ανάπτυξης με Παραχώρηση Προνομίου.** Αφορά τη συμφωνία ανάμεσα σε μια εταιρεία και ενός ανεξάρτητου προσώπου. Η εταιρεία είναι εκείνη που διαθέτει την τεχνική παραγωγή και τα διαχειριστικά συστήματα αλλά κυρίως την επωνυμία και το ανεξάρτητο πρόσωπο με την καταβολή κάποιου χρηματικού ποσού όπου εξασφαλίζει τη παραγωγή και τη διάθεση του προϊόντος. Με αυτόν τον τρόπο, οι επιχειρήσεις αποθέτει το ενδιαφέρον τους στις πωλήσεις ειδικά από τη στιγμή που ο παρατηρητής ασχολείται με θέματα όπως έρευνα αγοράς και διαφημιστική προβολή. Από τη δεκαετία του 1970, η μέθοδος αυτή θεωρείται άκρως επιτυχημένη.
- **Μέσω Ανάπτυξης με Άδεια Εκμετάλλευσης.** Στην περίπτωση αυτή προσφέρεται το δικαίωμα άδειας εκμετάλλευσης για ανάπτυξης και εκμετάλλευσης με στόχο την παραγωγή και πώληση των αγαθών. Οι πιο βασικοί λόγοι για μια τέτοια συμφωνία είναι οι εξής (Μελάς, 2005):

- *Η έλλειψη χρηματικών πόρων για την παραγωγική διαδικασία*

- Οι καινοτομίες στον τεχνολογικό τομέα.
- Η μη εξοικείωση με στρατηγικές μάρκετινγκ, θέματα προώθησης και με δίκτυα διανομής
- Η όλη ευθύνη της διαδικασίας αναλαμβάνεται από την εταιρεία-εκδοχέα η οποία δίνει και το όνομά της.

➤ **Στρατηγικές Συμμαχίες.** Θεωρούνται παρόμοιες με τις συνιδιοκτησίες. Απλά ο χρονικός ορίζοντας είναι μικρότερος και δεν υπάρχει δεσμευτικός χαρακτήρας στη μορφή της συμφωνίας.

#### **1.4.5 Ωφέλειες Επιχειρηματικών Συγχωνεύσεων και Εξαγορών με Σκοπό την Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Αναφερόμενοι στις ωφέλειες των επιχειρηματικών συγχωνεύσεων και εξαγορών με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, θα λέγαμε πως μια από τις βασικότερες ωφέλειες απορρέει από τον μετασχηματισμό του χρηματοπιστωτικού συστήματος στην Ευρώπη το οποίο σύστημα ευνοήθηκε από την υιοθέτηση της Δεύτερης Επιχειρηματικής Οδηγίας καθώς και άλλων κοινοτικών οδηγιών κατά την περίοδο της τελευταίας δεκαετίας (Κοσκινάς, 2004). Επίσης, θετικό σημείο ήταν και η είσοδος του ευρώ και το οποίο επέδρασε καταλλυτικά στις συγχωνεύσεις και εξαγορές. Οι επιχειρήσεις έτσι μείωσαν το μεσολαβητικό τους ρόλο και ταυτόχρονα έκαναν πιο ισχυρή τη χρηματοδοτική λειτουργία των κεφαλαιαγορών. Έτσι στο προσκήνιο επανήλθαν (Αργυρόπουλου, 1997):

- Εταιρείες συλλογικών επενδύσεων
- Εταιρείες επιχειρηματικών συμμετοχών
- Υπηρεσίες διαχείρισης περιουσίας
- Εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης
- Εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

Στις μέρες μας βέβαια, το κόστος παροχής των υπηρεσιών υψηλού επιπέδου έχει μειωθεί λόγω της χρήσης των νέων τεχνολογιών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, κάτι που αναφέρεται από μέρους όλων των επιχειρήσεων σχετικά. Έτσι με αυτόν τον τρόπο ενισχύθηκαν οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές. Αλλά και από την άλλη πλευρά όλα τα διάφορα προϊόντα ενισχύονται με πολύ περισσότερα χαρακτηριστικά τυποποιημένα προϊόντα κάνοντας τα πιο ανταγωνιστικά. Η στρατηγική των επιχειρήσεων, η λειτουργία και η δομή τους, ο τρόπος με τον οποίο προσεγγίζουν τους πελάτες πλέον αλλά και η

στρατηγική ανάπτυξης τους αλλάζει μέσω των νέων τεχνολογικών εφαρμογών με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων.

#### **1.4.6 Κύριοι Λόγοι Επιχειρηματικών Συγχωνεύσεων και Εξαγορών με Σκοπό την Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Αναφερόμενοι στους κύριους λόγους επιχειρηματικών συγχωνεύσεων και εξαγορών στις μέρες μας με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, θα λέγαμε πως δεν είναι περίεργο ότι στις μέρες μας η λειτουργία των επιχειρήσεων συνεχώς αλλάζει και οι περισσότερες μέσα από το σωστό management και τον σωστό προγραμματισμό προσπαθούν και διατηρήσουν και να ισχυροποιήσουν τη θέση τους στην αγορά (Αργυρόπουλου, 1997).

Έτσι η επιχείρηση που επιθυμεί τα παραπάνω, θα πρέπει να ακολουθήσει μια συγκεκριμένη στρατηγική απλά και μόνο για να ισχυροποιήσει τη θέση της στην αγορά. Επίσης, ένα πλάνο management είναι απαραίτητο να ακολουθηθεί το οποίο θα είναι σχεδιασμένο και προσαρμοσμένο στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης αλλά και στις ανάγκες της. Αυτόν τον τρόπο ακριβώς ακολουθούν και οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα οι οποίες θέλουν να κατέχουν μια δυνατή θέση στην αγορά. Είτε είναι μικρές είτε είναι μεγάλες.

Ταυτόχρονα έχουν βλέψεις για επέκταση σε νέες αγορές της Ευρώπης οι οποίες διαμορφώνονται. Δεν είναι όμως κάποιες φορές λίγοι οι παράγοντες αυτοί σαν αυτόν της οικονομικής ύφεσης στις μέρες μας, οι οποίοι αναγκάζουν κάποιες επιχειρήσεις να μετατραπούν ή και να προχωρήσουν σε συγχωνεύσεις ή εξαγορές μόνο και μόνο για να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τις δύσκολες οικονομικές καταστάσεις και να κερδίσουν έδαφος στην αγορά. Πάντα όμως οι όποιες εξαγορές και συγχωνεύσεις γίνονται σύμφωνα με τους ισχύοντες Νόμους που υπάρχουν στην Ελλάδα. Κάποιες από αυτές τις συγχωνεύσεις βοηθούν τις επιχειρήσεις που προχωρούν σε αυτές να είναι αποτελεσματικές, να έχουν τεχνολογική πρόοδο, εξορθολογισμό παραγωγής με αποτέλεσμα μειωμένο κόστος παραγωγής και θετικά αποτελέσματα στην οικονομία.

Είναι απαραίτητη να υπολογίζονται από τις αρχές οι οποίες θέλουν κάποιες συγχωνεύσεις όλες οι θετικές επιδράσεις. Παρόλ' αυτά, οι συγχωνεύσεις και οι συνέπειές τους αντιμετωπίζονται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή με δυσπιστία και επιφύλαξη. Το εγχείρημα του να προχωρήσει μια τραπεζική επιχείρηση η οποία δεσπόζει στην αγορά και περιορίζει τον ανταγωνισμό, απαγορεύεται. Δεν είναι και λίγες οι περιπτώσεις εκείνες κατά



τις οποίες κατηγορήθηκε ότι είχε σαν κίνητρο να σταματήσει τις όποιες συγκεντρώσεις αφού έτσι κάποιες επιχειρήσεις θα είχαν τέτοια αποτελεσματικότητα και κατά συνέπεια καθόλου ανταγωνισμό.

Βασικό κριτήριο στις ΗΠΑ για συγκεντρώσεις είναι η σημαντική μείωση του ανταγωνισμού ή όχι. Επίσης σύμφωνα με το νόμο προβλέπεται να είναι δυνατόν για τις επιχειρήσεις να προβάλλουν την αποδοτικότητα των συγχωνεύσεών τους. Αλλά δεν είναι πολλές οι περιπτώσεις αυτές. Σε κάποιες αποφάσεις υπήρξαν μεγάλες αντιδράσεις από τις δυο πλευρές του Ατλαντικού ότι κάποιες αποφάσεις εκατέρωθεν επηρέασαν σημαντικά επιχειρηματικά συμφέροντα. Είναι πολύ σημαντικό τα οικονομικά αναμενόμενα οικονομικά οφέλη κατά την ανάλυση του δικαίου να εξετάζονται έτσι ώστε να διαπιστώνεται να θα υπερκεράσουν τη βλάβη του ανταγωνισμού.

Έτσι σε κάποιες περιπτώσεις θα πρέπει οι συνέπειες μιας συγχώνευσης στην κοινωνία αν είναι αμφιλεγόμενος να περνά από ποιοτική και ποσοτική ανάλυση όλων των αναμενόμενων οικονομικών συνεπειών και ωφελημάτων. Από τη στιγμή που διαπιστωθεί ότι ο ανταγωνισμός θα αντισταθμιστεί και οι τιμές των υπηρεσιών ή των προϊόντων θα παραμείνουν σταθερές τότε η συγχώνευση θα πρέπει να εγκρίνεται. Όσες συγχωνεύσεις δεν είναι οικονομικά αποτελεσματικές, θα πρέπει να σταματούν και να απαγορεύονται (Κοσκινάς, 2004).

Αντίστοιχα θα πρέπει να σημειωθεί πως εντός των λόγων για τους οποίους πολλές επιχειρήσεις καταφεύγουν στις συγχωνεύσεις και εξαγορές, είναι και η επίτευξη των στόχων των μεγαλύτερων επιχειρήσεων με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά. Έτσι λοιπόν αναφέρεται πως με τη μελλοντική πορεία των υπηρεσιών οι οποίες θα δοθούν τόσο στην ελληνική αγορά όσο και στην αγορά της Ευρώπης σχετίζονται οι στόχοι των Ομίλων κάθε επιχείρησης και των υπευθύνων του μέσα από μια συγχώνευση ή μια εξαγορά στο συγκεκριμένο τομέα. Στόχος τους είναι η παροχή καλύτερων προϊόντων και υπηρεσιών μέσα από τη χρήση νέων συστημάτων εξυπηρέτησης των πελατών αλλά καλύτερης αποτελεσματικότητας του κάθε Ομίλου.

Ως στόχοι αναφέρονται επίσης η άμεση ικανοποίηση των πελατών, οι εσωτερικές διεργασίες, όπως ο τομέας των χρηματοοικονομικών και η εκπαίδευση των ανθρώπινων πόρων που έχουν άμεση σύνδεση με τα παραπάνω. Κυρίως στις Βαλκανικές χώρες όπου οι τράπεζες επιθυμούν να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων. Έτσι οι στόχοι αναφέρονται ως εξής (Κοσκινάς, 2004).

- Ικανοποίηση πελατών
- ✓ Αύξηση καταστημάτων στο εξωτερικό
- ✓ Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών από κινητά τηλέφωνα
- ✓ Νέα υποκαταστήματα σε ευρωπαϊκές χώρες και τις δυσμενείς χώρες.
- ✓ Ευθύνη απέναντι στους πελάτες της Ελλάδας και των ξένων αγορών. Είναι σημαντικό η κάθε επιχείρηση να ενεργεί και να συμμετέχει στην κοινωνία και να προσφέρει αλλά και να αποτελεί σημαντικό κομμάτι της στρατηγικής της επιχείρησης, η κοινωνία
- ✓ Να υπάρχει ομαδικότητα μαζί με τις ατομικές προσπάθειες των υπαλλήλων. Οι στόχοι πρέπει να επιτυγχάνονται ομαδικά τόσο στην Ελλάδα όσο και στην αγορά της Νέας Ευρώπης
- ✓ Ευθύνη στους εργαζόμενους ξένων χωρών ώστε να αναδुकνεύεται το ανθρώπινο δυναμικό και οι νέες εφαρμογές
- ✓ Καλύτερη αποτελεσματικότητα της κάθε επιχείρησης.
- ✓ Τουλάχιστον μέσα ετήσια αύξηση Καθαρών Κερδών Στρατηγική, πληρότητα προϊόντων, ποιοτικές υπηρεσίες από εξειδικευμένο προσωπικό για τα επόμενα έτη με σκοπό η τράπεζα να επιτύχει τους στόχους της. Οι εργαζόμενοι και η συμβολή τους είναι αναγκαία για αυτούς τους στόχους
- ✓ Απαραίτητη μια σωστά σχεδιασμένη πολιτική η οποία θα αναπτύσσεται χρόνο με το χρόνο και μέσω της οποίας θα ισχυροποιείται η θέση της στην Ελλάδα και στο εξωτερικό καθώς και όλων των επιχειρήσεων ώστε να ικανοποιούνται οι πελάτες
- ✓ Αποτελεσματικότερη διαχείριση κινδύνων σε ξένες αγορές. Καλύτερη παρακολούθηση αυτών των κινδύνων οι οποίοι προκύπτουν από κάποιες επιχειρηματικές δραστηριότητες και σαν βάση έχουν τη καλύτερη διεθνή πρακτική
- ✓ Διατήρηση των αρχών της εταιρικής διακυβέρνησης οι οποίες έχουν άμεση σχέση με την εταιρική κουλτούρα και τις δεσμεύσεις της Διοίκησης και των αρχών της νομοθεσίας.

#### **1.4.7 Παράγοντες Επιτυχίας Επιχειρηματικών Συγχωνεύσεων και Εξαγορών με Σκοπό την Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων**

Οι παράγοντες οι οποίοι θα πρέπει να εξασφαλισθούν για μια επιτυχημένη συγχώνευση και εξαγορά με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, είναι ουσιαστικά οι ακόλουθοι έξι (6). Αν βέβαια κάποιος απ' αυτούς αποτύχει, ολόκληρη η διαδικασία επιτυχίας μπορεί να επηρεασθεί σχετικά. Ωστόσο, μέσα από ένα προσεκτικό

σχεδιασμό και έλεγχο εφαρμογής, κάποιιοι απ' αυτούς τους παράγοντες μπορούν και να ελεγχθούν ούτως ώστε να οδηγηθούν στην επιτυχία (Μελάς, 2005).

Κάποιοι άλλοι όμως είναι πιο δύσκολοι να ελεγχθούν στην πράξη από ένα μεγάλο αριθμό εξωτερικών δυνάμεων. Ιδιαίτερη σημασία πρέπει να αποδίδεται από τις επιχειρήσεις σε θέματα επίδοσης από τους παραπάνω παράγοντες αλλά και στην όποια αξιολόγηση γύρω από την μελλοντική συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, η οποία θα πρέπει να περιέχει τη αξιολόγηση του καθένα παράγοντα. Έτσι λοιπόν, οι έξι παράγοντες που σημειώθηκαν παραπάνω, είναι οι εξής κάτωθι:

### ➤ **Στρατηγικό Όραμα**

Η εικόνα μια ξεκάθαρης συγχώνευσης με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων πρέπει να δίνεται μέσα από το στρατηγικό όραμα. Το όραμα αυτό πρέπει να περιέχει τη δημιουργία μακροπρόθεσμων και ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων αλλά και βραχυπρόθεσμων αποδόσεων σε θέματα λειτουργικότητας. Οι βασικοί λόγοι για συγχωνεύσεις και εξαγορές είναι οι εξής :

- Αύξηση οικονομιών κλίμακας
- Γεωγραφικό πεδίο
- Γνώση για καλύτερη επιχειρηματική δραστηριότητα

Υψηλές προτεραιότητες θεωρούνται επίσης η αποδοτικότητα και ο περιορισμός δαπανών στην περίπτωση που ο στόχος του στρατηγικού οράματος είναι οι οικονομίες κλίμακας. Σε θέματα γεωγραφικού πεδίου ο λόγος της τραπεζικής συγχώνευσης είναι η γεωγραφική κάλυψη των επιχειρήσεων. Αλλά το σημαντικό στοιχείο θεωρείται ότι η συγκεκριμένη συγχώνευση πρέπει ν' αποδώσει και να αναπτυχθεί καθώς ταυτόχρονα να περιορισθούν οι δαπάνες.

### ➤ **Δομή της Συμφωνίας. Τρόπος Χρηματοδότησης**

Η δομή της συμφωνίας είναι ένα επίσης βασικό θέμα για μια επιτυχημένη συγχώνευση και εξαγορά με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Βασικά είναι επίσης τα θέματα χρηματοδότησης. Οι κύριοι λόγοι αποτυχίας σε μια αντίστοιχη συγχώνευση, είναι οι υψηλές πληρωμές χρέους και η ακριβή τιμή αγοράς.

## ➤ **Οφειλόμενη Επιμέλεια και Αφοσίωση**

Απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία μιας συγχώνευσης με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, είναι το γεγονός ότι οι εταιρείες θα πρέπει να εστιάσουν στη εξασφάλιση του στρατηγικού οράματος. Είναι απαραίτητο η ομάδα επιμέλειας να συμπεριλάβει μέλη και από τις δυο επιχειρήσεις καθώς και λογιστές, δικηγόρους, τεχνικούς κλάδους και άλλα υπεύθυνα άτομα. Η ομάδα επιμέλειας επίσης θα πρέπει να ασχοληθεί με θέματα που αφορούν την οικονομική επιθεώρηση οικονομικών στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, εσόδων και δαπανών. Θα πρέπει τέλος να λάβει υπόψη της θέματα διαφορετικής τεχνολογίας και ανθρώπινου δυναμικού.

## ➤ **Σχεδιασμός της Εξαγοράς/Συγχώνευσης**

Είναι πολύ σημαντική η περίοδος που περιλαμβάνει την ανακοίνωση της συγχώνευσης με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Ο λόγος είναι ότι ολόκληρο το πλάνο της συγχώνευσης πρέπει να παρουσιασθεί στα κατάλληλα άτομα και μάλιστα με σιγουριά. Στην περίοδο αυτή αποδίδεται η διαδικασία ολοκλήρωσης και όλες οι σχετικές αποφάσεις γύρω από την ηγεσία, το χρονοδιάγραμμα και τη δομή της διαδικασίας. Οι ρόλοι και οι ευθύνες όλων όσων λαμβάνουν μέρος στη διαδικασία αυτή, ορίζονται με ακρίβεια. Είναι πολύ σημαντικό επίσης να υπάρχουν ακριβείς και συντονισμένες προσπάθειες επικοινωνίας για όλους τους ενδιαφερομένους (Αργυρόπουλου, 1997).

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί πως η νέα ομάδα ηγεσίας είναι αναγκαίο να επιλεγεί άμεσα και να δοθούν οδηγίες στα άτομα που βρίσκονται σε χαμηλότερα επίπεδα. Ιδιαίτερα δύσκολη είναι η επιλογή του Διευθύνοντος Συμβούλου και του Διοικητικού Συμβουλίου. Ο βασικότερος λόγος είναι η ενδεχόμενη έχθρα που μπορεί να αναπτυχθεί μεταξύ τους. Μια λύση είναι η κατανομή ευθυνών αλλά και πάλι η κατανομή δύναμης μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα. Η πληροφορία για την αρχή της διεύθυνσης πρέπει να είναι σαφής. Είναι σημαντικός ο καθορισμός της δομής της νέας επιχείρησης με σαφήνεια. Πρέπει να δοθεί η απαραίτητη βοήθεια στην ομάδα διοίκησης από ένα στέλεχος της διαχείρισης. Επίσης πρέπει να δοθούν με σαφήνεια οι ημερομηνίες που αφορούν τη λήψη σοβαρών αποφάσεων και για την επίτευξη σοβαρών στόχων. Σε περίπτωση που η διαδικασία προγραμματισμού δεν είναι ολοκληρωμένη, τότε η επιτυχία συγχώνευσης δεν θα είναι και αυτή επιτυχημένη.

## ➤ **Ολοκλήρωση Μετά την Εξαγορά / Συγχώνευση**

Πολλές φορές η περίπτωση μιας μελλοντικής συγχώνευσης με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, καταστρέφεται στην εξέλιξη της διαδικασίας. Στην περίπτωση που οι πέντε προηγούμενοι παράγοντες έχουν ολοκληρωθεί με επιτυχία, τότε συνεχίζεται η συγχώνευση. Πρέπει να υπάρχει μια σαφής στρατηγική αλλά και μια καθορισμένη οργανωτική. Ο σχεδιασμός της στρατηγικής θα πρέπει να είναι σωστός και ακριβής και ειδικά σε θέματα διοίκησης ανθρώπινων πόρων, τεχνικών λειτουργιών και διαχείρισης. Ο κατάλληλος προγραμματισμός πρέπει να είναι σαφής αλλά κάποιες φορές δεν είναι και τόσο επιτυχημένος. Τα μέλη της επιχείρησης καλό θα είναι να διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις, τους πόρους αλλά και την αφοσίωση για μια επιτυχημένη συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων και να μη καταστρέφουν τη διαδικασία ολοκλήρωσης (Μελάς, 2005).

#### ➤ **Εξωτερικοί Παράγοντες**

Η ίδια η επιχείρηση ελέγχει τους παράγοντες που επηρεάζουν την επιτυχία της συγχώνευσης με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Καταστροφικές συνέπειες μπορεί να προκληθούν από τους μεταβαλλόμενους οικονομικούς παράγοντες, σε σχέση με τη διατήρηση των πελατών ή την απασχόληση. Αλλά και το μέλλον κάποιου πελάτη μπορεί να επηρεάσει μια επιτυχημένη συγχώνευση. Παρ' όλα αυτά, δεν είναι και τόσο εύκολο να προβλεφθούν κάποιοι περίπλοκοι εξωτερικοί παράγοντες.

#### **1.4.8 Παράγοντες Αποτυχίας Εξαγορών / Συγχωνεύσεων που Είχαν Σκοπό την Διενέργεια Εξαγορών και Συγχωνεύσεων**

Μέσα από μια διεθνή εμπειρία προκύπτουν μια σειρά από παράγοντες αποτυχίας των συγχωνεύσεων και των εξαγορών στις επιχειρήσεις και οι οποίοι σίγουρα επηρεάζουν την πορεία των παραγόντων που μπορούν να λειτουργήσουν με θετικό τρόπο σε μια συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Οι αρνητικοί λοιπόν αυτοί παράγοντες, αναφέρονται ως εξής (Κοσκινάς, 2004) .

#### ➤ **Ανεπαρκής Αξιολόγηση**

Η διαδικασία ελέγχου απέναντι στην επιχείρηση που θεωρείται στόχος, αποτελεί μια βασική προϋπόθεση για μια εταιρεία η οποία αποφασίζει να προβεί σε μια εξαγορά ή συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων. Πολλές φορές όμως η διαδικασία αυτή δεν είναι επαρκής και ειδικά σε περιπτώσεις όπου τα οφέλη

υπερεκτιμώνται ή τα κόστη υποεκτιμώνται αντίστοιχα. Η στρατηγική ανάπτυξης μέσα από τις συγχωνεύσεις αποσκοπεί σε επίτευξη κάποιου αριθμού πλεονεκτημάτων και προκειμένου να γίνει χρειάζεται κάποιου είδους συνεργασία.

Φυσικά υπάρχει και ο κίνδυνος κάποια συγχώνευση να γίνεται σύμφωνα με το κριτήριο της μεγέθυνσης ή ακόμα και με έλλειψη στρατηγικού πλάνου. Ειδικά στον τραπεζικό τομέα κάποιες επιχειρήσεις εξαγοράζουν άλλες επιχειρήσεις επειδή έχουν το φόβο του μέγεθους του το οποίο τις κάνει ευάλωτες στην αγορά. Έτσι σαν αποτέλεσμα δεν είναι μόνο κάποιες συνεργίες αλλά και ο ίδιος ο κίνδυνος ο οποίος απειλεί όλες τις προοπτικές της συγχώνευσης.

### ➤ **Δυσκολίες Ενοποίησης - ο Ανθρώπινος Παράγοντας**

Ένας δεύτερος και βασικός λόγος αποτυχίας των συγχωνεύσεων και των εξαγορών με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων είναι η περίπτωση της μη ορθής ή αδυναμίας ενοποίησης των επιχειρήσεων. Με λίγα λόγια η ένωση των επιχειρήσεων που διαθέτουν διαφορετικές κουλτούρες, χρηματοοικονομικά συστήματα και συστήματα ελέγχου. Έτσι η συνεργασία μεταξύ τους είναι αδύνατη από τη στιγμή που τα διοικητικά στελέχη δε μπορούν να επικοινωνήσουν μεταξύ τους.

### ➤ **Αρνητικές Επιπτώσεις της Καθυστερήσης Ενοποίησης**

Από τη στιγμή που συμβαίνουν τα παραπάνω, η διαδικασία ολοκλήρωσης μια συγχώνευσης ή μιας εξαγοράς με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, διευρύνεται και γίνεται χρονοβόρα. Οι αρνητικές συνέπειες και ολόκληροσδια ο αντίκτυπος φαίνεται σε πέντε σημεία:

- ✓ Αύξηση του κόστους κεφαλαίου. Αν χρειάζεται αρκετός χρόνος για να δημιουργηθεί ο νέος οργανισμός, τότε οι συνεργίες θα επιτευχθούν και αυτές αργά. Κάποια κεφάλαια όμως δεσμεύθηκαν για την εξαγορά τα οποία πρέπει να αποδώσουν σε ένα συγκεκριμένο χρόνο. Αν υπάρξουν καθυστερήσεις τότε θα υπάρξει και μείωση της αξίας τους και το κεφάλαιο δεν θα έχει κόστος ευκαιρίας.
- ✓ Κόστος μειωμένης παραγωγικότητας. Για το ανθρώπινο δυναμικό η περίοδος ενοποίησης αποτελεί μια περίοδο άγχους και φόβου ότι μπορεί να χάσουν κάποια κερημένα. Έτσι αισθάνονται πίεση κάτω από την οποία τους

είναι δύσκολο να αποδώσουν ικανοποιητικά και κάποιοι από αυτούς αποχωρούν.

- ✓ Απώλεια σημαντικών προμηθευτών και πελατών. Περίπου όπως με την προηγούμενη κατάσταση έτσι και οι προμηθευτές ανησυχούν ότι μπορεί να χάσουν τη συνεργασία τους με την προηγούμενη εταιρεία. Δεν είναι σίγουροι αν εξακολουθήσουν να συνεργάζονται με τη νέα επιχείρηση. Αρχίζουν να ψάχνουν για νέους πελάτες για να προστατευθούν. Όσον αφορά τους πελάτες ισχύει το ερώτημα για το αν η νέα επιχείρηση συνεχίσει να απευθύνεται σε αυτούς και συνεχίσουν τη συνεργασία τους στην ίδια βάση. Ιδιαίτερα ο ανταγωνισμός μπορεί να εκμεταλλευθεί αυτό το περιστατικό.
- ✓ Κίνδυνος από ανταγωνιστές. Δεν γνωρίζουν Θα είναι σε θέση να ενδυναμώσουν τη θέση τους. Αν ο αριθμός των δυσκολιών και των δυσχερειών είναι μεγάλος, τόσο και ο χρόνος εξαγοράς πόρων και διαπραγματεύσεων αλλά και ενσωμάτωσης μεγαλώνει. Έτσι οι πόροι στερούνται από την επιχείρηση και οι ανταγωνιστές έχουν την ευκαιρία να ενισχύσουν τη θέση τους στην αγορά και στον κλάδο.

#### ➤ Υπερβολικό χρέος

Τα ποσά που μια επιχείρηση διατείνεται να πληρώσει από τη στιγμή που αποφασίζει να προχωρήσει σε κάποια συγχώνευση με σκοπό την διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, είναι μεγάλα. Κάποιες φορές όμως λόγω μη ορθής ανάπτυξης ή ελλιπούς ελέγχου των οικονομικών της, η ίδια η επιχείρηση αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα - από τη στιγμή που δε γνωρίζει το ακριβές ποσό της επιχείρησης στόχου. Βασική είναι και η αιτία της υπερβολικής αυτοπεποίθησης της επιχείρησης και των στελεχών της.

#### ➤ Ρόλος στελεχών

Στην πορεία των διαπραγματεύσεων μπορεί να δημιουργηθούν σοβαρά προβλήματα. Όπως είναι φυσικό σε αυτές τις διαπραγματεύσεις συμμετέχουν μέλη των επιχειρήσεων αυτών αλλά και πολλά άλλα στελέχη που είναι ανεξάρτητα από τις εταιρείες αυτές. Κάποια από αυτά τα άτομα δεν έχουν συνεργαστεί μεταξύ τους και από τη στιγμή που πρέπει να αναλύσουν, να επεξεργασθούν και να παρουσιάσουν τη θέση τους για μια σωστή απόφαση αποτυγχάνουν, η συνεργασία αυτή γίνεται ιδιαίτερα δύσκολη. Ειδικά αν οι παραπάνω διαδικασίες πρέπει να γίνουν σε σύντομο χρόνο. Ο βασικός λόγος αυτής της αποτυχίας είναι ότι ο κάθε ένας από αυτούς αντιμετωπίζει την όλη διαδικασία από τη δική

του πλευρά όσο αφορά τα πλεονεκτήματα της εξαγοράς και δε διαθέτει μια συνολική ματιά. Το συνηθισμένο φαινόμενο είναι να συγκεντρώνονται απόψεις που αφορούν ορισμένους επιχειρησιακούς τομείς και όχι την επιχείρησης σφαιρικά.

## **1.5 Επιπτώσεις των ΑΞΕ στη Χώρα Υποδοχής και Προέλευσης**

### Χώρα Υποδοχής

Η χώρα υποδοχής μπορεί να επηρεασθεί από τις ΑΞΕ καθώς και η οικονομία της. Αναφέρονται οι μισθοί, η παραγωγικότητα, οι εξαγωγές, η μεγέθυνση των ανεπτυγμένων χωρών και οι ρυθμοί ανάπτυξης των αναπτυσσομένων. Αναλυτικότερα οι επιπτώσεις είναι οι εξής (Λότσαρης, 2007):

### Μισθοί

Οι μισθοί που προσφέρονται από τις ξένες επιχειρήσεις, σύμφωνα με έρευνες εμπειρικές, είναι υψηλότεροι. Οι χώρες στις οποίες δραστηριοποιούνται μπορεί να είναι οι χώρες υποδοχής ή και διαφορετικές άλλες. Το φαινόμενο αυτό συμβαίνει σε αναπτυσσόμενες ή/και σε ανεπτυγμένες χώρες. Οι υψηλότεροι μισθοί μπορεί να οφείλονται σε πολλούς λόγους. Ένας από αυτούς είναι ότι ασχολούνται με οικονομικούς κλάδους οι οποίοι είναι υψηλόμισθοι. Παράλληλα διαθέτουν προσωπικό πολύ πιο καταρτισμένο και ικανό από ότι οι εγχώριες. Το μέγεθος των επιχειρήσεων αυτών είναι πολύ μεγαλύτερο και σαφώς με μεγαλύτερο κεφάλαιο. Αν και στην πραγματικότητα, αυτοί δεν είναι οι προφανείς λόγοι που οι εταιρείες αυτές δίνουν υψηλούς μισθούς. Συνήθως η άρτια τεχνολογία που διαθέτουν και τα ικανοποιητικά τους προϊόντα δίνουν και μεγαλύτερη απόδοση και επομένως και κέρδη. Λογικά όμως μια τέτοια επιχείρηση θα έπρεπε να αυξήσει την παραγωγικότητα και όχι τους μισθούς. Γεγονός που δεν εξηγεί και πάλι τους υψηλόμισθους υπαλλήλους.

### Παραγωγικότητα

Μέσα από έρευνες έχει διαπιστωθεί ότι οι ξένες εταιρείες σε σχέση με τις εγχώριες έχουν και μεγαλύτερη παραγωγικότητα (Κοσκινάς, 2004). Ο λόγος είναι η ύπαρξη τεχνολογίας πολύ καλύτερη από ότι οι ντόπιες επιχειρήσεις αλλά και η στρατηγική που χρησιμοποιούν και γενικότερα το μάρκετινγκ από τη μητρική εταιρεία. Ένας άλλος λόγος είναι ότι οι επιχειρήσεις αυτές έχουν εξαγοράσει κάποιες ντόπιες άλλες επιχειρήσεις προκειμένου να εισχωρήσουν στην εγχώρια αγορά. Με αυτόν τον τρόπο η ντόπια αγορά δεν έχει και πολλές παραγωγικές επιχειρήσεις.

### Εξαγωγές και είσοδος νέων κλάδων



Η είσοδος νέων κλάδων βιομηχανικών σε μια χώρα υποδοχής είναι και ένα από τα χαρακτηριστικά των ΑΞΕ. Γεγονός που έκαναν οι ΗΠΑ και συγκεκριμένα οι θυγατρικές εταιρείες αμερικάνικων πολυεθνικών στην Ανατολική Ασία.

Οι κλάδοι δραστηριοποίησης αυτών είναι κυρίως η κλωστοϋφαντουργία. Χάρη στις ΑΞΕ μειώθηκε ο συγκεκριμένος αυτός κλάδος ενώ αντίθετα παρουσιάσθηκε αύξηση σε κλάδους χημικών και ηλεκτρονικών. Πάντως το αποτέλεσμα είναι ότι όταν μια επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μια άλλη χώρα παράγονται προϊόντα πολύ καλής ποιότητας και πιο εμπορεύσιμα. Βασικός είναι και ο λόγος ότι οι ξένες εταιρείες γνωρίζουν καλύτερα την παγκόσμια αγορά.

### Μεγέθυνση - Ανάπτυξη

Μια χώρα η οποία αναπτύσσεται αρχικά αντιμετωπίζει το πρόβλημα των γνώσεων και των ιδεών. Η καλύτερη λύση για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος είναι α δημιουργηθεί το κατάλληλο οικονομικό κλίμα σε αυτές τις χώρες μέσα από την ύπαρξη πολυεθνικών. Οι ίδιες αυτές θα έχουν βέβαια το πλεονέκτημα των οικονομικών κερδών και πλεονεκτημάτων από αυτές τις αγορές. Πάντως δεν υπάρχουν ξεκάθαρα συμπεράσματα σε αυτό το σημείο για τους ρυθμούς ανάπτυξης ή μεγέθυνσης μιας χώρας. Μια μεγάλη μερίδα ανθρώπων πάντως υποστηρίζει ότι η ύπαρξη πολυεθνικών και η άρτια τεχνολογία και τεχνογνωσία τους προσφέρει ταχύτερη ανάπτυξη. Στην αντίθετη περίπτωση οι τοπικές κυβερνήσεις δεν μπορούν να δράσουν ελεύθερα λόγω των εμπορικών δασμών. Κάποιοι άλλοι πιστεύουν ότι ο λόγος για την καταστροφή της παλιάς τεχνολογίας και την μείωση της οικονομικής σταθερότητας είναι υψηλή ανάπτυξη.

### Χώρα προέλευσης

Το κατά πόσο οι ΑΞΕ προκαλούν επιπτώσεις, δεν έχουν ερευνηθεί και από τις χώρες υποδοχής. Κυρίως όμως αναφέρονται σε εξαγωγές, απασχόληση, εγχώριες επενδύσεις και τεχνολογία και γνώση.

### Εξαγωγές

Είναι ένα το αντικείμενο που έχει αναλυθεί περισσότερο. Το βασικό ερώτημα είναι όμως αν τα προϊόντα και γενικότερα η παραγωγή σε ξένες αγορές αποτελούν συμπληρωματική ή και υποκατάστατα εξαγωγών της μητρικής εταιρείας ή μια άλλων εταιρειών από την χώρα προέλευσης.

## Απασχόληση

Η αύξηση θέσεων και γενικά των εργαζομένων είναι ένα θέμα το οποίο προκαλείται από τις ΑΞΕ αν και αυτές δεν φαίνεται να επηρεάζουν την τοποθεσία παραγωγής και τις εξαγωγές στην χώρα προέλευσης. Μέσα από έρευνα που έγινε γύρω από τις αμερικάνικες πολυεθνικές επιβεβαιώνεται το γεγονός αυτό (Κυρκιλής, 2002). Οι έρευνες επίσης έδειξαν ότι παραγωγή στη χώρα προέλευσης έχει να κάνει με την αύξηση κεφαλαίου και ότι η εργασία είναι χαμηλή από τη στιγμή που και οι ΑΞΕ είναι μεγάλες σε μια χώρα παραγωγής (Κυρκιλής, 2002).

## Εγχώριες Επενδύσεις Κεφαλαίου

Οι επενδύσεις κεφαλαίου σε μια χώρα προέλευσης αυξάνονται από τις επενδύσεις κεφαλαίου στο εξωτερικό. Γενικά όμως υπάρχει μια ανησυχία γύρω από την μείωση εγχώριων επενδύσεων από τη στιγμή που οι επιχειρήσεις δεν διαθέτουν και τόσο μεγάλο κεφάλαιο. Το γεγονός αυτό στην έντονο στην Αμερική και ιδιαίτερα την δεκαετία του 1960. Σαφώς τα αποτελέσματα των ΑΞΕ σε επενδύσεις όσο αφορά τις εγχώριες χώρες δεν είναι και τόσο ξεκάθαρα. Γιατί ναι μεν από τη μια πλευρά υπάρχει αύξηση κόστους αλλά μια από την άλλη δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι αν οι ΑΞΕ είναι πετυχημένες τότε το όλο κέρδος από αυτές θα μεταφερθεί στην χώρα προέλευσης. Το μόνο σίγουρο είναι η μεταφορά τεχνογνωσίας και γνώσεων.

### **1.6 Παραδοσιακοί Τρόποι Χρηματοδότησης ΑΞΕ**

Ο πιο συνηθισμένος τρόπος δανεισμού είναι και παραμένει μέχρι και σήμερα, ο τραπεζικός δανεισμός. Τα δάνεια τα οποία μπορούν να επιλέξουν οι επιχειρήσεις που απευθύνονται σε μια τράπεζα για δανεισμό είναι :

- Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης τα οποία έχουν σαν σκοπό τους να καλυτερεύσουν την ρευστότητα της επιχείρησης.
- Μακροπρόθεσμα δάνεια και σε αυτά ανήκουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα επαγγελματικά δάνεια. Διαθέτουν χαμηλό επιτόκιο από ότι τα δάνεια κίνησης αφού η αποπληρωμή τους γίνεται σε μεγάλο χρονικό διάστημα.

Συγκεκριμένα για τα κεφάλαια κίνησης και ειδικότερα τα δάνεια, τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν ικανοποιητικά πακέτα για την κάλυψη αναγκών σε θέματα ρευστότητας. Ανταποκρίνονται σε ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ελεύθερων επαγγελματιών. Γίνεται αναφορά σε ανακυκλούμενα δάνεια και αλληλόχρεους λογαριασμούς. Στην πρώτη κατηγορία δίνεται από την τράπεζα ένα σχετικό πιστωτικό όριο

στον πελάτη και αν εκείνος δεν μπορεί να το εξοφλήσει, τότε έχει τη δυνατότητα να δανεισθεί ξανά μέχρι βέβαια κάποιο όριο. Πολλές τράπεζες χρηματοδοτούν μέχρι και 100% του τζίρου της επιχείρησης. Για τα Μακροπρόθεσμα δάνεια αναφέρονται (Κυρκιλής, 2002):

- Δάνεια επαγγελματικής στέγης όπου χρηματοδοτείται μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και διαρκούν από 3-30 χρόνια
- Δάνεια αγοράς πάγιου εξοπλισμού. Η αποπληρωμή τους μπορεί να γίνει και σε 15 χρόνια. Όλος ο πάγιος εξοπλισμός μπορεί καλυφθεί από αυτά τα δάνεια.

Είναι αξιοσημείωτο όμως να αναφερθούν και άλλοι θεσμοί οι οποίοι έχουν καταφέρει να ικανοποιήσουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση
- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων

Η πρώτη περίπτωση εμφανίσθηκε και καθιερώθηκε την Ελλάδα με το Ν 1665/1986. Αποτέλεσε μια μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση που ανταποκρινόταν σε ανάγκες επιχειρήσεων προκειμένου αυτές να αγοράσουν πάγια στοιχεία. Η δημιουργία αυτής γινόταν με μια ειδικευμένη εταιρεία και παραχωρούταν ένα μίσθωμα στην επιχείρηση ή στον επαγγελματία. Την ίδια ώρα του δινόταν το δικαίωμα της αγοράς ή της ανανέωσης μίσθωσης. Η χρονική διάρκεια ήταν όλη η ζωή του οικονομικού πράγματος. Σαν τοκοχρεολυτική δόση δανείου υπολογιζόταν το ενοίκιο. Με αυτόν τον τρόπο ο επαγγελματίας λάμβανε αυτό που ήθελε και δεν δέσμευε το κεφάλαιο εξαγοράς. Αφού θα λήξει η σύμβαση αυτή, ο χρήστης έχει το δικαίωμα να αποκτήσει πάλι αυτό που χρησιμοποιούσε.

## **2. Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup> – Η Παρουσία των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική Οικονομία και Επενδυτική Έρευνα από Μέρους των Θυγατρικών Επιχειρήσεων**

### **2.1 Οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις στην Ελληνική Οικονομία**

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 επενδύσεων. 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 (Μελάς, 2005).

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 περιόρισαν 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 επενδυτές (Κοσκινάς, 2004).

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 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 (Αργυρόπουλου, 1997).

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 (Κοσκινάς, 2004).

## **2.2 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 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:

- στον πρωτογενή τομέα, όπως θερμοκήπια, κτηνοτροφικές μονάδες και μονάδες ιχθυοκαλλιέργειας,
- στο δευτερογενή τομέα, πχ. ενέργεια και μεταποίηση

- στον τριτογενή τομέα, όπως συνεδριακά κέντρα, ξενοδοχεία, αξιοποίηση ιαματικών πηγών, καθώς και 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).

### ***2.3 Έρευνα και Στόχοι των Συγκεκριμένων Επιχειρήσεων με Σκοπό την Επιτυχημένη Διενέργεια Ξένων Άμεσων Επενδύσεων***

Αποτελεί αδιαμφισβήτητο γεγονός πως η λειτουργία του συγκεκριμένου τύπου επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται από στόχους οι οποίοι αναφέρονται στην άρτια διοίκηση των επιχειρήσεων αυτών και η οποία διοίκηση μπορεί να οδηγήσει στην κερδοφορία και μακροβιότητα αυτών εντός της ανταγωνιστικής αγοράς και στην οποία λειτουργούν και φυσικά εντός του χώρου των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Για το λόγο αυτό, οι επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στο χώρο των ΞΑΕ χρησιμοποιούν την επιστήμη του Μάρκετινγκ μέσω των αρχών που την χαρακτηρίζουν, αφού μπορούν μέσω αυτής να εκπληρώσουν πέραν της αύξησης των πωλήσεων και της μείωσης του κόστους, διάφορες άλλες βασικές λειτουργίες ανταγωνισμού με τοποθέτηση συγκεκριμένων στόχων όπως οι εξής κάτωθι:

- *Έρευνα αγοράς*. Καθορισμός αναγκών καταναλωτών και ανάλυση ανταγωνιστών
- *Ανάπτυξη προϊόντων*. Μέτρηση αντιδράσεων καταναλωτών για τα προϊόντα και λειτουργία επαναπληροφόρησης
- *Εισαγωγή νέου προϊόντος και δοκιμή του συγκεκριμένου προϊόντος*
- *Διαφοροποίηση*. Αλλαγή προϊόντος βάσει επανατροφοδότησης πληροφοριών από τους καταναλωτές και customer feedback
- *Σχεδιασμό προγράμματος marketing και διαφήμισης*
- *Αναβάθμιση της εικόνας \ image της επιχείρησης και του προϊόντος*
- *Προσέλκυση της προσοχής, του ενδιαφέροντος και ανάπτυξη της αγοραστικής πρόθεσης του πελάτη με την παρουσίαση των αναγκαίων πληροφοριών και των συγκριτικών πλεονεκτημάτων για τα προϊόντα*. Οι παραδοσιακές τεχνικές στην προβολή της επανάληψης και της πειθούς αντικαθίστανται στο Internet με αυτές της προσέλκυσης και της ωφέλειας
- *Υποστήριξη του πελάτη πριν την πώληση*. Ενημέρωση μέσω του διαδικτύου
- *Υποστήριξη μετά την πώληση*. Επίλυση προβλημάτων και συνεχής παροχή υπηρεσιών σέρβις

Οι παραπάνω αρχές και μέθοδοι οι οποίοι ουσιαστικά βοηθούν την επίτευξη των στόχων των επιχειρήσεων, μπορούν να αναφερθούν ως ακολούθως (Κοσκινάς, 2004) :

- *Έρευνα αγοράς* : Διεξαγωγή με απευθείας ερωτηματολόγια και έρευνα διαθέσεων καταναλωτών μέσω του διαδικτύου με τη βοήθεια των πελατών, διαλογικότητα- interactivity και έγκαιρη ενημέρωση.
- *Τμηματοποίηση αγοράς* : Στην περίπτωση αυτή η επιστήμη Μάρκετινγκ χρησιμοποιεί δεδομένα τρέχουσας συμπεριφοράς καταναλωτών και τα διακρίνει βάσει στατιστικών μεθόδων το δυναμικό και την αξία του κάθε ατόμου.
- *Πολιτική προϊόντων* : Η ανάπτυξη των προϊόντων γίνεται βάσει των επιταγών του καταναλωτή, χαρακτηρίζεται ως αμφίδρομη και αλληλεπιδραστική επικοινωνία για την εισαγωγή νέων προϊόντων και την τροποποίηση παλαιών. Στην διαδικασία αυτή επιτυγχάνεται η ανάπτυξη επιχειρήσεων και έντασης πληροφοριών καθώς και η δυνατότητα επιχειρηματικής δραστηριότητας σε περισσότερους κλάδους ταυτόχρονα. Υπάρχει αυξημένο ενδιαφέρον για προϊόντα έντασης πληροφοριών, εν δυνάμει παρουσίαση χαρακτηριστικών προϊόντων στην ηλεκτρονική σελίδα της επιχείρησης και υποστήριξη προϊόντων μετά την πώληση.
- *Πολιτική τιμών* : Δυνατή η μείωση τιμών λόγω συμπίεσης του κόστους μμεσαζόντων, ανάπτυξη διαφάνειας τιμών ανάμεσα στις διάφορες αγορές, διαμόρφωση των τιμών ανάλογα με τις επιλογές σε στοιχεία του προϊόντος και σύμφωνα με τις ιδιαίτερες απαιτήσεις του πελάτη. Στο σημείο αυτό οι αλλαγές τιμών

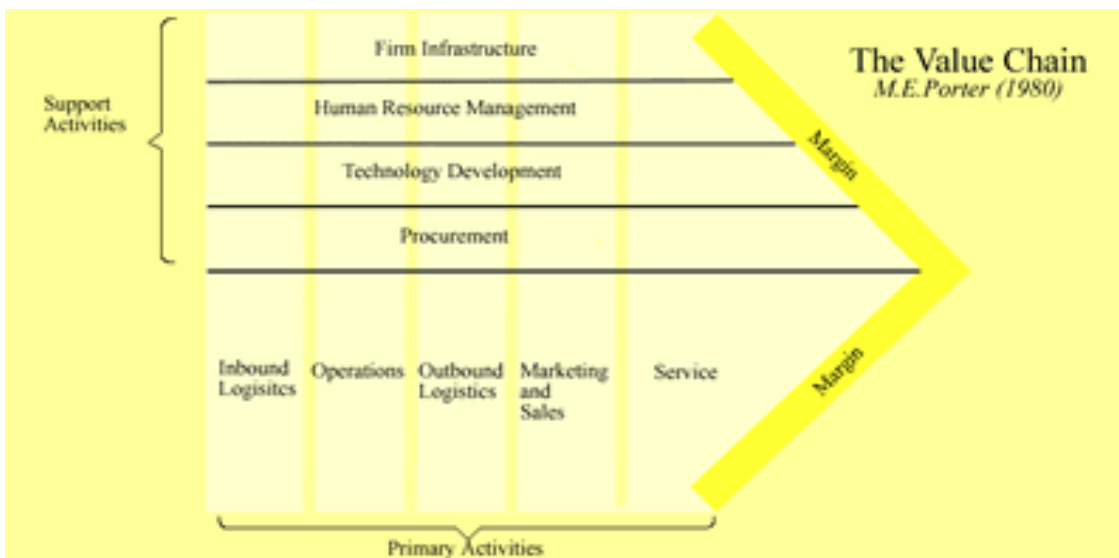
και ειδικών προσφορών προβάλλονται μέσω του περιβάλλοντος Μάρκετινγκ με οικονομικό τρόπο.

- *Πολιτική προβολής* : Στον τομέα αυτό επιχειρείται αμφίδρομη επικοινωνία, καθοδήγηση και επιλογή προϊόντων από τον πελάτη, τεχνικές προσέλκυσης και ωφέλειας, ανάπτυξη ελκυστικών απόκτηση δείγματος ή πληροφοριακού υλικού μέσω διαδικτύου και δυνατότητες μμέτρησης της αποτελεσματικότητας των διαφημιστικών μηνυμάτων.
- *Πολιτική διανομής* : Στο σημείο αυτό δίνεται η δυνατότητα για ορισμένα προϊόντα μέσω ηλεκτρονικής διάθεσης καθώς και ανάπτυξη εταιριών διανομής – φυσικής μεταφοράς – παράδοσης προϊόντων που υποκαθιστούν τις λειτουργίες των μμεσαζόντων σε θέματα παράδοσης προϊόντων. Ο έλεγχος Μάρκετινγκ επικεντρώνεται στη διατήρηση πελατών, απόκτηση νέων πελατών και την βάση δεδομένων για την παρακολούθηση της αξίας του κάθε πελάτη.

Εκτός όμως των παραπάνω όπου μια επιχείρηση δραστηριοποιείται στο χώρο των ΞΑΕ, μπορεί να εφαρμόσει και να λειτουργήσει σχετικά με την επίτευξη στόχων που θέλει να επιτύχει, θα πρέπει να επικεντρωθεί και σε περαιτέρω προτάσεις και λύσεις για βελτίωση αυτών των πρακτικών και τεχνικών. Για να επιτύχει αποτελεσματικά μια τέτοια διαφοροποίηση, μπορεί να βασιστεί στο σχήμα της «Αλυσίδας Αξίας» και στην δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος εντός της αγοράς όπου και λειτουργεί.

Με τη χρήση της «Αλυσίδας Αξίας», σύμφωνα με τον Παπαδάκη Β. (2002), η επιχείρηση εξετάζεται υπό το πρίσμα των δραστηριοτήτων που εκτελεί για να παρέχει στους πελάτες της το προϊόν ή τις υπηρεσίες της. Η αλυσίδα αξίας, δηλαδή, αναλύει την επιχείρηση στις στρατηγικά κύριες δραστηριότητες της, έτσι ώστε να εξετάζει την πορεία του κόστους που αντιμετωπίζει εκείνη, καθώς και τις υπάρχουσες ή δυνητικές πηγές διαφοροποίησης της. Σύμφωνα με τους Senior B. & Fleming J., (2005), αυτές οι δραστηριότητες μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε δύο ομάδες :





**Πηγή : Clarke T. & Clegg S., 1998**

- **Κύριες Δραστηριότητες** – αυτές που απευθείας έχουν να κάνουν με την δημιουργία, την διανομή, την προώθηση ενός προϊόντος, λειτουργίες χειρισμού, εισερχομένων, λειτουργίες παραγωγής, διαχείριση εξερχόμενων, Μάρκετινγκ & Πωλήσεις, υπηρεσίες μετά την πώληση
- **Υποστηρικτικές δραστηριότητες** – αυτές που δεν έχουν να κάνουν απευθείας με το προϊόν ή υπηρεσία, αλλά παρέχουν την απαραίτητη δομή για την διασφάλιση των κυρίων, λόγω χάρη η διοίκηση ανθρωπίνου δυναμικού. Επίσης προμήθειες - αγορές, ανάπτυξη τεχνολογίας, διαχείριση ανθρωπίνου δυναμικού.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της στρατηγικής Μάρκετινγκ της διαφοροποίησης προϊόντων και υπηρεσιών συγκεκριμένα για τις επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στο χώρο των ΞΑΕ, με καινοτόμα προϊόντα και της επίτευξης των στόχων της στην αγορά ανταγωνισμού και εντός της οποίας λειτουργεί, μπορεί να προκύψει από ένα ή από όλα τα μέρη της επιχείρησης. Σε συνδυασμό με τα συνθετικά μέρη της αλυσίδας αξιών, παρακάτω δίδονται τα χαρακτηριστικά από τα οποία η διαφοροποίηση μπορεί να προέλθει ως εξής.

➤ **Λειτουργίες Παραγωγής**

Η παραγωγή των προϊόντων ή υπηρεσιών θα πρέπει να είναι υψηλής ποιότητας και πάντα παραδιδόμενα χωρίς χρονικές καθυστερήσεις.

➤ **Υπηρεσίες μετά την Πώληση**

Όσον αφορά «πληρωμένα» προϊόντα ή υπηρεσίες μιας επιχείρησης, θα πρέπει να παρέχει ταχύτερη εξυπηρέτηση για ενδεχόμενα προβλήματα και απορίες.

➤ **Έρευνα & Ανάπτυξη**

Στον τομέα αυτό θα πρέπει να πρόκειται για πρωτοπόρα νέα συγκεκριμένα προϊόντα και υπηρεσίες.

➤ **Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού**

Μια επιχείρηση θα πρέπει να λειτουργεί ως μια εταιρία που προσλαμβάνει τα «κατάλληλα» άτομα και που μέσα από μια χρονοβόρα διαδικασία, κάθε άτομο δίνει μια συνέντευξη σε μια επιτροπή αποτελούμενη από τουλάχιστον 6 άτομα.

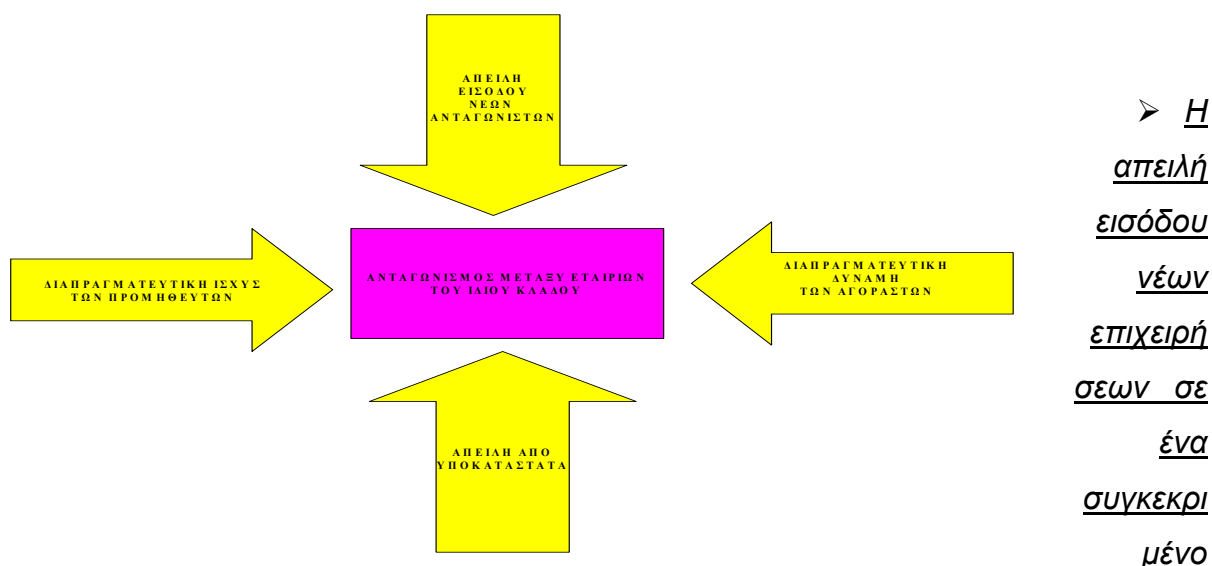
**2.4 Ανάλυση των 5 Δυνάμεων του Porter με Σκοπό την Επιτυχημένη Διενέργεια ΞΑΕ**

Μια άλλη σημαντική τεχνική και η οποία θα βοηθήσει την κάθε επιχείρηση να επιτύχει τους στόχους της στο χώρο των ΞΑΕ, θα πρέπει να διεξαχθεί από τους υπευθύνους μια ανάλυση ως προς την τοποθέτηση της εταιρίας και σχετικά με τα προϊόντα ή υπηρεσίες που παράγει και προωθεί. Η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter, διαπραγματεύεται τους παράγοντες του κλάδου και οι οποίοι επηρεάζουν τον ανταγωνισμό εντός αυτού, δηλαδή στο μικροπεριβάλλον της εταιρίας και τον τρόπο με τον οποίο οι υπόλοιπες επιχειρήσεις της αγοράς ανταγωνίζονται.

Μια επιχείρηση στο χώρο των ΞΑΕ πρέπει να αντιλαμβάνεται την δυναμική του κλάδου και της αγοράς, προκειμένου να ανταγωνίζεται αποτελεσματικά. Μέσω της ανάλυσης των πέντε δυνάμεων του Porter, κάποια εταιρία μπορεί να συγκεντρώσει ένα σύνολο από βοηθητικά στοιχεία για το σχεδιασμό της στρατηγικής Μάρκετινγκ και διαφοροποίησης των προϊόντων που επιθυμεί να εφαρμόσει. Οι δυνάμεις αυτές είναι οι ακόλουθες :

- η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων σε ένα συγκεκριμένο κλάδο
- η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων
- η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών
- η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών
- ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών του κλάδου σχετικά με την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών

**Δομική ανάλυση ανταγωνισμού – Μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter**



κλάδο

Μετά την παγκόσμια τάση για συγχωνεύσεις και συνεργασίες στο χώρο των επιχειρήσεων, δεν υπάρχουν και μεγάλες ευκαιρίες εισόδου νέων ανταγωνιστών. Η είσοδος νέου ανταγωνιστή στην Ελληνική και παγκόσμια αγορά σχετικά με την προώθηση προϊόντων απαιτεί υψηλό κόστος εισόδου, υψηλή τεχνολογία και σίγουρα κάποια μεγάλη επιχείρηση να στηρίξει την προσπάθεια αφού ο ανταγωνισμός είναι σκληρός και η επιβίωση αβέβαιη λόγω της αυξημένης τιμής διάθεσης και της αστάθειας των υπηρεσιών.

➤ Η απειλή των υποκατάστατων υπηρεσιών

Η απειλή που μπορεί να δεχτεί μια επιχείρηση ίσως ακούει στο όνομα μιας άλλης μεγαλύτερης, αφού εκείνη μπορεί να διαθέτει ένα μεγάλο αριθμό πελατών που να εμπιστεύονται τις υπηρεσίες της και τα προϊόντα της. Εξάλλου τα υποκατάστατα προϊόντα και υπηρεσίες αυτές μπορούν να διαθέτουν την δυνατότητα και το μέγεθος των αντίστοιχων υπηρεσιών και να προσφέρουν εξίσου υψηλές αποδόσεις στους πελάτες που τα δοκιμάσουν

➤ Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών εντός μιας αγοράς μπορούμε να πούμε ότι είναι πολύ υψηλή, αφού τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες μιας επιχείρησης δύναται να χρήζουν μεγάλων και σταθερών αποδόσεων στην πορεία του χρόνου. Εξάλου μια

επιχείρηση ίσως να διαθέτει μεγάλη ρευστότητα και μπορεί να ανταγωνίζεται μεγάλους επιχειρηματικούς κολοσσούς. Σε αντίθεση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις που παράγουν ένα παρεμφερές αγαθό ή υπηρεσία, το μόνο που χρειάζεται από μέρους μιας επιχείρησης είναι ένα μια χαμηλότερη τιμή και ένα πιο ελκυστικό πακέτο προώθησης και προσφοράς. Πάντως πρέπει να σημειώσουμε ότι οι δυνατότητες των αγοραστών είναι περιορισμένες αφού τα διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες που κυκλοφορούν σε μια αγορά δεν εμφανίζονται σημαντικά διαφοροποιημένα και τα περισσότερα κινούνται στις ίδιες αποδόσεις

➤ Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

Στον τομέα των καθημερινών λειτουργιών της επιχείρησης σχετικά με την εξυπηρέτηση των πελατών τους στις διάφορες συναλλαγές και με σκοπό την διαφοροποίηση των προϊόντων και υπηρεσιών της μέσω καινοτομιών, βασικοί προμηθευτές των επιχειρήσεων είναι οι εταιρίες πληροφορικής, οι οποίες τους προμηθεύουν πληροφοριακά συστήματα και ειδικά ανταλλακτικά, εξαρτήματα, κα. Για το λόγο αυτό οι σχέσεις μεταξύ των προμηθευτών και της κάθε επιχείρησης θα πρέπει να παραμένουν ομαλές και σταθερές, χωρίς να διαταράσσεται η εξυπηρέτηση και η διευκόλυνση του καταναλωτικού κοινού

➤ Ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του ιδίου κλάδου σχετικά με την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των διαφόρων επιχειρήσεων είναι αρκετά ισχυρός καθώς όλες οι επιχειρήσεις προσπαθούν να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους, είτε εισάγοντας στην αγορά νέα προϊόντα και υπηρεσίες, είτε αναπτύσσοντας περισσότερο αυτά τα οποία διαθέτουν και προσπαθούν επίσης να τα διαφοροποιήσουν. Για το λόγο αυτό σημαντικός παράγοντας στην συγκεκριμένη προσπάθεια τόνωσης των πωλήσεων των προϊόντων ή υπηρεσιών μιας επιχείρησης αποτελεί το κόστος των προϊόντων αυτών σε συνδυασμό με τις υπηρεσίες που μπορούν να προσφέρουν στους καταναλωτές.

### ***3. Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup> – Η Παρουσία και Επίδραση των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική Οικονομία από το 1960 και Έως Σήμερα και η Αντιμετώπιση των Διαφόρων Μορφών Ανεργίας ως Βασική τους Συνεισφορά***

#### ***3.1 Οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις στην Ελληνική Οικονομία από το 1960 και Έπειτα***

Η είσοδος των ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα αποτέλεσε τη μεταπολεμική στρατηγική της χώρας για ενσωμάτωση της στη διεθνή αγορά. 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 ένα προσανατολισμό προς την εκβιομηχάνιση εξαγωγικού τύπου μέσα από μια πολιτική κινήτρων, επιδοτήσεων και φοροαπαλλαγών και την εισαγωγή ενός νομοθετικού πλαισίου για τις ΑΞΕ.

Η εισροή ξένου κεφαλαίου θα χρηματοδοτούσε την εκβιομηχάνιση χωρίς την ανάγκη χρηματοδότησης 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 πλεονεκτήματα 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 (Κυρκιλής, 2002).

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

#### ***3.2 Ιστορικό των ΑΞΕ στην Ελλάδα τα Τελευταία 60 Χρόνια***

##### ***Η δεκαετία του 1950***

Από το 1954 έως το 1962, η είσοδος ΑΞΕ στη χώρα ήταν περιορισμένη και η επίδραση τους στην εκβιομηχάνιση, αναφέρεται ως 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 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:

A) 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.

B) 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 (Κυρκιλής, 2002).

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 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 συγκεντρώνονταν 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, 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 (Κυρκιλής, 2002).

### Η δεκαετία του 1960 και του 1970

Η οικονομική κρίση του 1959, 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 στη 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 (Κοσκινάς, 2004).

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 (Μελάς, 2005).

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 εκατομμυρίων δολαρίων. 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 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. Τα τρόφιμα και τα ποτά αυξάνουν το μερίδιό τους σε πάνω από 4% κατά έτος μετά το 1974 (Κυρκιλής, 2002).

**Πίνακας Νο.1 - Ετήσιες εισφορές ΑΞΕ στην Ελλάδα, 1954-1975, σε χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ**

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΡΟΩΝ	ΕΙΣΡΟΕΣ ΑΞΕ ΣΤΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ	%
1954	2,235	1,504	67,3
1955	1,896	1,192	91,9
1956	2,458	1,369	55,3
1957	3,932	2,969	75,5
1958	8,184	5,376	65,7
1959	4,401	2,706	61,5
1960	5,776	5,774	96,6
1961	7,345	6,193	84,3

1962	12,853	8,776	68,3
1963	30,699	28,139	91,7
1964	43,732	39,744	90,9
1965	72,211	61,319	84,9
1966	48,438	42,385	87,5
1967	62,804	25,876	41,2
1968	29,647	28,140	94,7
1969	20,746	11,233	54,1
1970	40,186	37,316	92,8
1971	43,816	31,284	71,4
1972	27,284	20,146	75,8
1973	133,508	95,778	71,7
1974	254,382	97,293	38,2
1975	146,404	126,933	86,7
1976	Μ.δ	36,557	
1977	Μ.δ	35,528	
1978	Μ.δ	41,880	
1979	Μ.δ	21,987	
1980	Μ.δ	174,710	
1981	Μ.δ	65,122	

*Σημείωση* : μ.δ. σημαίνει μη διαθέσιμο στοιχείο

*Πηγή* : Τράπεζα της Ελλάδος

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 μερίδιό 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 (Κυρκιλής, 2002).



Κατά την περίοδο 1963-1973, η συμμετοχή των ΑΞΕ στην συνολική επένδυση πάγιου 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 υψηλότερη 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 το 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 (Κυρκιλής, 2002).

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, των 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 (Κυρκιλής, 2002).

***Πίνακας Νο.2 - Διατομεακή ποσοστιαία κατανομή των ΑΞΕ στην ελληνική μεταποίηση 1954-1981 (επί τις εκατό)***

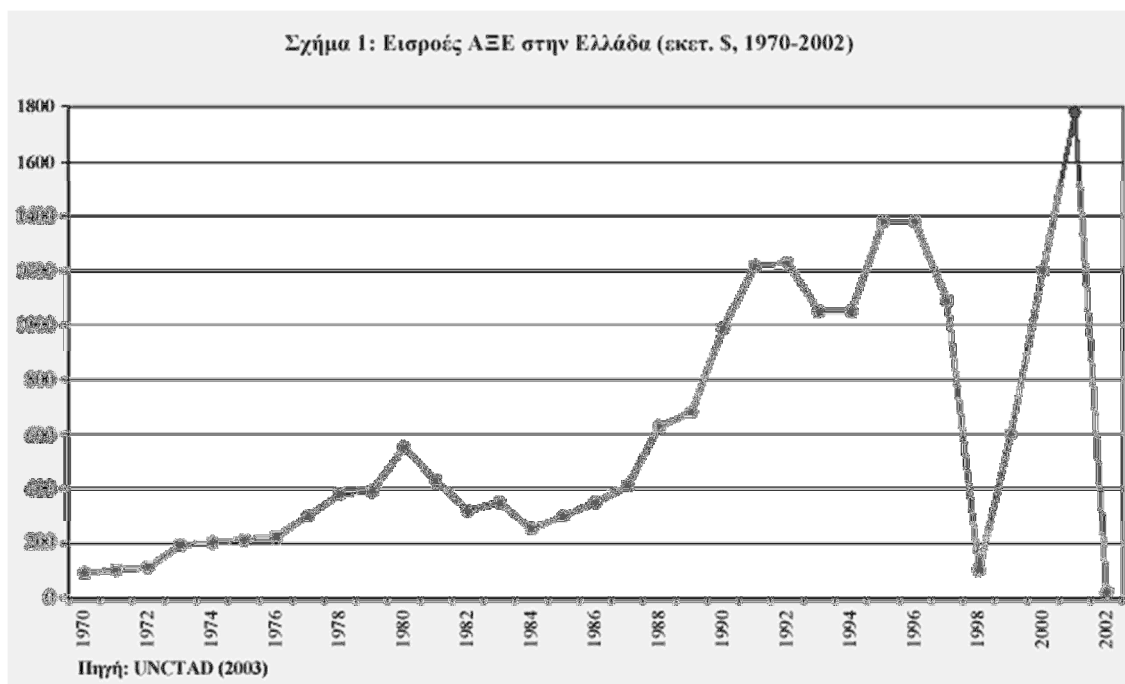
	1954-1981	1954-1962	1963-1973	1974-1981
<i>Τομείς</i>				
<i>Τρόφιμα</i>	2,90	1,62	0,86	4,45
<i>Ποτά</i>	2,73	0,17	1,01	4,08
<i>Καπνός</i>	0,40	3,44	0,43	0,09
<i>Υφαντουργικά</i>	3,22	3,33	2,93	3,42
<i>Ενδύματα-Υποδήματα</i>	0,47	0,26	0,38	0,55
<i>Ξύλο-Φελλός</i>	0,62	1,24	0,82	0,42
<i>Έπιπλα</i>	0,04		0,06	0,02
<i>Χαρτί</i>	1,30	7,82	1,12	0,70
<i>Εκτυπώσεις-Εκδόσεις</i>	0,02	0,14	0,02	
<i>Δέρμα</i>	0,04		0,06	0,03
<i>Ελαστικά-Πλαστικά</i>	2,32	8,16	3,78	1,10
<i>Χημικά</i>	11,47	9,86	22,01	4,38
<i>Πετρέλαιο</i>	31,85	17,51	21,54	40,43
<i>Μη μεταλλικά Ορυκτά</i>	3,06	2,65	5,02	40,43
<i>Βασικά Μέταλλα</i>	22,75	13,90	5,02	1,64
<i>Μεταλλικά Προϊόντα</i>	1,94	1,88	23,74	22,90
<i>Μηχανές</i>	0,36	0,18	1,60	2,10
<i>Ηλεκτρικές μηχανές</i>	6,89	3,39	0,36	0,38
<i>Μεταφορικά Μέσα</i>	7,39	24,40	6,91	6,92
<i>Διάφορα</i>	0,16	0,02	6,99	6,24
<i>Σύνολο</i>	100,0 (1,.051,93)	100,0 (63,86)	100,00 (415,33)	100,00 (600,9)

Σημείωση : Τα νούμερα σε παρένθεση είναι απόλυτα μεγέθη σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ

Πηγή : ίδιοι υπολογισμοί σε πρωτογενή στοιχεία της Τράπεζας Ελλάδος

### Από το 1980 και μετά

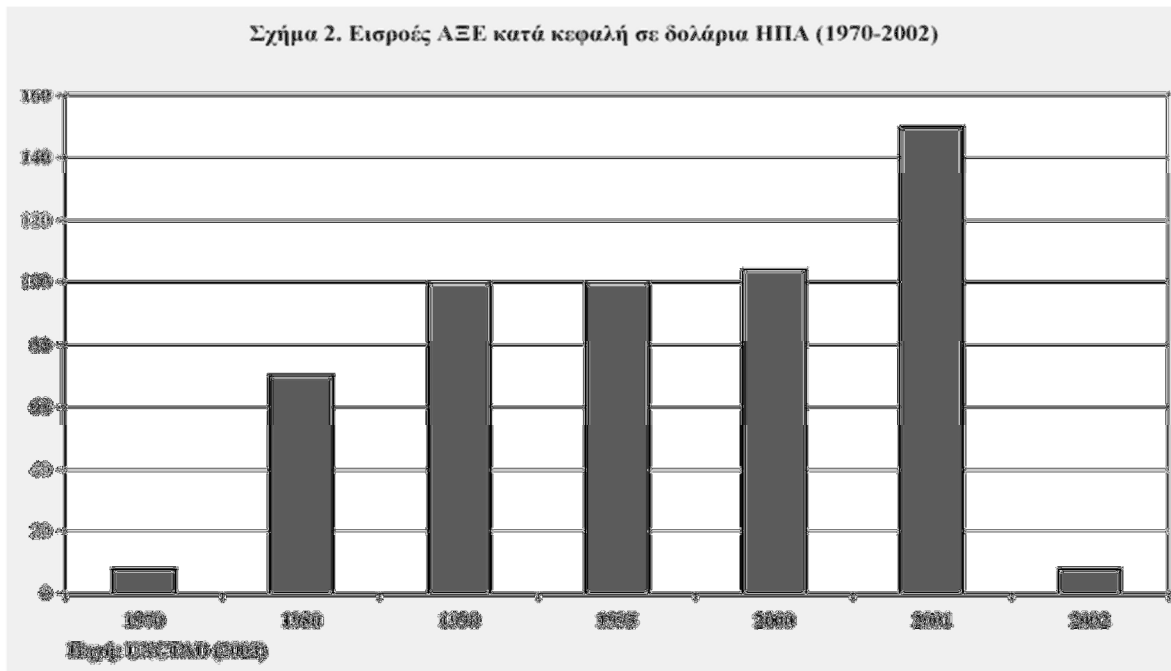
Στις αρχές της δεκαετίας του 1980, οι εισροές των ΑΞΕ στην Ελλάδα υποχωρούν κάτι το οποίο σχετίζεται με τη στάση της τότε κυβέρνησης, η οποία ήταν αρνητική προς τους ξένους επενδυτές. Την περίοδο αυτή όμως 1985-1988, η κυβέρνηση άλλαξε επενδυτική πολιτική και με την παρότρυνση της ΕΟΚ υιοθέτησε πολιτικές που απελευθέρωναν το τραπεζικό σύστημα, μείωσαν τον πληθωρισμό και το δημοσιονομικό έλλειμμα συμβάλλοντας με τον τρόπο αυτό την 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 πολιτική (Κυρκιλής, 2002).



Πηγή: UNCTAD (2003)

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 ότι αφορά στις ΑΞΕ επηρέασε και την Ελλάδα και έτσι κατά το 2002

καταγράφηκε μεγάλη μείωση των εισροών κατά 96,9%, ενώ το μέγεθος τους ήταν 50 εκ. Δολάρια που αποτέλεσε το χαμηλότερο ιστορικά επίπεδο ΑΞΕ για τη χώρα μας (Κυρκιλής, 2002).



Πηγή: UNCTAD (2003)

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω, η Ελλάδα καταλαμβάνει την τελευταία θέση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης 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 στο 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 στοχευόμενης 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 (Κυρκιλής, 2002).

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 χρηματοοικονομικός. Το ιδιοκτησιακό 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 (Κυρκιλής, 2002).

Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι 25 χρόνια έως το 1980, η πραγματική οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας ήταν η 2η ψηλότερη στις χώρες του ΟΕCD μετά την Ιαπωνία. Από τις αρχές της δεκαετίας του '80 τα στοιχεία που ευνοούν τις ΑΞΕ επηρεάστηκαν από τις μακροοικονομικές ανισορροπίες 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 χαιρετίζουν 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 (Κυρκιλής, 2002).

Πίνακας 5 Αποθέματα Εισροών ΞΑΕ στην Ελλάδα (1980-2002)

	Αποθέματα εισροών ΞΑΕ δισ. δολ.	Αποθέματα εισροών ΞΑΕ (% ΑΕΠ)	Αποθέματα εισροών ΞΑΕ (κατά κεφαλή σε δολ.)
1980	4,5	9,0	469,2
1990	5,6	7,0	561,7
1995	10,9	9,0	1048,1
2000	12,5	11,0	1186,8
2001	12,0	10,0	1138,2
2002	12,1	9,0	1141,2

Πηγή: *Economist Intelligence Unit (2002) και UNCTAD (2003)*

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 στο 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.

### **3.4 Η Ξένη Άμεση Επένδυση στην Ελλάδα - Ανάλυση των Εισροών**

Οι κρίσιμες καμπές στην ελληνική οικονομική ιστορία, όπως η είσοδος της χώρα 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 ΑΞΕ.

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.

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.<sup>51</sup> Το 2002, οι εισροές ΑΞΕ μειώθηκαν δραματικά κατά 96,9%, στο μέγεθος των 50 εκατομμυρίων Δολ, που αποτελεί το χαμηλότερο επίπεδο από το 1970 (Κυρκιλής, 2002).

### **3.5 Η Ξένη Άμεση Επένδυση στην Ελλάδα - 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 αναπτυσσόμενη 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 χωρών.

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.

Πίνακας 13 : Εκροές ΑΞΕ στην Ελλάδα

Εκροές ΑΞΕ στην Ελλάδα					
ΕΤΟΣ	ΑΞΕ	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ	ΕΤΟΣ	ΑΞΕ	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ
1970	76.2				
1971	83.6	9.7	1987	391.1	27.9
1972	90.2	7.9	1988	599.2	53.2
1973	145.1	60.9	1989	639.4	6.7
1974	189.3	30.5	1990	900.5	40.8
1975	199.1	5.2	1991	1,135.0	26
1976	221.2	11.1	1992	1,144.0	0.8
1977	273.4	23.6	1993	977.0	-14.6
1978	325.3	19	1994	981.0	0.4
1979	364.2	12	1995	1,053.0	7.3
1980	502.4	37.9	1996	1,058.0	0.5
1981	409.8	-18.4	1997	984.0	-7
1982	304.1	-25.8	1998	85.0	-91.4
1983	313.4	3.1	1999	571.0	571.8
1984	246.1	-21.5	2000	1,089.0	90.7
1985	289.6	17.7	2001	1,589.0	45.9
1986	305.9	5.6	2002	50.0	-96.9

Πηγή: Η Ελλάδα στις Διεθνείς επενδυτικές αγορές, IOBE, Ελλάδα 2004

### **3.6 Ξένη Άμεση Επένδυση στην Ελλάδα – η Ανάλυση του Εσωτερικού Αποθέματος**

Στη δεκαετία του '90, η Ελλάδα είχε μικρή συμμετοχή στη διεθνή κινητικότητα του κεφαλαίου, όπως επιβεβαιώνεται από την περιορισμένη άνοδο του αποθέματος εισροών ΑΞΕ. Όσον αφορά στο εσωτερικό απόθεμα ΑΞΕ, το οποίο, κατά μέσο όρο είναι ίσο με σχεδόν 9% του ΑΕΠ και το οποίο αποτελεί το χαμηλότερο ποσοστό στην περιοχή της ΕΕ. Ακόμα κι αν αυτό το απόθεμα παρουσίασε μια ιδιαίτερη αύξηση κατά τη διάρκεια του 1990



και του 1995, έχει παραμείνει σχεδόν το ίδιο από τότε. Το ένα τρίτο των εκροών των ΑΞΕ αναφέρεται στον κατασκευαστικό τομέα εμπορικών αγαθών. Το υπόλοιπο ένα τρίτο, στους τομείς των χημικών ουσιών, των μηχανημάτων και του εξοπλισμού. Το άλλο τρίτο διανέμεται στους τομείς της τραπεζικής δραστηριότητας και της υψηλής τεχνολογίας.

### **3.7 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.<sup>55</sup> 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.

### **3.8 Οι 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, αναπτύχθηκε 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 κινήτρων προσφοράς στην προσέλκυση ΑΞΕ καθώς και του κόστους εργασίας. Σε αυτά τα πλαίσια η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναμένεται να έχει αρνητικές συνέπειες για την Ελλάδα αφού θα δημιουργήσει ιδανικό έδαφος για την προσέλκυση ΑΞΕ σε περισσότερες χώρες

### **Πίνακας Νο.3 - Προσδιοριστικοί Παράγοντες Εισροών ΞΑΕ στην Ελληνική Οικονομία**

<i>% Απαντήσεων του δείγματος ανά κλάδο παραγωγής</i>	<i>Προσδιοριστικοί Παράγοντες ΞΑΕ</i>	<i>Κλάδοι Παραγωγής</i>
56%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Όλοι
66%	Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς και η δυναμική της	Καουτσούκ – πλαστικά 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 - ποτά

Πηγή: *Mardas & Varsakelis (1996)*

### **3.9 Η Περιφερειακή Κατανομή των ΑΞΕ**

Οι ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα κατευθύνονται κυρίως προς την ανατολική Μακεδονία και τη Θράκη, λόγω της εγγύτητάς τους στις υπόλοιπες βαλκανικές χώρες και την Ευρώπη, καθώς επίσης και στην κεντρική Ελλάδα και την Αττική, λόγω της εγγύτητας στην πρωτεύουσα. Ένα σημαντικό ποσοστό του κεφαλαίου των ΑΞΕ επενδύεται επίσης στην κεντρική περιοχή της Μακεδονίας (OECD Reviews of FDI, 1994).

Περιοχές όπως η κεντρική Ελλάδα, το νότο Αιγαίο, η Αττική και η δυτική Μακεδονία, παρόλο που εμφανίζουν χαμηλό κατά κεφαλήν ποσοστό ΑΕΠ σε σχέση με τον μέσο όρο της ΕΕ, είναι οι περιοχές με το υψηλότερο ποσοστό στην Ελλάδα. Η ίδια εικόνα παρουσιάζεται και κατά το έτος 2002, στο οποίο οι προαναφερθείσες τέσσερις περιοχές αντιπροσωπεύουν τις κορυφαίες περιοχές από άποψη κατά κεφαλήν ΑΕΠ.

Οι τέσσερις ελληνικές περιοχές που προσελκύουν τον όγκο των προγραμμάτων ΑΞΕ είναι εκείνες της ανατολικής Μακεδονίας και της Θράκης, της κεντρικής Ελλάδας, της Αττικής και της κεντρικής Μακεδονίας. Αφ' ετέρου, οι τέσσερις περιοχές με το υψηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ είναι η κεντρική Ελλάδα, το νότο Αιγαίο, η Αττική, δυτική Μακεδονία και η κεντρική Μακεδονία. Το συμπέρασμα που μπορεί να εξαχθεί είναι ότι οι ΑΞΕ τείνουν να εντοπίζονται σε περιοχές που έχουν ένα σχετικά υψηλό ρυθμό ανάπτυξης. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί αν αντιληφθούμε ότι αυτές οι περιοχές αναπτύσσουν συνεπώς το υψηλότερο ποσοστό υποδομής, επιχειρησιακής δραστηριότητας και δυνατότητας αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, αυτές οι περιοχές παρουσιάζουν διάφορα γενικά οικονομικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά που τις καθιστούν ελκυστικότερες στις ΑΞΕ.

Η κεντρική Ελλάδα είναι η περιοχή με το υψηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ στην Ελλάδα και είναι γνωστή για την υψηλή ποιότητα της γεωργικής παραγωγής της και για την καλή υποδομή της. Η περιοχή αυτή έχει ένα καλό οδικό σιδηροδρομικό δίκτυο το οποίο τη συνδέει με την Αττική, πράγμα σημαντικό αφού έχει καλή επικοινωνία με την πρωτεύουσα, την Αθήνα. Οι πρωταρχικές βιομηχανίες αποτελούνται από την γεωργία η οποία ακολουθείται από την κατασκευή τροφίμων και ποτών, την παραγωγή μετάλλων, χημικών ουσιών και μη μεταλλικών προϊόντων. Η τρέχουσα επενδυτική δυνατότητα βρίσκεται στις βιολογικές καλλιέργειες, όπου υπάρχουν ευκαιρίες αναδόμησης της καλλιέργειας γενικότερα. Ευκαιρίες υπάρχουν επίσης και στο βιομηχανικό τομέα τροφίμων, της ενέργειας και των μη μεταλλικών προϊόντων. Ο τομέας του τουρισμού προσφέρει πολλές επενδυτικές δυνατότητες ικανές να βοηθήσουν στην ανάπτυξη του αγροτουρισμού, του χειμερινού τουρισμού, αθλητικού τουρισμού συνεδριακού τουρισμού.

Το νότιο Αιγαίο παρουσιάζει ένα υψηλό ρυθμό κατά κεφαλήν ΑΕΠ που οφείλεται στην ανάπτυξη του τουρισμού και της διασκέδασης. Ο τομέας αυτός (τουρισμού) κυριαρχείται κυρίως από τις ελληνικές εταιρίες ξενοδοχείων και δεν σχετίζεται με τα προγράμματα ΑΞΕ. Αφ' ετέρου, οι περιοχές της δυτικής και κεντρικής Μακεδονίας και της Αττικής σχετίζονται κατά ένα μεγάλο μέρος με αυτό το είδος επένδυσης.

Συγκεκριμένα, η Αττική αντιπροσωπεύει το 34% του πληθυσμού της Ελλάδας καθώς και της συμβολής της χώρας κατά 36% στο εγχώριο ΑΕΠ, ενώ είναι γνωστή για την

ανώτερη υποδομή της. Η περιοχή έχει έναν νέο διεθνή αερολιμένα που παρέχει τις παγκόσμιες εναέριας συνδέσεις. Υπάρχει ένα καλό οδικό δίκτυο σε όλες τις τοπικές περιοχές και τις εθνικές οδούς που τη συνδέει με τη βόρεια και νότια Ελλάδα, ενώ ο λιμένας του Πειραιά είναι ένας από τους πιο πολυάσχολους του κόσμου.

Στον Πειραιά υπάρχει επίσης ένας άμεσος και συνεχής ανεφοδιασμός των υγρών καυσίμων καθώς και φυσικού αερίου. Πρωταρχικές βιομηχανίες είναι βιολογική γεωργία η οποία ακολουθείται από τη βιομηχανία τροφίμων και ποτών, την παραγωγή του κοκ, τον καθαρισμό πετρελαίου, την κατασκευή του εξοπλισμού και των συσκευών, τη ραδιοφωνική αναμετάδοση, την τηλεόραση και τις επικοινωνίες και την παραγωγή χημικών προϊόντων. Η τρέχουσα δυνατότητα επένδυσης βρίσκεται στη βιολογική γεωργία, όπου υπάρχουν ευκαιρίες να αναδομηθεί η καλλιέργεια. Ο τομέας του τουρισμού προσφέρει μεγάλη δυνατότητα επένδυσης στον τομέα των υπηρεσιών.

Η δυτική και κεντρική Μακεδονία συνορεύει με τη Βουλγαρία, την Αλβανία και τα Σκόπια και είναι το μεγαλύτερο νομαρχιακό διαμέρισμα στην Ελλάδα. Η περιοχή έχει εύκολη πρόσβαση με τα Βαλκάνια μέσω του καλού οδικού και σιδηροδρομικού δικτύου. Επίσης, αυτή η περιοχή χαρακτηρίζεται από εύφορες πεδιάδες, και από την καλά ανεπτυγμένη βιομηχανική περιοχή που υποστηρίζεται από την καλή υποδομή. Και εδώ πρωταρχικές βιομηχανίες είναι η γεωργία η οποία ακολουθείται από την κατασκευή τροφίμων και ποτών, τον ιματισμό, τη γούνα και την κατασκευή, την παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών των χημικών προϊόντων και την κατασκευή των οχημάτων. Αυτήν την περίοδο οι ευκαιρίες επένδυσης βρίσκονται στη γεωργία (δημητριακά, βαμβάκι) και την καλλιέργεια ζωικού κεφαλαίου, μαζί με τα τρόφιμα και την κατασκευή ποτών, τον ιματισμό και την υφαντική κατασκευή, τα προϊόντα μετάλλων, τα χημικά προϊόντα και την κατασκευή των οχημάτων. Στη βιομηχανία μεταλλείας, υπάρχουν εκμεταλλεύσιμα κοιτάσματα βωξίτη, νικελίου, μόλυβδου, μαγγανίου, χρυσού και χαλκού. Ο τομέας του τουρισμού επίσης είναι ιδιαίτερα αναπτυσσόμενος.

Οι ξένοι επενδυτές τείνουν να τοποθετήσουν τις δραστηριότητές τους στις περιοχές που αναπτύσσονται ήδη, προκειμένου να εκμεταλλευθούν τα οικονομικά χαρακτηριστικά γνωρίσματά τους, να εκμεταλλευτούν τις οικονομίες κλίμακας και τα αποτελέσματα συγκέντρωσης. Συνεπώς, οι ξένοι επενδυτές δεν φαίνονται να εξαρτώνται από τον ελληνικό νόμο κινήτρων για την επιλογή της επιχειρησιακής τοποθεσίας, δεδομένου ότι οι ανωτέρω τρεις κορυφαίες περιοχές υποδοχής ΑΞΕ δεν ανήκουν στις κορυφαίες περιοχές προτεραιότητας της υποστήριξης νόμου κινήτρων.

Η μόνη περιοχή που προσελκύει προγράμματα ΑΞΕ χωρίς να βρίσκεται ανάμεσα στις κορυφαίες από άποψη του κατά κεφαλήν ΑΕΠ είναι ανατολική Μακεδονία - Θράκη. Αυτή η περιοχή έχει ένα χαμηλό ποσοστό ΑΕΠ και συμπεριλαμβάνεται μεταξύ των περιοχών που συνδέονται με τα εντονότερα κίνητρα επένδυσης. Ακόμα κι αν ο ρυθμός ανάπτυξης είναι χαμηλός, η περιοχή προσελκύει τις ΑΞΕ, πράγμα το οποίο μας κάνει να υποθέσουμε ότι είναι ο νόμος κινήτρων, παρά την ανάπτυξη της περιοχής, ο οποίος προωθεί την προσέλκυση ΑΞΕ.

Η ανατολική Μακεδονία και Θράκη βρίσκονται στη βορειοανατολική περιοχή της Ελλάδας και συνορεύουν με τη Βουλγαρία και την Τουρκία. Η περιοχή παρέχει εύκολη πρόσβαση στις γείτονες χώρες μέσω των οδικών και σιδηροδρομικών δικτύων. Έχει δύο αερολιμένες, δύο λιμάνια και ένα εκτενές σιδηροδρομικό δίκτυο, τα οποία συνδέουν την περιοχή με την ηπειρωτική Ελλάδα, τα ελληνικά νησιά και την Τουρκία.

Εκτός από τον ηλεκτρισμό, υπάρχει επίσης ανεφοδιαζόμενο φυσικό αέριο δεδομένου αφού η Θράκη είναι η ελληνική πύλη της εισόδου για αυτό το καύσιμο. Πρωταρχικές βιομηχανίες είναι γεωργία η οποία ακολουθείται από την κατασκευή τροφίμων και ποτών, ο ιματισμός και η υφαντική κατασκευή, τα προϊόντα μετάλλων και τα έπιπλα ξυλείας, και ο τομέας του τουρισμού της περιοχής. Αυτήν την περίοδο οι ευκαιρίες επένδυσης βρίσκονται στις βιολογικές καλλιέργειες και στο ζωικό κεφαλαίο, μαζί με τα τρόφιμα και την κατασκευή ποτών, τον ιματισμό και την υφαντική κατασκευή, τα προϊόντα μετάλλων και η ξυλουργεία. Στη βιομηχανία μετάλλων, υπάρχουν εκμεταλλεύσιμα κοιτάσματα μόλυβδου, χρυσού, περλίτη, ζεολίτη, γρανίτη και μαρμάρου. Στον τομέα του τουρισμού, οι εναλλακτικές μορφές όπως ο αγροτουρισμός, το γκολφ και ο χειμερινός τουρισμός μπορούν να αναπτυχθούν (OECD Reviews of FDI, 1994).

### **3.10 Τομεακή Κατανομή των ΑΞΕ στην Ελλάδα**

Σε ό, τι αφορά στην τομεακή διανομή του αποθέματος ΑΞΕ, το ξένο κεφάλαιο έχει επενδυθεί κυρίως στο βιομηχανικό τομέα, και ακολουθεί ο τομέας υπηρεσιών. Η γεωργία στην Ελλάδα δεν έχει προσελκύσει καμία ΑΞΕ. Το ξένο κεφάλαιο μέσω του ΕΛΚΕ διανέμεται ειδικά στους τομείς των φαρμακευτικών ειδών και των χημικών ουσιών, της ενέργειας, και στην βιομηχανία μετάλλων:

**Πίνακας Νο. 4 - ΑΞΕ αναλαμβανόμενες από τον ΕΛΚΕ κατά το 1996-2008, ανά τομέα**

Τομέας	Επένδυση (δισ ευρώ)	Ποσοστό
Φαρμακευτικά - χημικά	338.42	18.16
Ενέργεια	299.01	16.05
Ορυκτά – μέταλλα	270.87	14.54
Υφάσματα	204.38	10.97
Φαγητά – ποτά	185.41	9.95
Εξορύξεις	89.57	4.81
Ξενοδοχεία	70.71	3.79
Υψηλή τεχνολογίας	66.32	3.56
Τουρισμός	46.02	2.47
Εκδόσεις	41.68	2.24
Χαρτιά	32.1	1.72
Πλαστικά	17.34	0.93
Ξυλεία	15.3	0.82
Ηλεκτρικός εξοπλισμός	14.85	0.8
Άλλοι τομείς	171.41	9.2

Πηγή: ΕΛΚΕ 2003

### **3.11 Συμβολή των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Μείωση της Ανεργίας Μέσω Προσφοράς Εργασίας και Συνεργασιών με Σχετικούς Οργανισμούς και Γραφεία Απασχόλησης**

#### **3.11.1 Το Σύστημα Προστασίας Ανέργων στην Ελλάδα Μέσω της Συνεργασίας Με Επιχειρήσεις και Διεθνής Ομίλους που Εδρεύουν στην Ελλάδα**

##### **- Ίδρυση Ειδικών Οργανισμών και Γραφείων Απασχόλησης**

Ο Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού και ο οποίος ιδρύθηκε από το κράτος, είναι ο βασικός φορέας προστασίας των ανέργων. Ιδρύθηκε με το Νομοθετικό Διάταγμα 2961/54. Λειτουργεί ως Γραφείο Ευρέσεως Εργασίας ή ως Γραφείο Απασχόλησης και ως συντονιστής Προγραμμάτων Επαγγελματικής Εκπαίδευσης ή Μετεκπαίδευσης (ΟΑΕΔ, 2013).

Δέχεται τις δηλώσεις των ανέργων μισθωτών αλλά και όσων ζητούν εργασία για πρώτη φορά, με εγγραφή τους στα μητρώα των Ανέργων. Τους χορηγεί *Κάρτα Ανεργίας*, και του καλεί είτε να δουλέψουν είτε να παρακολουθήσουν προγράμματα επαγγελματικής εκπαίδευσης. Πρέπει να παρουσιασθούν οι ίδιοι για την εγγραφή τους στα κατά τόπους γραφεία, να συμπληρώσουν ένα ειδικό έντυπο με τα λεπτομερή στοιχεία τους και να παραλάβουν την κάρτα εργασίας τους.

#### - **Επιδότηση Ανέργων**

Όσοι μισθωτοί των οποίων η σύμβαση έχει καταγγελθεί από τον εργοδότη τους και που είναι ασφαλισμένοι στον ΟΑΕΔ, μπορούν να εισπράξουν το επίδομα ανεργίας. Οι νόμοι που καλύπτουν αυτές τις παροχές είναι οι εξής :

- *N.Δ 2961/1954 - Άρθρο 11*
- *N. 1545/85*
- *N.1836/89 - Άρθρο 15*
- *N. 1892/1990 - Άρθρο 37*
- *N. 3552/4.4.07 - Άρθρο 5*

Η αίτηση υποβάλλεται εντός 60 ημερών από την ημερομηνία απόλυσης και η επιδότηση ανεργίας αρχίζει από την ημέρα της εγγραφής στην Τοπική Υπηρεσία. Αν ο ασφαλισμένος επιδοτείται για πρώτη φορά, θα πρέπει να έχει πραγματοποιήσει 80 ημέρες εργασίας το χρόνο. Επίσης κατά τα δυο προηγούμενα χρόνια πριν την επιδότησή του, θα πρέπει να έχει συμπληρώσει 125 μέρες εργασίας χωρίς να υπολογίζονται οι τελευταίο δυο μήνες.

Αν επιδοτείται για δεύτερη φορά, θα πρέπει να έχει πραγματοποιήσει 125 ημέρες εργασίας το τελευταίο 14μηνο πριν την απόλυσή του αλλά δεν υπολογίζονται οι εργάσιμες μέρες των δυο τελευταίων ετών. Όσοι απασχολούνται σε τουριστικά επαγγέλματα, τους αρκούν 100 μέρες εργασίας το τελευταίο 12μηνο.

Η διάρκεια επιδότησης ταυτίζεται με το πόσες ημέρες εργασίας έχει ο ασφαλισμένος στα αναφερόμενα κρίσιμα χρονικά διαστήματα. Το επίδομα καταβάλλεται μια φορά το μήνα για 25 ημέρες. Για κάθε μέλος της οικογένειας το επίδομα προσαυξάνεται κατά 10%. Ακόμα υπάρχει η δυνατότητα σε μισθωτούς, της μεταφοράς του δικαιώματος ανεργίας, στα Κράτη Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης για αναζήτηση εργασίας. Με την προϋπόθεση ότι είναι εγγεγραμμένοι πριν από την αναχώρησή τους σε αρμόδια Υπηρεσία Απασχόλησης για εύρεση εργασίας και έχουν παραμείνει σε αυτήν για 4 εβδομάδες.

Δεν δικαιούνται επίδομα όσοι πραγματοποίησαν 80 ημερομίσθια απασχόλησης, μετά την εγγραφή τους στον Ο.Α.Ε.Δ ή ασκούν ελεύθερα επαγγέλματα. Επίσης, οι τακτικοί δημόσιοι υπάλληλοι και οι υπάλληλοι Ν.Π.Δ.Δ., όσοι είχαν προσληφθεί με σύμβαση αορίστου χρόνου και δεν έχει γίνει έγκυρη καταγγελία της σύμβασής του και οι οικιακοί βοηθοί.

Τα δικαιολογητικά που χρειάζονται είναι το έγγραφο καταγγελίας σύμβασης εργασίας, το βιβλιάριο ενσήμων της τελευταίας 2ετίας, το οικογενειακό βιβλιάριο ασθενείας, το πρόσφατο εκκαθαριστικό σημείωμα εφορίας, η αστυνομική ταυτότητα και μια υπεύθυνη δήλωση την οποία συμπληρώνει ο ενδιαφερόμενος με τις υποδείξεις της Υπηρεσίας.

- ***Εκπαίδευση Ανέργων στα Κ.Ε.Κ για Εργασία σε Τοπικές Επιχειρήσεις και οι Οποίες Μπορεί να Προέρχονται από Ξένες Άμεσες Επενδύσεις***

Το γραφείο με την επωνυμία «Επαγγελματική Κατάρτιση Α.Ε.» αποτελεί θυγατρική του επιχείρηση του Ο.Α.Ε.Δ. και συστάθηκε με τον νόμο 2956/2001 με σκοπό να υλοποιεί τα προγράμματα Εναλλασσόμενης και Συνεχιζόμενης Κατάρτισης. Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται σε νεο-εισερχόμενους στην αγορά εργασίας και περιλαμβάνουν θεωρητική κατάρτιση και εργαστηριακές ασκήσεις. Η υλοποίησή τους γίνεται στα Κ.Ε.Κ της δημόσιας επίχειρησης.

Τα προγράμματα Συνεχιζόμενης Κατάρτισης απευθύνονται σε άνεργους ηλικίας 18 - 60 ετών και περιλαμβάνουν θεωρητική κατάρτιση αι εργαστηριακές ασκήσεις. Η χρονική τους διάρκεια είναι από 400-600 ώρες. Οι προϋποθέσεις εισαγωγής στα προγράμματα βασίζονται στο δικαίωμα συμμετοχής έχουν όλοι όσοι ανήκουν στον ενεργό πληθυσμό της χώρας και είναι άνεργοι, έχουν ελληνική υπηκοότητα ή ιθαγένεια κράτους μέλος της Ε.Ο.Κ. Τα δικαιολογητικά που χρειάζονται είναι η αίτηση συμμετοχής, το αντίγραφο κάρτα ανεργίας, το παραπεμπτικό σημείωμα από τον εργασιακό σύμβουλο του Ο.Α.Ε.Δ, το αντίγραφο αστυνομικής ταυτότητας, το αντίγραφο σπουδών καθώς και τα δικαιολογητικά που να αποδεικνύονται τα κοινωνικά κριτήρια.

Η αξιολόγηση γίνεται με το σύστημα μοριοδότησης και βάσει των κριτηρίων που έχουν ορισθεί στην ΥΑ 191479/12-10-2004. Οι παροχές ανέρχονται σε 3,52 Ευρώ ανά ώρα κατάρτισης ενώ για τους άνεργους από ευπαθείς κοινωνικές ομάδες σε 4,99 Ευρώ.

- ***Προγράμματα Προώθησης Ανέργων στην Απασχόληση σε Επιχειρήσεις Ξένων Άμεσων Επενδύσεων***
- ***Επιχειρησιακό Πρόγραμμα***



Ένα πρόσφατο σχετικό πρόγραμμα, είναι εκείνο της «Κοινωνία της Πληροφορικής» το οποίο είναι συνδυασμένο με το Πρόγραμμα Απόκτησης Εργασιακής Εμπειρίας. Το συγκεκριμένο αφορά την απόκτηση εργασιακής εμπειρίας 3.000 ανέργων πτυχιούχων Α.Ε.Ι και Τ.Ε.Ε αποφοίτων ΙΕΚ και ΤΕΕ. Χρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Κοινωνία της Πληροφορικής». Οι 3000 θέσεις εργασίας έχουν κατανεμηθεί σε τοπικό επίπεδο ανάλογα με τις ανάγκες κάθε περιοχής. Το πρόγραμμα αποβλέπει στην καταπολέμηση της ανεργίας και την πρόληψη μακροχρόνιας ανεργίας μέσω ενεργητικών πολιτικών απασχόλησης.

### **3.11.2 Ανεργία στην Ελλάδα 2000-2013**

Σύμφωνα με τη Γνώμη της ΟΚΕ –Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής Ελλάδος, οι βασικοί λόγοι οι οποίοι οδηγούν σε φτώχεια και κάνουν τα άτομα να μην είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν την εξασφάλιση οικονομικών πόρων επιβίωσης, είναι ουσιαστικά η ανεργία και ειδικότερα η μακροχρόνια ανεργία (ΟΚΕ, 2013). Εδικά στην Ελλάδα, το φαινόμενο αυτό της ανεργίας έχει λάβει μεγάλες διαστάσεις σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Ο ΟΟΣΑ αντίστοιχα προσέφερε στοιχεία τα οποία αναφέρονται στη περίοδο 2000 -2007, όπου το ποσοστό ανεργίας στη χώρας μας αναφέρεται σε ποσοστό 8,3% κατά Μ.Ο. Η Eurostat επίσης επιβεβαίωσε πως τη περίοδο 2004-2006, η ανεργία είχε μειωθεί ο δείκτης ανεργίας στην Ελλάδα το 2006, ήταν 8,9% και το 2005 ήταν 9,8%.

Ωστόσο σημειώνεται πως μια ακόμα σημαντική αιτία της φτώχειας στην Ελλάδα για την περίοδο 2000 -2014, είναι και το χαμηλό εισόδημα το οποίο δε προσφέρει τη δυνατότητα για επαρκής διαβίωση. Η φτώχεια στην εργασία η οποία οφείλεται σε χαμηλούς μισθούς, χαμηλά κέρδη, μη σταθερή απασχόληση ή/και χαμηλή εξειδίκευση, αποτελεί απόρροια της μη σωστής οργάνωσης της αγοράς εργασίας. Το πρόβλημα αυτό όμως ενέχει απόλυτη σχέση και με το φορολογικό σύστημα και την απουσία μιας σωστής κοινωνικής πολιτικής. Επισημαίνεται βέβαια και η μεγάλη ανισοκατανομή εισοδήματος η οποία δείχνει και την απουσία ή την αναποτελεσματικότητα της κοινωνικής πολιτικής. Επίσης για ακόμα μια φορά επιβεβαιώνει το γεγονός ότι η είσοδος της Ελλάδας στη διεθνή οικονομία, αποδείχθηκε ανεπαρκής. Η Ελλάδα φαίνεται να καλύπτει το χάσμα των πρώτων ετών αλλά παρόλα αυτά συνεχίζει να υστερεί με αυτό το μέσο όρο της Ε.Ε., σύμφωνα με την έννοια των κοινωνικών δαπανών ως συνολικό ποσοστό επί του ΑΕΠ για την περίοδο 2000 -2014 (ΕΛ.ΣΤΑΤ. – Δείκτες Φτώχειας και Οικονομικής Κατάστασης στην Ελλάδα, Συγκεντρωτικά Στοιχεία 2000 – 2014).

Για παράδειγμα, οι κοινωνικές δαπάνες για για την περίοδο 2000 -2008, αναφέρονται σε 24,2% του ΑΕΠ έναντι του μέσου όρου που ήταν 27,8% στην ΕΕ. Το ποσοστό φτώχειας δεν αλλάζει αν και το συνολικό ποσοστό κοινωνικής δαπάνης αυξάνει σταδιακά σε ένα πλαίσιο σύγκλισης με το μέσο όρο της ΕΕ. Έτσι παρατηρείται μια μικρή εμβέλεια κοινωνικών μεταβιβάσεων η οποία οφείλεται σε :

- Χαμηλές παροχές κάποιων πεδίων. Η Ελλάδα ανήκει στις τελευταίες θέσεις της Ε.Ε.-15 σε ότι έχει να κάνει με τις δημόσιες δαπάνες για την ενίσχυση της απασχόλησης. Παρόλα αυτά αν και βρίσκεται στην 24η θέση δαπανών χρήματα για προγράμματα καταπολέμησης ανεργίας καταναλώνοντας το 0,512% του ΑΕΠ.
- Στο είδος των κοινωνικών δαπανών. Στην Ελλάδα οι κοινωνικές παροχές είναι ανταποδοτικές και μη αποτελεσματικές σχετικά με τη καταπολέμηση της φτώχειας. Η ενίσχυση των εισοδημάτων και η πολιτική αυτή έχει να κάνει με κάποιες κατηγορίες ανέργων όπως:
  - ❖ Μακροχρόνια άνεργους
  - ❖ Χαμηλοσυνταξιούχους
  - ❖ Αναπήρους
  - ❖ Ανασφάλιστους
  - ❖ Πολύτεκνους
  - ❖ Επιδόματα στέγασης

Τα επιδόματα αυτά, δεν είναι σε θέση να «απελευθερώσουν» τους δικαιούχους τους από τη φτώχεια ακόμα και προσωρινά για την περίοδο 2000 -2014. Σε σχέση με την ενιαία πολιτική καταπολέμησης της φτώχειας λειτουργούν αποσπασματικά με τέτοιο τρόπο ώστε η συνεισφορά τους δεν έχει μεγάλη σημασία. Είναι επίσης φανερό ότι δε μπορεί να στηρίξει κάποια κατηγορία ατόμων όπως τους μακροχρόνια ανέργους οι οποίοι δε δικαιούνται επιδόματα και κάποιες οικογένειες μονογονεϊκές η και εργαζομένους χωρίς ασφαλιστικά δικαιώματα. Επίσης και άτομα τα οποία αν και δεν είναι ΑΜΕΑ δε μπορούν να εργασθούν. Αλλά και στο πεδίο της δημόσιας εκπαίδευσης, υπάρχουν ανεπάρκειες στη κοινωνική πολιτική. Αν και η εκπαίδευση και το εκπαιδευτικό σύστημα είναι από τους βασικούς μηχανισμούς αναδιανομής πόρων του κράτους, το πρόβλημα της ανισοκατανομής υπάρχει και συντηρείται για την περίοδο 2000 -2014.

Η ανισότητα του εκπαιδευτικού συστήματος υπάρχει όχι μόνο σε ομάδες πληθυσμού αλλά και σε περιφερειακό επίπεδο. Παρατηρούνται νομοί και περιφέρειες με τρομακτικές ανισότητες. Παρ' ότι ο εκπαιδευτικός δημόσιος χαρακτήρας στην Ελλάδα δίνει

ίσες ευκαιρίες πρόσβασης στην ουσία οι ανισότητες είναι πολλές σε όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες ειδικά στη τριτοβάθμια εκπαίδευση. Οι στερήσεις αντίστοιχα και στη παροχή υγείας αποτελεί επίσης σημαντικό θέμα. Αν και η εξασφάλιση της παροχής αγαθών υγείας ως δημόσιο αγαθό έχει μεγάλη σημασία από τη στιγμή που ένας μεγάλος αριθμός πολιτών την έχουν ανάγκη στην Ελλάδα υπάρχουν ακόμα κοινωνικές ανισότητες με αποτέλεσμα να εντείνουν τις εισοδηματικές ανισότητες όπως (Μελάς, 2009):

- Προβλήματα φυσικής και οικονομικής πρόσβασης
- Στέρηση στο πεδίο ποιότητας και ασφάλισης υπηρεσιών υγείας
- Μη εφαρμογή στην ανάληψη μέτρων προκειμένου να αντιμετωπισθεί η έλλειψη σε υπηρεσίες μακροχρόνιας φροντίδας

### **3.12 Οικονομική Κρίση στην Ελλάδα που Μεταβάλλει σε Αναγκαία την Διενέργεια Ξένων Αμεσων Επενδύσεων**

#### **3.12.1 Αρχή Οικονομικής Κρίσης σε Παγκόσμια Βάση και το «Πέρασμα» της στην Ευρώπη**

Τα πρώτα δείγματα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης άρχισαν να εμφανίζονται τον Ιούλιο του 2007, όπου και η τιμή του βαρελιού πετρελαίου είχε φτάσει στα 147 δολάρια. Σε συνδυασμό με την οικονομική «ξηρασία» που επικρατούσε εκείνη την εποχή, οδηγήθηκαν σε μεγάλη αύξηση οι τιμές των τροφίμων. Τα τραπεζικά ιδρύματα, αγνοώντας την πλασματική ανοδική πορεία στην αγορά, προέβλεπαν ότι θα έχουν μεγάλα κέρδη από τα δάνεια που θα μπορούσαν να χορηγήσουν στον κτηματομεσιτικό τομέα και ιδιαίτερα σε άτομα με αρκετά χαμηλό εισόδημα. Οι αξίες όμως των ακινήτων αυξήθηκαν, και αυτοί που είχαν πάρει στεγαστικό δάνειο, πήραν επιπλέον δάνεια και έβαλαν σαν υποθήκη την επιπρόσθετη αξία (Calomiris, 2011).

Μετά από κάποιο χρονικό διάστημα, στις ΗΠΑ άρχισε η κατακόρυφη πτώση των τιμών των κατοικιών. Οι δανειολήπτες, που οι απολαβές τους ήταν χαμηλές, δεν μπορούσαν να αποπληρώσουν τις δόσεις των δανείων τους και έτσι οι τράπεζες οδηγούνταν στο σημείο να κατάσχουν τις κατοικίες αυτές. Όταν όμως χρειάστηκε να πουλήσουν τα ακίνητα για να τους αποφέρει πολυπόθητο ρευστό, η προσφορά στην πώληση ακινήτων αυξήθηκε σημαντικά με αποτέλεσμα οι τιμές των ακινήτων να σημειώσουν ακόμα μεγαλύτερη πτώση. Έτσι, τα ομόλογα που βασίζονταν στα ενυπόθηκα δάνεια σημείωσαν μεγάλη πτώση (Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, Στοιχεία για την Κρίση Παγκοσμίως, Σχετικές Μελέτες και Έρευνες, 2012).

Οι τράπεζες είχαν έρθει σε εξαιρετικά δυσχερή θέση και η λύση για να λυθεί το πρόβλημα έλλειψης ρευστού μπορούσε να λυθεί με δανειοδότηση από άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, λύση που ήταν δύσκολη να πραγματοποιηθεί καθώς το ρίσκο δανεισμού ήταν μεγάλο και δεν ήθελαν πολλοί να το αναλάβουν. Σαν συνέπεια της έλλειψης ρευστότητας η αγορά άρχισε να ασφυκτιεί και οι προβληματικές τράπεζες άρχισαν να καταρρέουν και από αυτό το σημείο και έπειτα ξεκίνησε να επηρεάζεται σημαντικά ο παραγωγικός τομέας.

Η οικονομική κρίση προκάλεσε και συνεχίζει να προκαλεί μείωση στην ζήτηση σε παγκόσμια κλίμακα, μείωση στην παγκόσμια παραγωγή και αύξηση της ανεργίας. Το σημαντικότερο όμως είναι ότι δημιουργήθηκε ένα κλίμα πανικού επεκτάθηκε στους πολίτες των κρατών. Πολλές κυβερνήσεις κρατών έσπευσαν να ενισχύσουν οικονομικά τις τράπεζες για να περιορίσουν την ασφυξία των αγορών (Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, Στοιχεία για την Κρίση Παγκοσμίως, Σχετικές Μελέτες και Έρευνες, 2012).

Παρ' όλη την κρατική οικονομική ενίσχυση στις ελληνικές τράπεζες με το πακέτο των 28 δισεκατομμυρίων ευρώ, οι ελληνικές τράπεζες παρουσιάστηκαν ιδιαίτερα διστακτικές και δεν διοχέτευσαν αυτά τα χρήματα στην αγορά. Τα κριτήρια χορήγησης δανείων, ιδιαίτερα στεγαστικών, είναι πολύ πιο αυστηρά και έχουν οδηγήσει σε μεγάλη πτώση τον οικοδομικό κλάδο. Μαζί με την αλματώδη αύξηση της ανεργίας η αγορά είναι σε μία κατάσταση αβεβαιότητας και εξαιρετικά αρνητικής ψυχολογίας.

Την κατάσταση ευνοούν αρνητικά και οι ιδιαιτερότητες του ελληνικού κράτους με την χαμηλή ανταγωνιστικότητα, την μεγάλη διστακτικότητα για την ανάληψη επενδύσεων, την πολύ χαμηλή αποτελεσματικότητα του φοροεισπρακτικού μηχανισμού και την εξάρτηση του από εξωτερικό δανεισμό. Σημαντικό ρόλο έπαιξαν και η συνεχής επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης της χώρας αλλά και τα συνεχώς αυξανόμενα ελλείμματα του δημόσιου τομέα και το δημόσιο χρέος. Επιπλέον, η οικονομία της Ελλάδας είναι βασισμένη, σε μεγάλο βαθμό, στον τουρισμό, την ναυτιλία και την οικοδομή. Οι κλάδοι αυτοί ήταν οι πρώτοι που αντιμετώπισαν προβλήματα, και σε μεγάλο βαθμό, από την οικονομική κρίση (Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, Στοιχεία για την Κρίση Παγκοσμίως, Σχετικές Μελέτες και Έρευνες, 2012).

Βάσει των ανωτέρω, θα λέγαμε λοιπόν πως το δημοσιονομικό σοκ και το οποίο αντιμετώπισε η Ελλάδα στα μέσα του έτος 2010, ήταν πολύ μεγάλο, τόσο για τους πολίτες της χώρας όσο και τις πολιτικές δυνάμεις. Σαν αποτέλεσμα αυτής της κατάστασης, η χώρα βγήκε εκτός αγορών δανειοδότησης και αναγκάστηκε να ζητήσει βοήθεια από τον μηχανισμό στήριξης της Ε.Ε. και του περίφημου Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου ή αλλιώς

για συντομία γνωστό ως ΔΝΤ. Αποτέλεσμα αυτής της έκκλησης για βοήθεια, ήταν έναν δάνειο ύψους 110 δισεκατομμυρίων ευρώ και το περίφημο και γνωστό σε όλους δημιούργημα του Μνημονίου.

Ο Πρωθυπουργός ανακοίνωσε την προσφυγή της Ελλάδας στον μηχανισμό στήριξης τον Απρίλιο του 2010 και μόλις τον Μάρτιο ο Ευρωπαϊός Επίτροπος Όλι Ρεν, εύχονταν στην χώρα τα καλύτερα. Αμέσως μετά τον Μάιο, έγινε και η ανακοίνωση που αφορούσε τα μέτρα που προερχόντουσαν από το Μνημόνιο και τα οποία το λιγότερο χαρακτηρίστηκαν σκληρά. Οι παραπάνω περίοδοι είναι πλέον αξέχαστες στον ελληνικό λαό αφού συνδέθηκαν με μια σειρά από μέτρα γύρω από την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας (www.gsevee.gr, 2011, Η Ελλάδα Μετά το Μνημόνιο).

### **3.12.2 Η Έννοια και τα Χαρακτηριστικά της Φτώχειας στην Ελλάδα**

Η έννοια του φαινομένου της φτώχειας και ως διαχρονικό φαινόμενο, έχει αποτελέσει κατά καιρούς θέμα συζήτησης διαφόρων οικονομολόγων και ειδικών του χώρου της οικονομίας. Στις μέρες μας όμως αποτελεί ένα ιδιαίτερα μείζον θέμα και λόγω της δυσμενούς οικονομικής κατάστασης που βρίσκονται οι πολίτες της χώρας εξαιτίας δυσμενών καταστάσεων ανεργίας και έλλειψης παροχής κοινωνικών υπηρεσιών (Μελάς, 2009). Η Ελλάδα η οποία είχε συνταχθεί στη Εθνική Στρατηγική για τη Κοινωνική Προστασία αλλά και τη Κοινωνική Ένταξη της περιόδου 2008-2010, σημειώνει πως τα ποσοστά που κυμαίνεται η φτώχεια για τη περίοδο εκείνη αναφέρονται σε 21%. Δεν είναι δε τυχαίο ότι πολλά από τα κατώτατα στρώματα του πληθυσμού βρίσκονται κάτω από τα όρια της φτώχειας. Συγκεκριμένα σε ότι αφορά το συγκεκριμένο πληθυσμό, αναφέρεται πως για τη περίοδο 2008 έως 2013, κάτω από τα όρια φτώχειας ζουν (ΕΛ.ΣΤΑΤ. – Δείκτες Φτώχειας και Οικονομικής Κατάστασης στην Ελλάδα, Συγκεντρωτικά Στοιχεία 2000 – 2014):

- 13% εργαζόμενοι
- 25% συνταξιούχοι
- 33% άνεργοι
- 41% μονογονεϊκά νοικοκυριά με τουλάχιστον ένα παιδί

Επίσης, έπειτα από στοιχεία της Eurostat για την περίοδο 2000-2007, η Ελλάδα κατατάσσεται σε χώρες οι οποίες αντιμετωπίζουν τη φτώχεια σε σημαντικό βαθμό (Eurostat, Δείκτες Ανισότητας και Φτώχειας στην Ε.Ε. και στην Ελλάδα, 2000-2010). Το ποσοστό του 21% κάνει ουσιαστικά την Ελλάδα να κατέχει μια θέση ανάμεσα σε χώρες με υψηλά ποσοστά φτώχεια. Συγκεκριμένα έχει τη τελευταία θέση σε κράτη τα οποία

θεωρούνται από τα παλαιότερα στην Ε.Ε. Η ΟΚΕ – Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή της Ελλάδος, επισημαίνει ότι τα πραγματικά γεγονότα τα οποία βιώνουν τα ποσοστά αυτά του πληθυσμού αλλά και η παραπάνω κατάσταση στην Ελλάδα, γίνεται εντονότερη τη περίοδο 2008 -2013.

Με διαφορετικά λόγια, εκφράζεται η ολοένα συνεχόμενη μείωση της αγοραστικής δύναμης και του βιοτικού επιπέδου των Ελλήνων (ΕΛ.ΣΤΑΤ. – Δείκτες Φτώχειας και Οικονομικής Κατάστασης στην Ελλάδα, Συγκεντρωτικά Στοιχεία 2000 – 2014). Με το πέρασμα των χρόνων – δηλαδή από το 2000 έως το 2007 και έπειτα - το ποσοστό της φτώχειας διευρύνεται και ολοένα και περισσότερες κατηγορίες πληθυσμού εντάσσονται σε αυτή τη περίπτωση. Την ίδια στιγμή η διεθνής οικονομική κρίση δημιουργεί νέα δεδομένα και συγκυρίες μετά το έτος 2008 (Eurostat, Δείκτες Ανισότητας και Φτώχειας στην Ε.Ε. και στην Ελλάδα, 2000-2010). Τα δεδομένα αυτά θα δημιουργήσουν σημαντική επιδείνωση στο φαινόμενο της φτώχειας. Το φαινόμενο της φτώχειας θα έχει μεγαλύτερες διαστάσεις λόγω της οικονομικής κρίσης και την ίδια στιγμή και οι εισοδηματικές ανισότητες στη χώρα, θα συνεχίσουν να υφίστανται σε μεγαλύτερο βαθμό την περίοδο 2010 -2014 (ΕΛ.ΣΤΑΤ. – Δείκτες Φτώχειας και Οικονομικής Κατάστασης στην Ελλάδα, Συγκεντρωτικά Στοιχεία 2000 – 2014).

Διαπιστώνεται λοιπόν πως μια νέα οικονομική κρίση υπάρχει πίσω από τις χρηματοπιστωτικές κρίσεις και δεν είναι τυχαίο ότι ήδη οι ανεπτυγμένες χώρες τη βιώνουν καθημερινά. Οι χώρες αυτές, καιρό τώρα έχουν χτυπηθεί από την αύξηση των πρώτων υλών αλλά και των ειδών διατροφής. Η ύπαρξη της οικονομικής κρίσης σε αυτές τις χώρες σημαίνει :

- Μείωση αγοραστικής δύναμης
- Κίνδυνο πείνας για κάποια τμήματα πληθυσμού
- Κακή υγεία
- Δυσμενείς συνθήκες

Ως εκ τούτους, η ανεργία και η μειωμένη απασχόληση κάνουν την εμφάνισή τους από την ύφεση της οικονομίας και των ρυθμών ανάπτυξης την δεκαετία του 2000. Για το λόγο αυτό, ο ΟΗΕ είχε ήδη προβεί στη Δήλωση της Χιλιετίας η οποία αναφέρονταν στον ορισμό της φτώχειας και πείνας στους λαούς του κόσμου. Η δήλωση αυτή έβασε σε προτεραιότητα και έθετε ως στόχο μέχρι το 2015, να έχει λυθεί ή τουλάχιστον να έχει μειωθεί το ποσοστό φτώχειας (Μελάς, 2009). Στόχος είναι η μείωση του φαινομένου της φτώχειας τουλάχιστον στο ήμισυ, όσων καταφέρνουν και ζουν με ένα δολάριο τη μέρα.

Εξηγεί επίσης ότι η φτώχεια έχει πλήξει σε μεγάλο βαθμό και χώρες της ΕΕ, μεταξύ των οποίων και την Ελλάδα σε πολύ μεγάλο βαθμό (Μελάς, 2009).

Πιο συγκεκριμένα για την Ελλάδα, αναφέρεται πως το θέμα της φτώχειας είναι ιδιαίτερα επίκαιρο και το οποίο κάνει έντονα την εμφανισή του στις αρχές της πρώτης δεκαετίας του 21ου αιώνα. Το φαινόμενο όμως αυτό δεν εμφανίζεται για πρώτη φορά και η κοινωνία είναι εξοικειωμένη με αυτό από τα παλαιότερα χρόνια. Στις μέρες μας όμως, η φτώχεια έχει παρουσιάσει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Τα χαρακτηριστικά αυτά έχουν καταφέρει να οξύνουν και να δημιουργήσουν συνέπειες και για τα άτομα που υποφέρουν από αυτή αλλά και για όλο το πολιτικό και κοινωνικό σύστημα.

## **Επίλογος – Συμπεράσματα**

Έχει αποδειχθεί πως η εντονότερη περίοδος για τις συγχωνεύσεις επιχειρήσεων αποδεδειγμένα με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης, είναι η εκείνη με την είσοδο στον 21<sup>ο</sup> αιώνα. Τουλάχιστον αυτό αποδεικνύεται, από την ιστορία των

συγχωνεύσεων στην Αμερικάνικη αγορά με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης. Ωστόσο, στην ιστορία των ΗΠΑ το μεγάλο κύμα συγχωνεύσεων με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης δημιουργήθηκε κατά τη δεκαετία του 1990. Φυσικά πριν από αυτή υπήρχαν ακόμα διάφορες άλλες περιόδους συγχωνεύσεων μέσα στον 20<sup>ο</sup> αιώνα. Η αμέσως προηγούμενη ήταν στη δεκαετία του 1980 όπου η αρχή σε δραστηριότητες στις εξαγορές και συγχωνεύσεις παρουσιάστηκε μια αύξηση σε δραστηριότητες σχετικές με τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές διεξήχθη τη δεκαετία του 1960.

Ενδεικτικά αναφέρεται πως η συνολική αξία των εξαγωγών με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης, σε δολάρια το 1967, ήταν κάτω από 20 δις δολάρια ενώ το 1995 οι αμερικάνικες εξαγορές και συγχωνεύσεις έφτασαν να είναι πάνω από 30 δις δολάρια. Ωστόσο το 1980 χαρακτηρίστηκε ως η πλέον δραστήρια περίοδος για τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης. Την περίοδο όμως αυτή τα πράγματα ήταν διαφορετικά από ό,τι στις προηγούμενες. Η διαφορά εντοπίστηκε στους στόχους των εταιρειών. Το κατά πόσο μεγάλη ήταν μια επιχείρηση, δεν είχε και τόση μεγάλη σημασία αφού την ίδια στιγμή μια μικρή επιχείρηση μπορούσε να λειτουργήσει και ως μια επιχείρηση η οποία θα αγόραζε μια μεγαλύτερη. Το στοιχείο αυτό ήταν ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα για τις εσωτερικές αλλά και για τις εξωτερικές εξαγορές. Έτσι λοιπόν, τα βασικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα εκείνης της περιόδου ήταν :

- *Η φύση του «επιτιθέμενου» που μεταβαλλόταν σχετικά*
- *Η ανάγκη αλλά και η ώθηση για συγχωνεύσεις σε ξένες αγορές*
- *Η τάση για μια επιχειρηματική ολοκλήρωση στα ήδη υπάρχοντα βιομηχανικά όρια παρά σε νέους τομείς*

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί πως οι Ευρωπαϊκές βιομηχανικές χώρες, οι ΗΠΑ αλλά και κάποιες συγχωνεύσεις στην Ιαπωνία, ήταν οι μεγάλοι πρωταγωνιστές με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης. Εντοπίζεται όμως και το αντίθετο, δηλαδή Ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να εξαγοράζουν Αμερικάνικες. Το φαινόμενο της τάσης για παγίωση των συγχωνεύσεων είναι ένα βασικό χαρακτηριστικό του μεγάλου κύματος συγχωνεύσεων τη δεκαετία του 1990. Δεν είναι περίεργο ότι σε κάποιες βιομηχανίες οι πρωταγωνίστριες εταιρείες καταφέρνουν να αποκτούν ανταγωνιστές σε διεθνή κλίμακα, προκειμένου να δημιουργηθούν κυρίαρχες επιχειρήσεις. Κάτι που γίνεται για παράδειγμα σε εκτυπωτικές επιχειρήσεις, τραπεζικούς οργανισμούς και εταιρείες τηλεπικοινωνίας. Οι βασικές τάσεις που έχουν διαμορφωθεί την περίοδο εκείνη, αναφέρονται ως εξής:



- Οι διεθνείς εξαγορές και συγχωνεύσεις οδηγούν σε μια κυριαρχία στον κλάδο της βιομηχανίας
- Ολοένα και πιο δυνατή αναφέρεται η ευρωπαϊκή εισβολή στις ΗΠΑ
- Η όποια απόκτηση μια εταιρείας που δεν σχετίζεται κάνει με τη γεωγραφική διαφοροποίηση ή τη διαφοροποίηση προϊόντων, δεν αποτελεί μια επιτυχημένη τεχνική εξαγορών ή συγχώνευσης

Έτσι σύμφωνα με την άποψη του Ριμπέιρο, αρχικά αναφέρεται το σαρωτικό κύμα συγχωνεύσεων στην Ευρώπη με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης. Πάντα σε εθνικό επίπεδο, γινόταν η συγκέντρωση στον κάθε κλάδο των επιχειρήσεων και από την άλλη πλευρά οι διασυννοριακές συγχωνεύσεις ήταν σπάνιες και συνήθως χωρίς αποτελέσματα. Πλέον όμως, είναι γεγονός ότι η κοινή γνώμη είναι σε θέση να αποδεχθεί τις διασυννοριακές συγχωνεύσεις και το γεγονός ότι οι τράπεζες πρέπει να επεκταθούν προκειμένου να ικανοποιήσουν τους επενδυτές τους. Η στασιμότητά τους σε μια εγχώρια αγορά δεν είναι η καλύτερη λύση και ειδικά από τη στιγμή που υπάρχουν διαφορές κόστους σε ότι αφορά τις ίδιες τράπεζες τη λειτουργία τους σε ευρωπαϊκές αγορές<sup>(1)</sup>.

Η επόμενη τάση που προσδιορίζει την τάση για εξαγορές είναι η ανάγκη για *offshoring* η οποία δημιουργείται από την πίεση για περιορισμό του κόστους των επιχειρησιακών λειτουργιών. Αναφέρονται θέματα μισθοδοσίας, *backoffice*, πληροφορική και κέντρα τηλεφωνικής εξυπηρέτησης. Σε περίπτωση που οι λειτουργίες αυτές μεταφερθούν γίνεται εξοικονόμηση κόστους μέχρι και 25% αν πρόκειται για τουλάχιστον 2-3 λειτουργίες διοίκησης και 30-40% αν πρόκειται για 5-6 λειτουργίες διάφορων τομέων αντίστοιχα. Σε χώρες όπως η Ινδία και η Κίνα έχει αρχίσει ήδη να δημιουργείται μια νέα μεσαία τάξη εξαγορών και συγχωνεύσεων με σκοπό τη διενέργεια μιας Ξένης Αμεσης Επένδυσης, δημιουργώντας έτσι μια νέα και πολλά υποσχόμενη περίπτωση λειτουργίας σε τραπεζικές αγορές. Μέχρι το 2012, η μεσαία τάξη αυξήθηκε σε 150 εκατομμύρια άτομα και συνεχίζει ν' αυξάνεται.

Εκτός των ανωτέρω όμως, σημειώνεται πως 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 επενδύσεων.

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 περιόρισαν 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 επενδυτές.

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 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.

Τέλος, καταλήγουμε πως 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.

## **Βιβλιογραφία - References**

- ❖ Αγιοσμυρνάκης, Βλ., 2006, *Διεθνείς οικονομικές σχέσεις*, Εκδόσεις Rosilli
- ❖ Βαμβούκας, Α., Γ., 2004, *Διεθνείς οικονομικές σχέσεις*, Εκδόσεις Μπένου
- ❖ Γεωργίου, Δ., 1995, *Διεθνές Εμπόριο*, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική
- ❖ Μαρκίδης, Κ., 2011. *Όλοι οι σωστοί ελιγμοί*. Μεταφρασμένο στα Ελληνικά από τον Ανδρέα Σοκοδήμο. Αθήνα : Εκδόσεις Κριτική.
- ❖ Παπαδάκης, Β., 2002, *Στρατηγική των επιχειρήσεων*, εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα.
- ❖ Παπαδάκης, Β., 2006, *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία*, 4<sup>η</sup> Έκδοση, Αθήνα, Ε. Μπένου
- ❖ Πουρναράκης, Κ., 1996, *Διεθνή Οικονομική*, Εκδόσεις Κυριακίδη Αφοί
- ❖ Καραντώνης, Ηλ., 1995, *Διεθνείς Οικονομικές σχέσεις*, Εκδόσεις Κυριακίδη Αφοί
- ❖ Σπανός, Α., 1997. *Πως παράγονται και παρέχονται αποτελεσματικά υπηρεσίες ποιότητας*. Αθήνα : Εκδόσεις Γαλανός.
- ❖ Χολέβας, Γ., 1997, *Διεθνείς Εμπορικές σχέσεις – Διεθνές Εμπόριο*, Εκδόσεις Interbooks
- ❖ Χολέβας, Γ., 1995, *Οργάνωση και Διοίκηση*, εκδόσεις Interbooks, Αθήνα
- ❖ Αργυρόπουλου Αλ. « Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και τρόπος και τρόπος προσέλκυσης τους στην Ελλάδα» ΟΠΑ 1997
- ❖ Λότσαρης Δ. «Ξένες Άμεσες Επενδύσεις και οι επιπτώσεις τους σε μια οικονομία», Αθήνα, 2007
- ❖ Μπενάς Δ., «Η εισβολή του ξένου κεφαλαίου στην Ελλάδα», Θεσσαλονίκη, 2005
- ❖ Κυρκιλής Δ. «Άμεσες Ξένες Επενδύσεις» Εκδόσεις Κρητική 2002
- ❖ Μελάς Κ., «Παγκοσμιοποίηση και πολυεθνικές επιχειρήσεις» Εκδόσεις Παπαζήση 2005
- ❖ Στάγκος Π. «Το νομικό καθεστώς των διεθνών επενδύσεων» Εκδόσεις Σάκουλα, 2007
- ❖ Σημίτης Κ. «Πολιτική για μια δημιουργική Ελλάδα» Εκδόσεις Πόλις, Αθήνα 2005
- ❖ Κοσκινάς Ν. «Διεθνές Εμπόριο και πολυεθνικές επιχειρήσεις» ΟΠΑ 2004