

NO: 12028
ΚΟΕ: 11899

NO:

ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



14 ΜΑΙ. 2001

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

**ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΣΤΙΣ ΥΠΟ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΧΩΡΕΣ**

Οι περιπτώσεις της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας

Υποβληθείσα υπό του Κωνσταντίνου Ι. Χαζάκη

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1999

ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

**ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΣΤΙΣ ΥΠΟ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΧΩΡΕΣ**

Οι περιπτώσεις της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας

Υποβληθείσα υπό του Κωνσταντίνου Ι. Χαζάκη

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1999

ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

**ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΣΤΙΣ ΥΠΟ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΧΩΡΕΣ**

Οι περιπτώσεις της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας

Υποβληθείσα υπό του Κωνσταντίνου Ι. Χαζάκη

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1999

"Η έγκριση διδακτορικής διατριβής από το Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών δεν υποδηλοί αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα Ν. 5343, αρ. 202, παρ. 2".

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Α.Ε.Π.:	Ακαθάριστο Εγχώριο προϊόν
Andean Pact:	Σύμφωνο των Άνδεων
APEC:	Asian - Pacific Economic Cooperation
ASEAN:	Σύνδεσμος Χωρών Νοτιο-Ανατολικής Ασίας
CARICOM:	Caribbean Community
CO.COM:	Coordination Committee
COMECON:	Συμβούλιο Αμοιβαίας Οικονομικής Βοήθειας
Δ.Ο.Ε.:	Διεθνής Οργανισμός Εργασίας
Δ.Ν.Τ.:	Διεθνές Νομισματικό Ταμείο
E.C.E.A.:	Economic Community of East Africa
E.Z.E.Σ.:	Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών
Ε.Σ.Σ.Δ.:	Ένωση Σοβιετικών Σοσιαλιστικών Δημοκρατιών
Ε.Τ.Α.Α.:	Ευρωπαϊκή Τράπεζα για την Ανασυγκρότηση και την Ανάπτυξη
Ε.Τ.Ε.:	Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων
G.A.T.T.:	General Agreement on Tariffs and Trade
Η.Π.Α.:	Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής

Ευχαριστίες

Σε τούτο το σύντομο σημείωμα επιθυμώ να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου σ' όλους αυτούς που βοήθησαν στην επιτυχή ολοκλήρωση της παρούσας Διατριβής και κυρίως τους πανεπιστημιακούς καθηγητές της Συμβουλευτικής επιτροπής που με την κριτική τους υπόδειξη, το επιστημονικό τους κύρος και την ειλικρινή ευαισθησία τους συνέβαλλαν καθοριστικά στην συνολική ερευνητική προσπάθεια.

Θέλω να ευχαριστήσω τον καθηγητή Κωνσταντίνο Στεφάνου, γιατί επωμίστηκε το κύριο βάρος της εποπτείας και γιατί βοήθησε στην οριοθέτηση των αρχικών μου προβληματισμών.

Επίσης τον καθηγητή Αργύρη Φατούρο για τον πολύτιμο χρόνο που αφιέρωσε στην κριτική προσέγγιση των θέσεών μου καθώς και στην επισήμανση αθέατων πλευρών του υπό ανάλυσιν ζητήματος.

Ευχαριστώ επίσης τον καθηγητή Κωνσταντίνο Βεργόπουλο για τόν εντοπισμό πτυχών της έρευνας, που αποδείχθηκαν εξαιρετικά χρήσιμες στην σφαιρική και ολοκληρωμένη θεώρηση του ζητήματος.

Ειδική μνεία πρέπει να γίνει και στο προσωπικό της Γραμματείας του τμήματος Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών που με την αγώγιστη συμβολή του στάθηκε δυνατή η έγκαιρη υποστήριξη της παρούσας Διατριβής.

Στους γονείς μου Ιωάννη και Ελευθερία είναι αφιερωμένη η παρούσα επιστημονική εργασία ως ελάχιστη ανταπόδοση της ανεκτίμητης συμπαράστασης τους και για όσα οι ίδιοι σημαίνουν για εμένα.

Αθήνα, Μάϊος 1999

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Συντομογραφίες	3
Ευχαριστίες	5
Εισαγωγικό Σημείωμα - Προλεγόμενα	11

ΜΕΡΟΣ Α'

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΩΡΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΟΥ ΥΠΟΒΑΘΡΟΥ ΕΡΜΗΝΕΙΑΣ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ - ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΔΟΜΗΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	17
---	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	
2.1. Εισαγωγικό Σημείωμα	27
2.2. Ιστορική αναδρομή του όρου “Διεθνική Επιχείρηση”	28
2.3. Μελέτη των σύγχρονων κριτηρίων προσδιορισμού της φύσης της Διεθνικής Επιχείρησης	33

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΘΕΩΡΙΩΝ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
3.1. Εισαγωγικό Σημείωμα	53
3.2. Θεωρίες ερμηνείας των ξένων επενδύσεων που προϋποθέτουν την τέλεια λειτουργία των αγορών	58
3.3. Η ερμηνευτική προσέγγιση των θεωριών της Εσωτερικοποίησης των επιχειρησιακών συναλλαγών	64
3.4. Η προσέγγιση του Yair Aharoni - Η Σχολή της Συμπεριφοράς	74
3.5. Η ερμηνευτική προσέγγιση της “ολιγοπωλιακής αντίδρασης”	77
3.6. Η θεωρία του “Κύκλου του προϊόντος” (R. Vernon)	81
3.7. Η μακρο-οικονομική προσέγγιση ερμηνείας των Kojima-Ozawa	85

3.8. Κλασσικές και νεώτερες προσεγγίσεις των θεωρητικών του “Ιμπεριαλισμού”	90
3.9. Το Εκλεκτικό παράδειγμα του J. Dunning - Η προσπάθεια διατύπωσης μιας διεπιστημονικής προσέγγισης	119

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΙΡΡΟΗΣ ΣΤΗΝ ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

4.1. Ο ρόλος των επενδυτικών κινήτρων στην προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων	133
4.2. Προσδιορισμός και Αξιολόγηση του Πολιτικού κινδύνου στην υλοποίηση των ξένων επενδύσεων	151
4.2.1. Η επιρροή του πολιτικού κινδύνου στις αλλοδαπές επενδύσεις - Μία κριτική προσέγγιση	151
4.2.2. Συμπερασματικές Σκέψεις για την επιρροή του πολιτικού κινδύνου στις επενδύσεις	160
4.3. Η επιρροή του πολιτιστικού περιβάλλοντος στην προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων	164
4.4. Η θετική συνεισφορά του νομικού πλαισίου προστασίας των Δικαιωμάτων Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας, στην διαδικασία προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων	173
4.5. Η επιρροή του εργατικού κόστους στην εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων στις Αναπτυσσόμενες χώρες	176

ΜΕΡΟΣ Β΄

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ ΤΗΝ ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ 1990-1998: Η ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΚΑΙ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΩΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΡΥΘΜΙΣΗΣ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΥΠΟ ΤΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΤΟΥ ΥΠΑΡΚΤΟΥ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΥ	181
--	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

Η ΕΙΣΡΟΗ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ
ΜΕΤΑ ΤΟ 1989 - ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΚΡΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗΣ 201

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΤΗΣ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡ-
ΡΕΥΣΗ ΤΟΥ ΚΑΘΕΣΤΩΤΟΣ ΤΟΥ ΥΠΑΡΚΤΟΥ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΥ: (1990-1998)

- 3.1. Το Βουλγαρικό πλαίσιο προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύ-
σεων πριν την συστημική αλλαγή του 1989 215
- 3.2. Η προσέλκυση ξένων επενδύσεων στην Βουλγαρία μετά την
κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού:
Προβλήματα και προοπτικές 228
 - 3.2.1. Κριτική αξιολόγηση του νομικού καθεστώτος των ξένων
άμεσων επενδύσεων στην Βουλγαρία (1990-1998) 228
 - 3.2.2. Αξιολόγηση των πλαισίων ιδιωτικοποίησης κρατικών και
Δημοτικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία (1990-1998) 267
 - 3.2.3. Τ' αποτελέσματα της διαδικασίας ιδιωτικοποιήσεων στην
Βουλγαρία (1990-1998) 277
 - 3.2.4. Συμπερασματικές Σκέψεις για την διαδικασία ιδιωτι-
κοποίησης στην Βουλγαρία 293
 - 3.2.5. Συμπερασματικές σκέψεις για την προσέλκυση αλλοδα-
πών επενδύσεων στην Βουλγαρική Επικράτεια. 299

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑ-
ΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΟΥ ΚΑΘΕΣΤΩΤΟΣ ΤΟΥ ΥΠΑΡΚΤΟΥ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΥ (1990-1998)

- 4.1. Η Ρουμανική νομοθεσία για την προσέλκυση αλλοδαπών
επενδύσεων υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού 309
- 4.2. Αξιολόγηση του νομικού πλαισίου προσέλκυσης ξένων
επενδύσεων στην Ρουμανία (1990-1998) 316
- 4.3. Κριτική αξιολόγηση του θεσμικού πλαισίου ιδιωτικοποιή-
σεων στην Ρουμανία (1990-1998) 373
- 4.4. Συμπερασματικές Σκέψεις για την διαδικασία Ιδιωτικοποι-
ησης στην Ρουμανία. 390
- 4.5. Συμπερασματικές σκέψεις για την προσέλκυση Άμεσων Ξέ-

νων επενδύσεων στην Ρουμανία μετά την κατάρρευση του κα- θεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού	397
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ - ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ - ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΩΝ	407
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ - ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	413

Εισαγωγικό Σημείωμα

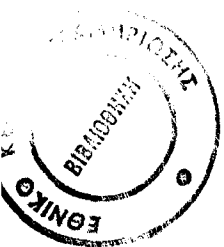
Η πολιτική των αναπτυσσόμενων χωρών έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου διέρχεται μία δυναμική και ουσιαστική μεταβολή τόσο του περιεχομένου της όσο και των μορφών που ενεδύεται στο Διεθνές οικονομικό σύστημα. Τούτο δέ, οφείλεται κύρια στην διαφοροποίηση τόσο του ρόλου του κράτους προς την επίτευξη της ποθούμενης πολυδιάστατης εθνικής ανάπτυξης, όσο και στον μετασχηματισμό του πλαισίου διάδρασης της αναπτυσσόμενης χώρας με τους υπόλοιπους δρώντες της σύγχρονης παγκόσμιας οικονομίας.

Είναι φανερό ότι λαμβάνει χώρα διάχυση εξουσίας, διαρροή δύναμης, από τα πρωτογενή υποκείμενα του Δημοσίου Διεθνούς Δικαίου προς το Διεθνές οικονομικό σύστημα, χωρίς ωστόσο η δυναμη αυτή να μεταβιβάζεται αυτούσια σε κάποιο διάδοχο σχήμα ή κάποιο άλλο διεθνή δρώντα. Η διάχυση της οικονομικής εξουσίας επηρεάζει την δομή του υφιστάμενου συστήματος τόσο ιεραρχικά όσο και ποιοτικά. Πρόκειται για ουσιαστική αλλαγή, της οποίας ωστόσο ο ακριβής προσανατολισμός και οι μακροπρόθεσμες επιπτώσεις δεν έχουν ακόμη προσδιοριστεί. Αλλά αναμφισβήτητα, ισχυρή επιρροή σ' αυτή την διαδικασία ασκούν και οι συστημικοί χαρακτήρα πολιτικές αλλαγές του παγκόσμιου συστήματος. Την ίδια στιγμή που το σύστημα αυτό επιβεβαιώνεται διαμέσου των επιλογών και των κατευθύνσεων δράσης των βασικών των παικτών (κράτη), την ίδια ώρα αμφισβητείται η δυνατότητά του να είναι φερέγγυο, να παρέχει σταθερότητα, συνέχεια, και βεβαίως να προλαμβάνει κρίσεις. Βρίσκεται λοιπόν σε μια κατάσταση εντροπίας καθώς ο θρίαμβός του, δημιουργεί την ανάγκη καθορισμού νέων στόχων, νέων δομών, νέων λειτουργιών "δικαιωμένων και νομιμοποιημένων".

Τ' αναπτυσσόμενα κράτη επιχειρούν ν' ανασυνταχθούν μέσα στον κυκλώνα αυτής της ρευστότητας, εμπίπτοντας όμως στην αντίφαση της δυάδας ολοκλήρωση-εθνική αυθυπαρξία (αυτοτέλεια). Επιθυμούν να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη της ολοκλήρωσης τους στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα (μία συνιστώσα αυτής της προσπάθειας είναι η φιλευλευθε-

ροποίηση των επενδυτικών καθεστώτων έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου), που όμως σημαίνει εκούσια απεμπόλιση τμημάτων της οικονομικής τους κυριαρχίας, των εξουσιών και των αρμοδιοτήτων του κρατικού τους μηχανισμού. Έτσι παρατηρείται η αντίρροπη δύναμη της αποσύνδεσης όχι με την μορφή που τις προσέδωσαν ορισμένοι “θεωρητικοί της εξάρτησης” (για παράδειγμα ο Σαμίρ Αμίν), αλλά με την έννοια της διαφύλαξης του “πυρήνα των οικονομικών εξουσιών τους” αφενός, (όπως αυτός γίνεται αντιληπτός από τον μηχανισμό λήψης των αποφάσεων σε κάθε χώρα) και αφετέρου με την δημιουργία νέων λόγων ύπαρξης και νομιμοποίησης των ενεργειών του κρατικού μηχανισμού. Η δυάδα ολοκλήρωση - εθνική αυτοτέλεια δεν παράγει μία διαλεκτικού τύπου σύνθεση αλλά παρατεταμένη κρίση. Τα αναπτυσσόμενα κράτη βρίσκονται σε μια προσπάθεια, συνεχούς ανασυγκρότησης για να μην αποδιοργανωθούν, είναι υποχρεωμένα σε μία ατέρμονη κίνηση χωρίς συγκεκριμένους ρόλους και “δυναμικά σημεία ισορροπίας”, δεχόμενα ποικίλλες εσωτερικές και εξωτερικές πιέσεις που επιδρούν άμεσα και αδιαμεσολάβητα (χωρίς την δυνατότητα επεξεργασίας και προσαρμογής), στον τρόπο υιοθέτησης των κρατικών οικονομικών επιλογών. Στην αναζήτηση της “νεας ταυτότητας”, η αναπτυσσόμενη χώρα καταφεύγει είτε σε ιδιαιτερότητες θρησκευτικού τύπου (θεοκρατικές μορφές άσκησης εξουσίας), είτε σε αποκέντρωση των εξουσιών της προς τις υποδεέστερες διοικητικές - πολιτικές της περιφέρειες, είτε σε υπερεθνικού τύπου ολοκληρώσεις (ομοσπονδίες, συνομοσπονδίες, οικονομικές ενώσεις κ.τ.λ.), είτε σε ιδιαιτερότητες εθνικιστικής δράσης (και συνακόλουθα υιοθέτηση επιθετικής κρατικής συμπεριφοράς έναντι άλλων κρατικών και μη κρατικών δρώντων), είτε σε μεγαλειώδη και αρκετά νεφελώδη οικονομικά οράματα (συνήθως μετά την κατάρρευση πολιτικών καθεστώτων) που όταν επιτευχθούν θα λύσουν ως από μηχανής θεοί όλα τα κοινωνικά προβλήματα. Η διεθνοποίηση της οικονομίας συχνά φαντάζει ως η βαλβίδα ασφαλείας και εκκένωσης της συσσωρευμένης κρίσης, της διπλής πίεσης που δέχεται το αναπτυσσόμενο κράτος από το παγκόσμιο σύστημα (και τους όρους λειτουργίας του), και την κοινωνία που εκφράζει.

Σ’ αυτό το πλαίσιο δράσης, η σχέση μεταξύ Διεθνικών επιχειρήσεων και αναπτυσσομένων χωρών δεν συνιστά πλέον παίγνιο μηδενικού αθροίσματος. Η Διεθνική επιχείρηση δέν είναι (και ούτε πρόκειται να αποτελέσει) πρωτογενές υποχείμενο του Διεθνούς Δικαίου, ούτε βεβαίως συνιστά κρατικό



ισοδύναμο (με τον όρο κρατικό ισοδύναμο εννοούμε την εταιρεία ή την ένωση ή τον οργανισμό ιδιωτικού ή δημοσίου χαρακτήρα που έχει την ίδια συνολική ισχύ μ' ένα συγκεκριμένο κράτος). Η ισχύς αυτή δημιουργεί "καταστάσεις εξάρτησης" που δεν εκλαμβάνονται υποχρεωτικά ως δυνατότητα συμμόρφωσης ή μεταβολής της συμπεριφοράς του εξαρτούμενου διεθνή δρώντα, αλλά ως δυνατότητα οριοθέτησης των επιλογών του και περιορισμού των εναλλακτικών του κινήσεων). Τ' ότι σ' ορισμένες περιπτώσεις λοιπόν η Διεθνική επιχείρηση εμφανίζεται να επιβάλλει τους όρους της στο αναπτυσσόμενο κράτος δεν οφείλεται στην κατοχή μεγαλύτερης ισχύος. Δεν κατέχει γενικά και αόριστα οικονομική εξουσία αλλά στην συγκεκριμένη διάδραση, με το συγκεκριμένο αναπτυσσόμενο κράτος, την δεδομένη χρονική στιγμή, οι δυνατότητες της έχουν (ή εκλαμβάνονται ότι έχουν), εξαιρετικά μεγάλη σημασία για την εθνική οικονομική ανάπτυξη. Η φαινομενική ή πραγματική προνομιακή θέση της Διεθνικής επιχείρησης οφείλεται στην αντίληψη της ομάδας λήψης αποφάσεων της αναπτυσσόμενης χώρας για την αναγκαιότητα της συγκεκριμένης επένδυσης, και βεβαίως την διαπραγματευτική δύναμη του κρατικού μηχανισμού, χωρίς ν' αγνοούνται σ' ορισμένες περιπτώσεις και οι υπάρχουσες εξαρτήσεις της ομάδας αυτής μ' άλλους δρώντες εντός κι εκτός της εθνικής επικράτειας. Πολλές φορές η παροχή γενναιόδωρων επενδυτικών κινήτρων στις Διεθνικές επιχειρήσεις πηγάζει όχι από την αναγνώριση υπερίσχυσης των τελευταίων αλλά από την επίγνωση (ή την αντίληψη περί επίγνωσης) των εσωτερικών αδυναμιών και αντιφάσεων του αναπτυσσόμενου κράτους, εκ μέρους της εκτελεστικής τους εξουσίας. Δεν είναι απότοκο της ανωτερότητας δράσης της Διεθνικής επιχείρησης αλλά παράγωγο της συνειδητοποίησης της αδυναμίας υλοποίησης των ίδιων οικονομικών αποτελεσμάτων και οφελών από την άσκηση κρατικών πολιτικών. Παράλληλα με τους προαναφερθέντες λόγους, αρνητική επίδραση ασκεί το "Διεθνές ανταγωνιστικό ντόμινο" των πολιτικών προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίου από το σύνολο των αναπτυσσομένων χωρών επιδεινώνοντας έτσι τους όρους συνεύρεσης αναπτυσσόμενου κράτους Διεθνικής επιχείρησης προς όφελος της τελευταίας.

Έχει επέλθει λοιπόν μια θεμελιώδης αλλαγή στην διαπραγματευτική σχέση των δύο δρώντων στο σύγχρονο διεθνές οικονομικό σύστημα. Το κράτος πλέον αποφεύγει ν' ασκήσει το κύριο διαπραγματευτικό του όπλο

που είναι η “υπό όρους έγκριση” ή η απόρριψη υλοποίησης άμεσων ξένων επενδύσεων στην επικράτειά του. Η αδήριτη ανάγκη προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων μειώνει τα περιθώρια άσκησης αυτής της “αρνητικής του εξουσίας” αλλά θέτει ταυτόχρονα την ανάγκη διεύρυνσης “της θετικής του εξουσίας-παρέμβασης” για την βελτίωση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων τοποθεσίας του. Έτσι ενισχύεται η διαπραγματευτική του θέση, και αυξάνονται τα θετικά οφέλη που προκαλεί η εισροή κεφαλαίου, τεχνολογίας και τεχνολογίας από τις διεθνικές επιχειρήσεις.

Σ’ αυτή την προσπάθεια των αναπτυσσομένων χωρών, θετική είναι η συνεισφορά των παρεχομένων επενδυτικών κινήτρων. Η μελέτη δε του περιεχομένου τους και των μηχανισμών υλοποίησης τους σε διάφορες χώρες βοηθά στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για τα όρια επιρροής τους στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων.

Η κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού και η συνακόλουθη τιτάνεια προσπάθεια εφαρμογής οικονομικών και πολιτικών μεταρρυθμίσεων στην Ανατολική Ευρώπη εντάσσεται στο προαναφερθέν πλαίσιο ανάλυσης. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις αποτελούν προτεραιότητα για τις χώρες αυτής της γεωγραφικής περιοχής και βεβαίως για την επίτευξη της σύγκλισής τους με τις οικονομίες της αγοράς. Η παρούσα έρευνα επιδιώκει την κριτική αξιολόγηση των πολιτικών προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στην Βουλγαρία και την Ρουμανία την δεκαετία του 1990, αναδεικνύοντας τις θετικές και αρνητικές τους πτυχές αλλά και προτείνοντας τρόπους βελτίωσής τους. Οι έως τούδε ερμηνευτικές προσεγγίσεις εδράζονταν σε μία μεταβλητή επιρροής καθιστώντας αδύνατη την σφαιρική ανάλυση του ζητήματος. Οι ασυνέχειες και τα μεθοδολογικά κενά τους καθιστούν αναγκαία την χρήση μιας σύνθετης, διεπιστημονικής προσέγγισης η οποία συνδέει το πρόβλημα με το ευρύτερο πολιτικό, κοινωνικό και πολιτιστικό περιβάλλον των μελετωμένων κρατών, τις αναγκαιότητες τους και βέβαια τις συνθήκες διαμόρφωσης των οικονομικών τους επιλογών. Επιπρόσθετα η ανάλυση των δύο χωρών αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς η κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού επέδρασε καθοριστικά στον προσανατολισμό των επενδυτικών τους πολιτικών μ’ επιπτώσεις στο ευρύτερο γεωγραφικό περιβάλλον των χωρών με τις οποίες γειτνιάζουν μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα. Τέλος, αποτελεί πρόκληση για κάθε ερευνητή, η μελέτη δύο κρατών που παρά τα πραγματικά

(και εν δυνάμει) πλεονεκτήματα τοποθεσίας που διαθέτουν για την προσέλκυση αλλοδαπών επενδυτών, δεν κατάφεραν να επιτύχουν αξιόλογες εισροές κεφαλαίων στην επικράτειά τους.

Αθήνα, Μάιος 1999



ΜΕΡΟΣ Α'

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΩΡΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΟΥ ΥΠΟΒΑΘΡΟΥ ΕΡΜΗΝΕΙΑΣ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1°

1. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ-ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΔΟΜΗΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η προσέλκυση των άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες αποτελεί ένα δυναμικά εξελισσόμενο και σύνθετο ζήτημα. Ο πολυ-εδρικός γνωστικός χαρακτήρας του ζητήματος καθιστά αναγκαία την προσφυγή στην χρήση της διεπιστημονικής προσέγγισης, η οποία διαθέτει την ικανότητα σύνθεσης πληροφοριών (και μεθόδων επεξεργασίας τους), από διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους και "ρεύματα σκέψης".

Οι μη-διεπιστημονικές ερμηνευτικές προσεγγίσεις του φαινομένου των άμεσων ξένων επενδύσεων, εστιάζουν το ενδιαφέρον τους είτε στο κράτος ως απόλυτα Λογικό Οικονομικό Δρώντα, είτε στην Διεθνική εταιρεία ως οικονομική οντότητα που συμπεριφέρεται με ενιαίο κι απόλυτα προβλέψιμο τρόπο ανεξαρτήτως γεωγραφικού χώρου, χρόνου και κλάδου οικονομικής δράσης¹. Συνήθως επιδιώκεται η ανάλυση των προβλημάτων και η ερμηνεία της λήψης αποφάσεων των δύο δρώντων, με πολύπλοκα συστήματα γνώσης και με την χρήση στατιστικών μεθόδων και μαθηματικών μοντέλλων². Στόχος είναι η εξαγωγή συμπερασμάτων με βάση επαναλαμβανόμενες διαδικασίες συλλογής κι επεξεργασίας δεδομένων που δεν χρειάζεται να κατανοηθούν στην δομή τους και στον τρόπο συγκρότησής τους, από τους χρήστες τους. Οι εναλλακτικές επιλογές προϋπάρχουν κι έχουν διαμορφωθεί με

1. J. Martin Rochester, 1979, "The Paradigm Debate in International Relations: Data in Search of Theory", στο Forest L. Griebes, (επιμ.), "Transnationalism in World Politics and Business", Oxford, σελ. 3-23.

2. Alan Bryman, 1988, "Quantity and quality in social research", London, Contemporary Social Research (18), σελ. 21.

βάση συγκεκριμένα κριτήρια που εδράζονται στη πεποίθηση ότι οι δρώντες κατέχουν τέλεια πληροφόρηση όχι μόνο αυτών των επιλογών αλλά και των μορφών δράσης των θεωρούμενων συνεργατών ή ανταγωνιστών των επιχειρήσεων³. Ο ερευνητής επιτυγχάνει με την χρήση αυτών των ποσοτικών μεθόδων την συσσώρευση πλούτου πληροφοριών που αναμφισβήτητα βελτιώνει την λειτουργικότητα της ανάλυσης, χάνοντας όμως έτσι μέρος της ποιοτικής διάστασης των γνώσεων, ουσιαστικά δηλαδή την κατανόηση των νοημάτων.

Η διεπιστημονική προσέγγιση χωρίς να υποβαθμίζει την ανάγκη χρήσης ποσοτικών μεθόδων αξιολόγησης, αποδίδει βαρύνουσα σημασία στις ποιοτικές πτυχές των τρόπων προσέλκυσης των άμεσων ξένων επενδύσεων. Οι επιλογές των αναλυομένων δρώντων δεν βασίζονται σε αριστοποιητικό ορθολογισμό με βάση αφηρημένα κριτήρια οικονομικής λογικής, προσπελάσιμης και αναγνωρίσιμης από το σύνολο των δρώντων. Οι τελευταίοι δεν δρουν σε συνθήκες τέλει ανταγωνισμού, ούτε διαθέτουν τα ίδια συστήματα πρόσβασης σε σημαντικές πληροφορίες του περιβάλλοντος δράσης τους. Πρόκειται λοιπόν για “περιορισμένη ορθολογικότητα”, που επηρεάζεται και από την υποκειμενικότητα των αντιλήψεων των ανθρώπων που συμμετέχουν στην λήψη των αποφάσεων, για τις πραγματικές ή εν δυνάμει δυνατότητες των δρώντων, καθώς και για τον τρόπο διάρθρωσης του περιβάλλοντος δράσης τους. Ακόμη περισσότερο η ανάλυση των επιλογών

3. Αξίζει να επισημάνουμε σ' αυτό το σημείο τις διαφορές μεταξύ της οικονομικής και της φυσικής επιστήμης κατά τον Lionel I. Robbins που είναι οι εξής:

α. Τά γεγονότα βάσει των οποίων σχηματίζονται οι βασικές υποθέσεις στην οικονομία είναι διαφορετικά από αυτά της φυσικής τα οποία μπορεί να παρατηρηθούν διαμέσου της πειραματικής διαδικασίας και να μετρηθούν με ακρίβεια.

β. Στην οικονομία δεν καταλήγουμε σε νόμους με την τελεολογική σημασία των φυσικών νόμων. Ακόμη και απλές μετρήσεις δεδομένων της οικονομίας όπως π.χ. η ελαστικότητα ζήτησης ενός αγαθού, είναι μετρήσεις που έχουν σχετική σημασία δηλαδή αφορούν συγκεκριμένο χρόνο, τόπο και οικονομικές συνθήκες. Άρα, οι οικονομικοί νόμοι δεν έχουν την γενικότητα των φυσικών νόμων και δεν μπορούμε να πούμε ότι θα ισχύσουν και στο μέλλον παρά μόνον εάν είμαστε βέβαιοι ότι θα ισχύσουν οι καταστάσεις του παρελθόντος. Γι' αυτό και συνηθίζεται να θεωρούνται οι οικονομικοί νόμοι ως προσεγγιστικές τάσεις των διαφόρων μεταβλητών.

γ. Στις φυσικές επιστήμες η μετάβαση από έννοιες ποιοτικές σε ποσοτικές είναι εύκολη. Στις κοινωνικές επιστήμες είναι σχεδόν αδύνατον να μετατραπούν οι ποιοτικές σε ποσοτικές έννοιες. Για περισσότερα βλέπε Αναστάσιος Δ. Καραγιάννης, 1995, “Ιστορία οικονομικής μεθοδολογίας”, Αθήνα, Interbooks. σ. 262.

τους πρέπει να βασίζεται στην διαπίστωση της αμφίδρομης διάδρασης της Διεθνικής επιχείρησης με το αναπτυσσόμενο κράτος στο συγκεκριμένο ιστορικό πλαίσιο που την περιβάλλει, και βεβαίως στην δυναμική της διαμόρφωση, καθώς οι δύο θεωρούμενοι ενιαίοι δρώντες επιδρούν και επηρεάζονται, επιβάλουν θέσεις και υποβάλλονται σε επιρροές, στους “ενδιάμεσους κοινούς λειτουργικούς χώρους” όπου συναντώνται.

Είναι ανάγκη να υπάρξει “αποκέντρωση της ανάλυσης” των δύο συγκεκριμένων δρώντων, τόσο οριζόντια (εξέταση κι άλλων δρώντων πέρα από τα κράτη και τις Διεθνικές επιχειρήσεις), όσο και κάθετη (σ’ επίπεδο κράτους η μελέτη υποδεέστερων γεωγραφικών χώρων ή και “φυσικών οικονομικών ζωνών” και σε επίπεδο Διεθνικής επιχείρησης μελέτη με βάση κριτήρια οικονομικού κλάδου, εθνικότητας της μητρικής εταιρείας κ.τ.λ.). Δεν μπορεί να συγκροτηθεί ένας ιδεατός τύπος αντιπροσωπευτικής Διεθνικής επιχείρησης” που να συμπυκνώνει τα χαρακτηριστικά όλων των κλάδων οικονομικής δράσης ανεξαρτήτως χώρου και χρόνου. Η χρήση περιπτωσιολογικών μελετών⁴, βοηθά την εξηγούσα κατανόηση (erklärendes verstehen)⁵, δηλαδή την κατανόηση από τα ελατήρια του νοήματος και των βαθύτερων κινήτρων συμπεριφοράς των δρώντων⁶. Πρέπει λοιπόν ο ερευνητής να είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικός στην αβίαστη εξαγωγή γενικεύσεων, πολύ δε περισσότερο, νόμων καθολικής ισχύος με επαγωγικές διαδικασίες. Η συγκρότηση έτσι αέναα διαπιστούμενων σχέσεων αιτίου-αιτιατού, για την

4. R.K.Yin. 1993, “Applications of case study research”, California, σελ. 4. Επίσης βλέπε Alexander L. George, 1979, “Case Studies and Theory Development: The Method of Structures, Focused Comparison”, στο Paul Gordon Lauren (επιμ.), “Diplomacy: New Approaches in History, theory and Policy”, N. York, σελ. 43-69.

5. Max Weber, 1983, “Βασικές έννοιες Κοινωνιολογίας”, Αθήνα, Κένταυρος, Μετάφραση Μ. Γ. Κυπραίος, σελ. 226. Σύμφωνα με τον Weber ελατήριο είναι μία αλληλουχία υποκειμενικού νοήματος που φαίνεται στον ίδιο τον πράττοντα ή στον παρατηρητή σαν νοηματικά πρόσφορη αιτία της συγκεκριμένης συμπεριφοράς.

6. Ο ερευνητής καλείται όχι ν’ αναπαράγει απλώς τις πιθανές συνθήκες διαμόρφωσης της αντίληψης των συμμετεχόντων στην λήψη των αποφάσεων αλλά να προσεγγίσει την όλη διαδικασία στην ιστορική της διαδρομή και την διάδραση των ουσιαστικών της στοιχείων. Η μελέτη έτσι της επενδυτικής πολιτικής έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου δεν είναι ομοιόμορφο θέμα ανεξαρτήτως χώρου και χρόνου, αλλά πλάθεται στην διαλεκτική της αντιπαλότητας ή της συνεργασίας ετερόδοξων συχνά στάσεων και αντιλήψεων των υπευθύνων φορέων λήψης αποφάσεων.

προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων είναι εξαιρετικά δύσκολο να επιτευχθεί⁷.

Η προαγωγή της συνθετικής διεπιστημονικής προσέγγισης δεν αποσκοπεί στην κατάργηση (ή την υποκατάσταση), των υπαρχόντων “σχολών σκέψης” (οι οποίες επίσης αναπροσαρμόζουν συνεχώς τα μεθοδολογικά τους πλαίσια και το θεωρητικό τους υπόβαθρο), αλλά στην παροχή ενός αναλυτικού πλαισίου όπου μελετώνται ταυτόχρονα πολλές μεταβλητές επιρροής (οικονομικές, πολιτικές, κοινωνικές, πολιτιστικές) στην αμφίδρομη διάδρασή τους. Τελικός στόχος είναι η συνεχής επιστημονική αναζήτηση⁸, η άρνηση τελεολογιών και γραμμικά καθορισμένων συστημάτων επεξεργασίας δεδομένων και βέβαια η προσπέλαση των τεχνητών γνωστικών διχοτομήσεων. Βελτίωση του αναλυτικού πλαισίου είναι τόσο η διεύρυνση του δομικού του πυρήνα με νέες υποθέσεις εργασίας (που είναι δυνατόν να συνδέονται με τις ήδη διατυπωθείσες προγενέστερες υποθέσεις εργασίας ή να τις ανασκευάζουν μερικά ή ολικά μετά τον εμπειρικό τους έλεγχο), αλλά και η δυνατότητα εισροής στο πλαίσιο νέων μεταβλητών επιρροής και νέων μορφών διάδρασης των μεταβλητών.

Η διεπιστημονική προσέγγιση χρησιμοποιεί όρους και έννοιες⁹ που δεν αναπαράγουν απλώς το περιεχόμενο που τους έχει δωθεί από διάφορους επιστημονικούς κλάδους, επιχειρώντας έτσι ν' αποδώσει την πολυπλοκότητα των συνθηκών που ερμηνεύει. Η συνεύρεση αυτών των εννοιών με την εμπειρική πραγματικότητα, αποκλείει την μετατροπή τους σε νεφελώδεις πολυσυλλεκτικές γλωσσικές εκφράσεις που αποδίδουν στατικά και απόλυτα, δυναμικά εξελισσόμενα φαινόμενα. Είναι βέβαια αδύνατο να εμφορούνται από απόλυτη αξιολογική ουδετερότητα του ερευνητή που τις διαπλάθει¹⁰,

7. Ο Σαμίρ Αμίν τονίζει ότι “το παγκόσμιο σύστημα δεν φαίνεται να προσφέρεται σε αλγεβρικούς τύπους... τακράτη υπάρχουν ως πολλαπλή πραγματικότητα”, βλέπε Σαμίρ Αμίν, 1980, “Ο νόμος της Αξίας και ο Ιστορικός Υλισμός”, Αθήνα, Μαρακάσης, Μετάφραση Μιλτιάδη Κρητικού, σελ. 69-70.

8. Ο J. Robinson υπογραμμίζει ότι “...τό σώμα της επιστήμης σε κάθε δεδομένη στιγμή αποτελείται από τις θέσεις που δεν έχουν ακόμη αποδειχθεί εσφαλμένες”, Βλ. J. Robinson, 1969, “Η φιλοσοφία της Οικονομίας”, Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 24.

9. Για μία προσέγγιση του περιεχομένου των όρων και των εννοιών στις κοινωνικές επιστήμες βλέπε Χρυσούλα Κ. Κωνσταντοπούλου, 1985, Β' έκδοση, σ. 139. Επίσης βλέπε Charles C. Ragin, 1994, “Constructing Social Research”, California, σελ. 11.

10. Ο A. Giddens επισημαίνει χαρακτηριστικά ότι “... τ' άτομα της ύλης δεν μπορούν να μάθουν τι λένε οι επιστήμονες γι' αυτά ή ν' αλλάξουν την συμπεριφορά τους όταν το μάθουν.

καθώς το περιεχόμενό τους καταδεικνύει την αντίληψη του ερευνητή για την “περιρρέουσα πραγματικότητα” αλλά και τον τρόπο επικοινωνιακού συγχρωτισμού με την επιστημονική κοινότητα. Ο Karl Popper¹¹ προχωρά ακόμη παραπέρα επισημαίνοντας ότι “...στις κοινωνικές επιστήμες είναι πολύ δυσκολότερο απ’ ότι στις φυσικές επιστήμες να επιτευχθεί η αντικειμενικότητα· διότι αντικειμενικότητα σημαίνει απαλλαγή από αξιολογικές κρίσεις και ο κοινωνικός επιστήμονας μόνο σε πολύ σπάνιες περιπτώσεις μπορεί να αποδεσμευθεί από τις αξιολογήσεις του κοινωνικού του στρώματος σε τέτοιο βαθμό, ώστε να προχωρήσει έστω ως ένα σημείο στην απαλλαγή από αξιολογικές κρίσεις και την αντικειμενικότητα”. Σύμφωνα με τον K. Popper ο επιστημονικός χαρακτήρας κάθε θεωρίας βρίσκεται στην δυνατότητα ελέγχου της, διαμέσου της αναζήτησης δεδομένων που μπορούν να την αναιρέσουν. Όταν οι λύσεις που προτείνονται από την κοινωνική έρευνα αντέχουν στην κριτική τότε τις αποδεχόμαστε προσωρινά και μάλιστα τις αποδεχόμαστε ως άξιες να εξακολουθήσουν να συζητούνται και να υποβάλλονται σε κριτική. Είναι μία διαδικασία λοιπόν συνεχούς αναζήτησης και αμφισβήτησης που δεν αποκλείει όμως την συσσωρευθείσα παρελθούσα εμπειρία προγενέστερων θεωρητικών σχημάτων, σ’ αντιδιαστολή με την οπτική ανάλυσης των νέων παραδειγμάτων του T. Kuhn όπου προέχει η ασυνεχής σειρά των γνωστικών συμβολών, δηλαδή επιστημονική επανάσταση που δημιουργεί μία επιστημονική παράδοση όχι μόνο ασυμβίβαστη αλλά συχνά πραγματικά ασύμμετρη με την παράδοση που είχε προηγηθεί. Κατά τον Kuhn¹² ένα παράδειγμα αποτελείται από τις γενικές

Τ’ ανθρώπινα όντα όμως το κάνουν. Έτσι η σχέση επιστήμης - “αντικειμένου” αναγνωστικά αλλάζει”. Βλέπε A. Giddens, 1989, “Εισαγωγή στην κοινωνιολογία”, Αθήνα, Οδυσσέας, σ. 38.

Εξάλλου ο Π.Α. Γέμτος τονίζει ότι “κάθε ανθρώπινη δραστηριότητα συνεπώς και η επιστήμη προϋποθέτει αποφάσεις και επιλογές που την διαμορφώνουν ως σκόπιμη συμπεριφορά. Από την άποψη αυτή δεν υπάρχει επιστήμη χωρίς βασικές αξιολογήσεις. Η απόφαση να κατασκευάσουμε μια πνευματική δραστηριότητα με πληροφοριακό - εξηγητικό σκοπό είναι ο λόγος απομάκρυνσης των αξιολογήσεων από το περιεχόμενο των προτάσεων των κοινωνικών επιστημών”.

11. Karl Popper, 1996, “Η Λογική των κοινωνικών Επιστημών”, στο Γ. Κουζέλης - Κ. Ψυχοπαίδης (επιμ.), “Επιστημολογία των Κοινωνικών Επιστημών: Κείμενα”, Αθήνα, Νήσος, σ. 311.

12. A. F. Chalmers, 1994, “Τι είναι αυτό που το λέμε επιστήμη:”, Ηράκλειο, Πανεπιστ. Εκδόσεις Κρήτης, Μετάφραση Γ. Φουρτούνης, σ. 141. Επίσης βλέπε Π.Α. Γέμτος, 1984, “Μεθοδολογία των Κοινωνικών Επιστημών: Μεταθεωρία και ιδεολογική κριτική των

θεωρητικές παραδοχές, τους νόμους, και τις τεχνικές εφαρμογής παραδοχών και νόμων που υποθέτουν από κοινού τα μέλη μίας συγκεκριμένης επιστημονικής κοινότητας. Η ανοργάνωτη δραστηριότητα που προηγείται του σχηματισμού μίας επιστήμης, αποκτά συνοχή από την ώρα που η επιστημονική κοινότητα προσχωρήσει σ' ένα και μοναδικό παράδειγμα. Όταν όμως οι επιστήμονες που εργάζονται στα πλαίσια αυτής της κοινωνικής επιστήμης δεν μπορούν να χειριστούν δυσκολίες στην προσέγγιση της εμπειρικής πραγματικότητας δημιουργείται μία κατάσταση κρίσης που αντιπαρέρχεται μ' ένα νέο παράδειγμα. Η απόφαση λοιπόν ν' απορριφθεί ένα παράδειγμα είναι πάντοτε, συγχρόνως η απόφαση να γίνει δεκτό ένα άλλο, δηλαδή δεν υπάρχει αυτοτελής διάψευση του παραδείγματος αλλά μόνο αντικατάστασή του μ' ένα άλλο.

Η υιοθέτηση της μεθόδου του K. Popper βοηθά στην σφαιρική προσέγγιση ενός τόσο σύνθετου φαινομένου όπως οι άμεσες ξένες επενδύσεις. Πρόκειται για μία "ανάλυση των κρίσιμων σημείων" όπου το πρόβλημα αναπλάθεται εξ αρχής με απώτερο στόχο τον εντοπισμό των περιορισμών που έχει θέσει η προγενέστερη θεωρία. Είναι ταυτόχρονα δηλαδή "εσωτερικός έλεγχος" των συστατικών στοιχείων του προβλήματος (και των μεταξύ τους διαδράσεων) και "εξωτερικός έλεγχος" της σχέσης του προβλήματος ως όλου, με την εμπειρική πραγματικότητα.

Επιτυγχάνεται έτσι η αποφυγή της προσπάθειας κατασκευής (κι όχι ανάλυσης) της πραγματικότητας που αποτελεί συνειδητή "επιστημονική εκτροπή" κι αποκρύπτει την πραγματική διαπλοκή των χαρακτηριστικών της όποιας νοηματικής σύλληψης προβάλλοντας εκείνες τις πτυχές που πρέπει να υπερισχύσουν, με αρνητικά αποτελέσματα στην προσπάθεια ελέγχου της από άλλους ερευνητές. Όπως τονίζει ο F. Hayek "... στις κοινωνικές επιστήμες είναι αναγκαίο να διακρίνουμε ανάμεσα στις ιδέες εκείνες που είναι συστατικές των φαινομένων που θέλουμε να εξηγήσουμε και στις ιδέες τις οποίες είτε εμείς οι ίδιοι είτε οι άνθρωποι, τις πράξεις των οποίων πρέπει να εξηγήσουμε, έχουν διαμορφώσει σε σχέση με τα φαινόμενα αυτά, και οι οποίες δεν είναι η αιτία των κοινωνικών δομών αλλά θεωρίες περί των

επιστημών του Ανθρώπου", τομ. Α', σελ. 301. Επίσης βλέπε Thomas S. Kuhn, 1970, "The Structure of Scientific Revolutions", Chicago, 2nd Edit-Enlarged.

δομών αυτών”¹³. Η απόδοση των νοηματικών συλλήψεων (και των συστατικών τους στοιχείων) μέσω των εννοιών πρέπει επίσης ν’ ανταποκρίνεται στην δυναμικά εξελισσόμενη εμπειρική πραγματικότητα. Είναι για παράδειγμα διαφορετικό το περιεχόμενο του όρου “πολυεθνική επιχείρηση” στην δεκαετία του 1960 και διαφορετικό στην δεκαετία του 1980. Ακόμη και η διάδραση αναπτυσσόμενου κράτους και Διεθνικής επιχείρησης μέσω της επενδυτικής πολιτικής προσέλκυσης του αλλοδαπού κεφαλαίου είχε διαφορετικό πλαίσιο αναφοράς στην δεκαετία του 1970 και διαφορετικό στην δεκαετία του 1990.

Ποιο είναι όμως το βασικό πρόβλημα στην μελέτη της επιρροής των επενδυτικών κινήτρων στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες;

Στην επενδυτική πολιτική, το κίνητρο που διαδραματίζει τον καθοριστικό ρόλο, ή δρά καταλυτικά στην έλευση ενός συγκεκριμένου αποτελέσματος, είναι εγκλωβισμένο στις ίδιες τις εκροές της συμπεριφοράς των εμπλεκόμενων δρώντων. Ενώ λοιπόν γνωρίζει ο ερευνητής τις διαμορφωμένες οικονομικές - πολιτικές - κοινωνικές συνθήκες, ενώ κατέχει τις μεταβλητές επιρροής στην αυθύπαρκτη υπόστασή τους, ενώ πιστοποιεί κάποιες πτυχές της μεταξύ τους διάδρασης συχνά αδυνατεί να διαπιστώσει τα εξής κάτωθι:

α. Γιατί λαμβάνει χώρα η διάδραση μεταξύ των δύο (ή και περισσότερων δρώντων) στην συγκεκριμένη χρονική στιγμή και στο συγκεκριμένο επίπεδο ανάλυσης.

β. Γιατί παράγεται το συγκεκριμένο αποτέλεσμα κι όχι κάποια εναλλακτική εκροή που συνήθως προδιαγράφεται με τα κριτήρια ενός οικονομικού μοντέλλου

γ. Γιατί παράγονται απρόβλεπτα θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα με τόσο έντονες χρονικές και χωρικές διαφοροποιήσεις

Η προσπάθεια της κρατικής πολιτικής να προσελκύσει αλλοδαπά κεφάλαια, επικεντρώνεται είτε στην επιρροή του τρόπου συνεύρεσης των μεταβλητών, προκειμένου να υπάρξει άλλη εκροή, είτε στην προσπάθεια αλλαγής των συνθηκών του ευρύτερου πολιτικού, οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος δράσης. Επειδή ωστόσο η δεύτερη προσπάθεια μπορεί ν’

13. Friedrich August Von Hayek. “Επιστημονισμός και η μελέτη της Κοινωνίας”, *op. cit.*, Γ. Κουζέλης - Κ. Ψυχοπαίδης, “Επιστημολογία των Κοινωνικών Επιστημών”, 1996, σελ. 258.

αποδώσει θετικά αποτελέσματα μόνο μακροπρόθεσμα, δίδεται δυσανάλογη προτεραιότητα στην πρώτη διάσταση, αγνοώντας ότι και οι δύο προσπάθειες πρέπει να υλοποιούνται παράλληλα προκειμένου οι θεσμικές τομές ν' ανταποκρίνονται στις πραγματικές δυνατότητες του αναπτυσσόμενου κράτους. Συχνά δέ, υποβαθμίζεται η ανάγκη λεπτομερούς σχεδιασμού του μηχανισμού εφαρμογής των επενδυτικών πολιτικών και των τεχνικών παραγωγής θετικών αποτελεσμάτων.

Η παρούσα διατριβή αποσκοπεί στην κριτική αξιολόγηση της κρατικής πολιτικής προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στην Βουλγαρία και την Ρουμανία το χρονικό διάστημα 1990-1998. Δεν πρόκειται για μια ακόμη περιγραφική έρευνα όπου βασική πρόθεση είναι η καταγραφή των χαρακτηριστικών των επενδυτικών πολιτικών *per se*, αλλά είναι μία διερευνητική μελέτη¹⁴ που αποσκοπεί μέσου της οργανωμένης επιστημονικής προσέγγισης¹⁵ να φωτίσει αθέατες πτυχές που διαμορφώνουν τα όρια επιτυχίας των επενδυτικών πολιτικών και βεβαίως να προτείνει τρόπους βελτίωσής τους. Σ' αυτή την κατεύθυνση επιβάλλεται η ανάλυση και μη ποσοτικά μετρήσιμων ανεξάρτητων μεταβλητών, δηλαδή μεταβλητών που δεν μπορούν να αποδωθούν αριθμητικά αλλά κατανοούνται από την προσεκτική καταγραφή των συστατικών τους στοιχείων στην ιστορική τους διαδρομή.

Στο πρώτο μέρος της παρούσας μελέτης διευκρινίζεται η φύση της σύγχρονης διεθνικής επιχείρησης, (που αποτελεί τον κύριο φορέα υλοποίησης των άμεσων ξένων επενδύσεων), καθώς και ο χαρακτήρας της κρατικής επενδυτικής πολιτικής του αναπτυσσόμενου κράτους στην δεκαετία του 1990. Ακολουθεί μία κριτική ανάλυση όλων των θεωρητικών προσεγγίσεων και αποκαλύπτονται τα όρια εφαρμογής τους στην τρέχουσα οικονομική πραγματικότητα. Εξαιρετικά σημαντική είναι η συνεισφορά του

14. Γ. Φίλιας, 1977, "Εισαγωγή στην Μεθοδολογία και τις τεχνικές των κοινωνικών ερευνών", Αθήνα, Gutenberg, σ. 27.

15. Σύμφωνα με τον E. Durkheim, "... αν θελήσει κανείς ν' ακολουθήσει μία μεθοδική πορεία πρέπει να θεσπίσει πρώτα τις βάσεις της επιστήμης πάνω σε στέρεο έδαφος κι όχι πάνω στην κινούμενη άμμο. Πρέπει να πλησιάσει τον κοινωνικό χώρο απ' όλες τις πλευρές που προσφέρονται περισσότερο στην επιστημονική διερεύνηση. Μόνο στην συνέχεια θα είναι δυνατόν να πρωθήσει πιο μακριά την έρευνα και με διαδοχικές προσεγγίσεις να συλλάβει λίγο-λίγο αυτήν την φευγαλέα πραγματικότητα την οποία το ανθρώπινο μυαλό δεν θα μπορέσει ίσως ποτέ να την συλλάβει ολοκληρωτικά". Βλέπε Emil Durkheim, "Κανόνες παρατήρησης των κοινωνικών φαινομένων", *op. cit.* Γ. Κουζέλης - Κ. Ψυχοπαίδης, 1996, σελ. 114 (87-114).

“εκλεκτικού παραδείγματος” του J. Dunning που αν και δεν αποτελεί παράδειγμα με το περιεχόμενο που προσδίδει στον όρο ο T. Kuhn, εντούτοις συνιστά αξιολογη προσπάθεια διεπιστημονικής (κι όχι πολυεπιστημονικής), προσέγγισης του φαινομένου των άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Στο Δεύτερο Μέρος πραγματοποιείται η κριτική αξιολόγηση των επενδυτικών πολιτικών της Ρουμανίας και της Βουλγαρίας όπου καταγράφονται λεπτομερώς οι αδυναμίες και τα μειονεκτήματα που επέδρασαν περιοριστικά στην εισροή αλλοδαπών κεφαλαίων στις δύο Βαλκανικές χώρες ενώ προτείνονται συγκεκριμένοι τρόποι ενίσχυσης των “ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων τοποθεσίας” τους.

Η συλλογή της απαραίτητης βιβλιογραφίας και αρθρογραφίας κατέστη εφικτή με επανειλημμένες επισκέψεις σε βιβλιοθήκες της Ελλάδας και του Ηνωμένου Βασιλείου, αλλά και με επιτόπιες έρευνες στην Βουλγαρία και την Ρουμανία, για τ’ αποτελέσματα των οποίων έχουν υποβληθεί ενημερωτικά υπομνήματα στην τριμελή συμβουλευτική επιτροπή. Η έρευνα αυτή βοήθησε στην εμπειρική δοκιμασία θεωρητικών ερμηνευτικών σχημάτων των άμεσων ξένων επενδύσεων αλλά και στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων που αποτελούν την συνεισφορά ετούτου του πονήματος στην εναγώνια αναζήτηση νέων μεθόδων ενίσχυσης της προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στα δύο κράτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2°

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.1. Εισαγωγικό Σημείωμα

Οι Διεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν κατηγορία οικονομικών οντοτήτων, των οποίων η δράση έλαβε ιδιαίτερα σημαντικές διαστάσεις στον εικοστό αιώνα¹.

Οι όροι πολυεθνική², διεθνική, διεθνής³, υπερεθνική, πολυεδαφική, παγκόσμια⁴, επιχείρηση⁵ χρησιμοποιούνται εναλλακτικά προκειμένου να γίνει αναφορά σ' αυτόν τον διεθνή οικονομικό δρώντα, ενώ δεν υπάρχει ακόμη γενική αποδοχή τόσο για το περιεχόμενο του ορισμού του όσο και

1. Ο όρος "πολυεθνική επιχείρηση" χρησιμοποιήθηκε πιθανότατα για πρώτη φορά από τον David E. Lilienthal σε μία εισήγησή του στο συμπόσιο για την "Διοίκηση και Επιχείρηση" στο Ινστιτούτο Τεχνολογίας Carnegie τον Απρίλιο του 1960. Σύμφωνα με τον ορισμό του είναι "... η επιχείρηση που έχει την έδρα της σε μία χώρα αλλά λειτουργεί και ζει υπό τους νόμους και τα έθιμα κι άλλων κρατών επίσης...", βλέπε D. Lilienthal. (1960), "The Multinational Corporation", στο M. Anshen - G. Leland Bach, "Management and Corporations 1985", Connecticut. Greenwood Press, σελ. 119.

2. John D. Daniels - Lee H. Radebaugh. (1992), "International Business: Environments and Operations", 6th Edition, U.S.A., Addison - Wosley Publishing Company, σελ. 13.

3. R. O'Brien. (1992), "Global Financial Integration: The End of Geography", London. Pinter Public, σελ. 5.

4. Ο όρος που χρησιμοποιήθηκε από τους Barnet και Müller αναφέρεται στην επιχείρηση που αντιλαμβάνεται τον κόσμο ως μία ενιαία αγορά γι' αυτό και προτείνει την οργάνωση και λειτουργία των οικονομικών οντοτήτων που συγκροτούν την επιχείρηση σε παγκόσμιο επίπεδο, βλέπε R. Barnet - R. Müller. (1974), "Global Reach: The Power of Multinational Corporations", N. York. Simon and schuster, σελ. 18.

5. Ο Αργύρης Φατούρος επιμένει ότι η "επιχείρηση" είναι καλύτερος όρος από την "εταιρεία". Σύμφωνα με τον ίδιο "...εταιρεία είναι όρος νομικός που αναφέρεται σ' έναν νομικό θεσμό, μία συγκεκριμένη σύμβαση, ένα ορισμένο είδος νομικού προσώπου... Δεν ενδείκνυται να χρησιμοποιεί κανείς την ίδια λέξη ως προς το μέρος (τις επιμέρους μονάδες που έχουν την νομική μορφή εταιρειών) και ως προς το όλο (το συνολικό σύστημα, που δεν έχει άλλωστε την μορφή της εταιρείας)", βλέπε και Α. Φατούρος (1997), "Παραδόσεις Διεθνούς Οικονομικού Δικαίου", Πανεπιστημιακές Σημειώσεις 1997-1998, Αθήνα, εκδ. Σάκκουλας, σελ. 13.

για την δομή, τον τρόπο συγκρότησής του, αλλά και την συμπεριφορά του ως προς τους υπόλοιπους δρώντες του Διεθνούς οικονομικού συστήματος.

2.2. Ιστορική Αναδρομή του όρου “Διεθνική επιχείρηση”

Το Οικονομικό και Κοινωνικό Συμβούλιο των Ηνωμένων Εθνών με απόφαση που υιοθέτησε ομόφωνα στις 2 Ιουλίου 1972⁶, (ύστερα από πρωτοβουλία της Χιλής), ζήτησε από τον Γενικό Γραμματέα των Ηνωμένων Εθνών να ορίσει μία ομάδα Επιφανών προσωπικοτήτων προκειμένου να μελετήσει τον ρόλο των πολυεθνικών επιχειρήσεων και την επίδρασή τους στην διαδικασία της ανάπτυξης, “...ιδιαίτερα αυτή των αναπτυσσομένων κρατών και τις επιπτώσεις στις διεθνικές σχέσεις”⁷.

Οι είκοσι προσωπικότητες που ορίστηκαν πραγματοποίησαν τρεις συνεδριάσεις και κατέθεσαν τελικά την έκθεσή τους με τίτλο “Η επιρροή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ανάπτυξη και τις Διεθνείς σχέσεις”⁸, στο Οικονομικό και Κοινωνικό Συμβούλιο των Ηνωμένων Εθνών τ’ οποίο την υιοθέτησε με την απόφαση 1913 της 5^{ης} Δεκεμβρίου 1974, δημιουργώντας και την επιτροπή επί των Διεθνικών Εταιρειών του Ο.Η.Ε.

Ενώ όμως στην απόφαση 1721 της 2^{ης} Ιουλίου 1972 το Οικονομικό Κοινωνικό Συμβούλιο του Ο.Η.Ε. χρησιμοποιούσε τον όρο πολυεθνικές επιχειρήσεις, στις αποφάσεις 1908 και 1913 του Οικονομικού και Κοινωνικού Συμβουλίου ο όρος αυτός αντικαθίσταται με τον όρο “Διεθνικές εταιρείες”. Ποιοί ήταν οι παράγοντες που συνετέλεσαν σ’ αυτή την εξέλιξη;

Κατά την διάρκεια της συζητήσεως της Αναφορά της Ομάδας των επιφανών προσωπικοτήτων στην 57^η συνεδρίαση του Οικονομικού και Κοινωνικού Συμβουλίου το 1974, αρκετοί αντιπρόσωποι τάχθηκαν υπέρ της υιοθέτησης του όρου Διεθνική Εταιρεία διότι ο όρος πολυεθνική εταιρεία χρησιμοποιούνταν στο πλαίσιο της Λατινοαμερικανικής ολοκλήρωσης και αναφερόταν σ’ επιχειρήσεις στις οποίες μέτοχοι ήταν κράτη του Συμφώνου

6. Economic and Social Council of United Nations. Resolution 1721 (L 111), 28th July 1972, Official Records, 1972, N. York, σελ. 4.

7. *ibid*, Resolution 1721 (LIII), παραγρ. 1, σελ. 4.

8. United Nations Department of Economic and Social Affairs (1974), “The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations”, N. York, σελ. 19.

των Άνδεων⁹. Εδραζόμενοι σε τούτη την λογική οι αντιπρόσωποι της Αργεντινής, της Βολιβίας, της Βραζιλίας, της Χιλής, της Κολομβίας, της Τζαμάϊκας, του Μεξικού, του Τρινιντάντ και Τομπάκο καθώς και της Βενεζουέλας υποστήριξαν σχέδιο απόφασης για την αντικατάσταση του όρου πολυθνικές εταιρείες από τον όρο Διεθνικές εταιρείες¹⁰.

9. Πρέπει ωστόσο να επισημανθεί ότι αν και το Σύμφωνο των Άνδεων ήταν το πρώτο που δημιούργησε έναν υποπεριφερειακό τύπο εταιρείας που ονόμασε πολυεθνική επιχείρηση, (απόφαση νούμερο 46 της Συμφωνίας της Καρταγένης το 1971), και στον οποίο προσέδωσε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά παρόμοιες οντότητες με ονοματολογικές διαφοροποιήσεις, (αλλά και αποκλίσεις ως προς το νομικό καθεστώς που τις διέπει), έλαβαν χώρα και στο πλαίσιο άλλων προσπαθειών οικονομικής ολοκλήρωσης και διακρατικής συνεργασίας. Ως παραδείγματα μπορούν ν' αναφερθούν η "πολυεθνική επιχείρηση" του Συμφώνου της Τελωνειακής και Οικονομικής Ένωσης των χωρών της Κεντρικής Αφρικής (τέθηκε σε ισχύ στις 15 Απριλίου 1976 με έξι συμβαλλόμενα κράτη), η "επιχείρηση της κοινότητας", στο επενδυτικό σύμφωνο της οικονομικής κοινότητας που συνέστησαν το Μπουρούντι, η Ρουάντα και το Ζαΐρ (τέθηκε σε ισχύ στις 4 Οκτωβρίου 1987), η "επιχείρηση της κοινότητας της Καραϊβικής" της Συμφωνίας για την εγκαθίδρυση καθεστώτος για τις επιχειρήσεις της Κοινότητας της Καραϊβικής (CARICOM), των "βιομηχανικών κοινοπραξιών" του Συνδέσμου των κρατών ΝοτιοΑνατολικής Ασίας (ASEAN), της "πολυεθνικής Βιομηχανικής επιχείρησης" της Ζώνης Εμπορίου των χωρών Ανατολικής και Νότιας Αφρικής (υπεγράφη στις 21 Νοεμβρίου 1990 από 14 αφρικανικά κράτη) κ.τ.λ. για περισσότερες λεπτομέρειες βλέπε ολόκληρες τις συμφωνίες όπως παρατίθενται στο United Nations Conference on Trade and Development (1996), "International Investment Instruments: A Compendium" Vol. 1, 2, 3, N. York, Geneva.

Για περισσότερες λεπτομέρειες βλέπε:

- α. Treaty Establishing the Caribbean Community", 4th July 1973, σελ. 43-51.
- β. "The Multinational Companies Code in the Customs and Economic Union of Central Africa", 3 December 1975, σελ. 175-182.
- γ. "Community Investment Code of the Economic Community of the Great Lake countries", 31 January 1982, σελ. 251-266.
- δ. "Agreement for the Establishment of a regime for Caricom enterprises, 1st July 1988, σελ. 267-280.
- ε. "Revised Basic agreement on ASEAN industrial Joint ventures", 15 December 1987, σελ. 181-191.
- στ. "Charter on a regime of Multinational Industrial enterprises in the Preferential Trade Area for Eastern and Southern African states", 21 November 1990, σελ. 427-445.
- ζ. Decision 291 of the Commission of the Cartagena Agreement common code for the treatment of foreign Capital and on trademarks, patents, licenses and royalties, σελ. 447-474.

10. Economic and Social Council of United Nations. (1978), "Transnational Corporations in World Development A Re-examination", Annex I, "The Issue of Defining Transnational Corporations", 20 Μαρτίου 1978, N. York, σελ. 159.

Η νεοϊδρυθείσα επιτροπή για τις Διεθνικές εταιρείες ασχολήθηκε με το ζήτημα του ορισμού της Διεθνικής εταιρείας από την πρώτη κιόλας συνεδρίασής της, όπου ανέκυψε πέραν των υπολοίπων προβλημάτων και το θέμα αν στον ορισμό θα περιλαμβάνονταν και οι κρατικές Διεθνικές εταιρείες¹¹. Χώρες, ιδίως, της Ανατολικής Ευρώπης υποστήριζαν ότι οι οργανισμοί εξωτερικού εμπορίου και οι θυγατρικές τους δεν μπορούσαν να θεωρηθούν Διεθνικές εταιρείες καθώς οι τελευταίες έλκουν την προέλευσή τους από τον ιδιωτικό τομέα των οικονομιών της καπιταλιστικής αγοράς¹².

Στην αναφορά της η ομάδα των Διαπρεπών Προσωπικοτήτων είχε ορίσει τις πολυεθνικές επιχειρήσεις ως "...τις επιχειρήσεις που κατέχουν ή ελέγχουν εγκαταστάσεις παραγωγής ή εγκαταστάσεις παροχής υπηρεσιών έξω από την χώρα στην οποία έχουν την έδρα τους. Οι επιχειρήσεις αυτές δεν είναι ... (απαραίτητα) ιδιωτικές αλλά μπορεί να είναι συναιτερισμοί ή οντότητες κρατικής ιδιοκτησίας"¹³.

Ο ευρύς αυτός ορισμός αποτέλεσε αντικείμενο έντονης κριτικής, καθώς ανέκυψε το ζήτημα εάν καλύπτονται οι μεγάλες επιχειρήσεις που εμπλέκονται ουσιαστικά σε επιχειρηματικές δραστηριότητες στην αλλοδαπή αλλά δεν κατέχουν εγκαταστάσεις παραγωγής ή παροχής υπηρεσιών σε ξένη επικράτεια.

Τελικά στον Κώδικα Συμπεριφοράς των Διεθνικών εταιρειών¹⁴ που προετοιμάστηκε στα Ηνωμένα Έθνη ο ορισμός που προτάθηκε για την

11. Το ίδιο ζήτημα προέκυψε κατά την διάρκεια των συζητήσεων του Κώδικα των Ηνωμένων Εθνών για τις περιοριστικές επιχειρηματικές δραστηριότητες καθώς τα κράτη της Ανατολικής Ευρώπης υποστήριξαν την εξαίρεση των κρατικών επιχειρήσεων από τον όρο "Διεθνική Επιχείρηση", βλέπε. Κ. Α. Στεφάνου (1983), "Ο Κώδικας των Ηνωμένων Εθνών για τις περιοριστικές επιχειρηματικές δραστηριότητες", "Δίκαιο και Πολιτική" Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής, σελ. 158.

12. Economic and Social Council of United Nations, Commission on Transnational Corporations. (1975), "Report on the First Session, 17-22 March 1975" (E/5655), N. York. παραγραφ. 61.

13. Economic and Social Council of United Nations. (1976), "Transnational Corporations: Issues involved in the formulation of a code of Conduct". Report of the Secretariat, 20 Ιουλίου 1976, N. York, σελ. 4.

14. Για μία λεπτομερή ανάλυση των προβλημάτων ερμηνείας και εφαρμογής του Κώδικα βλέπε Α. Fatouros. (1984), "The United Nations Code of Conduct of Transnational Corporations: Problems of Interpretation and Implementation" Seymour - J. Rubin - G. Hufbauer (Εκδ), "Emerging standards of International trade and Investment", U.S.A. 1984, σελ. 101-119.

Διεθνική εταιρεία ήταν "...μία επιχείρηση που περιλαμβάνει μονάδες σε δύο ή περισσότερες χώρες, άσχετα από την νομική μορφή και τις περιοχές δραστηριότητας των μονάδων αυτών, επιχείρηση που λειτουργεί υπό ένα σύστημα λήψης αποφάσεων που επιτρέπει συνεπείς πολιτικές και μία κοινή στρατηγική διαμέσου ενός ή περισσότερων κέντρων λήψης αποφάσεων, και στην οποία (επιχείρηση), οι μονάδες συνδέονται, είτε λόγω ιδιοκτησίας, είτε με άλλους τρόπου, έτσι ώστε μία ή περισσότερες από αυτές είναι σε θέση ν' ασκήσει σημαντική επιρροή στις δραστηριότητες των άλλων και ιδιαίτερα να διαμοιράζεται γνώσεις, πόρους και ευθύνες με τους άλλους"¹⁵. Αν και δεν προσδιορίστηκε το περιεχόμενο του όρου "σημαντική επιρροή" ωστόσο στην παγκόσμια Έκθεση Επενδύσεων του Ο.Η.Ε. τόσο του 1995¹⁶ όσο και των ετών 1996¹⁷ και 1997¹⁸, στον ορισμό των Διεθνικών Εταιρειών υπογραμμίζεται ότι είναι αυτές "...που ελέγχουν περιουσιακά στοιχεία άλλων οικονομικών οντοτήτων σε άλλες χώρες εκτός της μητρικής, αν κατέχουν 10 % ή περισσότερο των κοινών μετόχων ή του δικαιώματος ψήφου για την συγκεκριμένη οντότητα".

Ο Διεθνής οργανισμός Εργασίας στην "Τριμερή Διακήρυξη Αρχών περί πολυεθνικών επιχειρήσεων και Κοινωνικής πολιτικής" του 1977, αναφέρει ότι ο όρος πολυεθνικές επιχειρήσεις περιλαμβάνει "...επιχειρήσεις δημόσιες, ιδιωτικές ή μεικτής ιδιοκτησίας που ελέγχουν ή κατέχουν εγκαταστάσεις παραγωγής, διανομής ή υπηρεσιών εκτός της χώρας στην οποία εδρεύουν"¹⁹.

Τέλος, ο Οργανισμός για την Οικονομική Συνεργασία και Ανάπτυξη απέφυγε να δώσει έναν ακριβή ορισμό νομικού χαρακτήρα θεωρώντας ότι οι πολυεθνικές εταιρείες αποτελούνται από "...εταιρείες ή άλλες οντότητες των

Επίσης βλέπε και Α.Α. Φατούρος (1983), "Διεθνικές επιχειρήσεις: Μία συνοπτική επισκόπηση", "Δίκαιο και Πολιτική", Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής, σ. 197-220.

15. op. cit., "International Investment Instruments: A Compendium", 1996, Vol. 1, "Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations" (1983) version, σελ. 161.

16. World Investment Report. 1995. "Transnational Corporations and Competitiveness". New York, UNCTAD. σελ. 383.

17. World Investment Report. 1996. "Investment, Trade and International Policy Arrangements". New York, UNCTAD, August 1996, σελ. 219.

18. World Investment Report, 1997. "Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York, UNCTAD, July 1997, σελ. 295.

19. op. cit., "International Investment Instruments: A Compendium", 1996, Vol. 1, "Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy" (International Labour Office, 1977), άρθρο 6, σελ. 91.

οποίων η ιδιοκτησία είναι ιδιωτική, κρατική ή μεικτή, έχουν εγκατασταθεί σε διαφορετικές χώρες και είναι τόσο συνδεδεμένες ώστε μία ή περισσότερες απ' αυτές είναι σε θέση ν' ασκήσει σημαντική επιρροή στις δραστηριότητες των άλλων και πιο συγκεκριμένα να μοιραστεί γνώσεις και πρώτες ύλες με αυτές"²⁰. Ο βαθμός αυτονομίας καθεμιάς από τις οντότητες αυτές ποικίλλει από πολυεθνική επιχείρηση σε πολυεθνική επιχείρηση κι εξαρτάται από την φύση των δεσμών αυτών των οντοτήτων και βεβαίως την φύση των πεδίων δραστηριοποίησής τους.

20. op. cit., "International Investment Instruments: A Compendium", 1996, Vol. II, "Declaration on International Investment and Multinational Enterprises" (Organisation for Economic Co-operation and Development, 1976), άρθρο 8, σελ. 186.

2.3. Μελέτη των συγχρόνων κριτηρίων προσδιορισμού της φύσης της Διεθνικής Επιχείρησης.

Ο καθορισμός των κριτηρίων προσδιορισμού της φύσης της σύγχρονης Διεθνικής επιχείρησης εξαρτάται από τους ερευνητικούς στόχους του αναλυτή, την οπτική γωνία ανάλυσής του, τα γνωρίσματα της επιχείρησης που επιθυμεί να μελετήσει, τον κλάδο της οικονομικής δραστηριότητας της επιχείρησης και βεβαίως το μεθοδολογικό πλαίσιο ανάλυσης που υιοθετεί. Οι S. Lall και P. Streeten¹ διακρίνουν διάφορες κατηγορίες επιχειρήσεων με βάση κριτήρια οικονομικά, οργανωτικά και μάνατζμεντ ενώ ο Yair Aharoni προτιμά την χρήση κριτηρίων διάρθρωσης, απόδοσης και συμπεριφοράς της Διεθνικής Επιχείρησης².

Η πιστοποίηση της διεθνικότητας μίας επιχείρησης στην βάση των κριτηρίων διάρθρωσης λαμβάνει χώρα με τους εξής τέσσερις τρόπους:

α. Εξετάζοντας τον αριθμό των χωρών στις οποίες λειτουργεί η Διεθνική επιχείρηση

β. Λαμβάνοντας υπόψη την διασπορά της ιδιοκτησίας της Διεθνικής επιχείρησης σε άτομα διαφορετικής υπηκοότητας

γ. Αναλύοντας την εθνική σύνθεση των ανώτατων στελεχών της εταιρείας που λαμβάνει τις αποφάσεις (μητρική εταιρεία)

δ. Μελετώντας την οργανωτική δομή της επιχείρησης³

Ο G. Modelski⁴ χρησιμοποιώντας ως βασικό κριτήριο καθορισμού τον αριθμό των κρατών όρισε την Διεθνική εταιρεία ως "...ένα δίκτυο επιχειρήσεων που ελέγχει δραστηριότητες και περιουσιακά στοιχεία σε περισ-

1. S. Lall, - P. Streeten, (1977), "Foreign Investment. Transnationals and Developing countries", London, MacMillan, σελ. 10.

2. Y. Aharoni (1971), "On the Definition of a Multinational Corporation", Quarterly Review of Economics and Business", n. 2, November-December 1971, σελ. 28.

3. Ο B. Goldman σε εισήγησή του που έγινε αποδεκτή από το Ινστιτούτο Διεθνούς Δικαίου απέκλεισε διάφορα κριτήρια προσδιορισμού της διεθνικότητας μίας επιχείρησης όπως το μέγεθος της ή η ιθαγένεια των δικαιούτων της, και υποστήριξε ότι χαρακτηριστικό της γνώρισμα είναι η ύπαρξη ενός κέντρου λήψης αποφάσεων σε μία χώρα και ορισμένων μονίμων εγκαταστάσεων σε άλλες χώρες που τις αποκαλεί κέντρα κέρδους, βλέπε για περισσότερα Institut de droit International. (1977), Session d'Oslo, Annuaire, vol. 57, n.1, σελ. 270-278 και σελ. 323-329.

4 G. Modelski, (1979), "Transnational Corporations and World Order", U.S.A., San Francisco, W.H. Freeman, σελ. 2.

σότερα από ένα κράτη και περισσότερο συχνά σε τρία ή περισσότερα κράτη, ενώ το ίδιο κριτήριο της οικονομικής δράσης σε δύο ή περισσότερες χώρες⁵ υιοθετούν στους ορισμούς τους και οι R. Caves⁶, R. Vernon⁷, R. Walters και D. Blake⁸, L. Turner⁹, C. Kirkpatrick και N. Lee¹⁰, G.C. Hufbauer¹¹, M. Brooke και H. Remmers¹², R. Gilpin¹³, Grazia Letto Gillies¹⁴ κ.ά.

Ο J. Spero προσδιορίζοντας τις Διεθνικές επιχειρήσεις σύμφωνα με τον αριθμό των κρατών που λειτουργούν, εξειδικεύει το περιεχόμενο της δραστηριότητάς τους υποστηρίζοντας ότι "...δεν είναι απλώς μεγάλες εταιρείες που πωλούν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό αλλά είναι εταιρείες που έχουν στείλει στο εξωτερικό ένα πακέτο κεφαλαίων, τεχνολογίας, διαχειριστικής

5. Βλέπε "The Oxford Dictionary for the Business World" (1993), Oxford, σελ. 349.

6. Κατά τον R. E. Caves. πολυεθνική είναι η επιχείρηση που ελέγχει και διευθύνει μονάδες παραγωγής εγκατεστημένες σε τουλάχιστον δύο χώρες", βλέπε R. E. Caves, (1991), "The Multinational enterprise as an economic organization" στο J. A. Frieden - D. A. Lake (επιμ.), "International Political Economy: Perspectives on Global Power and wealth", Unwin Hyman, London, 2nd Edition, σελ. 116.

7. Ο R. Vernon θεωρεί την πολυεθνική ως μία επιχείρηση με επενδύσεις σε έξι ή περισσότερες χώρες, βλέπε R. Vernon, (1971), "Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises", N. York, Basic Books, σελ. 11.

8. Οι Walters και Blake θεωρούν ότι "πολυεθνικές είναι οι επιχειρήσεις ... που έχουν την έδρα τους σε μία χώρα κι έχουν επιχειρηματικές δραστηριότητες σε μία ή περισσότερες χώρες", βλέπε R.S. Walters - D.H. Blake, (1992), "The Politics of global economic relations", Prentice-Hall Editions N. Jersey, 4th Edition, σελ. 108.

9. L. Turner, (1969), "Politics and the Multinational Corporation", Fabian Society Research Series, No 279, σελ. 1.

10. Σύμφωνα μ' αυτούς τους συγγραφείς πολυεθνική είναι "... Η επιχείρηση που κατέχει ή ελέγχει περιουσιασκά στοιχεία όπως εργοστάσια, ορυχεία, φυτείες, γραφεία πωλήσεων σε δύο ή περισσότερες χώρες", βλέπε C. H. Kirkpatrick - N. Lee (1984), "Industrial Structure and Policy in less developed countries", London, Allen - Unwin Public σελ. 87.

11. G. C. Hufbauer, (1975), "The Multinational Corporation and Direct Investment", στο P.B. Kenen (επιμ), "International Trade and Finance", Cambridge, Cambridge University Press.

12. "Πολυεθνική είναι η εταιρεία που εκτελεί τις λειτουργίες παραγωγής ή τις λειτουργίες παροχής υπηρεσιών σε τουλάχιστον δύο χώρες", βλέπε M.Z. Brooke - H. Lee Remmers (1970), "The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance", Harlow, Longman's Public, σελ. 5.

13. "Πολυεθνική είναι η επιχείρηση που κατέχει και διευθύνει οικονομικές μονάδες σε δύο ή περισσότερες χώρες", βλέπε R. Gilpin (1987), "The Political Economy of International Relations", N. Jersey, Princeton σελ. 231.

14. Κατά τον Grazia Letto Gillies Διεθνική "... είναι η εταιρεία που οργανώνει και ελέγχει παραγωγή (και/ή) συναφείς δραστηριότητες σε περισσότερες από μία χώρες", βλέπε Grazia Letto - Gillies, (1992), "International production: Trends, theories, effects", Cambridge, Blackwell Publishers, σελ. 8.

ικανότητας, επιδεξιότητων και μάρκετινγκ προκειμένου να πραγματοποιήσουν παραγωγή σε ξένες χώρες”¹⁵.

Προτιμώντας το κριτήριο της διασποράς τις ιδιοκτησίας της Διεθνικής επιχείρησης ο O. Giscard d'Estaing θεώρησε ότι “... πολυεθνική είναι η επιχείρηση που την κατέχουν (ιδιοκτησιακά) άτομα διαφορετικών εθνών”¹⁶ ενώ σε παρόμοιο τρόπο προσδιορισμού καταλήγει και ο Kircher¹⁷.

Άλλοι ερευνητές πιστεύουν ότι το κρίσιμο κριτήριο της Διεθνικότητας είναι η εθνική σύνθεση των ανώτατων στελεχών της εταιρείας καθώς τα τελευταία λαμβάνουν τις κύριες αποφάσεις στρατηγικής. Όπως χαρακτηριστικά έγραφε ο W. J. Barnholdt (αντιπρόεδρος της Caterpillar στις αρχές της δεκαετίας του 1970), “...πολυεθνική είναι η εταιρεία που διευθύνεται και ελέγχεται από ανθρώπους διαφορετικών εθνικοτήτων”¹⁸.

Τέλος, η τέταρτη κατηγορία των κριτηρίων διάρθρωσης αφορά την οργανωτική δομή της εταιρείας. Η Διεθνική επιχείρηση διαρθρώνεται οργανωτικά και λειτουργικά με τέτοιο τρόπο ώστε ν' αντανακλά το παγκόσμιο δίκτυο των δραστηριοτήτων της. Ο J. Berhman¹⁹ προσδίδει ιδιαίτερη έμφαση στην ενιαία οικονομική οντότητα της Διεθνικής επιχείρησης, δηλαδή στο γεγονός ότι ενώ λειτουργεί σε διαφορετικές χώρες και με διαφορετικές μορφές κατορθώνει να είναι ενιαία και να διατηρείται ο έλεγχος της μητρικής εταιρείας στις θυγατρικές επιχειρήσεις²⁰. Στο ζήτημα του αποτελεσματικού ελέγχου αναφέρονται και οι J. Markusen²¹ και R. Cowling και P.

15. J. E. Spero, (1990), “The Politics of International Economic Relations”, N. York. St Martin's Press, σελ. 104.

16. op. cit. Y. Aharoni, (1971), σελ. 28.

17. Alan M. Rugman (1981), “Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets”. London, Croom Helm, σελ. 31.

18. op. cit. D. Walters - D.H. Blake, (1992), σελ. 113.

19. Jack N. Behrman (1969), “Some patterns in Rise of the Multinational Enterprise”. Chapel Hill: University of North Carolina. Graduate School of Business Administration, σελ. 62.

20. Και η M. Wilkins, δίδει ιδιαίτερη έμφαση στον έλεγχο που ασκεί η πολυεθνική επιχείρηση στις θυγατρικές της, βλέπε M. Wilkins (1991), “Modern European Economic History and the Multinationals”, στο M. Wilkins (επιμ.), “The Growth of Multinationals” Aldershot: Edward Elgar part. 1, σελ. 5

21. James R. Markusen (1995), “The Boundaries of Multinational Enterprise and the theory of International Trade”, Journal of Economic perspectives, vol 9, n. 2, Spring 1995, σελ. 170.

Sugden²². Κατά τους δύο τελευταίους θεωρητικούς η Διεθνική επιχείρηση είναι τρόπος συντονισμού της παραγωγής από ένα στρατηγικό κέντρο λήψης αποφάσεων, όταν αυτός ο συντονισμός μεταφέρει την εταιρεία σ' άλλα κράτη.

Τα προαναφερθέντα κριτήρια δεν μπορούν ν' αποτελέσουν αντικειμενική μέθοδο προσδιορισμού της διεθνικότητας μιας επιχείρησης αν και εμπεριέχουν αρκετά χρήσιμα στοιχεία.

Εάν υιοθετηθεί μόνο το κριτήριο του αριθμού των χωρών χωρίς αναφορά στο είδος της δραστηριότητας των Διεθνικών επιχειρήσεων, τότε ελλοχεύει ο κίνδυνος της θεώρησης ως Διεθνικών, επιχειρήσεων που δεν πραγματοποιούν παραγωγική λειτουργία σε τρίτες χώρες, αλλά απλώς εξάγουν προϊόντα. Ακόμη όμως και αν περιληφθεί στον ορισμό, το είδος της οικονομικής δραστηριότητας και πάλι η προσέγγιση είναι ελλειπής εφόσον δεν μελετάται το σύστημα λήψης αποφάσεων της επιχείρησης, ο νομικός και οικονομικός τρόπος σύνδεσης της μητρικής εταιρείας με τις θυγατρικές εταιρείες, τα όρια αυτονομίας των τελευταίων κ.τ.λ.

Το κριτήριο της διασποράς της ιδιοκτησίας της Διεθνικής επιχείρησης παρουσιάζει τόσο θεωρητικά όσο και λειτουργικά προβλήματα χρήσης. Η ιδιοκτησία δεν συνεπάγεται πάντα έλεγχο, (και το αντίστροφο), ιδιαίτερα στις μεγάλες μεγέθους Διεθνικές επιχειρήσεις. Το ποσοστό των μετοχών τ' οποίο είναι κρίσιμο για την άσκηση ελέγχου σε μία εταιρεία δεν είναι πάντοτε το ίδιο καθώς η διασπορά των μετοχών διαμορφώνει ισορροπίες στο εσωτερικό της. Επιπλέον προκύπτει το ζήτημα του εννοιολογικού προσδιορισμού της διασποράς της ιδιοκτησίας, (πόσοι ιδιοκτήτες, πόσες εθνικότητες; τί ποσοστά κατοχής μετοχών;) κ.τ.λ. Ακόμη όμως κι αν υπερκεραστεί το πρόβλημα αυτό, προκύπτει το πρακτικό θέμα του προσδιορισμού των ιδιοκτητών της Διεθνικής επιχείρησης. Ιδιαίτερα στην περίοδο που διανύουμε είναι συχνό το φαινόμενο εταιρείες, (ακόμη και ανταγωνίστριες στον ίδιο κλάδο δραστηριότητας), ν' αγοράζουν μετοχές η μία της άλλης. Επιπλέον η ανάπτυξη των χρηματιστηριακών συναλλαγών και η ραγδαία ανάπτυξη της αγοραπωλησίας μετοχών από απόσταση καθιστά ακόμη πιο επίπονη την διαδικασία προσδιορισμού των πραγματικών ιδιοκτητών μεγάλου αριθμού Διεθνικών επιχειρήσεων. Τέλος, παραμένει το

22. R. Cowling - R. Sugden (1987), "Transnational Monopoly Capitalism", Brighton: Wheatsheaf, σελ. 12.

ερώτημα εάν η διασπορά της ιδιοκτησίας ασκεί αποφασιστική επιρροή στην στρατηγική της Διεθνικής επιχείρησης και κυρίως σε θέματα περαιτέρω διεθνοποίησης των παραγωγικών δραστηριοτήτων της.

Ορισμένοι συγγραφείς προτείνουν τον καθορισμό της Διεθνικότητας μίας επιχείρησης με την χρήση του κριτηρίου της εθνικής σύνθεσης των ανωτάτων στελεχών της. Είναι ωστόσο εξαιρετικά δύσκολο να οριστεί η ομάδα λήψης των καθοριστικών αποφάσεων σε μία Διεθνική επιχείρηση όταν αυτή λειτουργεί αποκεντρωτικά. Ανάλογα με το περιεχόμενο που δίδεται στην έννοια της καθοριστικής απόφασης προκύπτει και ποιές θέσεις θεωρούνται ως σημαντικές. Η υιοθέτηση της Θεσιολογικής προσέγγισης οδηγεί αναπόφευκτα την έρευνα μόνο στο διοικητικό συμβούλιο της μητρικής εταιρείας αρκεί ν' αποτελείται από διευθυντικά στελέχη διαφορετικών εθνικοτήτων. Έτσι όμως αγνοείται η αναγκαιότητα μελέτης και των υφιστάμενων στελεχών τα οποία επίσης μπορούν ν' ασχούν ανάλογα με τις περιστάσεις, σημαντική επιρροή, ενώ παρακάμπτεται και η ανάλυση της οργανωτικής δομής της εταιρείας με την μη εξέταση στοιχείων όπως για παράδειγμα η εθνικότητα των εργαζομένων στις παραγωγικές μονάδες της Διεθνικής επιχείρησης. Εάν είναι αναγκαίος ο προσδιορισμός της διεθνικότητας στην βάση της εθνικής προελεύσεως τότε αυτός πρέπει ν' αφορά το σύνολο των εργαζομένων μίας επιχείρησης κι όχι μόνο τα διευθυντικά του στελέχη. Εάν πάλι υιοθετηθεί μία εμπειρική προσέγγιση αναλύοντας συγκεκριμένες αποφάσεις της Διεθνικής εταιρείας (π.χ. απόφαση για ανάπτυξη παραγωγικής δράσης σε μία τρίτη χώρα), και επιχειρηθεί ο εντοπισμός αυτών που συμμετείχαν στην λήψη των αποφάσεων προκειμένου να μελετηθεί κατόπιν η εθνικότητά τους, τότε τ' αποτελέσματα της έρευνας θα έχουν αρκετές ατέλειες και αναπόφευκτα θα είναι υποκειμενικά καθώς ο ερευνητής στηρίζεται σ' ορισμένες περιπτωσιολογικές μελέτες για να προβεί επαγωγικά σε γενικεύσεις. Επιπλέον δεν θα έχει εξετάσει την πορεία τις αντιθέσεις, τις εσωτερικές συγκρούσεις και την δυναμική της διαδικασίας έως την τυπική στιγμή λήψης της απόφασης από ένα συγκεκριμένο διοικητικό συμβούλιο.

Τέλος, η πολυμορφία των οργανωτικών δομών που χρησιμοποιούν οι διεθνικές επιχειρήσεις δυσχεραίνει την υιοθέτηση του κριτηρίου της

οργάνωσης της επιχείρησης²³. Ο έλεγχος των θυγατρικών μονάδων από την μητρική εταιρεία επιτυγχάνεται όχι μόνο λόγω της υπέρξεως ιδιοκτησιακής σχέσης αλλά και λόγω της τεχνολογίας και της τεχνογνωσίας που παρέχει η τελευταία στις πρώτες²⁴. Χρήζει λοιπόν ενδεδειγμένης έρευνας όχι μόνο η τυπική νομική σύνδεση μητρικής - θυγατρικής εταιρείας ή ακόμη η τυπική λειτουργική σχέση ανάμεσα στο τμήμα της μητρικής εταιρείας που είναι υπεύθυνο για την διαχείριση των υποθέσεων στην γεωγραφική περιοχή δράσης της θυγατρικής εταιρείας και την ίδια την θυγατρική, αλλά και η διάγνωση των πολύπλευρων πολύμορφων και πολυδιάστατων διασυνδέσεων της μητρικής επιχείρησης με κάθε μία από τις οικονομικές οντότητες που συνιστούν τ' απάρτιά της και στα οποία ασκεί συνεχή έλεγχο.

Η δεύτερη μεγάλη κατηγορία προσδιορισμού της διεθνούς φύσης μίας επιχείρησης χρησιμοποιεί κριτήρια απόδοσης²⁵ όπως κέρδη, πωλήσεις, περιουσιακά στοιχεία, αριθμός εργαζομένων, συνολική παραγωγή²⁶, αυτής της επιχείρησης σε τρίτες χώρες²⁷.

Ο R. Vernon έγραφε το 1971 ότι "... το μέγεθος είναι σημαντικό· μία ομάδα οντοτήτων αυτού του είδους, (σ.σ. που συγκροτούν μία διεθνική επιχείρηση), με πωλήσεις κάτω των εκατό εκατομμυρίων δολλαρίων σπάνια αξίζει τον κόπο να της δωθεί μεγάλη σημασία"²⁸, ενώ ο S. Rolfe υποστηρίζει

23. Χρήσιμοι είναι οι προβληματισμοί που θέτουν οι Hedlund και Gunnar για την εξέλιξη της οργανωτικής δομής της Διεθνικής επιχείρησης, βλέπε G. Hedlund - Gunnar (1996), "Organization and Management of TNC's in practice and Research", στο United Nations Conference on Trade and Development (εκδ), "Transnational Corporations and world Development", N. York, σελ. 130.

24. Οι L. Engwall και J. Johanson διακρίνουν μεταξύ τυπικού και άτυπου ελέγχου των θυγατρικών εταιρειών από την μητρική επιχείρηση, βλέπε L. Engwall - J. Johanson (1980), "Who controls International Business Activities", στο L. Engwall - J. Johanson (επιμ.), "Some Aspects of Control in International Business, Uppsala σελ. 4.

25. Nicholas Bruck - Francis Lees (1968), "Foreign Investment, Capital Controls and the Balance of Payments", The Bulletin, N. York University: Graduate school of Business Administration, Institute of Finance, n. 48-49, April 1968.

26. Μία επιχείρηση στον βιομηχανικό τομέα θεωρείται Διεθνική όταν οι επενδύσεις της στο εξωτερικό αποτελούν τουλάχιστον το 15-20 % των συνολικών επενδύσεων της εταιρείας, βλέπε United States of America Tariff Commission: Implication of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S.A. Trade and Labour". (1973), Washington, Government Printing Office, σελ. 81.

27. The Penguin Dictionary of Economics, (1991), London, Penguin Books, 5th Edition, σελ. 297.

28. op. cit. R. Vernon, 1971, σελ. 4.

ότι σε μία διεθνή επιχείρηση πρέπει "...τουλάχιστον το 25% των πωλήσεων ή των επενδύσεων, ή της παραγωγής, ή του προσωπικού της να είναι σ' άλλη χώρα από την μητρική"²⁹. Οι Errpink και Van Rhijin προτείνουν την μέτρηση του βαθμού διεθνοποίησης της εταιρείας με βάση τον λόγο των κερδών των θυγατρικών εταιρειών ως προς τα συνολικά κέρδη της εταιρείας³⁰, ενώ παρόμοια σχέση επιδίωξαν να καταγράψουν και οι Calof και Beamish στηριζόμενοι στις πωλήσεις των θυγατρικών εταιρειών³¹.

Η συστηματική κατηγοροποίηση των Διεθνικών επιχειρήσεων με την χρήση κριτηρίων απόδοσης αποτέλεσε το αντικείμενο έρευνας του Parker³², ο οποίος ύστερα από λεπτομερή μελέτη εξακοσίων δεκατριών από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις μεταποίησης παγκόσμια διέκρινε τρεις κατηγορίες πολυεθνικών επιχειρήσεων παραγωγής (για συντομία Π.Ε.Π.). Στην κατηγορία Π.Ε.Π. (2) τοποθέτησε τις επιχειρήσεις που διαθέτουν περισσότερες από πέντε θυγατρικές εταιρείες σε τρίτες χώρες ή επιχειρήσεις στις οποίες τουλάχιστον το 15% των συνολικών πωλήσεών τους προέρχεται από τρίτες χώρες. Στην κατηγορία Π.Ε.Π. (1) κατέταξε τις επιχειρήσεις που διαθέτουν δύο-πέντε θυγατρικές εταιρείες στο εξωτερικό ή έχουν ποσοστό 5-15% των συνολικών πωλήσεών τους σε τρίτες χώρες, ενώ στην τρίτη κατηγορία των μη-πολυεθνικών επιχειρήσεων παραγωγής κατέταξε όλες τις υπόλοιπες εταιρείες.

Η χρήση των κριτηρίων απόδοσης αποτελεί προσπάθεια συγκεκριμενοποίησης του περιεχομένου του όρου Διεθνικότητα, ωστόσο φαίνεται ότι και αυτή δεν επιτυγχάνει απόλυτα τον στόχο της.

Ποιό από όλα τα κριτήρια απόδοσης είναι περισσότερο φερέγγυο για την μέτρηση της Διεθνικότητας; Ποιό είναι το κρίσιμο ποσοστό πέραν του οποίου μία επιχείρηση θεωρείται διεθνή και πώς τεκμηριώνεται η ύπαρξή του; Η αυθαίρετη επιλογή ποσοστών ή έστω και η επιλογή ποσοστών με

29. Sidney E. Rolfe - Walter Damm. (1970), "The International Corporation in Perspective". στο S. E. Rolfe - W. Damm (επιμ.), "The Multinational Corporation in the World economy", N. York, Praeger Publishers inc., σελ. 17.

30. Daniel Sullivan. (1994), "Measuring the Degree of Internationalization of a firm". Journal of International Business studies, vol. 25, n. 2, 2nd Quarter 1994, σελ. 331.

31. Stephen J. Kobrin. (1994), "Is there a Relationship between a geocentric mind-set and Multinational Strategy?". Journal of International Business studies, 3rd Quarter 1994, vol. 25, n. 3, σελ. 498.

32. op. cit. S. Lall - P. Streeten, 1977, σελ. 10.

βάση μία εμπειρική έρευνα, δεν επιτρέπει την εξαγωγή συμπερασμάτων και γενικεύσεων, εφαρμοστέων σ' όλους τους κλάδους της διεθνοποιημένης οικονομικής δραστηριότητας.

Επιπρόσθετα ακόμα κι αν η επιλογή του συγκεκριμένου ποσοστού κρίνεται ως "αντικειμενική" προκύπτει το ζήτημα εάν θα συμπεριληφθούν στις μετρήσεις στοιχεία όλων των μορφών συνεργασίας της μητρικής εταιρείας με τις επιχειρήσεις της σε τρίτες χώρες ακόμη και στις περιπτώσεις όπου δεν υπάρχει αποκλειστικός έλεγχος στην νομική του διάσταση. Είναι όμως δυνατή η εξαγωγή συμπερασμάτων όταν θα έχει αποκλεισθεί από την έρευνα ένας μεγάλος αριθμός οικονομικών οντοτήτων οι οποίες υπό κανονικές συνθήκες θεωρούνται αναπόσπαστο τμήμα του δικτύου οικονομικών δραστηριοτήτων της Διεθνικής επιχείρησης;

Εάν χρησιμοποιηθεί το κριτήριο των πωλήσεων προκύπτουν προβλήματα ακριβούς μέτρησης αφού το τελικό προϊόν μίας διεθνικής επιχείρησης είναι συχνά απότοκο πολλαπλών συναλλαγών κατά την διάρκεια των φάσεων παραγωγής του ανάμεσα σε πολλές οντότητες του δικτύου της Διεθνικής επιχείρησης (κι όχι μόνο), εγκατεστημένων σε διάφορα κράτη. Η δυσκολία διάκρισης μεταξύ εξαγωγών και πωλήσεων των θυγατρικών εταιρειών περιπλέκεται λόγω της διαδικασίας εσωτερίκευσης της παραγωγικής δραστηριότητας που λαμβάνει χώρα στην Διεθνική επιχείρηση αλλά και του προβλήματος της μεταβίβασης των τιμών³³. Είναι συνεπώς εξαιρετικά δύσκολη η αποφυγή πολλαπλών μετρήσεων των πωλήσεων του ίδιου προϊόντος αλλά και εξίσου προβληματικός ο προσδιορισμός των πραγματικών τιμών πώλησης των ενδιάμεσων προϊόντων.

Ακόμη κι αν υιοθετηθεί το κριτήριο των κερδών έναντι του κριτηρίου των πωλήσεων, πέρα από το ζήτημα της μεταβίβασης των τιμών, προκύπτει το πρόβλημα της χρήσης διαφορετικών λογιστικών συστημάτων από κράτος σε κράτος, δυσχεραίνοντας την συγκέντρωση αξιοπίστων στοιχείων αλλά και την συγκριτική - διαχρονική τους επεξεργασία για την εξαγωγή συμπερασμάτων.

Η τρίτη βασική κατηγορία μελέτης της Διεθνικότητας μίας επιχεί-

33. Sylvain Plasschaert (1995), "Recent books on transfer pricing: a review article", *Transnational Corporations*, vol. 4, n. 1, April 1995, σελ. 97.

Επίσης βλέπε Sylvain Plasschaert, (1996), "Transfer pricing and taxation", στο UNCTAD (εκδ), "Transnational Corporation and World Development", 1996, N. York, σελ. 394.

ρησης εδράζεται στην χρήση του “κριτηρίου της συμπεριφοράς” της επιχείρησης, η οποία είναι πραγματικά Διεθνική αν τ’ ανώτατα στελέχη της σκέφτονται και δρουν έχοντας κατά νούν μία ενιαία - παγκόσμια αγορά³⁴. εάν εξετάζουν τις επενδυτικές ευκαιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο³⁵, και εάν διαθέτουν μία παγκόσμια επιχειρηματική κουλτούρα και τρόπο συμπεριφοράς³⁶.

Έτσι οι S. Robock και K. Simmonds θεωρούν μία επιχείρηση ως πολυεθνική όταν “... το ανώτατο διευθυντικό κλιμάκιο σκέφτεται με όρους Διεθνούς επιχείρησης”³⁷, ενώ ο W. Wriston είναι υποστηρικτής της άποψης ότι η ανάπτυξη της σύγχρονης πολυεθνικής εταιρείας παρήγε μία ομάδα διευθυντών πολλών εθνοτήτων, οι οποίοι δεν πραγματοποιούν οποιουδήποτε είδους διακρίσεις³⁸, βασίζονται στο ταλέντο τους και στις ικανότητές τους³⁹ κι έχουν κοσμοπολίτικη συμπεριφορά.

Ερευνητές όπως ο G. Ball⁴⁰ πιστεύουν στην μελλοντική δημιουργία ενός τύπου πολυεθνικής επιχείρησης η οποία θα είναι υποκείμενο δικαιωμάτων και υποχρεώσεων σε παγκόσμιο επίπεδο⁴¹, κάτι που απαιτεί όμως κατά τον S. Kobrin⁴² την συνεχή ροή πληροφοριών και γνώσεων ανάμεσα στα

34. K. Ohmae, (1990), “The Borderless World: Power and strategy in the Interlinked Economy”. N. York. Harper Business 1990, σελ. 9.

35. Όπως αναφέρεται και στην γνωμοδότηση της Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής, της Ευρωπαϊκής Ένωσης, για την “Απασχόληση, την ανταγωνιστικότητα και την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας”, “... με την πρόοδο της παγκοσμιοποίησης η σύνδεση μίας εθνικής οικονομίας με τις επιχειρήσεις της χαλαρώνει... οι διεθνικές επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα να επενδύουν σε οποιαδήποτε περιοχή του πλανήτη και αποσυνδέονται όλο και περισσότερο από τις εθνικές περιοχές τους”, βλέπε Επίσημη εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (26/5/1997), Αριθμ. εγγρ. C 158/14, σελ. 3.

36. Theodore Levitt, (1973), “The Globalization of Markets”. London. Mackmillan.

37. S. H. Robock - K. Simmonds (1973), “International Business nad Multinational Enterprises”. Homewood Illinois: Richard D. Irwin Inc. σελ. 6.

38. Walter B. Wriston (1991), “Agents of Change are rarely welcome”. στο J. A. Frieden - D.A. Lake (επιμ.), “International Political Economy”. London. Unwin Hyman 2nd Edition. σελ. 169.

39. Howard D. Perlmutter - D. A. Heenan, (1986), “Thinking Ahead: Cooperate to compete globally”. Harvard Business Review, March-April 1986, σελ. 136-152.

40. George W. Ball, (1970), “Cosmocorp: The Importance of being stateless” στο Courtney C. Brown, (επιμ.), “World Business” N. York. The Mackmillan Company, σελ. 337.

41. Οι J. Womack, D. Jones και D. Roos προτείνουν έναν νέο τύπο εταιρείας που ονομάζουν “μετά - εθνικό” με παγκόσμια χαρακτηριστικά, για μεγαλύτερη ανάπτυξη βλέπε J. P. Womack - D. T. Jones - D. Roos, (1990), “The Machine that changed the World”. N. York. Rawson Associates. σελ. 220-221.

42. op. cit, S. J. Kobrin, 1994, σελ. 496.

μέρη της Διεθνικής επιχείρησης καθώς και την δημιουργία παγκόσμιας σκέψης και στρατηγικής στα στελέχη της, συχνά με μεταφορά τους από την μία χώρα στην άλλη προκειμένου ν' αναπτυχθεί η ταυτότητα του παγκόσμιου μάνατζερ.

Η εθνική ταυτότητα τόσο της Διεθνικής επιχείρησης όσο και του ανώτατου διευθυντικού δυναμικού της φθίνει συνεχώς σύμφωνα με τους θεωρητικούς αυτής της ερμηνευτικής προσέγγισης. Όπως επισημαίνει ο R. Reich⁴³ οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των Η.Π.Α. άρχισαν να προσλαμβάνουν σημαντικό αριθμό μη Αμερικάνων εργαζομένων, ενώ βασίζονται ολοένα και περισσότερο στις θυγατρικές τους επιχειρήσεις για την πραγματοποίηση πολύπλοκων τεχνολογικών δραστηριοτήτων. Παράλληλα παρέχεται στις θυγατρικές ολοένα και μεγαλύτερη αυτονομία στην λήψη αποφάσεων σε ορισμένα ζητήματα⁴⁴.

Ο ρόλος της τεχνοδομής δεν συνιστά νέο στοιχείο στην μελέτη των πολυεθνικών επιχειρήσεων καθώς είχε ήδη αναλυθεί από τον J.K. Galbraith στην αναφορά του στον ρόλο των μεσαίων και υψηλόβαθμων διευθυντικών στελεχών των μεγάλων εταιρειών⁴⁵. Ωστόσο ήταν ο H. Perlmutter⁴⁶ εκείνος που διέκρινε ανάμεσα στην εθνοκεντρική, την πολυκεντρική και την γεωκεντρική⁴⁷ επιχείρηση δίδοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στον τρόπο λειτουργίας και συμπεριφοράς τόσο της πολυεθνικής επιχείρησης όσο και των ανώτατων

43. R. Reich, (1991), "Who is them" Harvard Business Review, March - April 1991, σελ. 78.

44. R. Reich, (1990), "Who is us;" Harvard Business Review, January - February 1990, σελ. 54.

45. J. K. Galbraith, (1967), "The New Industrial State". Houghton Mifflin, Boston, σελ. 320.

46. H. V. Perlmutter, (1969), "The tortuous Evolution of the Multinational Company", Columbia Journal of World Business, vol 4, n. 1, 1969, σελ. 9.

47. W. Chan Kim - P. Hwang, (1992), "Global Strategy and Multinationals entry mode choice", Journal of International Business Studies, vol 23, n. 1, 1st Quarter 1992, σελ. 31.

Ενδιαφέρουσα είναι και η πρόταση του Gunnar Hedlund για την "υπερμοντέρνα πολυεθνική εταιρεία" η οποία διαφέρει από την γεωκεντρική εταιρεία του Perlmutter στ' ότι διαθέτει πολλά (και διαφορετικού τύπου) κέντρα λήψης αποφάσεων (πολυαρχική), καθώς και στο είδος των αναπτυσσομένων σχέσεων μεταξύ θυγατρικών εταιρειών και μητρικής επιχείρησης. Για περισσότερα βλέπε Gunnar Hedlung (1993), "The HyperModern M.N.C. - A. Heterarch;" στο United Nations Library on Transnational Corporations (εκδ), "Transnational Corporations and Business Strategy", 1993, N. York. σελ. 218.

στελεχών της⁴⁸,

Υπήρξαν ακόμη και προσπάθειες καταγραφής της τάσης των εργαζομένων στις πολυεθνικές επιχειρήσεις να υιοθετούν σαν πεδίο αναφοράς της προσωπικότητάς τους το “κοινωνικό σώμα της πολυεθνικής επιχείρησης”⁴⁹.

Η χρήση του κριτηρίου της συμπεριφοράς της Διεθνικής επιχείρησης στο σύνολό της ή των ανώτατων στελεχών της, είναι ίσως η πιο προβληματική απ’ όλα τα έως τούδε εξεταζόμενα κριτήρια. Εύλογα προκύπτουν τα εξής ερωτήματα: τί περιεχόμενο προσδίδουμε στον όρο συμπεριφορά της επιχείρησης; πώς προσδιορίζεται το ανώτατο διευθυντικό δυναμικό της εταιρείας; Ποιές είναι οι αναλυόμενες ανεξάρτητες μεταβλητές; Διαφέρουν από κλάδο σε κλάδο οικονομικής δράσης; Τί ακριβώς εννοούμε με τον όρο “παγκόσμια σκέψη και παγκόσμια ταυτότητα” του ανωτάτου διευθυντικού στελέχους της εταιρείας; πώς αναπτύσσεται αυτή; επιβάλλεται, υιοθετείται, καλλιεργείται ή προκύπτει σταδιακά;

Όπως πολύ ορθά γράφει ο Y. Aharoni⁵⁰ πολλές φορές η παγκόσμια στρατηγική μίας πολυεθνικής επιχείρησης, μπορεί να την αποτρέπει από την ανάληψη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων για την παραγωγή προϊόντων σε χώρες εκτός της έδρας της μητρικής. Αν για παράδειγμα μία εταιρεία παράγει γαλλική σαμπάνια ή Ελληνική φέτα τότε για λόγους που συνδέονται καθαρά με την εικόνα του καταναλωτή για το προϊόν και την τήρηση των προδιαγραφών ποιότητας του προϊόντος μπορεί να θεωρείται προτιμότερη η συνέχιση παρασκευής του προϊόντος στην χώρα της παραγωγής. Σ’ αυτές λοιπόν τις περιπτώσεις η “λογική συμπεριφορά” των στελεχών της εταιρείας που διαθέτουν παγκόσμια σκέψη και στρατηγική είναι η προτίμηση εξαγωγής του προϊόντος και προώθησης άλλων τρόπων συνεργασίας με οικονομικές οντότητες στην αλλοδαπή παρά η παρασκευή σε

48. Μία παρόμοιου τύπου διάκριση πραγματοποιήσαν οι S. Robins και R. B. Stobaugh μελετώντας την σταδιακή εξέλιξη της πολυεθνικής επιχείρησης σε τρεις φάσεις. Για περισσότερα βλέπε S. M. Robbins - R. B. Stobaugh (1974), “Money in the Multinational Enterprise: A study in Financial Policy”, Longmans, 1974, κεφάλαιο 3.

49. Βλέπε συνοπτική παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας του D. L. Shaupp σε 16.000 υπαλλήλους, 8 θυγατρικών εταιρειών μεγάλης πολυεθνικής επιχείρησης στο Π.Ν. Στάγκος (1983), “Πολυεθνικές επιχειρήσεις, Κράτη - Έθνη, και Διεθνές Σύστημα”, Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής, 1983, σελ. 65.

50. op. cit. Y. Aharoni, 1971, σελ. 33.

τρίτες χώρες έστω και με μικρότερο κόστος. Αυτή η εταιρεία λοιπόν θα θεωρηθεί εθνοκεντρική επειδή έχει άλλους τρόπους διασύνδεσης και συν-διαλλαγής με οικονομικές οντότητες σε τρίτες χώρες;

Γενικότερα τα κριτήρια συμπεριφοράς ξεκινούν εσφαλμένα την μελέτη πιστοποίησης της διεθνικότητας μίας επιχείρησης. Αφετηρία τους είναι η εκ των προτέρων αποδοχή του κοσμοπολίτικου, παγκόσμιου και γεωκεντρικού προσανατολισμού των ανώτατων στελεχών μίας εταιρείας. Το ζητούμενο όμως είναι η εξακρίβωση αυτού του προσανατολισμού που απροβλημάτιστα εκλαμβάνουν ως δεδομένο και υπαρκτό. Η ύπαρξη παγκόσμιων διευθυντών που διαθέτουν παγκόσμιες ταυτότητες και δεν προσδιορίζονται εθνικά είναι πλάσμα. Κανένα από τα “μέλη” αυτής της παγκόσμιας κουλτούρας δεν έχει διάθεση ούτε ν’ αγωνιστεί να την επιβάλλει, ούτε να πεθάνει γι’ αυτήν. Δεν αποτελεί υποκατάστατο της εθνικής ταυτότητας, ούτε τρόπο ζωής. Θα ήταν ιδιαίτερα τολμηρό να υποστηριχθεί ότι μεταξύ ενός Ιάπωνα, ενός Γερμανού, ενός Αιγυπτίου και ενός Τανζανού μάνατζερ δεν υπάρχουν διαφορές οι οποίες να επιδρούν στον τρόπο σκέψης και συμπεριφοράς τους⁵¹.

51. L. Turner - M. Hodges, (1992), “Global Shakeout”, Century Business, London. σελ. 40-41.

Ορισμένοι ερευνητές υποστηρίζουν ότι υπάρχουν διαφορές που έλκουν την προέλευσή τους από την μητρική χώρα εγκατάστασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Ο Alfred Chandler είχε κάνει λόγο για τρεις διαφορετικούς τύπους βιομηχανικής οργάνωσης στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Γερμανία και τις ΗΠΑ. Επίσης ενδιαφέρουσα είναι η μελέτη των L. W. Pauly και S. Reich για την ανάλυση των διαφορών των “εταιρικών δομών” των Διεθνικών επιχειρήσεων της Γερμανίας, της Ιαπωνίας και των Η.Π.Α. Οι συγγραφείς επισημαίνουν την τάση μεγαλύτερης απόκλισης διαχρονικά παρά κάποιας υποτιθέμενης σύγκλισης. Ο Michel Albert στο βιβλίο του “Καπιταλισμός εναντίον Καπιταλισμού” επισημαίνει τις βασικές διαφορές μεταξύ του Αγγλο-Αμερικανικού μοντέλλου εταιρείας και του Μοντέλλου του Ρήνου (Γερμανία), ενώ ο J. Pierre Lehmann προσθέτει σ’ αυτά τα δύο μοντέλλα το Ιαπωνικό Keiretsu, το μεσογειακό μοντέλλο, την Κορεατική Chaebol και τα ιδιόμορφα Κινεζικά δίκτυα “bamboo”. Για περισσότερες πληροφορίες βλέπε Alfred Chandler, (1990), “Scale and Scope”, Cambridge, Belknap Press.

Louis W. Pauly - Simon Reich, (1997), “National Structures and Multinational Corporate behaviour: enduring differences in the age of globalization”. International Organization, vol. 51, n. 1, winter 1997, σελ. 3

Franko Lawrence G. (1976), “The European Multinational”, London, Harper and Row

A. Laurent, (1983), “The Cultural Diversity of Western Conceptions of Management”. International studies of Management and Organization, vol. 13, σελ. 75-96.

Michlel Albert, (1991) Capitalisme contre Capitalisme”. Seuil, Paris.

Ίσως θα ήταν προτιμότερο από το να επιχειρήται η εξαγωγή μίας “παγκόσμιας επιχειρηματικής σκέψης” να τονισθεί ότι η παγκόσμια στρατηγική της Διεθνικής επιχείρησης και η ταυτόχρονη παρουσία της στις κυριότερες αγορές, δεν συγκρούεται με την ανάπτυξη της ιδιαίτερης προσωπικότητας των διευθυντικών της στελεχών, αλλά συνυπάρχει γόνιμα. Αν κάποιο στοιχείο χαρακτηρίζει την επιτυχημένη στρατηγική της διεθνικής επιχείρησης, αυτό δεν είναι σίγουρα η ακαμψία και η οριοθετημένη επιλογή λύσεων και τακτικών αλλά η ευελιξία, η ευκαμψία παροχής υπηρεσιών και προϊόντων που στηρίζεται σ’ ένα σύγχρονο δίκτυο παγκόσμιας πληροφόρησης και πολυεπιπέδων διασυνδέσεων με άλλους δρώντες του διεθνούς συστήματος. Εξάλλου έχει υπογραμμιστεί σε πολλές μελέτες η ανάγκη προσαρμογής της συμπεριφορά των στελεχών μίας διεθνικής επιχείρησης στην κουλτούρα και τον πολιτισμό του κράτους όπου δραστηριοποιείται η συγκεκριμένη επιχείρηση⁵² ενώ υπάρχει και αναγκαιότητα προσαρμογής των προϊόντων στις ανάγκες των τοπικών καταναλωτών⁵³.

Ο ρόλος του ανωτάτου στελέχους είναι αυτός που αποδίδει ο Schumpeter στον επιχειρηματία⁵⁴, δηλαδή ο ρόλος της εισαγωγής τεχνολογικών και οργανωτικών καινοτομιών μ’ ευεργετικές επιδράσεις στην επιχείρηση. Όπως υπογραμμίζει ο M. Porter “... δεν υπάρχει ένας τύπος στρατηγικής αλλά πολλοί τρόποι ν’ ανταγωνιστείς διεθνώς, που περιλαμβάνουν επιλογές σχετικά με τον τόπο εγκατάστασης και την δυνατότητα συντονισμού των δραστηριοτήτων”⁵⁵.

Η αδυναμία σύγκλισης των θεωρητικών απόψεων προς έναν ενιαίο ορισμό της διεθνικής επιχείρησης δημιούργησε την ανάγκη συνδυασμού των κριτηρίων προσδιορισμού της διεθνικότητας.

Jean - Pierre Lehmann, (1997), “Corporate Governance in East Asia and Western Europe: Competition, confrontation and co-operation” στο C. P. Oman - D. H. Brooks - C. Foy (επιμ.), “Investing in Asia”, O.E.C.D., Paris, σελ. 103.

52. Gary P. Ferraro, (1994), “The Cultural Dimension of International Business”, U.S.A., Prentice Hall, 2nd Edition, σελ. 7.

53. James A. Lee, (1966), “Cultural Analysis in overseas Operations”, Harvard Business Review, March-April 1966, σελ. 14.

54. A. Maddison, (1991), “Dynamic forces in Capitalist Development”, N. York, Oxford University Press, σελ. 103.

55. M. Porter, (1990), “The Competitive Advantage of Nations”, Hong-Kong, Macmillan Press LTD, σελ. 61. Επίσης βλέπε και άρθρο του ιδίου, M. Porter, (1990), “The Competitive Advantage of Nations”, Harvard Business Review, March-April 1990, σελ. 73-93.

Ο R. Bassiri στην έρευνά του για τις Διεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποίησε τα εξής δύο κριτήρια⁵⁶:

α. Η εταιρεία πρέπει να λειτουργεί σε διάφορες χώρες μέσω θυγατρικών ή παραρτημάτων

β. Η εταιρεία πρέπει να πραγματοποιεί πωλήσεις άνω των πενήντα εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.

Οι Ghertman και Allen προτίμησαν τον συνδυασμό του αριθμού των χωρών που λειτουργεί η επιχείρηση με τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης⁵⁷ ενώ ο C.A. Michalet επέλεξε τον συνδυασμό ενός δομικού κριτηρίου (αριθμός κρατών), μ' ένα κριτήριο συμπεριφοράς της επιχείρησης (παγκόσμια στρατηγική - ενιαία οργάνωση)⁵⁸. Παρόμοιους συνδυασμούς για την υιοθέτηση μιας πιο σύνθετης προσέγγισης επιχείρησαν και οι J. Dunning⁵⁹ και G. Steiner⁶⁰.

Ο J. Maisonrouge αναφερόμενος στα κριτήρια προσδιορισμού της διεθνικότητας μιας επιχείρησης θεωρεί ότι πρέπει να πληρούνται σωρευτικά οι κάτωθι πέντε όροι⁶¹:

α. Η επιχείρηση πρέπει να λειτουργεί σε διάφορες χώρες που βρίσκονται σε διαφορετικά επίπεδα οικονομικής ανάπτυξης

β. Οι θυγατρικές εταιρείες πρέπει να διευθύνονται από στελέχη εθνικότητας της χώρας της εγκατάστασής τους

γ. Η επιχείρηση πρέπει να διατηρεί πλήρη βιομηχανική δράση συμπε-

56. Reza Bassiry, (1980), "Power versus profit: Multinational corporation-Nation state interaction", U.S.A., N. York, Arno Press Public, σελ. 19.

57. op. cit., Cawling - P. Sugden, 1987, σελ. 24.

58. W. Andreff, (1987), "Les Multinationales", Paris, σελ. 12.

59. Ο J. Dunning θεωρεί ως πολυεθνική, την επιχείρηση που αναλαμβάνει διεθνείς άμεσες επενδύσεις και κατέχει ή ελέγχει δραστηριότητες προστιθέμενης αξίας σε περισσότερες από μία χώρες. Αναφέρεται ωστόσο και σ' άλλα κριτήρια όπως τον τρόπο διοίκησης και ελέγχου της επιχείρησης, την μέθοδο διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης κ.τ.λ. Για περισσότερα βλέπε J. H. Dunning, (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Reading, Addison - Wesley Publishing Company σελ. 3.

60. Ο Steiner θεωρεί ότι η πολυεθνική πρέπει να πληρεί δύο βασικά κριτήρια: να έχει επιχειρήσεις σε δύο ή περισσότερα κράτη και η διεύθυνσή της να λαμβάνει αποφάσεις στην βάση πολυεθνικών εναλλακτικών επιλογών. Βλέπε George A. Steiner, (1966), "The Nature and Significance of Multinational Corporate Planning" στο G.A. Steiner - Warren M. Cannon (επιμ.), "Multinational Corporate Planning", N. York, Macmillan, σελ. 6.

61. Jacques G. Maisonrouge, (1974), "The Mythology of Multinationalism", The Columbia Journal of World Business, vol. 9, Spring 1974, σελ. 8.

ριλαμβανομένης έρευνας και ανάπτυξης σε διάφορες χώρες

δ. Η επιχείρηση πρέπει να διαθέτει μία κεντρική πολυεθνική διαχείριση

ε. Η επιχείρηση πρέπει να έχει πολυεθνική μετοχική ιδιοκτησία

Τέλος μια λεπτομερής καταγραφή των προϋποθέσεων που πρέπει να συντρέχουν για τον χαρακτηρισμό μίας επιχείρησης ως διεθνικής πραγματοποιήσε και οι A. V. Phatak⁶². Ο όρος ο οποίος χρησιμοποιείται στην μελέτη του είναι “παγκόσμια εταιρεία” και χαρακτηρίζεται από τα εξής γνωρίσματα:

α. Η μητρική εταιρεία ελέγχεται από πολίτες διαφόρων εθνικοτήτων

β. Το Διοικητικό Συμβούλιο της μητρικής εταιρείας απετελείται από στελέχη διαφόρων εθνικοτήτων

γ. Η διοίκηση τόσο στην μητρική εταιρεία όσο και στις θυγατρικές εταιρείες υιοθετεί μία παγκόσμια αντίληψη δράσης

δ. Το ανώτατο διευθυντικό δυναμικό τόσο στην μητρική εταιρεία όσο και στις θυγατρικές της επιλέγεται με βάση την ικανότητά του να διεκπεραιώνει καλά τις ανατεθειμένες λειτουργίες και δεν επιλέγεται με βάση την εθνικότητά του

ε. Η κατανομή υλικών και ανθρώπινων πόρων πραγματοποιείται με τέτοιο τρόπο ώστε το αποτέλεσμα να είναι ευεργετικό για την επιχείρηση ως σύνολο ακόμη κι αν κάποιος από τα μέρη της παρουσιάζει ζημίες στον ισολογισμό του

στ. Οι θυγατρικές εταιρείες που εμπλέκονται στην παραγωγή και τις πωλήσεις είναι εγκατεστημένες σε διάφορες χώρες

ζ. Ένα σημαντικό τμήμα των συνολικών πωλήσεων και κερδών της εταιρείας προέρχονται άμεσα ή έμμεσα από διεθνείς λειτουργίες της

η. Το ανώτατο στελεχιακό δυναμικό της μητρικής εταιρείας ασχολείται με την χάραξη σχεδίων στρατηγικής για την εταιρεία καθώς και με τον συντονισμό και έλεγχο των δραστηριοτήτων της σε παγκόσμιο επίπεδο

θ. Η οργάνωτική δομή της εταιρείας δεν διακρίνει τις οικονομικές λειτουργίες της μητρικής εταιρείας και των θυγατρικών της

Οι προαναφερθείσες σύνθετες προσπάθειες απόδωσης του πολύπλοκου φαινομένου της Διεθνικής επιχείρησης πάσχουν από τις αδυναμίες και τις

62. Arvind V. Phatak, (1971), “Evolution of World Enterprise”, USA: American Management Association, inc, 1971, σελ. 3.

μεθοδολογικές ατέλειες για τις οποίες ήδη έχει γίνει λόγος στο κεφάλαιο αυτό.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα της Διεθνικής Επιχείρησης είναι η ύπαρξη της δυάδας οικονομική ενότητα - νομική πολυμορφία. Η διεθνική επιχείρηση αποτελεί ένα ενιαίο σύστημα πολλών επιμέρους οικονομικών μονάδων που λειτουργούν σε διάφορα κράτη στην βάση μίας προχωρημένης, σύνθετης και ιδιόμορφης λειτουργικής ολοκλήρωσης. Καμμία από τις επιμέρους οικονομικές οντότητες δεν είναι ανταγωνιστική *per se*, αλλά ολοκληρώνεται, αναπτύσσεται και λειτουργεί ως μέρος του όλου.

Ταυτόχρονα όμως η Διεθνική επιχείρηση δραστηριοποιείται εντός διαφόρων εθνικών δικαιοϋσυστημάτων, και η πολλαπλότητα των νομικών προσώπων που την αποτελεί κάνει ιδιαίτερα δυσχερή την προσπάθεια αναγνώρισης μίας ενιαίας νομικής οντότητας στο σύνολο της επιχείρησης⁶³.

Η οργανωτική δομή της Διεθνικής επιχείρησης στηρίζεται στην ύπαρξη ενός κέντρου λήψης αποφάσεων που καθορίζει τουλάχιστον την στρατηγική της επιχείρησης και ελέγχει σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό τις οντότητες που λειτουργούν στο πλαίσιό της. Η έννοια όμως του ελέγχου όπως γράφει ο Α. Φατούρος έχει νομικό και οικονομικό περιεχόμενο. Η κύρια νομική σχέση που θεμελιώνει έλεγχο είναι η συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της θυγατρικής, εξαρτημένης ή συνδεδεμένης εταιρείας⁶⁴. Υπάρχει ωστόσο και η δυνατότητα ελέγχου διαμέσου συμβάσεων (για παράδειγμα *franchise*)⁶⁵, που σε ορισμένες περιπτώσεις είναι πιο ουσιαστική, άμεση και αποτελεσματική από την δυνατότητα ελέγχου που ερείδεται σε νομικές ρυθμίσεις.

Στην διατριβή αυτή χρησιμοποιείται ο όρος Διεθνική επιχείρηση (κι όχι εταιρεία αφού η Διεθνική αποτελείται από πολλές επιμέρους οικονομικές οντότητες - εταιρείες), και υιοθετείται ο ορισμός που προτάθηκε στα πλαίσια της προετοιμασίας του κώδικα συμπεριφοράς του Ο.Η.Ε. για τις Διεθνικές επιχειρήσεις. Η μόνη επισήμανση είναι η αναγκαιότητα συμ-

63. Α.Α. Φατούρος (1983), "Διεθνικές επιχειρήσεις: Μία συνοπτική επισκόπηση", Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής σελ. 204.

64. Στα Ηνωμένα Έθνη πραγματοποιείται διάκριση ανάμεσα σε θυγατρική εξαρτημένη, συνδεδεμένη, εταιρεία και παράρτημα. Βλέπε "World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe", vol II, (1992), United Nations, N. York, σ. 45-46.

65. Σ. Σ. Νέστωρ, (1983), "Εθνικό Δίκαιο και Πολυεθνικές επιχειρήσεις", Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής, σελ. 47.

περίληψης στον ορισμό όχι μόνο της ιδιωτικής αλλά και των δημόσιας και μεικτής ιδιοκτησίας διεθνικής επιχείρησης (εξάλλου μετά την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού οι αντιρρήσεις για την διάκριση αυτή έχουν εκλείψει).

Ο συγκεκριμένος ορισμός αποτελεί προσπάθεια απόδοσής της Διεθνικής επιχείρησης στα βασικά χαρακτηριστικά της. Είναι ανάγκη λοιπόν να συγκεκριμενοποιείται και να εξειδικεύεται ανάλογα με το αντικείμενο ανάλυσης του κάθε ερευνητή. Όπως επισημαίνει ο Α. Φατούρος "... κάθε ορισμός εξαρτάται από τον σκοπό που υπηρετεί, από την χρήση για την οποία προορίζεται. Έτσι λοιπόν, ορίζοντας κανείς την διεθνική επιχείρηση, θα τονίσει άλλα στοιχεία και θα συμπεριλάβει ή θα παραλείψει άλλα χαρακτηριστικά ανάλογα με το συγκεκριμένο πλαίσιο μέσα στ' οποίο δίνεται ο ορισμός. Αν η διεθνική ορίζεται προκειμένου να καταρτιστούν στατιστικές, θα χρησιμοποιηθούν εκείνα τα χαρακτηριστικά του φαινομένου που μπορούν ν' αποδωθούν ποσοστικά και με σαφήνεια. Αν ο ορισμός αποβλέπει στην μελέτη των μεθόδων διεύθυνσης επιχειρήσεων και στην διατύπωση σχετικών συμπερασμάτων, άλλα στοιχεία λιγότερο απλά... θα χρησιμοποιηθούν... Τέλος, όταν ο ορισμός κινείται σ' ένα ευρύτερο πολιτικό-διαπραγματευτικό πλαίσιο, είναι δυνατή ή χρήση και ο τονισμός στοιχείων πολύ πιο ασαφών ή λιγότερο συγκεκριμένων από εκείνα που αρμόζουν σε μία νομοθετική πράξη"⁶⁶.

Τρία στοιχεία πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την διάρκεια ανάλυσης της Διεθνικής επιχείρησης:

α. Ο τύπος της επιχείρησης: Είναι αποδεκτό ότι μία φαρμακευτική⁶⁷, μία πετρελαϊκή, μία τουριστική και μία χρηματοπιστωτική διεθνική επιχείρηση διαφέρουν τόσο ως προς τον βαθμό διεθνικότητάς τους⁶⁸, όσο και ως προς τους στόχους τους την οργανωτική τους δομή και την οικονομική στρατηγική επέκτασής τους.

β. Το μέγεθος της επιχείρησης: Οι, μικρού και μεσαίου μεγέθους,

66. op. cit. Α. Φατούρος, 1983, σελ. 204.

67. Λ. Αντωνοπούλου (1983), "Οι Πολυεθνικές φαρμακευτικές επιχειρήσεις", "Δίκαιο και Πολιτική", Παρατηρητής, σ. 114.

68. Για μία λεπτομερή ανάλυση της μέτρησης της Διεθνικότητας των μεγαλύτερων επιχειρήσεων βλέπε, "World Investment Report 1995: "Transnational Corporations and Competitiveness", United Nations, N. York, σελ. 20-22.

διεθνικές επιχειρήσεις⁶⁹ χρησιμοποιούν λιγότερα συμβόλαια licensing⁷⁰ απ' ότι οι μεγάλες διεθνικές επιχειρήσεις, ενώ η οικονομική τους δράση είναι συνήθως μικρότερης έντασης έρευνας και ανάπτυξης⁷¹. Η οργανωτική τους δομή είναι απλή και ευέλικτη ενώ και η κατανομή δραστηριοτήτων στις θυγατρικές εταιρείες διαφέρει συγκριτικά με την κατανομή των δραστηριοτήτων παραγωγής ενός προϊόντος στα πλαίσια μιας μεγάλης διεθνικής επιχείρησης⁷².

γ. Τον κλάδο δραστηριοποίησης της επιχείρησης και την ένταση του ανταγωνισμού: Εάν για παράδειγμα ένας κλάδος λειτουργεί υπό συνθήκες ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού τότε αναμφισβήτητα η Διεθνική επιχείρηση επηρεάζεται ως προς τον τρόπο λειτουργίας της, την οργανωτική της δομή, τον τρόπο οικονομικής και νομικής σύνδεσης με τις θυγατρικές της εταιρείες, την στρατηγική διεξόδου σε νέες αγορές κ.τ.λ.

Ο ορισμός λοιπόν της Διεθνικής επιχείρησης πρέπει να είναι αρκετά ευρύς και ευέλικτος ώστε να διευκολύνεται η ένταξη όσο το δυνατόν περισσότερων μονάδων σ' αυτόν. Τούτο όμως δεν σημαίνει ότι η διεύρυνση αυτή θα πραγματοποιείται εις βάρος της ποιότητας του ορισμού, της εσωτερικής του συνοχής, της λογικής σύνδεσης και ολοκλήρωσης των επιμέρους γνωρισμάτων του, της ευκρινούς διάκρισής του από άλλους εννοιολογικούς προσδιορισμούς. Επιπρόσθετα ο ορισμός οφείλει να είναι δυναμικός κι όχι στατικός διότι τόσο τα επιμέρους στοιχεία που τον συγκροτούν όσο και το εξωτερικό περιβάλλον εντός του οποίου λειτουργεί, μεταβάλλονται. Η Διεθνική επιχείρηση δεν αυτοπροσδιορίζεται, δεν υπάρχει από μόνη της αλλά όπως κάθε δρώντας του διεθνούς συστήματος επηρεάζει και επηρεάζεται δρα και αντιδρά⁷³, συμμετέχει στην εξελικτική πορεία της

69. Επίσης για τα κριτήρια προσδιορισμού των μικρών και μεσαίων διεθνικών επιχειρήσεων βλέπε M. Fujita, (1995), "Small and Medium -Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment", Small Business Economics, vol 7, 1995, σ. 202.

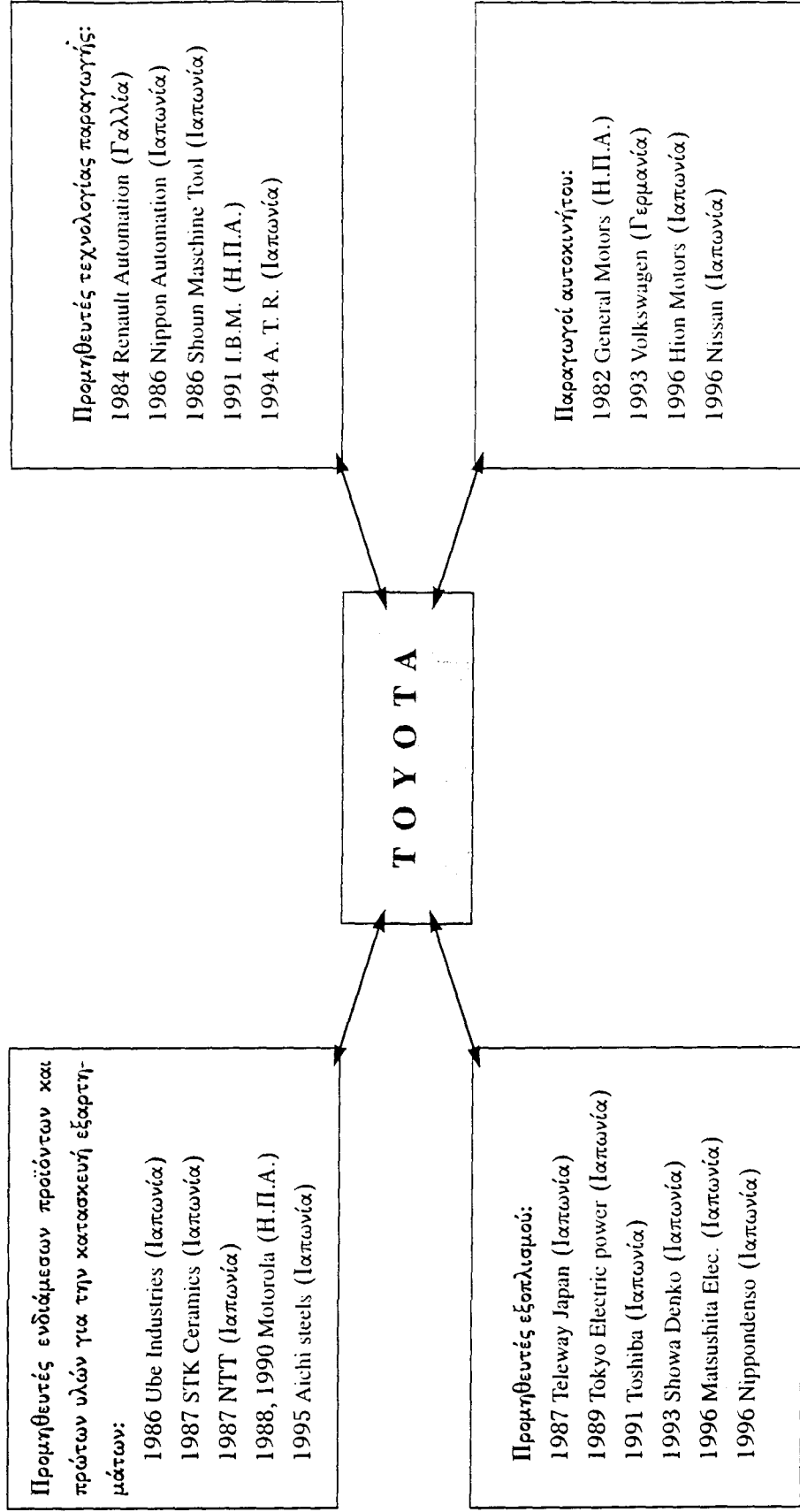
70. *ibid.*, M. Fujita, 1995, σελ. 192.

71. M. Fujita, (1995), "Small and Medium -Sized Transnational corporations: Salient Features", Small Business Economics, vol 7, 1995, σ. 257.

72. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 1987 το 56% των Ιαπωνικών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων ήταν υπεργολάβοι μεγάλων Ιαπωνικών επιχειρήσεων. Βλέπε και "Small and Medium Enterprise Agency", (1992), Tokyo: Ministry of Finance Printing Bureau, σελ. 61.

73. Agia Hanna Meleka, (1985), "The Changing Role of Multinational Corporations", Management International Review, vol. 25, n. 4, σελ. 36.

Το χαρτοφυλάκιο των τεχνολογικών συμφωνιών της ΤΟΥΤΑ 1982-1996



Πηγή: Παγκόσμια Έκθεση Επενδύσεων, UNCTAD, 1998

Διεθνούς οικονομίας. Η ενδυνάμωση των πολλαπλών τυπικών και άτυπων δεσμών των επιμέρους οικονομικών οντοτήτων που συγκροτούν την Διεθνική επιχείρηση με οργανισμούς και ομάδες της χώρας εγκατάστασής τους αποτελούν όρο εκ των ων ουκ άνευ για την μείωση της τρωτότητας τους σ' εξωτερικές επιρροές αλλά και την βελτίωση του βαθμού ενσωμάτωσης/ αποδοχής τους στην συγκεκριμένη κοινωνία. Η Διεθνική επιχείρηση η οποία δεν ενδιαφέρεται για την κοινωνική της αποδοχή παράλληλα με τις οικονομικές της επιδιώξεις είναι καταδικασμένη μακροπρόθεσμα σε ρήξη με το περιβάλλον λειτουργίας της⁷⁴.

Η Διεθνική επιχείρηση λοιπόν αποτελεί ένα οργανωμένο σύμπλεγμα οικονομικών οντοτήτων, εγκατεστημένων σε διάφορα κράτη, που δρα ως ένα συντονισμένο, αλληλεξαρτώμενο και ενιαίο παραγωγικό σύνολο, στηριζόμενο σε μία συνεχή διασυννοριακή ροή προϊόντων, κεφαλαιουχικών αγαθών, πληροφοριών, γνώσεων, ανθρώπων, τεχνολογίας, κεφαλαίων καθώς και μεθόδων διοίκησης και πρακτικών οργάνωσης. Περιγραφικά αυτή η διάταξη ομοιάζει μ' έναν ιστό αράχνης όπου στο κέντρο βρίσκεται η μητρική εταιρεία και στα διάφορα σημεία του ιστού οι οντότητες στις οποίες η μητρική ασκεί μεγαλύτερο ή μικρότερο έλεγχο.

Η δημιουργία και λειτουργία αυτό του δικτύου πολυεπίπεδων σχέσεων μεταξύ των οικονομικών οντοτήτων που συγκροτούν την διεθνική επιχείρηση δεν είναι στατική καθώς η ένταση, και η έκταση των σχέσεων μεταβάλλεται δυναμικά. Οι συναλλαγές που πραγματοποιούνται εντός αυτού του δικτύου λαμβάνουν μεν χώρα εντός ενός διαμορφωμένου πλαισίου με συγκεκριμένα τυπικά και άτυπα στοιχεία, ωστόσο νέες συναλλαγές δημιουργούνται και παλαιές διακόπτονται. Οι δεσμοί που αναπτύσσονται μεταξύ των οικονομικών οντοτήτων είναι ποικίλων τύπων (τεχνικοί, οικονομικοί, πληροφοριακοί κ.τ.λ.) και όχι μόνο νομικοί, ενώ η συμπληρωματικότητα και η αλληλεξάρτητη των οικονομικών δραστηριοτήτων συνιστά το βασικό γνώρισμα του δικτύου στο σύνολό του. Η θέση της κάθε οικονομικής οντότητας σ' αυτό το δίκτυο δεν είναι δεδομένη αλλά μεταβάλλεται τόσο ποιοτικά (είδος παρεχομένων υπηρεσιών/προϊόντων στο δίκτυο), όσο και ποσοτικά (ένταση εμπλοκής στην δράση του δικτύου). Η φιλοσοφία του ιδιόμορφου

74. Βλέπε χαρακτηριστικά Toyota Motor Corporation, (1992). "Guiding Principles at Toyota", Tokyo, Toyota Publications 1992 καθώς και Royal Dutch / Shell Group of Companies (1990), "Statement of General Business Principles". London, Shell, June 1990.

αυτού δικτύου δεν είναι απλώς η μεγιστοποίηση των κερδών για την Διεθνή επιχείρηση ως σύνολο αλλά και η επίτευξη των ευρύτεων στόχων στρατηγικής που η ίδια η επιχείρηση θέτει. Σ' αυτό το πλαίσιο ανάλυσης στηρίζεται και η αναζήτηση των κινήτρων διεθνοποίησης της επιχείρησης που αποτελεί το επόμενο στάδιο διερεύνησης αυτού του πονήματος.

Οι 20 μεγαλύτερες διεθνικές επιχειρήσεις με βάση τ' αλλοδαπά περιουσιακά τους στοιχεία (σε δισ. δολάρια Η.Π.Α.) 1996

Κύριος κλάδος με βάση περιουσιακά στοιχεία στην αλλοδαπή	(Α) Δείκτης Διε- θνικότητας	Επιχείρηση	Χώρα προέλευσης	(Β) Βιομηχανία	Περιουσιακά στοιχεία		Πωλήσεις		Απασχόληση εργαζομένων		Δείκτης Διεθνο- τητας (Α) %
					Αλλοδαπά	Συνολικά	Αλλοδαπές	Συνολικές	Αλλοδαπή	Συνολική	
1	83	General Electric	Η.Π.Α.	Ηλεκτρονική	82,8	272,4	21,1	79,2	84.000	239.000	30,7
2	32	(Τ) Shell	(Δ) Η.Β.-Ολλανδία	Πετρέλαιο	82,1	124,1	71,1	128,3	79.000	101.000	66,6
3	75	Ford	Η.Π.Α.	Αυτοκίνητα	79,1	258,0	65,8	147,0	(Ε) Μ.Δ.	371.702	37,7
4	22	Exxon	Η.Π.Α.	Πετρέλαιο	55,6	95,5	102,0	117,0	(Ε) Μ.Δ.	79.000	72,7
5	85	General Motors	Η.Π.Α.	Αυτοκίνητα	55,4	222,1	50,0	158,0	221.313	647.000	30,3
6	52	IBM	Η.Π.Α.	Υπολογιστές	41,4	81,1	46,6	75,9	121.655	240.615	54,3
7	79	Toyota	Ιαπωνία	Αυτοκίνητα	39,2	113,4	51,7	109,3	34.837	150.736	35,0
8	49	Volkswagen	Γερμανία	Αυτοκίνητα	Μ.Δ.	60,8	41,0	64,4	123.042	260.811	55,3
9	71	Mitsubishi	Ιαπωνία	Διάφορες	Μ.Δ.	77,9	50,2	127,4	3.819	8.794	41,4
10	38	Mobil	Η.Π.Α.	Πετρέλαιο	31,3	46,4	53,1	80,4	22.900	43.000	62,3
11	3	Nestlé	Ελβετία	Τρόφιμα	30,9	34,0	42,0	42,8	206.126	212.687	95,3
12	2	Asea Brown	Ελβετία/Σουηδία	Ηλεκτρικές Εξοπλιστές	Μ.Δ.	30,9	32,9	33,8	203.541	214.894	96,1
13	47	Elf Aquitaine	Γαλλία	Πετρέλαιο	29,3	47,5	26,6	44,8	41.600	85.400	56,6
14	14	Bayer A.G.	Γερμανία	Χημικά	29,1	32,0	25,8	31,4	94.375	142.200	79,9
15	34	Hoechst	Γερμανία	Χημικά	28,0	35,5	18,4	33,8	93.708	147.862	65,6
16	57	Nissan	Ιαπωνία	Αυτοκίνητα	27,0	58,1	29,2	53,8	Μ.Δ.	135.331	50,4
17	74	Fiat	Ιταλία	Αυτοκίνητα	26,9	70,6	19,8	51,3	90.390	237.865	38,2
18	8	Unilever	Η.Β. Ολλανδία	Τρόφιμα	26,4	31,0	45,0	52,2	273.000	304.000	87,1
19	70	Daimler-Benz	Γερμανία	Αυτοκίνητα	Μ.Δ.	65,7	44,4	70,6	67.208	290.029	41,9
20	11	Phillips	Ολλανδία	Ηλεκτρονικά	24,5	31,7	38,9	40,9	216.000	262.500	84,9

Πηγή: Παγκόσμια Έκθεση Επεμβάσεων Ο.Η.Ε., 1998

(Α) Ο δείκτης διεθνικότητας υπολογίζεται ως ο μέσος όρος τριών λόγων: των αλλοδαπών περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης προς τα συνολικά περιουσιακά της στοιχεία, των αλλοδαπών πωλήσεων της επιχείρησης προς τις συνολικές της πωλήσεις και του αριθμού των απασχολούμενων εργαζομένων της στην αλλοδαπή προς το σύνολο των εργαζομένων της.

(Β) Η κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων κατά βιομηχανία υφίσταται τα πρότυπα της βιομηχανικής κατηγοριοποίησης των Η.Π.Α.

(Γ) Οι αλλοδαπές πωλήσεις αφορούν τα στοιχεία των γεωγραφικών περιοχών εκτός Ευρώπης ενώ τα στοιχεία για την απασχόληση εργατικού προσωπικού στην αλλοδαπή αφορούν τους εργαζομένους σ' όλες τις χώρες εκτός Ηνωμένου Βασιλείου (Η.Β.) και Ολλανδίας.

(Δ) Ηνωμένο Βασίλειο

(Ε) Μη Διαθέσιμα Στοιχεία

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3°

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΘΕΩΡΙΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

3.1. Εισαγωγικό Σημείωμα

Η μελέτη των ξένων άμεσων επενδύσεων και η ερμηνεία των κινήτρων διεθνοποίησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αποτελούν δύο αντικείμενα επιστημονικής έρευνας, τα οποία γνώρισαν ιδιαίτερη άνθηση μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο.

Το επίπονο εγχείρημα άρθρωσης μίας θεωρίας ξένων άμεσων επενδύσεων η οποία ν' αποτελεί "παράδειγμα" γενικά αποδεκτό στην επιστημονική κοινότητα, (αλλά και εφαρμοστέο στην εμπειρική πραγματικότητα), αποτέλεσε το έναυσμα για την ενασχόληση ερευνητών διαφόρων επιστημονικών κλάδων, οι οποίοι επιχείρησαν να εντοπίσουν μακροοικονομικές και μικροοικονομικές μεταβλητές, που ασκούν καθοριστικό ρόλο στην διεθνοποίηση των επιχειρήσεων.

Η κλασσική και η νεοκλασσική θεωρία των Διεθνών Συναλλαγών βασίστηκε σ' έναν μεγάλο αριθμό περιοριστικών υποθέσεων, όπως η ύπαρξη τέλει ανταγωνισμού, η σταθερή σχέση προσφοράς των παραγωγικών συντελεστών, η έλλειψη δασμολογικών εμποδίων και κόστους μεταφοράς, επιχειρώντας την κατασκευή ενός οικονομικού μοντέλλου ερμηνείας των ξένων άμεσων επενδύσεων αλλά και συγκεκριμενοποίησης των κριτηρίων επιλογής της τοποθεσίας επένδυσης. Συγγραφείς όπως ο B. Ohlin¹, R. Nurkse², και ο C. Iversen³, υπογράμμισαν την σημασία της ύπαρξης διαφορετικών επιτοκίων από χώρα σε χώρα προκειμένου να ερμηνεύσουν το φαινόμενο της διεθνο-

1. B. Ohlin, (1967), "Interregional and International Trade", Cambridge, MA: Harvard university Press, 1967 edition.

2. R. Nurkse, (1972), "Causes and effects of capital movements", στο J. H. Dunning (επιμ), "International Investment", Harmondsworth: Penguin, 1972, σελ. 97-116.

3. C. Iversen (1967), "International Capital Movements", London: Frank Cass, 1967 edition.

ποίησης των επιχειρήσεων⁴.

Ο μεθοδολογικές και εμπειρικές αδυναμίες των κλασικών και νεοκλασικών μοντέλων ερμηνείας των ξένων άμεσων επενδύσεων αποτέλεσαν την αφετηρία για την μελέτη του φαινομένου υπό το πρίσμα της αποδοχής ύπαρξης και λειτουργίας ατελών αγορών, μ' απαρχή στην διατριβή του S. Hymer⁵ και βεβαίως τις επιστημάνσεις του C. Kindleberger⁶. Σύμφωνα με αυτούς τους θεωρητικούς, η αλλοδαπή επιχείρηση πρέπει να κατέχει κάποιου είδους αντισταθμιστικό πλεονέκτημα έναντι των εγχώριων επιχειρήσεων της χώρας - υποδοχής προκειμένου να πραγματοποιήσει την επένδυση και ν' αντιπαρέλθει το κόστος λειτουργίας σ' ένα άγνωστο και αβέ-

4. Ο R.Z. Aliber διατύπωσε την "θεωρία των νομισματικών περιοχών" με βάση την οποία οι άμεσες ξένες επενδύσεις λαμβάνουν χώρα σύμφωνα με τις διαφορές των συντελεστών κεφαλαιοποίησης (capitalization gates), ανάμεσα σε διαφορετικές νομισματικές περιοχές. Ο συντελεστής αυτός εκφράζει ουσιαστικά την σχέση εισοδήματος (κέρδους) προς το επενδυόμενο κεφάλαιο, ως ποσοστό επί τις εκατό. Σύμφωνα με τον Aliber χώρες με "ισχυρά νομίσματα" (π.χ. ΗΠΑ, Γερμανία) θ' αποτελούν πηγές εκροών κεφαλαίων και χώρες με "αδύνατα νομίσματα" θα είναι υποδοχείς επενδύσεων. Ωστόσο ο Aliber εξηγεί ότι η διαφορά των συντελεστών κεφαλαιοποίησης είναι ένας από τους λόγους διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων και ότι παράλληλα πρέπει να ερευνηθούν παράγοντες όπως το μέγεθος της αγοράς, το ύψος των δασμών, το κόστος της αλλοδαπής δραστηριότητας κ.τ.λ. Κατά τον Aliber απαιτείται για μία άμεση επένδυση στην αλλοδαπή η κατοχή κάποιων μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων (που αποκαλεί patents), από την πλευρά της εταιρείας και τα οποία συνιστούν κεφαλαιουχικά στοιχεία. Και η θεωρία ωστόσο του Aliber αδυνατεί να ερμηνεύσει τις αμφίδρομες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων ανάμεσα σε διαφορετικές "νομισματικές περιοχές", αλλά και την συγκέντρωση επενδύσεων σ' ορισμένους τύπους βιομηχανίες. Επίσης οι συχνές διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών συγκρούονται συχνά με τον μακροπρόθεσμο ορίζοντα της άμεσης ξένης επένδυσης. Ωστόσο μπορούν να επηρεάσουν τον χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσης κι όχι τόσο την επιλογή καθ' εαυτή.

Βλέπε R. Z. Aliber (1971) "The Multinational enterprise in a multiple currency world", στο J. H. Dunning (εκδ), "The Multinational enterprise", London: Allen and Unwin σ. 49-60, και R. Aliber, (1983), "A theory of foreign direct Investment", στο C. P. Kindleberger - D. B. Audretsch, (εκδ), "The Multinational Corporation in the 1980's", Cambridge, MA: MIT Press, σ. 249-259.

5. S. H. Hymer (1960), "The International operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", Cambridge MA: MIT Press, εκδόθηκε το 1976.

6. Ο C. Kindleberger κάνει λόγο για ατέλειες του ανταγωνισμού στην αγορά αγαθών, ατέλειες του ανταγωνισμού στην αγορά των συντελεστών παραγωγής (δυσκολίες πρόσβασης στην τεχνολογία, διακρίσεις στην εξεύρεση κεφαλαίου κ.τ.λ.), και για εσωτερικές και εξωτερικές οικονομίες μεγέθους που προκύπτουν από την κάθετη ολοκλήρωση. Για περισσότερα βλέπε C. P. Kindleberger, (1969), "American Business Abroad", New Haven, CT: Yale University Press.

ζαιο οικονομικό περιβάλλον⁷. Η θεωρία της εσωτερικοποίησης προχώρησε ένα βήμα παραπέρα θεωρώντας για διαφόρους λόγους, (που παραθέτονται αναλυτικά στο κεφάλαιο της θεωρίας της εσωτερικοποίησης), ότι η επιχείρηση εσωτερικεύει την χρήση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που κατέχει, εκμεταλλευόμενη ή ίδια στην παραγωγική διαδικασία τα οφέλη του κι όχι διαμέσου συνεργασιών μ' άλλες οικονομικές οντότητες στην ελεύθερη αγορά.

Η έντονη οικονομική δράση των Διεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, αποτέλεσε πεδίο μελέτης νεομαρξιστών επιστημόνων οι οποίοι εστίασαν το ενδιαφέρον τους στην καταγραφή των αρνητικών οικονομικών λειτουργιών των Διεθνικών καθώς και στην αναζήτηση τρόπων διαφυγής από την οικονομική υπανάπτυξη. Στις κλασσικές θεωρίες του ιμπεριαλισμού αλλά και στις πιο πρόσφατες θεωρίες της εξάρτησης, το αναπτυσσόμενο κράτος βρίσκεται σε αδύναμη - υποδεέστερη θέση έναντι της Διεθνικής επιχείρησης⁸ μ' αρνητικά αποτελέσματα όχι μόνο στην διάρθρωση της οικονομίας του αλλά και ευρύτερα στην κοινωνική και πολιτική του κατάσταση.

Η κατηγοριοποίηση που προκρίνεται στην διατριβή διακρίνει τις νεοκλασσικές θεωρίες ερμηνείας των ξένων άμεσων επενδύσεων, τις θεωρίες εσωτερίκευσης, τις κλασσικές και νεώτερες θεωρίες του ιμπεριαλισμού ενώ κάποιες εξειδικευμένες θεωρητικές προσεγγίσεις (μακροοικονομική υπόθεση των Kojima-Ozawa, σχολή της συμπεριφοράς, υπόθεση της ρευστότητας κ.τ.λ.) αναλύονται μεμονωμένα⁹. Τέλος, επιχειρήται η κριτική αξιολόγηση

7. A. Louis Calvet, (1982), "Mergers and the theory of Foreign Direct Investment", στο A. M. Rugman (επιμ.), "New theories of Multinational Enterprise", London, (room Helm, σελ. 47.

8. S. Gill - D. Law, (1988), "The Global Political Economy", Exeter, σελ. 204.

9. Πολλές είναι οι προτεινόμενες κατηγοριοποιήσεις στην Διεθνή Βιβλιογραφία. Ο J. Cantwell διακρίνει την ανάλυση της Διεθνούς παραγωγής σε τρία επίπεδα: α. Μακροοικονομικό (που εξετάζει τις εθνικές και Διεθνείς τάσεις) β. Μεσοοικονομικό (που εξετάζει την διάδραση των επιχειρήσεων σ' επίπεδο βιομηχανίας) γ. Μικροοικονομικό (εξετάζει την μεγέθυνση των επιχειρήσεων μεμονωμένα). Ο J. Lizondo διακρίνει μεταξύ θεωριών που υποθέτουν την λειτουργία τέλειων αγορών από πλευράς ανταγωνισμού και αυτές που υποθέτουν την ύπαρξη ατελών αγορών. Ο R. Chitrakar διακρίνει τις θεωρητικές προσεγγίσεις με βάση τις εκτιμήσεις και τα συμπεράσματά της για τις επιπτώσεις των ξένων άμεσων επενδύσεων στην χώρα-υποδοχής, βλέπε

J. Cantwell, (1991), "A Survey of theories of International Production", στο C. N. Pitelis - R. Sudgen, "The Nature of the Transnational Firm", London, Runtledge, σελ. 17

του εκλεκτικού παραδείγματος του J. Dunning που αν και δεν συνιστά θεωρία ξένων άμεσων επενδύσεων, αποτελεί μία ελπιδοφόρα διεπιστημονική προσέγγιση του φαινομένου της Διεθνοποίησης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και της επιλογής του τόπου εγκατάστασης της επένδυσης¹⁰.

Κάθε προσπάθεια ερμηνευτικής προσέγγισης του φαινομένου των ξένων άμεσων επενδύσεων πρέπει να λαμβάνει υπόψη την θεμελιώδη (και συνεχή) διάδραση της Διεθνικής επιχείρησης με το περιβάλλον λειτουργίας της, και να την εξετάζει στην βάση της дуάδας ανταγωνισμός - συνεργασία χωρίς να υπογραμμίζει μονομερώς την μία ή την άλλη πτυχή δράσης. Στόχος κάθε ερμηνευτικού μοντέλλου δεν είναι μόνο η αναζήτηση εμπειρικής επαλήθευσης της περιορισμένης επιρροής συγκεκριμένων οικονομικών μεταβλητών αλλά και η ενσωμάτωση μεταβλητών κι από άλλους επιστημονικούς κλάδους με την χρήση νέων εννοιολογικών εργαλείων που θ' αποτελέσουν γέφυρες διεπιστημονικής συνεργασίας¹¹. Το ζητούμενο είναι η μελέτη των παραγόντων επιρροής στην αμφίδρομη διάδρασή τους, που δεν είναι ούτε μόνιμη, ούτε σταθερή ως προς τα χαρακτηριστικά της, την έντασή της και τις εκροές της.

Υπό αυτή την οπτική γωνία ανάλυσης δεν αρκεί η γενική διάκριση μεταξύ περιβαλλοντικών εξωτερικών μεταβλητών και εσωτερικών μεταβλητών επιρροής¹² στις ξένες άμεσες επενδύσεις, αλλά χρειάζεται ενδελεχής μελέτη παραγόντων¹³ όπως ο πολιτικός κίνδυνος, η πολιτιστική απόσταση,

J. S. Lizondo, (1993), "Foreign Direct Investment", στο

R. Z. Aliber - R. W. Click, "Reading in International Business: A. Decision Approach", Massachusetts, U.S.A. σελ. 86

R. Chitrakar, (1994), "Foreign Investment and technology transfer in Developing countries", New castle, σ. 11-14.

10. J. Dunning, (1993), "Towards an interdisciplinary Explanation of International Production", στο J. Dunning (επιμ), "The Theory of transnational Corporation", United Nations Library on Transnational Corporations, vol, 1, London, Routledge, σ. 389.

11. P. J. Buckley, (1990), "Problems and Developments in the core theory of International Business", Journal of International Business Studies, vol. 21, n. 4, 4th Quarter 1990, σελ. 662.

12. A. M. Rugman - D. J. Lecraw - L. D. Booth, (1985), "International Business: Firm and Environment", U.S.A. N. York, McGraw - Hill, σελ. 6.

13. M. I. G. A. Roundtable on Foreign Direct Investment Policies in Africa: Proceedings and lessons", (1994), World Bank, Washington, σελ. 3. Αναφέρονται ως σημαντικοί παράγοντες η εργατική πολιτική, η εύρυθμη λειτουργία του τραπεζικού και χρηματοδοτικού συστή-

η προστασία των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων, η κατάσταση της υποδομής κ.ά.¹⁴. Παράλληλα η εμπειρική έρευνα αποτολμά την απομάκρυνσή της από ποσοτικά προσδιορίσιμα κίνητρα επίδρασης στην επιλογή του τόπου εγκατάστασης των επενδύσεων, αποσκοπώντας στην ανάλυση ποιοτικών πτυχών επιρροής¹⁵. Ο ρόλος, δε, του κράτους αποκτά μία νέα ενδιαφέρουσα ενεργητική διάσταση σ' αυτό το πλαίσιο ανάλυσης¹⁶.

Το κεφάλαιο που ακολουθεί αποβλέπει, διαμέσου της κριτικής αξιολόγησης, να καταδείξει τα θετικά και αρνητικά σημεία των βασικότερων θεωριών ερμηνείας των ξένων άμεσων επενδύσεων, αλλά και να προτείνει τρόπους βελτίωσης των επενδυτικών εισροών στις αναπτυσσόμενες χώρες.

ματος, η ποιότητα ζωής κ.τ.λ.

14. Για την ιδιαίτερη σημασία που αποδίδεται στην υποδομή βλέπε "World Development Report 1994: Infrastructure for Development", (1994), World Bank, Washington, σελ. 2.

Επίσης για την επίδραση της διακύμανσης των συναλλαγματικών ισοτιμιών βλέπε José Manuel Campa, (1994), "Multinational investment under uncertainty in the Chemical processing industries". Journal of International Business Studies. 3rd Quarter, 1994, vol. 25, n. 3, καθώς και L. L. Jacque, (1993), "Management of foreign exchange risk: A review article", στο A. Stonehill - M. H. Moffett (επιμ), "International Financial Management", U. N. Library on TNCs, vol. 5, N. York, Routledge, 1993, σ. 86-115.

15. Kent D. Miller, (1992), "A Framework for Integrated Risk Management in International Business", Journal fo International Business Studies, vol. 23, n-2, 2nd Quarter 1992, σελ. 328.

16. D. J. Encarnation - L. T. Wells Jr., (1985), "Sovereignty en garde: negotiating with foreign Investors". International Organization, Winter 1985, vol 39, n. 1, σελ. 46-78.

3.2. Θεωρίες ερμηνείας των ξένων επενδύσεων που προϋποθέτουν τέλεια λειτουργία των αγορών.

Α. Η πρώτη βασική προσέγγιση ερμηνείας των ξένων επενδύσεων, εντός της προαναφερθείσας ομάδας σκέψης, είναι αναμφισβήτητα αυτή των Διαφορετικών ποσοστών απόδοσης επενδυμένου κεφαλαίου.

Θεμέλιος λίθος αυτής της θεωρίας είναι ότι η ξένη άμεση επένδυση συνιστά το αποτέλεσμα της προσπάθειας των επιχειρήσεων να μεταφέρουν κεφάλαια από χώρες με χαμηλά ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου σε χώρες με υψηλά ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου επιδιώκοντας την μεγιστοποίηση των κερδών. Η Θέση αυτή έτυχε ευρείας αποδοχής στα τέλη της δεκαετίας του 1950 όταν οι επενδύσεις των εταιρειών των Η.Π.Α. στον δευτερογενή τομέα κρατών της Δυτικής Ευρώπης αυξάνονταν με γοργούς ρυθμούς και τα ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου ήταν υψηλότερα στην Δυτ. Ευρώπη παρά στις Η.Π.Α. Ωστόσο κατά την διάρκεια της δεκαετίας του 1960 η ερμηνευτική αυτή προσέγγιση απώλεσε σταδιακά την νομιμοποίησή της στην επιστημονική κοινότητα καθώς παρουσιάστηκε το φαινόμενο συνεχούς αύξησης των ξένων επενδύσεων των Η.Π.Α. στην Δυτική Ευρώπη παρά την μείωση των ποσοστών απόδοσης στην Δυτική Ευρώπη, σ' ορισμένες περιπτώσεις σε χαμηλότερα επίπεδα και από τις Η.Π.Α.¹

Αρκετές μελέτες επιχείρησαν την εμπειρική επαλήθευση ή απόρριψη της προαναφερθείσας θεωρητικής προσέγγισης. Ο Stevens² κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η θεωρία ισχύει για την Λατινική Αμερική ως σύνολο αλλά όχι και για τις επιμέρους χώρες (με την εξαίρεση της Βραζιλίας), ενώ ο J. Blais εξετάζοντας τις άμεσες ξένες επενδύσεις εταιρειών του Ηνωμένου Βασιλείου και του Καναδά στις Η.Π.Α. κατά την χρονική περίοδο 1950-1971 υποστήριξε ότι τα ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου διαδραμάτισαν σημαντικό ρόλο στον καθορισμό του όγκου των επενδύσεων ειδικά για το διάστημα 1950-1967³. Οι V. Bandera και J. White αναλύοντας τις ξένες

1. J. P. Agarwal, (1980), "Determinants of foreign Investment: A Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv* Bd CXVI, vol. 116.

2. Stevens, (1969), "Fixed Investment Expenditure of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence", *Yale Economic Essays*, vol. 9, New Haven, 1969, σελ. 137-200.

3. Jeffrey P. Blais, (1975), "A theoretical and Empirical Investigation of Canadian and British Direct Foreign Investment in Manufacturing in the United States", Ph. D. dissertation,

επενδύσεις πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. σε Ευρωπαϊκές χώρες την περίοδο 1953-1962 δέν εντόπισαν κάποιο στοιχείο που να θεμελιώνει την θεωρία των διαφορετικών ποσοστών απόδοσης κεφαλαίου⁴ αλλά και οι V. Bandera και J. Lucken δεν βρήκαν καμμία σύνδεση μεταξύ των κερδών των πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. και της κατανομής των επενδύσεων των εταιρειών αυτών στην Ε.Ο.Κ. και την Ε.Ζ.Ε.Σ.⁵ Επίσης το Υπουργείο Εμπορίου των Η.Π.Α. σε μελέτη του το 1954 που στηρίχθηκε σε ερωτηματολόγια προς συγκεκριμένες μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες βρήκε ότι ενώ το 28% των εταιρειών ανέμενε υψηλότερα κέρδη στο εξωτερικό από τις επενδύσεις του, το 37% των εταιρειών δεν ανέμενε κάτι τέτοιο⁶.

Μεταξύ των βασικότερων λόγων για τους οποίους η θεωρητική αυτή προσέγγιση δεν αποτελεί ολοκληρωμένη και επαρκής ερμηνεία της διεθνοποίησης των εταιρειών είναι οι εξής:

α. Δεν διακρίνει η θεωρία αυτή μεταξύ των κερδών που αναφέρουν οι πολυεθνικές εταιρείες στους ισολογισμούς τους (στοιχεία στα οποία βασίζονται οι εμπειρικές μελέτες), και των πραγματικών κερδών τους. Τα πρώτα δεν συμπίπτουν με τα τελευταία εάν ληφθούν υπόψη οι ενδοεπιχειρησιακές τιμές μεταβίβασης που επιδιώκουν την μείωση της φορολογίας της πολυεθνικής εταιρείας στο σύνολό της⁷.

β. Η θεωρία στηρίζεται στην ύπαρξη ενός ενιαίου ποσοστού απόδοσης όλων των δραστηριοτήτων εντός μιας συγκεκριμένης χώρας. Είναι ωστόσο γνωστό ότι υπάρχει διαφοροποίηση των ποσοστών απόδοσης κατά κλάδο οικονομικής δράσης και κατά γεωγραφική περιοχή σε κάθε κράτος.

γ. Αδυνατεί αυτή η ερμηνευτική προσέγγιση να εξηγήσει την άνιση κατανομή ξένων άμεσων επενδύσεων ανάμεσα σε διαφορετικούς τύπους βιομηχανιών.

δ. Τέλος, επιδιώκει την ερμηνεία των ξένων επενδύσεων βασιζόμενη

University of Pittsburg. 1975.

4. Vladimir N. Bandera - Joseph T. White, (1968), "U. S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe", *Economia Internazionale*, vol. 21, Geneva, 1968, σ. 117-133.

5. Vladimir N. Bandera - J. A. Lucken, (1972), "Has U.S. capital differentiated between E.E.C. and E.F.T.A.?", *Kyklos*, vol. 25, Basel, 1972, σ. 306-314.

6. U.S.A. Department of Commerce, (1954), "Factors limiting U.S. Investment Abroad. Part Two: Business views on the U.S. Government's Role", Washington, 1954.

7. J. P. Agarwal, (1980), "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd CXVI, σελ. 743, vol 116.

μονοδιάστατα, στην ύπαρξη διαφορετικών ποσοστών απόδοση κεφαλαίου υποβαθμίζοντας έτσι την σημασία άλλων στόχων όπως η σταθερότητα ροής πρώτων υλών στην παραγωγική διαδικασία, η επίτευξη οικονομιών κλίμακας, απόκτηση σύγχρονου δικτύου διανομής προϊόντων και υπηρεσιών σε τρίτες χώρες, η διεύρυνση του εταιρικού μεριδίου σε νέες αγορές κ.τ.λ.

Β. Το εγχείρημα βελτίωσης των μεθοδολογικών και εμπειρικών αδυναμιών της θεωρίας των διαφορετικών ποσοστών απόδοσης, οδήγησε στην διατύπωση της θεωρίας της Διαφοροποίησης του Χαρτοφυλακίου. Η ερμηνευτική αυτή προσέγγιση στηρίχθηκε σε μελέτες των H. Markowitz⁸ και J. Tobin⁹ για την επιλογή του χαρτοφυλακίου των επενδύσεων.

Ο τελευταίος υποστήριξε ότι οι επενδυτές δεν επιδιώκουν μόνο μία καλή απόδοση των κεφαλαίων τους αλλά προσπαθούν να μειώσουν παράλληλα και το σύνολο των κινδύνων που υπάρχουν σε κάθε επενδυτικό περιβάλλον. Βασιζόμενοι σ' αυτή την θέση ερευνητές όπως οι Stevens¹⁰ και M. Prachowny¹¹ επιχείρησαν ν' αποδείξουν ότι οι εταιρείες αποβλέπουν στην μείωση των επενδυτικών κινδύνων κατανέμοντας ανάλογα τα κεφάλαιά τους σε διάφορες χώρες.

Η θεωρία αυτή συνεισφέρει στο εγχείρημα της ερμηνείας των ξένων άμεσων επενδύσεων διότι ενσωματώνει τον "επιχειρηματικό-επενδυτικό κίνδυνο" στην ανάλυσή της και είναι περισσότερο χρήσιμη σε σχέση με την θεωρία των διαφορετικών ποσοστών απόδοσης κεφαλαίου ειδικά για την μελέτη της ταυτόχρονης εισροής και εκροής άμεσων ξένων επενδύσεων σε διάφορες χώρες. Ωστόσο και αυτή η θεωρία δεν μπορεί να ανάλυσει πλήρως τους λόγους για τους οποίους παρατηρείται συγκέντρωση άμεσων ξένων επενδύσεων σ' ορισμένες βιομηχανίες¹² ενώ δεν καταφέρνει να εισάγει μία

8. Harry M. Markowitz, (1959), "Portfolio Selection, Efficient Diversification of Investments", N. York, Yale University Press

9. James Tobin, (1958), "Liquidity Preferences as Behaviour towards Risk", The review of Economic Studies, vol. 25, No2, 1958, Cambridge, σελ. 65-86.

10. op. cit, J. P. Agarwal, 1980, σελ. 745.

11. Martin F. J. Prachowny, (1972), "Direct Investment and the Balance of Payments of the United States: A Portfolio Approach" στο Fritz Machlup - Walter S. Salant - Lori Tashis (επιμ.), "International Mobility and Movements of Capital", N. York, A conference of the universities, National Bureau - Committee for Economic Research, σελ. 443-464. Επίσης βλέπε Giorgio Ragazzi, (1973), "Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment.", I.M. F. staff Papers, vol. 20, 1973, Washington, σ. 471-498.

12. op. cit, J. P. Agarwal, 1980.

πολυδιάστατη ανάλυση του φαινομένου της διεθνοποίησης εμμένοντας ερμηνευτικά στην διαφοροποίηση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου των εταιρειών .

Γ. Ορισμένοι ερευνητές επιχείρησαν την υπερκέραση των αδυναμιών των δύο προαναφερθέντων θεωριών δίδοντας έμφαση είτε στην προσπάθεια εντοπισμού θετικής σχέσης μεταξύ της άμεσης ξένης επένδυσης μίας εταιρείας και των πωλήσεων της στην χώρα υποδοχής της επένδυσης, είτε στην αναζήτηση θετικής σχέσης μεταξύ της άμεσης ξένης επένδυσης της εταιρείας και του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος της χώρας - υποδοχής της επένδυσης.

Σε μελέτη του ο Stevens συμπεράνε την ύπαρξη θετικής σχέσης μεταξύ της ροής άμεσων ξένων επενδύσεων από εταιρείες των Η.Π.Α. στην Αργεντινή, την Βραζιλία και την Βενεζουέλα και των πωλήσεων των εταιρειών αυτών κατά την χρονική περίοδο 1957-1965 στα συγκεκριμένα κράτη¹³. Οι V. Bandera και J. T. White¹⁴ καθώς και οι A. Scaperlanda και J. Mauer¹⁵ καταγράφουν στις έρευνές τους την θετική σχέση μεταξύ των άμεσων ξένων επενδύσεων των εταιρειών των Η.Π.Α. στις χώρες - μέλη της Ε.Ο.Κ. και του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος των χωρών αυτών¹⁶. Ως βασικό κίνητρο στην μελέτη των τελευταίων προβάλλεται το μέγεθος της αγοράς των κρατών της Ε.Ο.Κ. Εμπειρικές μελέτες που υπογραμμίζουν το μέγεθος της αγοράς πραγματοποίησαν και οι C. Torrissi¹⁷, C. Hultman και R. McGee¹⁸, F.

13. op. cit. J. P. Agarwal, 1980, σελ. 747.

14. op. cit. V. Bandera - J. T. White, 1968, σελ.117-133.

15. Anthony E. Scaperlanda - Lawrence J. Mauer. (1969), "The Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.", *The American Economic Review*, vol. 59, 1969, σ. 558-568.

16. Επίσης παρόμοια συμπεράσματα είχαν και οι μελέτες των A. Schmitz και J. Bieri καθώς και του J. L. Luhn. Για περισσότερα βλέπε A. Schmitz - J. Bieri. (1972), "E.E.C. tariffs and U.S direct Investment", *European Economic Review*, vol. 3, October 1972, σ. 259-270 και J. L. Luhn. (1980), "Determinants of U.S. direct Investment in the E.E.C.", *European Economic Review*, vol. 13, January 1980, σ. 93-101.

17. Ο Torrissi μελέτησε τους παράγοντες που επιδρούν στην πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων στην Κολομβία την περίοδο 1958-1980 και συμπέρανε ότι το μέγεθος της αγοράς υπολογιζόμενο ως Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν είναι σημαντικός παράγοντας. Βλέπε C. R. Torrissi, (1985), "The determinants of direct foreign Investment in a small L.D.C.", *Journal of Economic Development*, July 1985, σ. 29-45.

18. Οι συγγραφείς μελέτησαν τις άμεσες ξένες επενδύσεις στις Η.Π.Α. την περίοδο 1970-1980 και συμπέραναν την σημαντική επιρροή του μεγέθους της αγοράς στην ελκυστικότητα της χώρας. Βλέπε C. W. Hultman - R. McGee (1988), "Factors influencing

R. Root και A. Ahmed¹⁹, I. B. Kravis και R. E. Lipsey²⁰, R. Veugelers²¹, ενώ οι D. Wheeler και A. Mody²², G. Petrochilos²³, Schneider και Frey²⁴ D. Forsyth²⁵, R. T. Green και W. Cunningham²⁶, D. T. Brash²⁷, και J. N. Behrman²⁸, ανέδειξαν τον βασικό ρόλο των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης της αγοράς για την ελκυστικότητα μίας χώρας υποδοχής επενδύσεων²⁹.

Δ. Είναι αλήθεια ότι μία ραγδαία αναπτυσσόμενη αγορά ή μία αγορά

foreign investment in the U.S.: 1970-1986", *International Review of Economics and Business*, vol XXXV, no 10-11, October - November 1988, σ. 1061-1067.

19. A. Ahmed - F. R. Root, (1979), "Empirical Determinants of manufacturing foreign investment in developing countries", *Economic development and Cultural Change*, vol. 27, n. 4, July 1979, σελ. 764.

20. Οι συγγραφείς μελέτησαν τα κριτήρια επιλογής τόπου εγκατάστασης πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. Βλέπε I. B. Kravis - R.E.Lipsey, (1982), "The location of overseas production and production for export by U.S. Multinational firms", *Journal of international Economics*, vol. 12, 1982, σελ. 221.

21. I. R. Veugelers, (1991), "Locational Determinants and Ranking of Host Countries: An empirical Assessment", *Kyklos*, vol. 44, n. 3, 1991, Switzerland, σελ. 380.

22. D. Wheeler - A. Mody, "International Investment location decisions: The case of U.S. Firms", *Journal of International Economics*, vol. 33, 1992, σελ. 57.

23. G. A. Petrochilos, (1989), "Foreign Direct Investment and the Development Process", Aldershot: Avebury, σελ. 172.

24. F. Schneider - B. S. Frey, (1985), "Economic and Political Determinants of foreign direct Investment", *World Development*, vol. 13 (2), February σελ. 161-175.

25. Μελέτησε τους λόγους πραγματοποίησης επενδύσεων από εταιρείες των Η.Π.Α. στην Σκωτία. Ογδόντα από τις ενενήντα έξι εταιρείες που συμμετέχουν στην έρευνά του θεώρησαν ως πολύ σημαντικό παράγοντα τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της αγοράς. Βλέπε D J. C. Forsyth, (1972), "U. S. Investment in Scotland", New York: Praeger, σελ. 219.

26. R. T. Green - W. H. Cunningham, (1975), "The determinants of U. S. foreign Investment: An empirical examination", *Management International Review*, vol. 15, 1975, σ. 113-120.

27. Στην έρευνα που πραγματοποίησε σε εκατό εταιρείες των Η.Π.Α. με επενδύσεις στην δευτερογενή τομέα της Αυστραλίας πενήντα τέσσερις εταιρείες απάντησαν ότι ανέλαβαν επενδυτική πρωτοβουλία προκειμένου να εκμεταλλευθούν την αναμενόμενη ανάπτυξη της αγοράς της Αυστραλίας". Βλέπε D. T. Brash, (1966), "American Investment in Australian Industry", Canberra: Australian University Press.

28. Στην μελέτη του Behrman σε εβδομήντα δύο εταιρείες των ΗΠΑ με θυγατρικές εταιρείες στην αλλοδαπή, οι δύο σημαντικότεροι λόγοι διεθνοποίησης ήταν η αύξηση των κερδών και οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς. Βλέπε J. N. Behrman, (1962), "Foreign Associates and their financing", στο R. F. Mikesell (επιμ), "United states Private and Government Investment Abroad", Eugene: Oregon University Press.

29. Michael A. Goldber, (1972), "Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.: Comment", *The American Economic Review*, vol. 62, September, 1972, σελ. 692-699.

στην οποία η εταιρεία καταλαμβάνει σημαντικό μερίδιο επί των συνολικών πωλήσεων ενός προϊόντος, επιδρά θετικά στην λήψη της απόφασης για την πραγματοποίηση επενδυτικών πρωτοβουλιών. Ωστόσο η ερμηνευτική προσέγγιση που βασίζεται αποκλειστικά και μόνο σ' αυτή την μεταβλητή αγνοεί άλλως παράγοντες επιρροής, οι οποίοι είναι απαραίτητοι για την συγκρότηση μίας ολοκληρωμένης και πολυεπίπεδης ανάλυσης. Δεν θα πρέπει τέλος να αγνοείται η θέληση μίας εταιρείας να χρησιμοποιήσει μία συγκεκριμένη αγορά ως εξαγωγική πλατφόρμα για κράτη που ανήκουν στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή της χώρας - υποδοχής της επένδυσης³⁰. Σ' αυτή την περίπτωση το μέγεθος της αγοράς, στατικά ή δυναμικά εξεταζόμενο δεν οριοθετείται σ' εθνικό επίπεδο αλλά σε περιφερειακό επίπεδο.

30. Βλέπε D. Dollar. (1992), "Outward - oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDG's: 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40, n. 3, σ. 523-544.

3.3. Η ερμηνευτική προσέγγιση των θεωριών της εσωτερικοποίησης των επιχειρησιακών συναλλαγών.

Ο R. Coase στο άρθρο του “Η Φύση της επιχείρησης”, προσπάθησε να αποδώσει τους λόγους ύπαρξης μίας επιχείρησης, επισημαίνοντας το πρόβλημα του “κόστους χρήσης του μηχανισμού των τιμών”¹, δηλαδή ουσιαστικά του “συναλλακτικού κόστους” (ο όρος χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά από τον K. Arrow)².

Κατά τον Coase μία συναλλαγή θα λάβει χώρα στην “ανοιχτή αγορά” αν το κόστος που απορρέει από την πραγματοποίησή της δεν υπερβαίνει το όφελος που προκύπτει από την πραγματοποίησή της για τα συναλλασσόμενα μέρη.

Ο ίδιος αναφέρει τις εξής τρεις κατηγορίες “συναλλακτικού κόστους”:

α. Κόστος της χρήσης του μηχανισμού των τιμών της αγοράς, δηλαδή το κόστος που απαιτείται να πληρωθεί από κάθε συναλλασσόμενο προκειμένου να μάθει τις τιμές των προϊόντων που τον ενδιαφέρουν³.

β. Κόστος που καταβάλλει ο συναλλασσόμενος για την διαπραγματεύση και σύναψη κάθε μεμονωμένης σύμβασης στην αγορά⁴.

γ. Κόστος συμβάσεων με μακρόχρονα ισχύ για την προμήθεια κάποιου αγαθού ή υπηρεσίας, που προκύπτει από την δυσκολία του εκ των προτέρων προσδιορισμού όλων των προσδοκιών και των όρων που κάθε συμβαλλόμενο μέρος, επιθυμεί να σεβαστούν τα υπόλοιπα συμβαλλόμενα μέρη⁵.

Έτσι λοιπόν προκύπτει η επιχείρηση που “...αποτελεί το σύστημα σχέσεων το οποίο εμφανίζεται όταν η διεύθυνση των συντελεστών της παραγωγής εξαρτάται από έναν επιχειρηματία”⁶. Ερμηνεύεται όμως και η μετέλευση της επιχείρησης αφού κατά τον R. Coase “... η εταιρεία τείνει ν’

1. R. H. Coase, (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, Vol. IV, no 16, November 1937, σελ. 390.

2. K. J. Arrow, (1970), “The Organization of Economic Activity: Issues pertinent to the choice of Market versus non Market allocation”, στο R. H. Haverman - J. Margolis (επιμ.), “Public expenditure and Policy Analysis”, 1970, Chicago, Markham,

3. op. cit, R. Coase, 1937, σελ. 390.

4. op. cit, R. Coase, 1937, σελ. 391.

5. op. cit, R. Coase, 1937, σελ. 391. Επίσης αναφέρει ως σημαντικό λόγο την αβεβαιότητα του οικονομικού περιβάλλοντος αλλά και την αποφυγή φόρων που επιβάλλονται σε συναλλαγές που λαμβάνουν χώρα στην ανοιχτή αγορά.

6. op. cit, R. Coase, 1937, σελ. 393.

απλώνεται έως ότου τα κόστη οργάνωσης μίας επιπλέον συναλλαγής εντός της εταιρείας γίνουν ίσα με τα κόστη πραγμάτωσης της ίδιας συναλλαγής... στην ανοιχτή αγορά ή τα κόστη οργάνωσης (της ίδιας συναλλαγής), από μία άλλη εταιρεία”⁷.

Αν και οι θέσεις του R. Coase αποτέλεσαν την βάση για την μετέπειτα άρθρωση των θεωριών της εσωτερίκευσης, εξίσου σημαντική ήταν και η συνεισφορά του S. Hymer. Ο S. Hymer δεν μπορεί να θεωρηθεί ως οπαδός της σχολής εσωτερικοποίησης, ωστόσο μελετάται σ’ ετούτο το κεφάλαιο διότι στοιχεία της αναλυτικής του σκέψης για την Διεθνοποίηση της επιχείρησης (ιδιαίτερα αυτά που συνδέονται με το συναλλακτικό κόστος), αφορούν τις ατέλειες της ανοιχτής αγοράς.

Εξετάζοντας τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στην Διδακτορική του Διατριβή στην δεκαετία του 1950, ο S. Hymer υποστήριξε ότι η “ορθόδοξη θεωρία του Διεθνούς Εμπορίου και της κινήσεως κεφαλαίων”, αδυνατεί να ερμηνεύσει τις αλλοδαπές οικονομικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων και πιο συγκεκριμένα τις αμφίδρομες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων μεταξύ χωρών με όμοιους συντελεστές παραγωγής”. Πρότεινε λοιπόν, μία ερμηνευτική προσέγγιση που στηρίζεται σε δύο τύπους ατελειών της αγοράς που ονόμασε Δομικές ατέλειες και ατέλειες που συνδέονται με το συναλλακτικό κόστος.

Οι Δομικές ατέλειες της αγοράς βοηθούν στην αύξηση της Δυναμείας της επιχείρησης στην αγορά και προκύπτουν ως αποτέλεσμα οικονομικών κλίμακος κατοχής ειδικής γνώσεως, υπέρξεως ισχυρών δικτύων διανομής, προνομιακής πρόσβασης σε χρηματοδοτικές πηγές κ.τ.λ. Η “Δύναμη της αγοράς” ορίζεται από τον S. Lall ως “... η ικανότητα συγκεκριμένων επιχειρήσεων που δρουν μόνες τους ή σε συμπαιγνία, να κυριαρχούν στις αντίστοιχες αγορές (και άρα να κερδίζουν υψηλότερα κέρδη), να είναι περισσότερο ασφαλείς ή ακόμη να είναι λιγότερο αποδωτικές παρά σε μία κατάσταση με πιο αποτελεσματικό ανταγωνισμό”⁸. Αυτός, δε, ο όρος αφορά όχι μόνο μονωπώλια αλλά τις περιπτώσεις όπου στην αγορά υπάρχει ένας μόνο αγοραστής ενός προϊόντος ή μίας υπηρεσίας (μονοφώνιο)⁹. Κατά τον S.

7. op. cit. R. Coase, 1937, σελ. 395.

8. J. Cantwell, (1929), “Technological Innovation and Multinational Corporations”. Massachusetts, U.S.A., Basil Blackwell, σελ. 195.

9. J. Cantwell, (1929), “A Survey of theories of International Production”, στο C. N. Pitelis - Roger Sugden (επιμ), “The Nature of the Transnational Firm”, London, Routledge σελ.

Hymer τα ειδικά πλεονεκτήματα χρήσης που η επιχείρηση κατέχει δρουν ως εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά¹⁰ (υιοθετεί ουσιαστικά μ' αυτόν τον τρόπο τις απόψεις του J. Bain¹¹ που εξετάζει την επιχείρηση ως ενεργητικό, κι όχι ως παθητικό δρώντα, που προσπαθεί ν' αυξήσει την Δύναμή της στην αγορά), αλλά δρουν και ως περιουσιακά στοιχεία που παράγουν κέρδη για τους κατόχους τους. Είναι, δε, η κατοχή αυτών των ειδικών πλεονεκτημάτων που αντισταθμίζει το "κόστος αλλοδαπότητας", δηλαδή το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης σε μία ξένη αγορά.

Οι ατέλειες που συνδέονται με το συναλλακτικό κόστος, προκρίνουν την υποκατάσταση των εξωτερικών συναλλαγών προϊόντων στην ελεύθερη αγορά με εσωτερίκευση της αγοράς προϊόντων στο πλαίσιο της ίδιας επιχείρησης. Όπως επισημαίνει ο Hymer "... η εταιρεία εσωτερικοποιεί ή αντικαθιστά την αγορά μεταφέροντας το πλεονέκτημα που κατέχει στο εξωτερικό..."¹², καθώς το συναλλακτικό κόστος είναι υψηλό "... λόγω της αβεβαιότητας του αγοραστή για την πραγματική αξία του υπό πώλησιν πλεονεκτήματος"¹³.

Οι θέσεις του Hymer που αφορούν την ύπαρξη Δομικών ατελειών στην αγορά αποτέλεσαν την βάση για την διατύπωση της "θεωρίας της Βιομηχανικής οργάνωσης", ενώ αυτές που αφορούν το συναλλακτικό κόστος οδήγησαν στην διατύπωση της θεωρίας της εσωτερίκευσης.

Κατά τον Hymer η άμεση ξένη επένδυση αποτελεί μεταφορά ενός "πακέτου πόρων" (τεχνολογία, τεχνογνωσία, μάνατζμεντ κ.τ.λ.), κι όχι απλώς διασυνοριακή ροή κεφαλαίων όπως είχε υποστηριχθεί από ορισμένους οικονομολόγους την δεκαετία του 1950. Στην θεωρία του η ανάλυση ξεκινά από την επίδραση της συμπεριφοράς της επιχειρήσεως στην δομή της αγοράς κι όχι το αντίθετο (όπως για παράδειγμα συμβαίνει στην προσέγγιση των συγγραφέων της σχολής της Βιομηχανικής οργάνωσης)¹⁴. Η διαφορά, δε,

21.

10. Όπως τονίζει χαρακτηριστικά ο Hymer, οι πολυεθνικές υπάρχουν "... για να μοιράζονται τις αγορές και να εμποδίζουν τον ανταγωνισμό", βλέπε S. H. Hymer, (1976), "The International operations of National firms: A Study of Direct foreign Investment" MIT Press, Massachusetts, USA, σελ. 67.

11. J. S. Bain (1956), "Barriers to New Competition". Cambridge MA: Harvard University press, USA

12. op. cit, J. Cantwell, 1989, σελ. 219.

13. op. cit, S. Hymer, 1976, σελ. 50.

14. op. cit, J. Cantwell, 1989, σελ. 197.

των θέσεών του, από τις απόψεις των θεωρητικών της εσωτερικοποίησης συνίσταται στ' ότι οι τελευταίοι θεωρούν την εσωτερικοποίηση ως απάντηση στις ατέλειες της αγοράς ενώ για τον Hymer είναι η μεγέθυνση της εταιρείας που δημιουργεί αυτές τις ατέλειες. Είναι φανερό από τα συγγράματά του ότι η Διεθνοποίηση της μεγάλης επιχείρησης¹⁵ μειώνει παρά προάγει τον ανταγωνισμό.

Στα μειονεκτήματα της θεωρίας του μπορούν να καταλογιστούν η μή - συγκεκριμενοποίηση του τρόπου παραγωγής των ειδικών πλεονεκτημάτων που η επιχείρηση κατέχει μονοπωλιακά (ζήτημα που αναλύθηκε αργότερα από τους P. Buckley και M. Casson¹⁶ με την εξέταση της εταιρείας ως πηγής γνώσης), καθώς και η έλλειψη ενδελεχούς μελέτης του κόστους εσωτερικοποίησης και του κόστους εσωτερικής οργάνωσης της εταιρείας. Επίσης δεν διέκρινε στην έρευνά του, ποιοί τύποι πλεονεκτημάτων είναι περισσότερο δαπανηροί για την εταιρεία όταν χρησιμοποιούνται στην ανοιχτή αγορά. Τέλος, η μελέτη του αφορά μόνο τις Η.Π.Α. κι αυτό αναπόφευκτα μειώνει την αξία ορισμένων συμπερασμάτων του¹⁷.

Ο Oliver Williamson επιχείρησε να διατυπώσει μια θεωρία των οικονομικών θεσμών του καπιταλισμού βασιζόμενος στην έννοια του συναλλακτικού κόστους του R. Coase.

Ξεκινά την μελέτη του θεωρώντας ότι η έννοια της συναλλαγής αποτελεί την βασική μονάδα ανάλυσης¹⁸ κι ότι απαιτείται η εξέταση τόσο των εκ των προτέρων” (ex ante), όσο και των “εκ των υστέρων” χαρακτηριστικών

15. Το μέγεθος της εταιρείας προβάλλει ως σημαντικός λόγος διεθνοποίησης σε πολλές μελέτες. Βλέπε, T. Horst. (1972), “Firm and Industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study” *Review of Economics and statistics*, vol. 54, August, σελ. 258-266. U. Lall - S. Mohammed, (1983), “Multinationals in Indian Big Business: Industrial characteristics of foreign investments in a heavily regulated economy”, *Journal of development economics*, vol. 13, 1983 σελ. 143-157.

P. Juhl, (1979), “On the Sectoral Patterns of West German Manufacturing Investment in less developed countries: The Impact of Firm Size, factor intensities and Protection”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 115 (3).

J. Savary (1984), “French Multinationals”, London, Pinter, June 1984.

16. P. J. Buckley - M. Casson, (1976), “The Future of the Multinational Enterprise”, London, Macmillan, U.K.

17. J. Clegg, (1987), “Multinational Enterprise and world Competition: A Comparative study of the U.S.A., Japan, U.K, Sweden and West Germany”, London: Macmillan σελ. 16.

18. Oliver E. Williamson, (1985), “The Economic Institutions of Capitalism”, New York, Free Press, σελ. 387.

της¹⁹.

Ερευνώντας τα χαρακτηριστικά της συναλλαγής προχωρά στην διατύπωση δύο υποθέσεων σχετικών με την ανθρώπινη φύση που είναι:

α. Η υπόθεση της περιορισμένης ορθολογικότητας²⁰, που σημαίνει ότι η ορθολογικότητα των ατόμων έχει κάποια όρια που προσδιορίζονται από τις δυνατότητες του ανθρώπινου νου²¹

β. Η υπόθεση ότι η συμπεριφορά των ατόμων χαρακτηρίζεται από καιροσκοπισμό²² κι άρα το συναλλακτικό κόστος αυξάνεται όσο αυξάνει και ο καιροσκοπισμός

Κατόπιν μελετά τα πραγματικά χαρακτηριστικά της συναλλαγής που είναι:

α. Η εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής²³

β. Η αβεβαιότητα των μερών της συναλλαγής σχετικά με τις μελλοντικές μεταβολές του περιβάλλοντος στο οποίο η συναλλαγή λαμβάνει χώρα²⁴

γ. Η συχνότητα της συναλλαγής που σχετίζεται με την εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής²⁵

Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά καθιστούν αναγκαία την δημιουργία συμβάσεων και ρυθμιστικών δομών που θα μειώσουν το συναλλακτικό κόστος.

Με βάση το συναλλακτικό κόστος μπορεί να κατανοηθεί και το φαινόμενο των Διεθνικών επιχειρήσεων²⁶. Κατά τον O. Williamson οι διεθνικές προτιμούν να δημιουργούν θυγατρικές εταιρείες παρά να παραχωρούν έναντι αμοιβής την τεχνολογία ή την τεχνογνωσία τους, για τους εξής δύο λόγους:

α. Όταν πρόκειται για τεχνολογίες αιχμής, οι εταιρείες δεν είναι σε θέση να τις περιγράψουν με απόλυτη ακρίβεια ενώ οι δυνητικοί αγοραστές

19. *ibid.*, O. Williamson, 1985, σελ. 388.

20. Oliver E. Williamson, (1975), "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", N. York, Free Press, σελ. 254.

21. Βλέπε και C. S. Galbraith - N. M. Key, (1986), "Towards a theory of Multinational Enterprise", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 7, March 1986, σελ. 5.

22. *op. cit.*, O. Williamson, 1975, σελ. 255.

23. *op. cit.*, O. Williamson, 1985, σελ. 52.

24. *op. cit.*, O. Williamson, 1985, σελ. 56.

25. *op. cit.*, O. Williamson, 1985, σελ. 60.

26. Σταύρος Ιωαννίδης, (1995), "Σύγχρονες θεωρίες για την φύση της επιχείρησης: Ανάλυση και κριτική", Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 94.

δεν έχουν απόλυτη βεβαιότητα ως προς τις δυνατότητες αυτών των τεχνολογιών, κάτι που συνεπάγεται υψηλό συναλλακτικό κόστος

β. Η Διεθνική επιχείρηση βασίζεται στην επιτυχία της πολυ-λειτουργικής μορφής εσωτερικής οργάνωσης όπου η κεντρική διοίκηση δεν ασχολείται με την παρακολούθηση των καθημερινών λειτουργιών αλλά μόνο με την διαμόρφωση και τον έλεγχο της στρατηγικής διοίκησης της επιχείρησης.

Οι περισσότεροι λοιπόν συγγραφείς της σχολής της εσωτερικοποίησης προσπαθούν να ερμηνεύσουν την άμεση ξένη επένδυση ως αποτέλεσμα υποκατάστασης των συναλλαγών της αγοράς (κι άρα και του συναλλακτικού κόστους) με ενδοεπιχειρησιακές συναλλαγές²⁷. Όπως γράφει ο Κ. Βαίτσος, με την εταιρική εσωτερικοποίηση "... οι διαδικασίες για την λήψη αποφάσεων και την πληροφόρηση, οι δραστηριότητες παραγωγής και ανταλλαγής, καθώς και η συσσώρευση παραγωγικών μέσων και δυνατοτήτων, έχουν ενσωματωθεί στα ενοποιημένα όρια ενός μοναδικού επιχειρηματικού συστήματος ελέγχου, μ' ελεγχόμενες ή σχετιζόμενες επιχειρήσεις που λειτουργούν σ' έναν αριθμό εθνικών επικρατειών"²⁸.

Οι λόγοι που ωθούν στην εσωτερικοποίηση, (πέρα από τους καταγραφέντες λόγους στους R. Coase και O. Williamson), είναι οι εξής:

α. Αδυναμία ιδιοποίησης της γνώσης: Το ζήτημα χρήσης της γνώσης που μία εταιρεία κατέχει είναι θεμελιώδες²⁹. Ο R. Caves³⁰ αναφερόμενος στα άυλα περιουσιακά στοιχεία που κατέχει μία εταιρεία (π.χ. τεχνογνωσία, γνώσεις μάρκετινγκ κ.τ.λ.), θεωρεί ότι εκτός από διαρκή οικονομικά αγαθά είναι και εν δυνάμει δημόσια αγαθά αν δεν προστατευθούν κατάλληλα. Υπάρχει λοιπόν το ενδεχόμενο χρήσης της ίδιας γνώσης από τρίτους που

27. op. cit. P. J. Buckley - M. C. Casson, 1976, σελ. 33.

28. Κ. Βαίτσος, (1982), "Εταιρική ολοκλήρωση στην παγκόσμια παραγωγή και στο Διεθνές εμπόριο", στο Κ. Βαίτσος - Αχ. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική", Γ' Έκδοση, Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 182.

29. Harry G. Johnson (1970), "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation", στο C. Kindleberger, (επιμ.), "The International Corporation", Cambridge MA: MIT Press σελ. 36 Επίσης B. Swedenborg, (1979), "The Multinational operations of Swedish firms: An Analysis of determinants and effects", The Industrial Institute for economic and Social research, Stockholm, November 1979, σελ. 7.

30. R. Caves (1991), "The Multinational Enterprise as an economic organization", στο J. A. Frieden - D. A. Lake (επιμ.), "International Political Economy", 2nd Edition, London, unwin hyman, σελ. 148.

αναμφισβήτητα μπορεί να επηρεάσει αρνητικά το μέγεθος της απόδοσης που έχει την δυνατότητα να δημιουργήσει η συγκεκριμένη γνώση και οι πληροφορίες που αυτή ενσωματώνει³¹. Η Διεθνική εταιρεία, όπως επισημαίνει ο A. Rugman³², δημιουργεί την “εσωτερική αγορά” για να ανταπεξέλθει την αποτυχία ανάδειξης μίας εξωτερικής αγοράς για την πώληση της πληροφορίας, ενώ ταυτόχρονα μετατρέπει ένα άυλο προϊόν έρευνας σε πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο για την εταιρεία. Έτσι, μειώνεται και ο κίνδυνος απομίμησης του προϊόντος από ανταγωνίστριες εταιρείες³³.

β. Ακόμη κι αν η Διεθνική επιχείρηση επιθυμεί να πωλήσει το άυλο περιουσιακό στοιχείο της γνώσης που κατέχει, τούτο δεν είναι πάντα δυνατό, αφού ορισμένα στοιχεία όπως διοικητικός συντονισμός, οργάνωση παραγωγής, διαφήμιση κ.τ.λ. είναι εταιρικά και δύσκολα μπορούν να μεταβιβαστούν πλήρως σ’ άλλη εταιρεία³⁴. Συχνά η αρχή της αδιαιρετότητας, δηλαδή της ανάγκης συνδυασμού των στοιχείων αυτών μ’ άλλα εταιρικά στοιχεία, καθιστά δύσκολο τον αποχωρισμό και την μεταβίβασή τους σε τρίτους. Αλλά ακόμη κι αν επιτευχθεί κάτι τέτοιο, η αδυναμία επίτευξης μίας ικανοποιητικής τιμής πώλησης της γνώσης για την παραχωρούσα εταιρεία, ορθώνεται ως ανυπέρβλητο εμπόδιο στην πραγματοποίηση της συναλλαγής. Ο δυνητικός αγοραστής προβαίνει σε υποκειμενική αξιολόγηση της σπουδαιότητας και του περιεχομένου, της προσφερόμενης γνώσης (ή του προϊόντος στο οποίο αυτή έχει ενσωματωθεί), κι άρα δημιουργεί κίνητρα εσωτερικοποίησης της γνώσης από την παραχωρούσα εταιρεία (η δυσκολία προσδιορισμού της αξίας αυτής της γνώσης εντείνεται ειδικά σε τεχνολογίες αιχμής όπου δεν υπάρχει συγκριτικό μέτρο υπολογισμού).

31. *op. cit.*, K. Βαΐτσος, 1982, σελ. 198. Επίσης βλέπε και W. H. Davidson - C. McFetridge, (1984), “International technology transactions and the theory of the firm”, *Journal of Industiral Economics*, vol. XXXII, March 1984, no 3, σελ. 262.

Οι W. H. Davidson και C. McFetridge μελέτησαν 1376 εσωτερικές και εξωτερικές συναλλαγές 32 πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. στο διάστημα 1945-1975, που αφορούσαν προϊόντα υψηλής τεχνολογίας και προσδιόρισαν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες η εσωτερικοποίηση διεθνών συναλλαγών είναι συμφέρουσα.

32. A. M. Rugman (1981), “Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets”, London, Croom Helm, σελ. 41.

33. A. M. Rugman (1981), “New theories of Multinational Enterprise”, London, Croom Helm, σελ.10

34. *op. cit.*, K. Βαΐτσος, 1982, σελ. 199.

Επιπλέον ακόμη κι αν ο αγοραστής αποφασίσει να καταβάλλει τίμημα που ν' ανταποκρίνεται στην αξία των παραχωρούμενων γνώσεων, αντιμετωπίζει το πρόβλημα της αναπροσαρμογής των παραγωγικών στόχων και της στρατηγικής του προκειμένου να προσδώσει εμπορεύσιμη και επικερδής μορφή στ' άυλα πλεονεκτήματα που ενσωματώνει στην επιχείρησή του. Αλλά και από την πλευρά της παραχωρούσας εταιρείας υπάρχει το κόστος όχι μόνο της απώλειας αιφνιδιαστικών επιθετικών κινήσεων στην αγορά έναντι των αντιπάλων ανταγωνιστριών εταιρειών (που θα μπορούσαν να λάβουν χώρα με την εσωτερική εκμετάλλευση του πλεονεκτήματος και την απευθείας παραγωγή και διάθεση του προϊόντος ή της υπηρεσίας που το ενσωματώνει στην ανοιχτή αγορά), αλλά και το κόστος του αποτελεσματικού ελέγχου και προστασίας της πωληθείσας γνώσης, στην περίπτωση που αυτή αποτελεί αντικείμενο παραχώρησης υπό όρους και για συγκεκριμένο χρόνο και γεωγραφικό χώρο.

γ. Η εσωτερικοποίηση μειώνει την αβεβαιότητα της εταιρείας για την διαθεσιμότητα, την ποιότητα και την συνέχεια εισροής ενός ενδιαμέσου προϊόντος, απαραίτητου στην παραγωγική διαδικασία³⁵. Στην περίπτωση της καθετοποίησης οι Διεθνικές επιχειρήσεις έχουν μειωμένο κόστος παραγωγής μέσω της σύνδεσης διαδοχικών διαδικασιών ενός κλάδου και άρα αποφυγής του συναλλακτικού κόστους των ατελών αγορών (π.χ. μονοπωλιακές πρόσθετες επιβαρύνσεις που επιβάλλονται από τρίτους προμηθευτές). Μ' αυτόν τον τρόπο αυξάνεται ο έλεγχος της εταιρείας στον οικονομικό περίγυρο αλλά και καθίσταται περισσότερο εφικτή η εξειδίκευση των εισροών για την παραγωγή "μοναδικών προϊόντων", ειδικά σε περιπτώσεις που η διαφοροποίηση του προϊόντος είναι το βασικό στοιχείο της επιχειρησιακής στρατηγικής.

δ. Μειώνεται με την εσωτερικοποίηση η δυνατότητα εκτεταμένης κρατικής παρέμβασης, όπως στην περίπτωση των συναλλαγών στην ανοιχτή αγορά³⁶ (οι λεγόμενες μή - φυσικές ατέλειες κατά τον Rugman). Έτσι μειώνεται η επίδραση των δασμολογικών και μη - δασμολογικών εμποδίων, συναλλαγματικών περιορισμών κ.τ.λ. που επιβάλλονται στις συναλλαγές

35. Jean - François Hennart, (1989), "Can the new forms of Investment substitute for the old forms: A transaction costs perspective", *Journal of International Business Studies*, vol. XX, N. 2, Summer 1989, σελ. 218.

36. L. D. Booth - D. J. Lecraw - A. M. Rugman, (1985), "International Business: Firm and Environment", U.S.A. N. York, McGraw - Hill, σελ. 104.

που λαμβάνουν χώρα στην ανοιχτή αγορά, ενώ με τον καθορισμό ενδο-επιχειρησιακών τιμών μεταβίβασης³⁷, επιτυγχάνεται η υποκοστολόγηση ή η υπερκοστολόγηση προϊόντων με συνακόλουθες επιπτώσεις στην απόδοση φόρων³⁸.

Επιχειρώντας μία κριτική αξιολόγηση των θέσεων της σχολής της εσωτερικοποίησης, το πρώτο πρόβλημα που προκύπτει είναι αυτό της μέτρησης του συναλλακτικού κόστους στα διάφορα οικονομικά της μοντέλλα και ειδικά σ' αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών που δεν υπάρχουν υποκατάστατα. Η απουσία του συγκριτικού μέτρου της τιμής του προϊόντος στην ανοιχτή αγορά, είναι ιδιαίτερα εμφανής ειδικά όταν πρόκειται για άυλα περιουσιακά στοιχεία όπως για παράδειγμα μία σημαντική πληροφορία.

Επίσης δεν είναι αρκετά ευέλικτη η θεωρία για να ερμηνεύσει την μεταπήδηση από έναν τύπο οργάνωσης μίας συναλλαγής σ' έναν άλλο (π.χ. από την λειτουργία ενός παραρτήματος πωλήσεων σε μία άμεση ξένη επένδυση). Προκύπτουν μ' αυτόν τον τρόπο προβλήματα ανάλυσης των εφαρμοζόμενων επιχειρησιακών πρακτικών όταν η ίδια η διεθνική παραχωρεί δικαιώματα εκμετάλλευσης ενός προϊόντος ή υπηρεσίας σε μία άλλη εταιρεία μίας α χώρας, ενώ ταυτόχρονα προχωρεί σε άμεση ξένη επένδυση για την εκμετάλλευση του ίδιου προϊόντος ή υπηρεσίας σε μία γειτονική χώρα της³⁹. Πρέπει λοιπόν να μελετηθούν εις βάθος οι ποικίλλες μορφές που ενδύεται η εσωτερικοποίηση⁴⁰ και όπως τονίζει ο D. Teece "... ν' αναπτυχθεί ένα πλαίσιο διάκρισης για τις συναλλαγές που πρέπει να εσωτερικευθούν κι αυτές που πρέπει να διεξάγονται στην ανοιχτή αγορά. Χωρίς αυτό το πλαίσιο οι θεωρίες της εσωτερικοποίησης της πολυεθνικής εταιρείας πρέπει να θεωρηθούν ατελείς"⁴¹.

37. S. Plasschaert, (1996), "Transfer Pricing and taxation", στο United Nations Conference on Trade and Development (εκδ), "Transnational Corporations and World Development", N. York, σελ. 394.

38. C. Vaitsos, (1974), "Intercountry income Distribution and Transnational Enterprises", Clarendon Press, Oxford.

39. D. K. Eiteman - A. I. Stonehill, (1982), "Multinational Business Finance", 3rd edition, MA: Addison - Wesley σελ. 264.

40. S. Nicholas, (1986), "The theory of Multinational Enterprise as a Transactional Mode" στο P. Hertner - G. Jones (επιμ), "Multinationals: theory and History", London, Aldershot" Gower σελ. 76.

41. D. J. Teece (1986), "Transaction cost economics and the Multinational enterprise: An assessment", Journal of Economic Behaviour and organization, vol. 7, 1986, σελ. 25.

Παράλληλα είναι ανάγκη ν' αναλυθούν και τα προβλήματα που προκύπτουν από τις αλλαγές στην εσωτερική γραφειοκρατική δομή και διεύθυνση μίας εταιρείας, όταν προβαίνει σ' εσωτερίκευση κάποιων δραστηριοτήτων της⁴².

Τέλος, δεν πρέπει να θεωρηθεί ότι η εσωτερικοποίηση είναι η μόνη οδός αποκλειστικού ελέγχου ενός περιουσιακού στοιχείου αφού υπάρχουν περιπτώσεις όπου διεθνικές ασκούν ουσιαστικό έλεγχο σε συνεργαζόμενες εταιρείες χωρίς να κατέχουν μετοχές στις τελευταίες ή γενικότερα χωρίς να υπάρχει ανάγκη προσφυγής στην εσωτερικοποίηση.

42. *op. cit.* O. E. Williamson, 1985, σελ. 392.

3.4. Η προσέγγιση του Y. Aharoni - Η Σχολή της Συμπεριφοράς

Η έρευνα του Y. Aharoni αποτελεί προσπάθεια εμπειρικής επαλήθευσης των θέσεων της "Σχολής της Συμπεριφοράς", η οποία αναπτύχθηκε αρχικά από τον Herbert Simon¹ και εμπλουτίστηκε στην συνέχεια από την γόνιμη σκέψη των R. Cyert και James March².

Ο Aharoni υποστήριξε ότι η προ-επενδυτική φάση χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα η οποία μπορεί να υπερκεραστεί μόνο με κάποιου είδους ερέθισμα προς την εταιρεία, που θα την παρακινήσει ν' αναλάβει κάποια επενδυτική πρωτοβουλία.

Μελετώντας τριάντα οχτώ επιχειρήσεις των Η.Π.Α., οι οποίες εξέταζαν το ενδεχόμενο άμεσων ξένων επενδύσεων στο Ισραήλ, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το ερέθισμα μπορεί να προέρχεται εκ των έδων (π.χ. ανάληψη πρωτοβουλίας από ένα νέο διευθυντικό στέλεχος της εταιρείας, ανάπτυξη νέας τεχνολογίας στην παραγωγική διαδικασία), ή να είναι εξωτερικό (π.χ. δυσκολίες στην εξαγωγή προϊόντων σε μία χώρα, ανταγωνισμός στην εσωτερική αγορά από θυγατρική εταιρεία μίας ανταγωνίστριας, διεθνοποίηση ενός βασικού πελάτη, ελκυστικές προτάσεις και επενδυτικά κίνητρα από κυβερνήσεις τρίτων χωρών κ.τ.λ.)³.

Μετά το πρώτο αυτό στάδιο (που ο Aharoni ονομάζει στάδιο της παρακίνησης), ακολουθεί ένα δεύτερο πιο περίπλοκο και χρονοβόρο, αυτό της έρευνας⁴.

Η δεύτερη αυτή φάση ξεκινά στην έδρα της εταιρείας με την εξέταση γενικών οικονομικών δεικτών προκειμένου να υπάρξει προϊδέαση του βαθμού επικινδυνότητας και αβεβαιότητας που εμπεριέχει η συγκεκριμένη επένδυση καθώς και για να πιστοποιηθεί εάν η σχεδιαζόμενη πρωτοβουλία συνάδει με τις πρακτικές και την μακροπρόθεσμη πολιτική της εταιρείας. Σ' αυτό το

1. Herbet A. Simon, (1959), "Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science", The American Economic Review, vol. 49, 1959, σελ. 253-283.

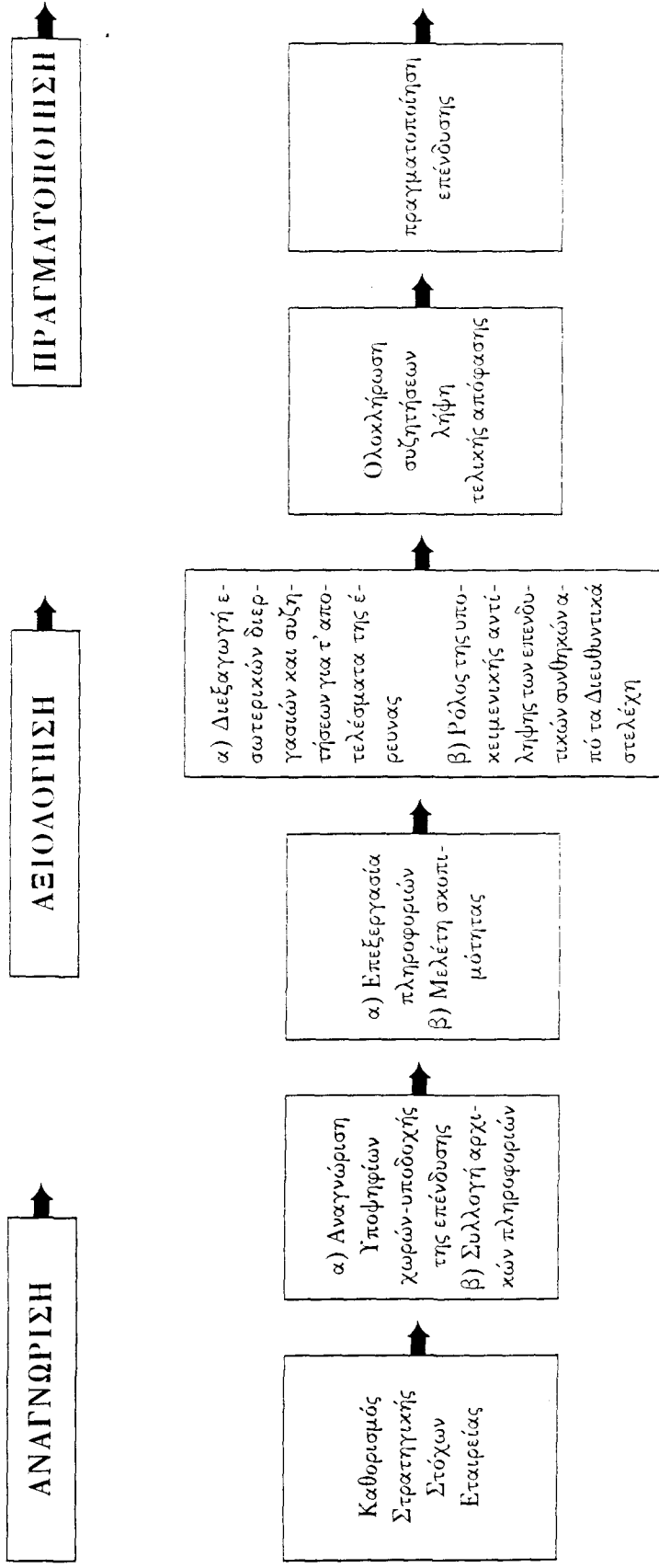
2. Cyert, Richard M. - James G. March, (1963), "A Behavioural theory of firm", Englewood Cliffs

3. Yair Aharoni, (1966), "The Foreign Investment Decision Proces", Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research, σελ. 54.

4. Ο Michel Ghertman διακρίνει τρία στάδια στην διαδικασία λήψης αποφάσεων: το στάδιο της πρωτοβουλίας, το στάδιο της ώθησης και το στάδιο της δοκιμασίας - κρίσης του προτεινόμενου επενδυτικού σχεδίου. Ανάλογα με την συμμετοχή των διαφόρων επιπέδων ιεραρχίας της επιχείρησης στην λήψη της απόφασης διακρίνει μεταξύ της κανονικής ιεραρχικής διαδικασίας, της ιεραρχικής διαδικασίας με "προεδρική πρωτοβουλία", της αντίστροφης ιεραρχικής διαδικασίας, της ανταγωνιστικής ιεραρχικής διαδικασίας και της συναινετικής διαδικασίας. βλέπε Michel Ghertman, (1986), "Decision - Making regarding restructuring in Multinational enterprises", International Labour office, working paper no 39, 1986, σελ. 6.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 2

Διαδικασία λήψης επενδυτικής Απόφασης κατά τον Υ. Αθαγόνη



στάδιο μπορεί να ληφθεί απόφαση εγκατάλειψης της πρωτοβουλίας ή ανάθεσης της περαιτέρω εξέτασης της σε στελέχη της εταιρείας⁵.

Όσο αυξάνεται η ροή πληροφοριών για την επένδυση τόσο μειώνεται η αβεβαιότητα αλλά και καθίσταται περισσότερο σύνθετη η διαδικασία λήψης αποφάσεων λόγω της εμπλοκής πολλών στελεχών από διαφορετικές βαθμίδες της εταιρείας⁶.

Η ομάδα έρευνας τείνει ν' αποφεύγει περιοχές που δημιουργούν ένταση με άλλα διευθυντικά στελέχη καθώς και κριτήρια επιλογής που συγκρούονται με προγενέστερες οργανωτικές πρακτικές και δεσμεύσεις της εταιρείας (για παράδειγμα εάν η πολιτική της επιχειρήσης είναι ο πλήρης ιδιοκτησιακός έλεγχος της θυγατρικής εταιρείας διαμέσου μίας άμεσης ξένης επένδυσης θ' αποφευχθεί η εξέταση πιθανής δημιουργίας μεικτής επιχειρήσεως με εγχώριες εταιρείες). Στην επίσημη αναφορά της, η ομάδα έρευνας δεν αποτυπώνει πάντα όλα τα θετικά ή αρνητικά στοιχεία που προκύπτουν, κάτι που εξαρτάται από την θέληση των μελών της να πείσουν τα διευθυντικά στελέχη της εταιρείας για την ανάγκη υλοποίησης ή απόρριψης του συγκεκριμένου επενδυτικού σχεδίου. Μ' αυτόν τον τρόπο μένει ανοιχτό το ενδεχόμενο παρείσφρησης στην διαδικασία της έρευνας και "μη-ορθολογικών στοιχείων", καθώς, όπως τονίζει και ο Aharoni, σ' αρκετές περιπτώσεις οι αποφασιστικοί παράγοντες για την έγκριση ή όχι της επένδυσης είναι οι συγκυρίες και η ευκαιριακή συμπεριφορά των μελών της ομάδας έρευνας⁷.

Οι θέσεις του Aharoni είναι αρκετά διαφωτιστικές όσον αφορά την διαδικασία λήψης των επενδυτικών αποφάσεων, ωστόσο δεν οδηγούν σε γενικεύσεις (καθώς η έρευνα βασίστηκε σε περιορισμένο αριθμό εταιρειών των Η.Π.Α.), ούτε μπορούν ν' αποτελέσουν την βάση άρθρωσης μίας γενικής θεωρίας άμεσων ξένων επενδύσεων αφού αποτελεί κοινή διαπίστωση ότι πέραν του εντοπισμού ορισμένων βασικών γνωρισμάτων η μοναδικότητα της κάθε διεθνικής επιχείρησης, απαιτεί περιπτωσιολογικές μελέτες για την κατανόηση του τρόπου δράσης τους στον συγκεκριμένο τόπο και χρόνο. Επίσης η Διεθνική επιχείρηση δεν είναι μόνο το Διοικητικό Συμβούλιο της, ή μόνο η ομάδα έρευνας του συγκεκριμένου επενδυτικού σχεδίου, αλλά ένα σύνολο ανθρώπων και οργανωτικών πρακτικών που βρίσκονται σε συνεχή αμφίδρομη διάδραση με το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον. Αυτό σημαίνει

5. op. cit. Y. Aharoni, 1966, σελ. 79.

6. Michel Ghertman (1984), "Decision-making in multinational enterprises: concepts and research approaches". Multinational Enterprises programme, International Labour Office, working paper no 31, 1984, Geneva, σελ. 4.

7. op. cit. Y. Aharoni, 1966, σελ. 60.

ότι η θεσιολογική προσέγγιση του τρόπου λήψης των αποφάσεων με συγκεκριμένα ερωτηματολόγια και συνεντεύξεις προσφέρει μερική ερμηνεία στα κρίσιμα ζητήματα που θέτει η έρευνα.

3.5. Η ερμηνευτική προσέγγιση της "ολιγοπωλιακής αντίδρασης".

Ο Knickerbocker. (1973), στην θεωρία της ολιγοπωλιακής αντίδρασης (ή θεωρία της ακολουθίας του αρχηγού), υποστήριξε ότι η άμεση ξένη επένδυση μίας επιχείρησης σε τρίτη χώρα, θα προκαλέσει παρόμοιες επενδύσεις από άλλες ηγετικές επιχειρήσεις του ιδίου κλάδου, προκειμένου οι τελευταίες να αποτρέψουν την απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων από την πρώτη¹. Αν και στοιχεία της θεωρίας του Knickerbocker εντοπίζονται και σε προγενέστερες μελέτες², εντούτοις αυτός ήταν ο πρώτος που παρήγαγε ένα συγκεκριμένο οικονομικό μοντέλλο προκειμένου να επαληθεύσει εμπειρικά τις θέσεις του.

Ο Knickerbocker χρησιμοποίησε οικονομικά στοιχεία θυγατρικών επιχειρήσεων πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. σε είκοσι τρεις χώρες στο χρονικό διάστημα 1948-1967 και υπολόγισε "δείκτες συγκέντρωσης εισόδου" (entry concentration indexes), οι οποίοι κατέγραψαν τον βαθμό συγκέντρωσης των επενδύσεων πολυεθνικών επιχειρήσεων μίας βιομηχανίας, σε συγκεκριμένα κράτη και σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους.

Τα στοιχεία της έρευνάς του έδειξαν ότι ο δείκτης συγκέντρωσης εισόδου των επιχειρήσεων είναι θετικά συσχετιζόμενος με τον δείκτη συγκέντρωσης της βιομηχανίας των Η.Π.Α., που σημαίνει ότι αυξημένη βιομηχανική συγκέντρωση προκαλεί αυξημένη αντίδραση από ανταγωνίστριες εταιρείες έτσι ώστε να μειωθεί η πιθανότητα να κερδίσει ο αντίπαλος σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των υπολοίπων εταιρειών³. Επίσης ο δείκτης συγκέντρωσης εισόδου είναι θετικά συσχετισμένος με το μέγεθος της αγοράς, γεγονός που υπονοεί ότι η αντίδραση των αντιπάλων εταιρειών αυξάνεται όσο πιο μεγάλη είναι η αγορά πραγματοποίησης της επένδυσης. Ωστόσο ο Knickerbocker δεν επεσήμανε θετική

1. Knickerbocker, (1973), "Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise". Cambridge M.A., Harvard University Press. σελ. 24.

2. R. Hellmann. (1970), "The Challenge to U.S. Dominance of the International Corporation". New York: Dunellen. σελ. 244. βλέπε και Y. S. Hu, (1973), "The Impact of U.S. investment in Europe: A case study of the Automotive and Computer industries". New York: Praeger. σελ. 105.

3. J. Saul Lizondo. (1993), "Foreign Direct Investment", στο R. Z. Aliber - R. W. Click (επιμ), "Readings in International Business: A Decision Approach". N. York.

συσχέτιση μεταξύ του δείκτη εισόδου των επιχειρήσεων και του δείκτη συγκέντρωσης της βιομηχανίας στην περίπτωση που οι επιχειρήσεις διαθέτουν ποικιλία επενδυτικών ευκαιριών καθώς και στην περίπτωση που οι σχετικές θέσεις τους έναντι του ανταγωνιστή επενδυτή που πρώτος προχώρησε σε μία επένδυση, εξαρτώνται από τεχνολογικές υποθέσεις.

Την έρευνα του Knickerbocker ακολούθησαν παρόμοιες μελέτες οι οποίες επιχειρήσαν να θεμελιώσουν εμπειρικά ίδιες υποθέσεις εργασίας⁴.

Ο E. M. Graham διατύπωσε την “θεωρία της ανταλλαγής απειλών”, συμπεραίνοντας ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις Ευρωπαϊκών εταιρειών στις Η.Π.Α. την δεκαετία του 1970, αποτελούν αντίδραση σε προγενέστερες επενδύσεις πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. στην Ευρώπη⁵. Αλλά και ο E. Flowers σε παρόμοια μελέτη βρήκε ότι οι Ευρωπαϊκές και Καναδικές άμεσες ξένες επενδύσεις στις Η.Π.Α. ακολουθούν (με χρονική υστέρηση τριών ετών), τις αρχικές επενδύσεις πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. στην Ευρώπη⁶ ενώ οι C. Yu και K. Ito διαπίστωσαν μεν την ύπαρξη της ολιγοπωλιακής αντίδρασης στην επενδυτική συμπεριφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων αλλά επεσήμαναν ταυτόχρονα και την επιρροή άλλων παραγόντων που

4. Σ' έρευνά τους οι J. F. Hennart και Y. Park υποστήριξαν ότι άμεσες ξένες επενδύσεις Ιαπωνικών εταιρειών στις Η.Π.Α. (ειδικά όταν προέρχονται από ολιγοπωλιακά διαρθρωμένους κλάδους της Ιαπωνικής βιομηχανίας), δημιουργούν ερεθίσματα αμυντικής αντίδρασης στις υπόλοιπες Ιαπωνικές εταιρείες του ίδιου κλάδου. Βλέπε J. F. Hennart - Y. R. Park, (1944), "Location, governance and strategic determinants of Japanese manufacturing investment in the United States", *Strategic Management Journal*, vol. 15, 1994, σελ. 424. Αλλά και ο R. Vernon δίδει ιδιαίτερη έμφαση στην απειλή απώλειας “μεριδίου της αγοράς” από ανταγωνίστριες εταιρείες του ίδιου κλάδου οικονομικής δράσης. Όπως χαρακτηριστικά γράφει “... κάθε απειλή στον τόπο εγκατάστασης μίας επιχείρησης λειτουργεί σαν πανίσχυρο εμψυχωτικό κίνητρο για δράση. Πραγματικά αν ερμηνεύω σωστά τις εμπειρικές εργασίες, απειλή είναι γενικά πιο αξιόπιστο κίνητρο για δράση από ότι οι ευκαιρίες”. Βλέπε R. Vernon, (1966), "International Investment and International trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, 1966, σελ. 200. Επίσης ανάμεσα στα αίτια, των επενδυτικών πρωτοβουλιών, αναφέρεται και η αμυντική αντίδραση σε προγενέστερες επενδυτικές κινήσεις ανταγωνιστριών εταιρειών από τον R. Caves. Βλέπε R. Caves, (1971), "International Corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economica*, February 1971, vol. 38 (141), σελ. 16.

5. Edward M. Graham, (1993), "Transatlantic Investment by Multinational firms: A Rivalistic Phenomenon", στο J. Dunning (επιμ.), "The theory of transnational corporation", *United Nations library on TNC's*, vol. 1, N. York, σελ. 151.

6. E. B. Flowers, (1976), "Oligopolistic reaction in European and Canadian Direct Investment in the United States", *Journal of International Business studies*, vol. 7, 1976, σελ. 43-55.

προέρχονται από την μητρική χώρα προέλευση της εταιρείας⁷.

Η θεωρία της ολιγοπωλιακής αντίδρασης συνιστά μερική ερμηνεία του φαινομένου της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων και των άμεσων ξένων επενδύσεων για τους εξής λόγους:

α. Δεν εξηγεί ικανοποιητικά γιατί η “ηγέτιδα επιχείρηση” πραγματοποιεί την αρχική επένδυση σε τρίτες χώρες.

β. Δεν εξετάζει το ενδεχόμενο αντίδρασης των ανταγωνιστριών εταιρειών σε μία αρχική επένδυση όχι απαραίτητα μέσω άμεσων ξένων επενδύσεων αλλά με άλλους τρόπους όπως για παράδειγμα συνεργασία μ' εγχώριες επιχειρήσεις του κράτους-υποδοχής της επένδυσης ή αναβάθμιση του προϊόντος μέσω της εισροής ενός νέου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην παραγωγική διαδικασία.

γ. Είναι εξαιρετικά δύσκολο σε μία διεθνοποιημένη οικονομία με συνεχή αμφίδρομη ροή κεφαλαίων μεταξύ των κρατών που την συγκροτούν, να διακρίνει κανείς “αμυντικές και επιθετικές επιχειρησιακές στρατηγικές και συμπεριφορές” σε παγκόσμιο επίπεδο. Μία διεθνική επιχείρηση μπορεί να επενδύει σε ένα χ προϊόν μίας α χώρας πρώτη, αλλά ουσιαστικά να πρόκειται για αμυντική κίνηση έναντι πρωτοβουλιών ανταγωνιστριών εταιρειών για παρόμοια προϊόντα σε άλλες χώρες.

δ. Η θεωρία της ολιγοπωλιακής αντίδρασης αδυνατεί να ερμηνεύσει τις άμεσες ξένες επενδύσεις πολυκλαδικών, (ή συσφαιρικών κατά την ορολογία του Χ. Πιτέλη)⁸, επιχειρήσεων καθώς δραστηριοποιούνται στην παράλληλη παραγωγή διαφορετικών προϊόντων σε διάφορες αγορές ταυτόχρονα.

ε. Τέλος και η θεωρία του Knickerbocker εδράζεται σ' έναν μόνο

7. X. Yu - K. Ito, (1988), Oligopolistic Reaction and foreign direct Investment: The Case of the U.S. tire and textile industries”, Journal of International Business Studies, vol. 19, Fall 1988, σ. 449-460.

Επίσης ο Y. Aharoni γράφει ότι “... όταν πολλές εταιρίες στην ίδια βιομηχανία διεθνοποιούνται, άλλες νιώθουν αναγκασμένες να ακολουθήσουν προκειμένου να διατηρήσουν το μέγεθός τους και τον σχετικό ρυθμό ανάπτυξής τους”. Βλέπε Y. Aharoni (1966), “The foreign Investment Decision Process”. Boston: Harvard Graduate School, Massachusetts, σελ. 65.

Αλλά και ο H. Robinson σ' έρευνά του σε 205 εταιρίες βρήκε ότι στο 37% των απαντήσεων ο λόγος άμεσης ξένης επένδυσης σε τρίτες χώρες ήταν η επιθυμία ν' ανταποκριθούν σε αιφνιδιαστικές επενδυτικές πρωτοβουλίες αντιπάλων εταιρειών. Βλέπε Harry J. Robinson, (1961), “The Motivation and flow of Private foreign Investement”. Stanford Research Institute, 1961, σελ. 24.

8. Χ. Πιτέλης, (1993), “Εισαγωγή στην θεωρία της Επιχειρησιακής οργάνωσης”. Αθήνα, Οικονομικό τμήμα Πανεπιστημίου Αθηνών, σελ. 17.

παράγοντα (αμυντική αντίδραση επιχείρησης), για να ερμηνεύσει ένα τόσο πολυσχιδές και σύνθετο φαινόμενο όπως αυτό των άμεσων ξένων επενδύσεων.

3.6. Η θεωρία του “Κύκλου του προϊόντος” (R. Vernon)

Ο R. Vernon στην προσπάθειά του να ερμηνεύσει την παγκόσμια εξάπλωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων των Η.Π.Α. μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, εξέτασε την άμεση ξένη επένδυση ως ένα φυσικό στάδιο του κύκλου ζωής ενός νέου προϊόντος¹.

Ξεκινά με την παραδοχή ότι “... οι επιχειρήσεις μίας οποιασδήποτε ανεπτυγμένης χώρας του κόσμου δεν μπορούν να διακριθούν από τις επιχειρήσεις οποιασδήποτε άλλης ανεπτυγμένης χώρας του κόσμου, όσον αφορά την προσπέλασή τους στην επιστημονική γνώση... αλλά είναι λάθος να υποθέτουμε ότι ίσες δυνατότητες προσπέλασης στις επιστημονικές αρχές σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες σημαίνει και ίσες πιθανότητες εφαρμογής των αρχών αυτών στην παραγωγή νέων προϊόντων”².

Συνέπεια αυτού του γεγονότος είναι ότι οι παραγωγοί μίας οποιασδήποτε αγοράς, είναι πολύ πιθανότερο να γνωρίζουν τις δυνατότητες εισαγωγής νέων προϊόντων στην αγορά αυτή, από ότι οι παραγωγοί που είναι εγκατεστημένοι κάπου αλλού³.

Κατόπιν αναφέρεται στην αγορά των Η.Π.Α. η οποία συγκροτούνταν στην δεκαετία του 1960 από καταναλωτές με μέσο εισόδημα υψηλότερο από εκείνο κάθε άλλης εθνικής αγοράς, ενώ χαρακτηριζόταν και από υψηλό κόστος ανά μονάδα εργασίας και σχετικά ακατανέμητο κεφάλαιο σε σύγκριση μ' άλλες οικονομίες. Υποστηρίζει λοιπόν ότι “...οι παραγωγοί των Η.Π.Α. θα πραγματοποιούν δαπάνες για την ανάπτυξη νέων προϊόντων σε αισθητά υψηλότερο ποσοστό από ό,τι οι παραγωγοί άλλων χωρών, τουλάχιστον για κατηγορίες προϊόντων που υπόσχονται υποκατάσταση κεφαλαίου στην εργασία ή ικανοποιούν ανάγκες των υψηλών εισοδηματικών ομάδων”⁴. Θεωρεί επιπρόσθετα ότι οι παραγωγοί των Η.Π.Α. δεν θα

1. Και ο M. V. Posner εξέτασε την επίδραση των τεχνολογικών μεταβολών στο Διεθνές Εμπόριο και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το “διεθνές εμπόριο δημιουργείται από τις διαφορές στον ρυθμό και την φύση των καινοτομιών στις διάφορες χώρες”, βλέπε M. V. Posner, (1982), “Διεθνές Εμπόριο και τεχνολογική Μεταβολή”, στο Κ. Βαϊτσος - Α. Μητσός (επιμ.), “Διεθνής Οικονομική”, Αθήνα, Πελεκάνος σελ. 104.

2. R. Vernon, (1966), “International Investment and International trade in the product cycle”. Quarterly Journal of Economics, no. 80, 1966, σελ. 191.

3. ibid. R. Vernon, 1966, σελ. 192.

4. ibid. R. Vernon, 1966, σελ. 193.

διακρίνουν απλώς πρώτοι τις ευκαιρίες παραγωγής νέων προϊόντων, αλλά ότι οι πρώτες μονάδες παραγωγής αυτών των προϊόντων θα εγκατασταθούν στις Η.Π.Α.⁵ Αυτή είναι η πρώτη φάση της ζωής του νέου προϊόντος στο μοντέλλο του R. Vernon.

Καθώς αρχίζει όμως να διευρύνεται η ζήτηση για το προϊόν ακολουθεί αναπόφευκτα μία σταδιακή τυποποίηση του προϊόντος ενώ εκδηλώνεται ζήτηση και σε άλλες αγορές εκτός των Η.Π.Α. Σ' αυτήν την φάση οι παραγωγοί που είναι εγκατεστημένοι στις Η.Π.Α. εξετάζουν την δυνατότητα ίδρυσης νέας μονάδας παραγωγής στην χώρα εισαγωγής καθώς και εφοδιασμού της τοπικής αγοράς αλλά και τρίτων αγορών άλλων κρατών από την νέα μονάδα⁶. Μετά απ' αυτή την "φάση του ώριμου προϊόντος" ακολουθεί μία τρίτη στην οποία το προϊόν βρίσκεται πλέον σ' ένα προχωρημένο στάδιο τυποποίησης και οι λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες είναι σε θέση να προσφέρουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σαν τόπος εγκατάστασης και να προχωρούν ακόμη και σ' εξαγωγές στην αρχική χώρα παραγωγής του προϊόντος⁷.

Ο R. Vernon τροποποίησε το μοντέλλο του στις αρχές της δεκαετίας του 1970 κι άλλαξε την ονομασία των τριών σταδίων του κύκλου ζωής του προϊόντος. Τα τρία στάδια είναι αυτά του "ολιγοπωλίου βασισμένο στην καινοτομία"⁸ (innovation-based oligopoly), του "ώριμου ολιγοπωλίου"⁹ (mature oligopoly), και του "γηρασμένου ή παρωχημένου ολιγοπωλίου"¹⁰ (senescent oligopoly).

Ο ίδιος ο Vernon υπογραμμίζει ωστόσο για το μοντέλλο του ότι "... ενώ μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος εξέτασης των εταιρειών που είναι στο κατώφλι της ανάπτυξης ξένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, έχει χάσει κάπως την σχετικότητά του για τις επιχειρήσεις που έχουν ... αποκτήσει μία παγκόσμια διερευνητική ικανότητα κι έναν παγκόσμιο τρόπο σκέψης..."¹¹. Επίσης η αγορά των Η.Π.Α. δεν είναι πλέον

5. *ibid.*, R. Vernon, 1966, σελ. 194.

6. *ibid.*, R. Vernon, 1966, σελ. 196.

7. *ibid.*, R. Vernon, 1966, σελ. 202.

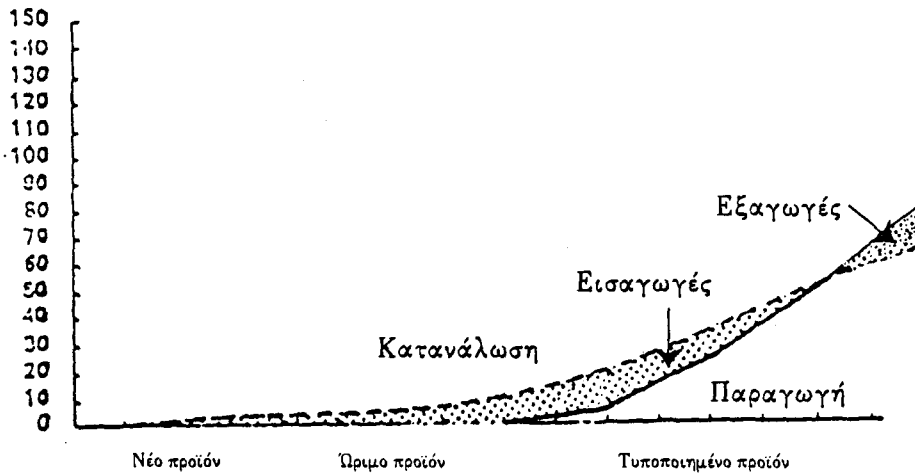
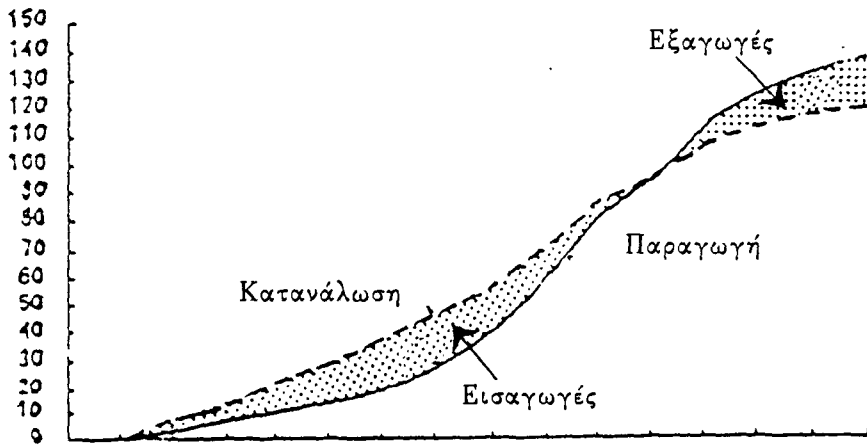
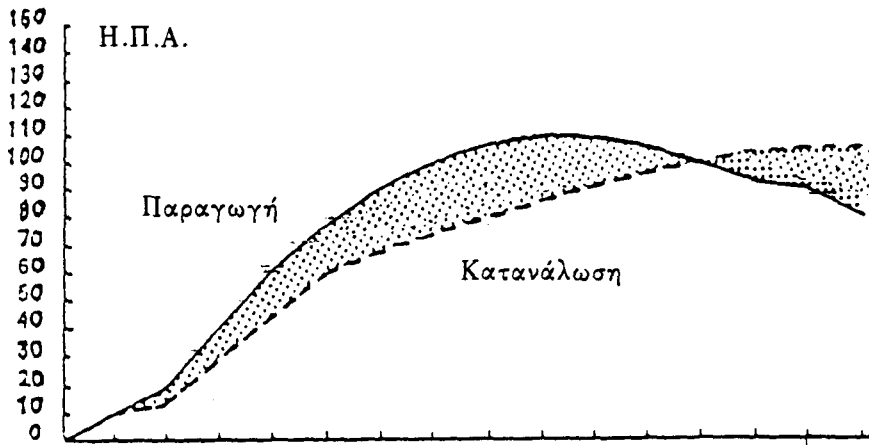
8. R. Vernon, (1974), "The location of Economic Activity", στο J. H. Dunning (επιμ.). "Economic Analysis and the Multinational Enterprise", London, Allen and Unwin σελ. 91.

9. *ibid.*, R. Vernon, 1974, σελ. 96.

10. *ibid.*, R. Vernon, 1974, σελ. 104.

11. R. Vernon, (1971), "Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν^ο 3



Στάδια εξέλιξης του "κύκλου ζωής" του προϊόντος κατά τον R. Vernon

μοναδική ως προς τις άλλες ανεπτυγμένες χώρες, είτε ως προς το κόστος ανά μονάδα εργασίας, είτε ως προς το υψηλό μέσο εισόδημα των καταναλωτών. Όπως παρατηρεί η L. Eden "...το μοντέλλο του κύκλου ζωής του προϊόντος έχασε την σπουδαιότητά του με το τέλος του τεχνολογικού χάσματος και την μείωση των διαφορών των κατά κεφαλήν εισοδημάτων στην τριαδική αγορά (Η.Π.Α., Ιαπωνία, Ευρωπαϊκή Κοινότητα"¹²).

Πιο συγκεκριμένα μπορούν να επισημανθούν οι εξής αδυναμίες στο μοντέλλο του R. Vernon:

α. Ο κύκλος ζωής προϊόντος βασίζεται σε μία γραμμική αλληλουχία σταδίων, για την διάρκεια των οποίων καθώς και για το κρίσιμο σημείο μετάβασης από το ένα στο άλλο δεν λαμβάνει χώρα ικανοποιητική ανάλυση¹³. Επιπλέον δεν προέβλεψε την δυνατότητα παράτασης του κύκλου ζωής ενός προϊόντος μετά την ωρίμανση, όταν πραγματοποιείται ελαφρά διαφοροποίησή του, (που δεν αλλοιώνει όμως τα βασικά χαρακτηριστικά του και την χρήση του), προσδίδοντάς του νέες διεξόδους εμπορικής εκμετάλλευσης και κερδοφορίας¹⁴.

β. Ο κύκλος ζωής του προϊόντος δεν εξηγεί ικανοποιητικά τις αμφίδρομες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων μεταξύ ανεπτυγμένων χωρών και μάλιστα στον ίδιο κλάδο οικονομικής δράσης.

γ. Ως μοντέλλο υποθέτει ότι οι καινοτομίες παράγονται μόνο σε ανεπτυγμένες χώρες ενώ σ' αρκετές περιπτώσεις δημιουργούνται καινοτομίες σε θυγατρικές εταιρίες διεθνικών επιχειρήσεων και μάλιστα σε αναπτυσσόμενα κράτη.

δ. Δεν μπορεί να ερμηνεύσει το μοντέλλο, την περίπτωση των Διεθνικών

Enterprises", Basic Book, N. York, σελ. 107.

12. Lorraine Eden (1991), "Bringing the firm Back in: Multinationals in International Political Economy", *Millenium Journal of International Relations*, Summer 1991, London, σελ. 199.

Επίσης βλέπε και I. H. Giddy, (1978), "The demise of the product cycle Model in International business theory", *Columbia Journal of World Business*, vol. 13, Spring, σελ. 90-97.

13. Peter Dicken, (1992), "Global Shift: The Internationalization of Economic Activity", 2nd Edition, London: Paul Chapman Publishing LTD, σελ. 141.

14. Το πρόβλημα γίνεται περισσότερο σύνθετο αν ληφθούν υπόψη και οι νέες μορφές επενδύσεων που θέτουν υπό αμφισβήτηση την ανάγκη πιστής εφαρμογής όλων των σταδίων του κύκλου ζωής του προϊόντος έως και την ανάληψη άμεσης ξένης επένδυσης. Για μία κριτική του μοντέλλου Vernon βλέπε και S. Hirsch, (1976), "An International Trade and Investment theory of the firm", *Oxford Economic Papers*, vol. 28, σελ. 258-276.

επιχειρήσεων με εφαρμοζόμενη καθετοποίηση της παραγωγής, καθώς οι θυγατρικές εταιρείες δραστηριοποιούνται στην παραγωγή ενός μόνο τμήματος του τελικού προϊόντος της μητρικής εταιρείας.

ε. Τέλος ο κύκλος ζωής του προϊόντος επιχειρεί να ερμηνεύσει μονοδιάστατα την μετακίνηση οικονομικών δραστηριοτήτων στον γεωγραφικό χώρο, μή-λαμβάνοντας υπόψη τις αιτίες και τους μηχανισμούς που παράγουν τον ίδιο τον κύκλο ζωής και ανευρίσκονται στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον δράσης της επιχείρησης αλλά και στις αντιδράσεις και πρωτοβουλίες των υπαρχόντων ή εν δυνάμει ανταγωνιστών. Ούτε καλύπτει ως μοντέλλο ικανοποιητικά τον τομέα παροχής υπηρεσιών αλλά και τους λόγους διεθνοποίησης των μικρών επιχειρήσεων (οι τελευταίες δεν έχουν συχνά την δυνατότητα τέτοιας έκτασης μετακίνησης των παραγωγικών εγκαταστάσεων στον γεωγραφικό χώρο, προκειμένου ν' ανταποκριθούν στα στάδια του κύκλου ζωής του προϊόντος)¹⁵.

15. Ο ίδιος ο R. Vernon επιχείρησε ν' ανασκευάσει μέρη του μοντέλλου του προκειμένου να ανταποκριθεί στην δυναμική εξέλιξη της διεθνούς οικονομίας. Βλέπε R. Vernon, (1979), "The product cycle hypothesis in a new International environment", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, 1979, σελ. 265.

3.7. Η μακρο-οικονομική προσέγγιση ερμηνείας των Kojima - Ozawa

Ο Κ. Kojima προσπάθησε να εξηγήσει τις διαφορές στους τρόπους πραγματοποίησης άμεσων ξένων επενδύσεων εταιρειών των Η.Π.Α. και της Ιαπωνίας στις αναπτυσσόμενες χώρες, καθώς και τις επιπτώσεις των διαφορών αυτών στην βελτίωση ή επιδείνωση του Διεθνούς Εμπορίου και της παγκόσμιας ευημερίας.

Ξεκινά την ανάλυσή του διακρίνοντας μεταξύ των Αμερικανικών άμεσων ξένων επενδύσεων που έχουν αντιεμπορικό χαρακτήρα και προανατολισμό (anti-trade oriented) και των Ιαπωνικών άμεσων ξένων επενδύσεων που έχουν προεμπορικό χαρακτήρα (trade-oriented)¹.

Σύμφωνα με τον Κ. Kojima η οικονομία των Η.Π.Α. χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη μίας δυαδικής δομής, δηλαδή από την συνύπαρξη καινοτόμων - ολιγοπωλιακών βιομηχανιών και παραδοσιακών βιομηχανιών. Η Αμερικανική οικονομική σκέψη ωθεί στην διεθνοποίηση ολιγοπωλιακές βιομηχανίες που έχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα τα οποία επιθυμούν να εκμεταλλευθούν μονοπωλιακά στις αναπτυσσόμενες χώρες. Μ' αυτόν τον τρόπο όμως υποστηρίζει ο Κ. Kojima, δεν προάγεται το Διεθνές εμπόριο, ούτε βελτιώνεται η οικονομική θέση των αναπτυσσόμενων κρατών².

Σ' αντίθεση με την Αμερικανική οικονομική αντίληψη περί διεθνοποίησης, οι Ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις λαμβάνουν χώρα σε τομείς στους οποίους η Ιαπωνία δεν έχει συγκριτικό πλεονέκτημα, τομείς δράσης στους οποίους οι αναπτυσσόμενες χώρες-υποδοχής των επενδύσεων διαθέτουν (ή είναι σε θέση ν' αναπτύξουν) τέτοια πλεονεκτήματα³. Τέτοιες βιομηχανίες βρίσκονται κυρίως στον πρωτογενή τομέα (πρώτες ύλες) αλλά και στον δευτερογενή τομέα (π.χ. υφαντουργία, ρουχισμός, συναρμολόγηση αυτοκινήτων ή ηλεκτρικών μηχανημάτων).

Η προσέγγιση Kojima διαφέρει από τις προαναφερθείσες θεωρίες στα εξής σημεία:

α. Το "πλεονέκτημα" που πρέπει να κατέχει η εταιρεία προκειμένου να

1. Κ. Kojima, (1973), "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 14, n. 1, June 1973, σελ. 2.

2. *ibid*, Κ. Kojima, 1973, σελ. 7.

3. Κ. Kojima, (1982), "Development oriented Direct foreign investment and the role of Asian Development Bank", Asian Development Bank, Report no 4, April 1982, σελ. 10.

διεθνοποιηθεί δεν είναι άμεσα αντιληπτό. Μάλιστα όσο πιο μικρή είναι η διαφορά τεχνολογικού επιπέδου μεταξύ της βιομηχανίας που πραγματοποιεί άμεσες ξένες επενδύσεις, και της βιομηχανίας της χώρας υποδοχής των επενδύσεων, τόσο πιο εύκολη είναι η μεταφορά των παραγωγικών δραστηριοτήτων. Στην ουσία δεν μεταφέρεται κάποιας μορφής εξειδικευμένη τεχνολογία ή τεχνογνωσία αλλά γενική τεχνολογία που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων όπως τεχνικές συναρμολόγησης, έλεγχοι ποιότητας προϊόντος, επιλογή υλικών, τρόπος εγκατάστασης παραγωγικής διαδικασίας κ.τ.λ.

β. Ο τύπος της Ιαπωνικής επιχείρησης που διεθνοποιεί την δράση της, είναι αυτός της μικρής και μεσαίας επιχείρησης κι όχι η ολιγοπωλιακή και μεγάλου μεγέθους επιχείρηση όπως συμβαίνει στις Αμερικανικές άμεσες ξένες επενδύσεις.

γ. Δεν τίθεται ως προϋπόθεση υλοποίησης των άμεσων ξένων επενδύσεων, η ύπαρξη ολιγοπωλιακών ή μονοπωλιακών δομών είτε στην μητρική - χώρα προέλευσης της εταιρείας, είτε στην χώρα υποδοχής των επενδύσεων⁴.

Ο Τ. Ozawa υιοθέτησε αρκετά στοιχεία της προσέγγισης Kojima επιχειρώντας παράλληλα την περαιτέρω επεξεργασία και ανάπτυξη τους. Σύμφωνα με τον Ozawa η έλλειψη εργατικού δυναμικού στην Ιαπωνία, στα μέσα της δεκαετίας του 1960, προκάλεσε μεγάλες δυσκολίες σε μικρές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στην παραγωγή προϊόντων εντάσεως εργασίας. Η εξέλιξη αυτή σε συνδυασμό με την προσφορά χαμηλού εργατικού κόστους σε Ασιατικές χώρες προκάλεσε αναπόφευκτα την εκροή Ιαπωνικών επενδυτικών κεφαλαίων σ' αυτά τα κράτη⁵.

Το ενδιαφέρον ωστόσο των Ιαπωνικών εμπορικών εταιρειών για επενδύσεις στον εξορυκτικό τομέα τρίτων χωρών, προηγήθηκε του Ιαπωνικού ενδιαφέροντος στον τομέα της δευτερογενούς παραγωγής. Οι εμπορικές εταιρείες της Ιαπωνίας διαδραμάτισαν διπλό ρόλο τόσο ως εξαγωγικός πράκτορας (που τις ωθούσε να συμμετέχουν σε επενδύσεις εντάσεως εργασίας σε τρίτες χώρες), όσο και ως πράκτορας - προμηθευτής πρώτων υλών της Ια-

4. Ian H. Giddy - S. Young, (1982), "Conventional theory and unconventional multinational enterprise", London, Croom Helm, 1982, σελ. 65.

5. T. Ozawa, (1979), "Multinationalism, Japanese style: The Political economy of outward dependency", Princeton, Princeton university Press 1979, σελ. 114.

πωνικής βιομηχανίας (που τις παρακινούσε να επενδύουν σε μεγάλη κλίμακα στον τομέα εξόρυξης πρώτων υλών). Και ο T. Ozawa λοιπόν υπογράμμισε την διαφορά μεταξύ των μικρο-οικονομικών κινήτρων διεθνοποίησης των εταιρειών των Η.Π.Α. (δηλαδή μία διαδικασία εξέλιξης και μεγέθυνσης της επιχείρησης καθώς και εκμετέλλευσης κάποιου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος), και των μακρο-οικονομικών κινήτρων διεθνοποίησης των Ιαπωνικών εταιρειών (έλλειψη εγχώριων συντελεστών παραγωγής, ασφάλεια απρόσκοπτης ροής πρώτων υλών στην παραγωγή κ.τ.λ.).

Ωστόσο ο Ozawa αναφέρει και ορισμένους δευτερεύοντες παράγοντες που ωθούν σε διεθνοποίηση όπως η ανατίμηση του γιεν και το αυξημένο ενεργειακό κόστος, χωρίς να παραβλεφθεί και η στήριξη της Ιαπωνικής Κυβερνήσεως για βιομηχανίες που έπρεπε να εκσυγχρονισθούν και να διεθνοποιηθούν με βάση κρατικά αναπτυξιακά προγράμματα⁶.

Κατά τον P. Buckley οι θέσεις Kojima-Ozawa αναφέρονται σ' έναν συγκεκριμένο είδος άμεσων ξένων επενδύσεων (Ιαπωνικές) και σ' έναν συγκεκριμένο τύπο χώρας-υποδοχής των επενδύσεων (λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες), γεγονός που αναπόφευκτα μειώνει την δυνατότητα εφαρμογής του μοντέλλου και σε άλλες περιπτώσεις. Επιπρόσθετα αγνοείται ο σημαντικός ρόλος των υπηρεσιών στην παραγωγή τελικών προϊόντων⁷. Αλλά επιπλέον δεν γίνεται σ' αυτή την προσέγγιση αναφορά στον ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα της εσωτερικοποίησης που υπάρχει στις Ιαπωνικές επιχειρήσεις είτε ως εσωτερικοποίηση αγορών ενδιάμεσων προϊόντων, είτε ως εσωτερικοποίηση παραγωγής μεταξύ "συνδεδεμένων οικονομικά επιχειρήσεων". Τέλος οι Kojima και Ozawa αγνόησαν την επιρροή της εθνικής, περιφερειακής και τοπικής κουλτούρας στην επιλογή συγκεκριμένων τοποθεσιών υλοποίησης άμεσων ξένων επενδύσεων.

Ο J. E. Roemer⁸ στην δική του κριτική υποστήριξε ότι η προεμπορική φύση των Ιαπωνικών άμεσων ξένων επενδύσεων οφείλεται σε "τυχαίους λόγους", επισημαίνοντας ότι δεν αποκλείεται στο μέλλον η Ιαπωνία να διεθνοποιήσει και σύγχρονες - καινοτόμες βιομηχανίες. Ως τυχαίως δε λόγους αναφέρει τους εξής:

6. *ibid*, T. Ozawa, 1979, σελ. 74.

7. P. J. Buckley, (1991), "Kojima's theory of Japanese foreign direct investment revisited", *Hitotsubashi journal of Economics*, vol. 32, 1991, σελ. 106.

8. *ibid*, T. Ozawa, 1979, σελ. 59.

α. Η Νοτιο-Ανατολική Ασία ήταν μία από τις κύριες σφαίρες επιρροής της Ιαπωνίας προπολεμικά και οι άμεσες ξένες επενδύσεις εντάσεως εργασίας ήταν ο φυσικός τρόπος επένδυσης για την συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.

β. Η ύπαρξη Ιαπωνικών εμπορικών εταιρειών με αλλοδαπές οικονομικές δραστηριότητες, ευνόησε την πρώιμη εκροή πόρων σ' επενδύσεις μικρής κλίμακας σε μή ανταγωνιστικές βιομηχανίες.

γ. Η μεγάλη ακόρεστη εγχώρια αγορά σε συνδυασμό με την ισχυρή ανταγωνιστική θέση της Ιαπωνικής οικονομίας δεν δημιουργούσε προϋποθέσεις διεθνοποίησης για τις πιο προηγμένες Ιαπωνικές βιομηχανίες.

Σ' επίπεδο εμπειρικών μελετών τ' αποτελέσματα είναι διφορούμενα καθώς οι K. Kojima⁹, Z. Zhang και Chin Hock¹⁰ επιβεβαιώνουν τις θέσεις της θεωρίας Kojima - Ozawa ενώ η ανάλυση του C. Lee για την Κορετική Οικονομία¹¹ και του T. Chou για την Ταϊβάν¹² καταλήγουν σε μεικτά συμπεράσματα.

Πιο συγκεκριμένα ο Chung H. Lee ενώ συμφωνεί με την θέση Kojima ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις λαμβάνουν χώρα σ' εκείνους τους τομείς στους οποίους η χώρα-προέλευσης της επενδύουσας εταιρείας χάνει το συγκριτικό της πλεονέκτημα, ωστόσο προτείνει παράλληλα την επαναδιατύπωση της θεωρίας σ' ένα πιο δυναμικό πλαίσιο ανάλυσης.

Ο Tein-Chen Chou σ' έρευνα που πραγματοποίησε για τις άμεσες ξένες επενδύσεις δεκατριών βιομηχανιών των Η.Π.Α. και της Ιαπωνίας στην Ταϊβάν την περίοδο 1953-1985, επιβεβαίωσε την ορθότητα ορισμένων από τους θεωρητικούς ισχυρισμούς του Kojima (π.χ. ότι οι εταιρείες των Η.Π.Α.

9. K. Kojima, (1985), "Japanese and American Direct Investment in Asia: A Comparative Analysis", Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 26, n. 2, 1985.

10. Οι Z. Zhang και Chin Hock μελετώντας την σχέση εμπορίου και άμεσων ξένων επενδύσεων μεταξύ Κίνας και ασιατικών χωρών, τονίζουν ότι οι επενδυτικές εκροές λαμβάνουν χώρα σε τομείς που το κράτος προέλευσης των κεφαλαίων έχει απωλέσει το συγκριτικό του πλεονέκτημα.

Βλέπε Z. Zhang - Chin Hock, (1995), "Trade Interdependence and direct foreign Investment between ASEAN and China", World Development, vol. 24, n. 1, 1995, σελ. 168.

11. Chung H. Lee, (1990), "Direct foreign Investment, structural adjustment and International Division of Labor: A dynamic macroeconomic theory of direct foreign Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 31, n. 2, December 1990, σελ. 63.

12. Tein-Chen Chou, (1988), "American and Japanese direct foreign Investment in Taiwan: A Comparative study", Hitotsubashi Journal of economics, vol. 29, n. 2, December 1988, σελ. 171.

που προβαίνουν σε άμεσες ξένες επενδύσεις είναι συνήθως μεγάλου μεγέθους, οι επενδύσεις είναι εντάσεως κεφαλαίου και προτιμάται η κατοχή της πλειοψηφίας των μετοχών από Αμερικανούς επενδυτές), ενώ αμφισβήτησε ορισμένες άλλες θέσεις όπως την υπόθεση για τον έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό των Ιαπωνικών εταιρειών. Συγκεκριμένα οι εταιρείες των Η.Π.Α. στην Ταϊβάν εξήγγαν το 61% των προϊόντων τους και οι Ιαπωνικές εταιρείες το 60% της παραγωγής τους¹³.

13. Σε κάθε περίπτωση η θέση Kojima-Ozawa υπερτονίζει τον ρόλο του κράτους προέλευσης των επενδυτικών κεφαλαίων ενώ δεν μελετά ικανοποιητικά την επιρροή, επί του είδους των άμεσων ξένων επενδύσεων, που έχει η εξελικτική πορεία της Ιαπωνικής ανάπτυξης προς την βιομηχανική ωριμότητα.

3.8. Κλασσικές και νεώτερες προσεγγίσεις των θεωρητικών του Ιμπεριαλισμού.

Α. Το ζήτημα της επιλογής τόπου εγκατάστασης μίας παραγωγικής μονάδας σε παγκόσμια κλίμακα, συνδέεται στενά κατά τους υποστηρικτές των θεωριών του ιμπεριαλισμού, με την στρατηγική επεκτάσεως του μονοπωλιακού κεφαλαίου και την γένεση των σύγχρονων πολυεθνικών εταιρειών, που ιστορικά εμφανίζεται στα τέλη του 19^{ου} αιώνα¹.

Σύμφωνα με τους συγγραφείς αυτής της σχολής σκέψης, η Διεθνής οικονομία δεν είναι σύνολο εθνικών μονάδων αλλά ένα ενιαίο καπιταλιστικό σύστημα όπου οι διεθνικές επιχειρήσεις καταλαμβάνουν σημαίνουσα θέση². Η διεθνοποίηση της επιχείρησης αποτελεί εκείνο το στάδιο "... κατά την διάρκεια του οποίου οι έμφυτες τάσεις της καπιταλιστικής εταιρείας καταλήγουν σε πλήρη δύναμη"³.

Ο C. A. Michalet διακρίνει τρεις βασικούς στόχους της εξαγωγής κεφαλαίων από πολυεθνικές επιχειρήσεις προς αναπτυσσόμενες χώρες που είναι οι εξής⁴:

α. Το κεφάλαιο στην εποχή του Λένιν επιδίωκε την απόσπαση πρώτων υλών.

β. Το κεφάλαιο επιδιώκει την κυριαρχία των αγορών που δεν μπορούν να κατακτηθούν με την εξαγωγή εμπορευμάτων.

γ. Η εξαγωγή κεφαλαίων αποσκοπεί στην εκμετάλλευση του φθηνού εργατικού δυναμικού προκειμένου να παραχθούν εμπορεύματα που προρίζονται για την χώρα προέλευσης του κεφαλαίου ή (και) για άλλα κράτη.

Και οι Cawling-Sugden⁵ στην μελέτη τους για τις πολυεθνικές επιχει-

1. Θ. Αργύρης (1985), "Οικονομική του χώρου, θεωρία του τόπου εγκαταστάσεως, τόμος 1, Θεσσαλονίκη, Εκδ. Αφοι Κυριακίδη, σελ. 179.

2. R. Murray, (1972), "Underdevelopment, the International firm and the International division of Labour", στο συλλογικό έργο Society for International Development (επιμ), "Towards a new World Economy", Rotterdam: Rotterdam University Press, σ. 162.

3. H. Magdoff, (1976), "The Multinational Corporation and Development-a contradiction:" στο D. E. Apter - L. W. Goodman (επιμ), "the Multinational corporation and Social change", N. York, Praeger, σελ. 200.

4. A. Brewer, (1990), "Marxist theories of Imperialism: A critical survey", London, Routledge, 2nd Edition, σελ. 264.

5. R. Cawling - P. Sugden, (1987), "Transnational Monopoly Capitalism", London, Wheatsheaf, σελ. 69.

ρήσεις εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην τρίτη μορφή εξαγωγής κεφαλαίων που προσανατολίζει σ' έναν "νέο διεθνή καταμερισμό εργασίας".

Οι θεωρητικοί της εξάρτησης επιχείρησαν να ερμηνεύσουν την διεθνοποίηση του κεφαλαίου υιοθετώντας την ύπαρξη μίας ιεραρχικά διαρθρωμένης παγκόσμιας τάξης⁶ που βασίζεται στην ασύμμετρη επικυριαρχία των ανεπτυγμένων χωρών επί των αναπτυσσομένων χωρών⁷, και διέπεται από τον "νόμο του αυξανόμενου μεγέθους της εταιρείας" και από τον "νόμο της άνισης ανάπτυξης"⁸.

Κατά τον T. Dos Santos είναι δυνατή η διάκριση τριών περιόδων σχέσεων εξάρτησης⁹:

α. Αποικιοκρατική περίοδος

β. Χρηματιστική-βιομηχανική περίοδος

γ. Περίοδος εξάρτησης από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις

Όλες αυτές οι μορφές εξάρτησης κατά τον Dos Santos αντιστοιχούν σε καταστάσεις που διαμορφώθηκαν όχι μόνο από τις διεθνείς σχέσεις αλλά και από την εσωτερική οικονομική και πολιτική διάρθρωση των χωρών - υποδοχής των κεφαλαίων.

Όπως υπογραμμίζει ο O. Sunkel¹⁰ οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν βασικό στοιχείο του συστήματος κυριαρχίας των ανεπτυγμένων κρατών και αντικαθιστούν σε μεγάλο βαθμό την αγορά επειδή ελέγχουν τόσο τις πηγές προσφοράς των συντελεστών παραγωγής όσο και την αγορά προϊόντων.

Η ανάλυση που ακολουθεί βασίζεται στην διάκριση των "κλασσικών θεωριών του ιμπεριαλισμού" και των "σύγχρονων θεωριών του ιμπεριαλισμού", ενώ η κριτική που ασκείται αποσκοπεί στην απομόνωση των θετικών

6. J. M. Grieco, (1986), "Foreign Investment and Development: Theories and Evidence" στο T. H. Moran, (επιμ.), "Investing in Development: New Roles for private capital; Washington, Overseas Development Council, σελ. 27.

7. F. Perroux, (1979), "An outline of a theory of the dominant economy", στο G. Modelski (επιμ.), "Transnational Corporations and World Order", U.S.A., W H. Freeman Public, σελ. 135.

8. R. Gilpin, (1975), "U. S. Power and the Multinational Corporation", United Kingdom, Macmillan Press, σελ. 229.

9. T. Dos Santos, (1970), "The Structure of Dependence", American Economic Review, vol. LX, n. 2, May 1970, σελ. 232.

10. O. Sunkel, (1979), "Big Business and Dependencia", στο G. Modelski, "Transnational Corporations and World Order", USA, W. H. Freeman σελ. 217.

στοιχείων που μπορούν να βοηθήσουν ερευνητικά ετούτη την διατριβή.

Β. Ο J. Hobson μελετώντας την οικονομία της Μεγάλης Βρετανίας στα τέλη του 19^{ου} αιώνα επεσήμανε δύο “ανάγκες”, (όπως τις ονόμασε), του ιμπεριαλισμού:

α. την ανάγκη γεωγραφικής επέκτασης σε νέες περιοχές προκειμένου να εγκατασταθεί ο αυξανόμενος πληθυσμός της Μεγάλης Βρετανίας¹¹. Όπως έγραφε χαρακτηριστικά “... η Βρεττανική πολιτική είναι πρωταρχικά αγώνας για κερδοφόρες αγορές επενδύσεων”¹². Ποιά είναι όμως τα αίτια διεθνοποίησης του κεφαλαίου κατά τον Hobson;

Η ανάλυσή του βασίζεται στις έννοιες της υποκατανάλωσης (underconsumption) και υπεραποταμίευσης (oversaving). Τα μονοπώλια που έχουν δημιουργηθεί αυξάνουν συνεχώς τα κέρδη τους και οδηγούν σε συγκέντρωση του κεφαλαίου σ’ ολόένα και λιγότερους κεφαλαιούχους. Τα περισσότερα δε, από αυτά τα κέρδη αποταμιεύονται γι’ αυτό και παρατηρείται το φαινόμενο της αυξημένης αποταμίευσης που σε συνδυασμό με την έλλειψη κερδοφόρων εγχώριων επενδύσεων¹³, και την έλλειψη εγχώριας ζήτησης (λόγω της άνισης κατανομής του εθνικού εισοδήματος που ευνοεί την υποκατανάλωση), δημιουργεί πιέσεις για εξαγωγή του κεφαλαίου και αναζήτηση νέων αγορών¹⁴. Αυτή ακριβώς η αναζήτηση ενισχύει τον ανταγωνισμό των αποικιακών δυνάμεων για αγορές και πρώτες ύλες τρίτων κρατών μ’ αποτέλεσμα τις πολεμικές αναμετρήσεις εντός και εκτός του Ευρωπαϊκού χώρου.

Αν και ο J. Hobson δεν ανήκει στους Μαρξιστές συγγραφείς, εντούτοις η σκέψη του άσκησε σημαντική επιροή σε άλλους θεωρητικούς όπως ο Β. Ι. Λένιν και ο Μπουχάριν.

Εξίσου σημαντική υπήρξε και η συνεισφορά του R. Hilferding και ειδικά η ανάλυση του “χρηματιστικού κεφαλαίου”, δηλαδή της συγχώνευσης βιομηχανικού και χρηματοδοτικού κεφαλαίου που έχει ως αποτέλεσμα την δημιουργία ισχυρών μονοπωλίων που αγωνίζονται με όλα τα μέσα (ακόμη

11. Grazia - letto Gillies, (1994), “International Production: Trends: theories, effects”, Cambridge, Blackwell Publishers, σελ. 46.

12. J. A. Hobson, (1938), “Imperialism: A Study”, London, Allen and Unwin, 3rd edition, σελ. 53.

13. P. J. Cain (1978), “J. A. Hobson, Cobdenism, and the radical theory of economic imperialism”, Economic History Review, vol. 31, σελ. 578.

14. op. cit, A. Brewer, 1990, σελ. 73.

και μέ κρατική υποστήριξη) για τον έλεγχο των αγορών¹⁵.

Η εξαγωγή κεφαλαίων είναι μία φυσική διαδικασία του καπιταλισμού, αφού το κεφάλαιο αναζητώντας την μέγιστη απόδοσή του εγκαθίσταται στις τοποθεσίες παραγωγής με το πιο χαμηλό κόστος αλλά συχνά και με τα πιο πλούσια κοιτάσματα πρώτων υλών. Εκτός βεβαίως της αναζήτησης μέγιστης απόδοσης ο Hilferding, αναφέρει κι άλλους δευτερεύοντες λόγους για την εξαγωγή κεφαλαίων όπως είναι η υπερπήδηση προστατευτικών δασμών αλλά και η εκμετάλλευση των διαφορών στα επιτόκια. Ο τρόπος σύνδεσης του χρηματιστικού κεφαλαίου με την εξαγωγή κεφαλαίων, στην μελέτη του Hilferding επιτυγχάνεται με την ανάλυση μίας νέας οργανωτικής μορφής οικονομικής μονάδας που αποκαλεί συμμετοχική εταιρία. Η τελευταία διευκολύνει την διαδικασία ίδρυσης θυγατρικών εταιρειών αλλά και αλλάζει την μορφή εξαγωγής κεφαλαίου από επενδύσεις χαρτοφυλακίου σε άμεσες ξένες επενδύσεις¹⁶.

Ο N. Bucharin όπως μαρτυρεί εύγλωττα και ο τίτλος του έργου του “Ιμπεριαλισμός και παγκόσμια οικονομία”, επιχείρησε την μελέτη του ιμπεριαλισμού υπό το πρίσμα της διεθνούς οικονομίας.

Επηρεαζόμενος από την θέση του Hilferding περί του ρόλου του “χρηματιστικού κεφαλαίου”, προσέδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην στενή σύνδεση του βιομηχανικού με το τραπεζικό κεφάλαιο¹⁷, αλλά και στην σύνδεση του χρηματιστικού κεφαλαίου με το καπιταλιστικό κράτος, που μετατρέπει “... ολόκληρη την εθνική οικονομία σε μία γιγάντια επιχείρηση... υπό την κηδεμονία των οικονομικών βασιλέων και του καπιταλιστικού κράτους”¹⁸.

Ο Bucharin εκλαμβάνει ως λόγους εξαγωγής των κεφαλαίων την δημιουργία μονοπωλίων στο εσωτερικό των ανεπτυγμένων κρατών, την αναζήτηση υψηλότερης απόδοσης κεφαλαίου¹⁹ (ειδικά σε περίοδο “υπερσυσσώρευσης κεφαλαίων στο εσωτερικό της χώρας), αλλά και τον αγώνα για εξασφάλιση πρώτων υλών καθώς και νέων αγορών για την πώληση τελικών προϊόντων. Με την εξαγωγή κεφαλαίων επιτυγχάνεται επίσης και η αποφυ-

15. R. Hilferding (1981), “Finance Capital: a study of the latest phase in Capitalist Development”, London: Routledge and Kegan Paul: first published in German 1910, σελ. 301.

16. *ibid*, R. Hilferding, 1981, σελ. 324.

17. N. Bucharin, (1917), “Imperialism and World Economy”, London: Merlin Press, 1987 edition, σελ. 70.

18. *ibid*, N. Bucharin, 1917, σελ. 73.

19. *ibid*, N. Bucharin, 1917, σελ. 84.

γή δασμολογικών εμποδίων που αποτελούν τμήμα της προστατευτικής οικονομικής πολιτικής που υιοθετούν τα κράτη.

Ο Β.Ι. Λένιν στην δική του θεωρητική προσέγγιση υποστήριξε ότι ο ιμπεριαλισμός είναι το μονοπωλιακό στάδιο του καπιταλισμού όπου θεμελιώνεται η κυριαρχία των μονοπωλίων και του χρηματιστικού κεφαλαίου και συγκεντρώνει τα εξής πέντε χαρακτηριστικά²⁰:

α. Συγκέντρωση της παραγωγής και του κεφαλαίου, που έχει φθάσει σε τέτοιο υψηλό στάδιο ανάπτυξης, ώστε να δημιουργεί μονοπώλια που παίζουν αποφασιστικό ρόλο στην οικονομική ζωή.

β. Συγχώνευση του τραπεζικού με το βιομηχανικό κεφάλαιο και δημιουργία μίας χρηματοδοτικής ολιγαρχίας στην βάση του χρηματιστικού κεφαλαίου.

γ. Εξαγωγή κεφαλαίου που σε αντίθεση με την εξαγωγή εμπορευμάτων λαμβάνει εντελώς ιδιαίτερη σημασία.

δ. Σχηματισμός διεθνών μονοπωλιακών συνδέσμων καπιταλιστών οι οποίοι μοιράζουν τον κόσμο ανάμεσά τους.

ε. τελειωμένη γεωγραφική κατανομή της γης μεταξύ των μεγαλύτερων καπιταλιστικών δυνάμεων.

Στο ιμπεριαλιστικό στάδιο ανάπτυξης του καπιταλισμού, οι προηγμένες καπιταλιστικές χώρες επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους στην εξαγωγή αγαθών. Ωστόσο, καθώς η παραγωγή συγκεντρώνεται ολοένα και περισσότερο σε μονοπώλια και καθώς ο έλεγχος των αποφάσεων από τα χρηματιστικά συμφέροντα αποκτά ιδιαίτερη σημασία, το “πλεόνασμα της συσσώρευσης”, επιβάλλει φθίνοντα ποσοστά κέρδους και συνακόλουθα ωθεί σ’ εξαγωγή κεφαλαίων σε καθυστερημένες οικονομικά περιοχές. Όπως γράφει ο Λένιν “... σ’ αυτές τις καθυστερημένες χώρες, τα κέρδη είναι συνήθως υψηλά, γιατί το κεφάλαιο σπανίζει, η τιμή της γης είναι σχετικά χαμηλή, οι μισθοί είναι χαμηλοί, και οι πρώτες ύλες είναι φθηνές²¹. Δηλαδή πέρα από την αναζήτηση υψηλότερου ποσοστού κέρδους ο Λένιν αναφέρει ως λόγο εξαγωγής κεφαλαίων και την αναζήτηση φθηνών πρώτων υλών και αγροτικών προϊόντων καθώς και την εξασφάλιση αγορών για την απορ-

20. V. I. Lenin, 1950, “Imperialism: The highest stage of Capitalism”, in selected works, vol. 1, Moscow, Foreign languages Publishing House, first published in Russian 1917, σελ. 525.

21. *ibid.*, V. I. Lenin, 1950, σελ. 496.

ρόφηση των παραγόμενων τελικών προϊόντων.

Η απάντηση της Ρ. Λούξεμπουργκ στο θεωρητικό πρόβλημα των αιτιών της συνεχούς εξαγωγής κεφαλαίων από τις ανεπτυγμένες χώρες, βασίζεται στην βαθειά εδραιωμένη πεποίθησή της ότι ο καπιταλισμός των τελευταίων είναι σε αδυναμία να πραγματοποιήσει από μόνος του το παραγόμενο πλεόνασμα (δηλαδή να το πωλήσει και να το επανεπενδύσει παραγωγικά), επειδή δεν υπάρχει επαρκής ενεργή ζήτηση κι άρα είναι αδήριτη ανάγκη η εξεύρεση αγοραστών εκτός της καπιταλιστικής κοινωνίας προκειμένου ν' απορροφηθούν τα παραγόμενα καταναλωτικά και κεφαλαιουχικά αγαθά²².

Εκτός όμως από την παρεχόμενη λύση στο πρόβλημα της πραγματοποίησης, χρειάζονται και οι προκαπιταλιστικοί τρόποι παραγωγής για την απρόσκοπτη παροχή πρώτων υλών, (απαραίτητων για την παραγωγή στις καπιταλιστικές χώρες), αλλά και για την εκμετάλλευση της "δεξαμενής εργατικής δύναμης των προκαπιταλιστικών κοινωνιών"²³. Η διαδικασία αυτή στην ιμπεριαλιστική φάση της καπιταλιστικής συσσώρευσης περικλείει τελικά, σύμφωνα με την Luxemburg και το στάδιο της εκβιομηχάνισης και της καπιταλιστικής απελευθέρωσης των οικονομικά καθυστερημένων κρατών.

Γ. Η αναφορά στις κλασικές θεωρίες του ιμπεριαλισμού συνιστά αναγκαίο στάδιο της ανάλυσης των λόγων διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, ενώ τα θεωρητικά μεθοδολογικά και πρακτικά ζητήματα που αναφύονται προδιαγράφουν και τα όρια των δυνατοτήτων εφαρμογής των θέσεων αυτών στην σημερινή πραγματικότητα.

Μία βασική αδυναμία των κλασικών έργων του ιμπεριαλισμού, είναι η προδιαγεγραμμένη-νομοτελειακή κατάρρευση του καπιταλισμού. Οι διαδοχικές οικονομικές κρίσεις, οι οποίες αποτελούν ενδογενές γνώρισμα του καπιταλιστικού οικονομικού συστήματος, αναπόφευκτα κατευθύνουν τ' όλο σύστημα στην καταστροφή του. Όπως έγραφε ο Κ. Μαρξ "... οι αστικές σχέσεις έχουν στενέψει πολύ για να χωρέσουν τον πλούτο που δημιουργήσαν. Με ποιόν τρόπο ξεπερνά η μπουρζουαζία τις κρίσεις; Από την μια μεριά

22. R. Luxemburg, (1971), "The Accumulation of Capital", London, Routledge and Paul Kegan, 1971, σελ. 368.

23. *ibid.*, R. Luxemburg, 1971, σελ. 368.

καταστρέφοντας αναγκαστικά ένα σωρό παραγωγικές δυνάμεις και από την άλλη με το να κατακτά νέες αγορές, και να εκμεταλλεύεται πιο εντατικά, πιο πλατιά όλες τις παλαιές αγορές. Πού καταλήγουν αυτά τα μέσα; Στο να προετοιμάζει κρίσεις πιο γενικές, και πιο βαθιές και να λιγосτεύει τα μέσα που θα μπορούσαν να τις προλάβουν”²⁴. Το οικονομικό σύστημα λοιπόν αποδιαρθρώνεται και μάλιστα συνολικά καθώς οι μηχανισμοί εκτόνωσης της κρίσης διάγουν οι ίδιοι λειτουργική κρίση.

Η Ρ. Λούξεμπουργκ υποστηρίζοντας την νομοτελειακή καταστροφή των καπιταλιστικών παραγωγικών δομών υποβάθμισε τις δυνατότητες ανα- παραγωγής του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής. Για παράδειγμα τα ατομικά κεφάλαια υπό την πίεση του ανταγωνισμού, πραγματοποιούν νέες επενδύσεις δημιουργώντας νέες αγορές για την απορρόφηση του πλεονά- σματος²⁵. Επιπλέον η τεχνική-κοινωνική παραγωγή του συστήματος, αλλά και η υποδομή του, διευρύνονται σε χρονικές περιόδους ανάπτυξης του συστήματος, γεγονός που οδηγεί σε αύξηση του αριθμού των απασχο- λούμενων εργασιών, αλλά και του σύνολου των μισθών, και επομένως αύξη- ση της ζήτησης καταναλωτικών προϊόντων κι άρα μείωση του παραγώμενου πλεονάσματος. Αλλά παραβλέπεται στην ανάλυση και η δυνατότητα προ- σωρινής τουλάχιστον εκτόνωσης των κρίσεων με την αλλαγή του επεν- δυτικού ενδιαφέροντος από την παραγωγή καταναλωτικών αγαθών προς την παραγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών²⁶. Πρέπει εξάλλου να επισημανθεί ότι η πρόοδος του καπιταλισμού δημιούργησε στις ανεπτυγμένες χώρες τις απα- ραίτητες προϋποθέσεις για την αύξηση των πραγματικών μισθών²⁷ γεγονός που είχε υπογραμμιστεί και από τον Β. Ι. Λένιν. Ο Μπουχάριν αναφερόμενος στην Ιμπεριαλιστική πολιτική εκμετάλλευσης των χωρών της περιφέρειας²⁸

24. Κ. Μαρξ - Φ. Ένγκελς, (1963), “Κομμουνιστικό Μανιφέστο”, Αθήνα, Μετάφραση Γ. Κ. Κορδάτου, σελ. 60.

25. Α. Β. Παλαιός, (1987), “Ζητήματα θεωρίας του Ιμπεριαλισμού”, Αθήνα, Οδυσσεάς, Δεκέμβριος 1987, σελ. 40.

26. *ibid*, Α. Β. Παλαιός, 1987, σελ. 40.

27. Gabriel Palma, (1978), Dependency: A formal theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete situations of underdevelopment”, World Development, vol. 6, July - August 1978, σελ. 881-925.

28. Χαρακτηριστικές είναι και οι θέσεις των Κ. Μαρξ και Φ. Ένγκελς για την διάσπαση της παγκόσμιας εργατικής τάξης. Γράφει ο Κ. Μαρξ “... ο συνήθης Άγγλος εργάτης μισεί τον Ιρλανδό εργάτη σαν ανταγωνιστή που του χαμηλώνει το βιοτικό του επίπεδο. Σε σχέση με τον Ιρλανδό εργάτη αισθάνεται τον εαυτό του σαν μέλος της άρχουσας εθνότητας κι έτσι γίνεται

τονίζει ότι “... ο λογαριασμός της πολιτικής αυτής δεν πληρώνεται από τους εργάτες της ηπειρωτικής Ευρώπης, ούτε από τους εργάτες της Αγγλίας αλλά από τους μικρούς λαούς των αποικιών... οι ευρωπαϊοί εργάτες κρινόμενοι από την σκοπιά της στιγμής είναι οι νικητές επειδή αυξάνουν τους μισθούς τους λόγω βιομηχανικής ευημερίας. Τα κέρδη αυτά που αποχτά το ιμπεριαλιστικό κράτος συνοδεύονται από αύξηση των μισθών των αντίστοιχων στρωμάτων της εργατικής τάξης, πρωταρχικά των ειδικευμένων εργατών”²⁹.

Η Ρ. Λούξεμπουργκ δεν εξήγησε επαρκώς και την εμμονή ύπαρξης (ακόμη και σήμερα) προκαπιταλιστικών κι άλλων τρόπων παραγωγής πλάϊ στους καπιταλιστικούς τρόπους παραγωγής εφόσον βασική της θέση ήταν η επικράτηση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής σε παγκόσμιο επίπεδο. Αυτή η μεικτή διάρθρωση των καπιταλιστικών με προκαπιταλιστικούς τρόπους παραγωγής χρησιμοποιήθηκε από μεταγενέστερους “θεωρητικούς της εξάρτησης”³⁰ προκειμένου να ερμηνευθούν φαινόμενα υπανάπτυξης, είτε εστιάζοντας το ενδιαφέρον στον οικονομικό τομέα³¹, είτε στον πολιτικό τομέα, είτε στον κοινωνικο-πολιτιστικό τομέα (σύμφωνα με τον J. H. Boeke

όργανο των αριστοκρατών και καπιταλιστών της χώρας του ενάντια στην Ιρλανδία δυναμώνοντας έτσι την κυριαρχία τους επάνω του... Αυτός ο ανταγωνισμός είναι το μυστικό της ανικανότητας της εργατικής τάξης παρά η οργάνωσή της” (Κ. Μαρξ, στους Μάγιερ-Βοτ, 9/4/1870), στο Κ. Μαρξ - Φ. Ένγκελς, (1985), “Η Επιστήμη της Κοινωνίας”, Αθήνα Στοχαστής, Μετάφρ. Θ. Καλόμαλος, σελ. 184.

Αλλά και ο Φ. Ένγκελς έγραφε στον Κάουτσκι (12/9/1882), “... Με ρωτάς τι σκέφτονται οι Άγγλοι εργάτες για την αποικιακή πολιτική. Λοιπόν ακριβώς το ίδιο που σκέφτονται για την πολιτική εν γένει το ίδιο που σκέφτονται οι καπιταλιστές. Εδώ δεν υπάρχει κόμμα εργατών υπάρχουν μόνο Συντηρητικοί και Φιλελεύθεροι - Ριζοσπάστες και οι εργάτες με χαρά συμμετέχουν στο μονοπώλιο της Αγγλίας πάνω στην παγκόσμια αγορά και τις αποικίες”, επίσης βλέπε Κ. Μαρξ - Φ. Ένγκελς, (1985), “Η Επιστήμη της Κοινωνίας”, Αθήνα, Στοχαστής, μετάφρ. Θ. Καλόμαλος, σελ. 186.

29. *ibid*, N. Bucharin, 1917, σελ. 165.

30. C. Furtado, (1964), “Development and underdevelopment”, Berkeley, University of California Press, σελ. 127.

31. Ενδιαφέρουσες είναι οι θεωρίες του οικονομικού διίσμου των W. A. Lewis, A. O. Hirschman και Nurkse Ragnar. Βλέπε W. A. Lewis, (1970), Theory of Economic growth”, N. York, Harper and Row,

A. O. Hirschman, (1958), “The Strategy of Economic Development”, New Haven: Yale University Press.

Nurkse Ragnar, (1953), “Problems of Capital formation in underdeveloped countries”, N. York: Blackwell.

οι κοινωνίες των χωρών της Ανατολής βασίζονται στον κοινωνικό δυαδισμό, δηλαδή στην αντιπαλότητα του καπιταλιστικού και του προκαπιταλιστικού κοινωνικού συστήματος)³². Στην μελέτη της Ρ. Λούξεμπουργκ εγκυμονεί και ο κίνδυνος της θεωρητικής αντίφασης αφού από την μία πλευρά η επέκταση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής στις υπανάπτυκτες χώρες αποτελεί δύναμη ανανέωσης του συστήματος και από την άλλη πλευρά όταν ολοκληρωθεί η επικράτηση αυτού του τρόπου παραγωγής το σύστημα παρακμάζει. Αυτό το κρίσιμο χρονικό σημείο, αυτή η διαλεκτική - δυναμική σχέση μεταξύ ανανέωσης και παρακμής δεν έχει ερευνηθεί επαρκώς και δεν έχει τεκμηριωθεί με μεγάλο αριθμό εμπειρικών παραδειγμάτων.

Το δεύτερο μεγάλο σημαντικό ζήτημα είναι η σύνδεση των θέσεων των κλασικών συγγραφέων του ιμπεριαλισμού με μία συγκεκριμένη ιστορικο-κοινωνική πραγματικότητα. Στον βαθμό ωστόσο που οι ιστορικές καταστάσεις μεταβάλλονται προκύπτει η ανάγκη τροποποίησης των υπαρχόντων εννοιολογικών και μεθολογικών εργαλείων ανάλυσης. Στην έρευνα για παράδειγμα του Hobson κύριο θέμα ήταν η αποικιοκρατία (κυρίως οι έμμεσες επενδύσεις χαρτοφυλακίου), και αναπόφευκτα υπερτονίστηκε η ιδιαίτερη σχέση ιμπεριαλισμού - αποικιοκρατίας και οι επιπτώσεις που αυτή συνεπάγονταν για το Διεθνές οικονομικό και πολιτικό σύστημα. Επιπλέον επρόκειτο για μία χρονική περίοδο που το διεθνές εμπόριο διαδραμάτιζε κυρίαρχο ρόλο σε σχέση με την κίνηση των διεθνών κεφαλαίων³³. Στην ιστορική περίοδο που διανύουμε η διεθνής κίνηση κεφαλαίων παρουσιάζει σημαντικές διαφορές συγκριτικά με το χρονικό διάστημα πριν από τον Δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο αφού το βασικό γνώρισμα της Διεθνούς κίνησης κεφαλαίων είναι η ραγδαία ανάπτυξη των άμεσων ξένων επενδύσεων, χωρίς να παραγνωρίζεται και η ταχύτητα κυκλοφορίας του κερδοσκοπικού χρηματιστηριακού κεφαλαίου σε παγκόσμιο επίπεδο. Επιπλέον το μεγαλύτερο ποσοστό των άμεσων ξένων επενδύσεων λαμβάνει χώρα εντός της “τριαδικής αγοράς” (Ευρωπαϊκή Ένωση - Ιαπωνία - ΗΠΑ)³⁴ και κυρίως στον τομέα των υπηρεσιών παρά στον πρωτογενή τομέα παραγωγής. Αλλά και η ίδια η φύση της διεθνικής επιχείρησης διαφέρει αφού σήμερα χρησιμοποιεί μία

32. J. H. Boeke. (1953), “Economics and Economic Policy of Dual Societies”, N. York,

33. op. cit. A. B. Παλαιός, 1987, σελ. 94.

34. World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness”, N. York, U. N. Publications, σελ. 5.

πλειάδα τρόπων νομικής και οικονομικής συνεργασίας σε παγκόσμιο επίπεδο για την πραγμάτωση της παραγωγής, ενώ η εθνικότητά της προσδιορίζεται πολύ πιο δύσκολα (λόγω του υψηλού βαθμού διεθνοποίησης³⁵ των περιουσιακών στοιχείων της, των δραστηριοτήτων της και της στρατηγικής της). Παράλληλα, και το Διεθνές πολιτικό σύστημα έχει αλλάξει ριζικά αφού η αποαποικιοποίηση έχει ολοκληρωθεί, το πολιτικό-οικονομικό μοντέλλο των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού στην Ανατολική Ευρώπη κατέρρευσε, ενώ έχει συντελεσθεί μία ουσιαστική διάχυση οικονομικής και πολιτικής εξουσίας εκτός του Ευρωπαϊκού χώρου.

Στα κλασσικά έργα του ιμπεριαλισμού απουσιάζει ένα ενιαίο θεωρητικό μοντέλλο ικανό να ερμηνεύσει το διεθνές οικονομικό σύστημα στην πολυπλοκότητά του. Η Σύνθεση του προκαπιταλιστικού με τον καπιταλιστικό τρόπο παραγωγής παράγει μία ιδιόμορφη κοινωνικό-οικονομική πραγματικότητα που διαφέρει από κράτος σε κράτος και από περιοχή σε περιοχή. Προκύπτει λοιπόν η ανάγκη χρήσης πολλαπλών ερμηνευτικών σχημάτων αφού η ανομοιομορφία αποκλείει την άρθρωση ενός μοντέλλου υψηλής αφαιρετικής ικανότητας που να συμπυκνώνει την πολυπλοκότητα των διαφόρων παραγωγικών δομών τόσο μεταξύ τους όσο και στην διασύνδεσή τους με το Διεθνές οικονομικό σύστημα. Ακόμη και η έννοια του μονοπωλιακού καπιταλισμού πρέπει να μελετηθεί στα επιμέρους στοιχεία που την συγκροτούν και στις ποικίλλες εκφράσεις που αυτή ενδύεται προκειμένου να διαμορφωθεί μία πληρέστερη εικόνα για το περιεχόμενό της και για τον μηχανισμό παραγωγής των εκροών - αποτελεσμάτων της. Ίσως λοιπόν είναι πιο χρήσιμο να γίνεται λόγος για “καπιταλιστικό πολυμορφισμό”, όπου στο πρώτο επίπεδο ανάλυσης εξετάζεται ο ειδικός τρόπος σύνδεσης προκαπιταλιστικού-καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής (και οι διασυνδέσεις αυτού του ιδιαίτερου μείγματος με την κοινωνική δομή και τον κοινωνικό σχηματισμό ευρύτερα), και στο δεύτερο επίπεδο ανάλυσης μελετάται η διασύνδεση αυτού του μείγματος παραγωγικών δομών μ’ άλλους τρόπους παραγωγής διεθνώς αλλού και με τα διεθνοποιημένα κυκλώματα του εμπορίου και της χρηματοδότησης.

Παρεμφερής με την αδυναμία παραγωγής ενός γενικού ερμηνευτικού / αφαιρετικού μοντέλλου είναι και η υπεραπλούστευση των βασικών δρώντων

35. World Investment Report 1996, “Investment, Trade and International Policy Arrangements”, N. York, σελ. 30-31.

του μοντέλλου. Ο Μπουχάριν υποστηρίζει ότι "... γενικά η όλη διαδικασία της παγκόσμιας ζωής στην σύγχρονη εποχή ανάγεται στην παραγωγή υπεραξίας και στην διανομή της, ανάμεσα στις διάφορες ομάδες και υποομάδες της αστικής τάξης στην βάση μίας όλο και περισσότερο διευρυνόμενης αναπαραγωγής των σχέσεων μεταξύ των δύο τάξεων: της τάξης του παγκόσμιου προλεταριάτου από την μία μεριά και της παγκόσμιας μπουρζουαζίας από την άλλη"³⁶. Ίσως η προβληματική προσδιορισμού δύο μόνο τάξεων ν' αμβλύνεται όταν πεδίο ανάλυσης είναι οι βιομηχανικές χώρες της Δυτικής Ευρώπης των τελών του 19^{ου} αιώνα αλλά εμφανίζεται και πάλι έντονη όταν πεδίο αναφοράς είναι οι μή-ανεπτυγμένες οικονομίες όπου κυριαρχούν ακόμη προκαπιταλιστικοί τρόποι παραγωγής και όπου η κοινωνική στρωμάτωση και οι μορφές οικονομικής κυριαρχίας και εξουσίας δεν μπορούν να αποδωθούν ερμηνευτικά με την χρήση του διπολικού δίδυμου αστική - εργατική τάξη. Αυτή η υπεραπλούστευση των βασικών δρώντων προδίδει και την ιδιαίτερη βαρύτητα που δίδουν οι μελέτες των κλασικών του ιμπεριαλισμού, στις ανεπτυγμένες χώρες ενώ ο υπόλοιπος κόσμος ερευνάται όχι αυτόνομα αλλά έχοντας ως πεδίο αναφοράς αυτές τις χώρες, δηλαδή επικουρικά προκειμένου στην διασύνδεσή του με τον γεωγραφικό χώρο της Δυτικής Ευρώπης να προκύψουν χρήσιμα συμπεράσματα για όλο το Διεθνές σύστημα την λειτουργία του και τις αντιφάσεις του. Είναι ωστόσο αναγκαία η μελέτη αυτών των κρατών ή περιοχών (και της ιδιαίτερης σχέσης που έχουν με τις ανεπτυγμένες δυτικο-ευρωπαϊκές χώρες όπως για παράδειγμα νέα αποικία, παλαιά αποικία, ανεξάρτητο κράτος κ.τ.λ.), η έρευνα του τρόπου διασύνδεσής τους με το Διεθνές οικονομικό σύστημα. Προκύπτει εξάλλου και η ανάγκη καταγραφής των δυνατοτήτων των παραγωγικών δομών αυτών των κρατών για την επίτευξη του στόχου της πολυδιάστατης ανάπτυξης που δεν εγκλωβίζεται σε μία δυτικού τύπου εκβιομηχάνιση που υλοποιείται μηχανικά ως μία προδιαγεγραμμένη επέκταση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής από τις ανεπτυγμένες στις μη-ανεπτυγμένες χώρες.

Επιπλέον κάποιες από τις υποθέσεις εργασίας των κλασικών θεωρητικών του ιμπεριαλισμού εμφανίζουν αδυναμίες πιστοποίησής τους στην περιβάλλουσα οικονομικο-κοινωνική πραγματικότητα. Όπως επισημαίνει ο

36. op. cit, N. Bucharin, 1917, σελ. 27.

Κ. Βαϊτσος³⁷. “...τα στατιστικά στοιχεία πάνω στις διεθνείς κεφαλαιουχικές ροές δείχνουν ότι η επιστροφή (με την μορφή επιτοκίων, μερισμάτων, πληρωμών για τεχνολογία και άλλους άδηλους λογαριασμούς) κεφαλαίων από την περιφέρεια προς την μητρόπολη εμφανίζεται διαχρονικά πολύ μεγαλύτερη από τον όγκο των κεφαλαίων που επενδύθηκαν από την τελευταία στις χώρες του τρίτου κόσμου. Δεν υπήρξε λοιπόν μία απλή σχέση υπερπροσφοράς κεφαλαίων στην μητρόπολη και εξαγωγή τους, αλλά μία συμμετοχή της τελευταίας στην παραγωγική δραστηριότητα καθώς και η αγοραστική δύναμη της περιφέρειας που δημιουργήσαν καθαρές κεφαλαιουχικές ροές προς και όχι από την μητρόπολη”. Τέλος, θεωρεί ότι το ποσοστό κέρδους του επενδυομένου κεφαλαίου στο εξωτερικό ήταν σημαντικά μεγαλύτερο από το κέρδος που αποδίδει το κεφάλαιο στο εσωτερικό³⁸.

Η αναφορά, σε ορισμένα κλασσικά συγγράμματα του ιμπεριαλισμού, της διασύνδεσης του χρηματικού κεφαλαίου με τον κρατικό μηχανισμό με στόχο την επιτάχυνση και διεύρυνση των δυνατοτήτων διεθνοποίησης των “εθνικών επιχειρήσεων” είναι ιδιαίτερα χρήσιμη (για παράδειγμα στον R. Hilferding ή στον B. I. Λένιν), ωστόσο ο εγκλωβισμός αυτής της σχέσης στην λογική του κράτους-αντικειμένου, εργαλείου της αστικής τάξης που απλώς επιδιώκει την αναπαραγωγή της κοινωνικο-οικονομικής δομής, υποβαθμίζει το περιεχόμενο και την δυνατότητα εφαρμογής της στην σύγχρονη πραγματικότητα. Όπως γράφει ο Ν. Πουλαντζάς το κράτος είναι³⁹ “... η υλική συμπύκνωση ενός συσχετισμού δυνάμεων ανάμεσα σε τάξεις και μερίδες τάξεων” και ορθά θεωρεί ότι “... δεν πρέπει να πέσουμε στον θετικισμό και στον εμπειρισμό και να δομήσουμε το θεωρητικό αντικείμενο του καπιταλιστικού κράτους σύμφωνα με κάποιο πρότυπο ή ιδεότυπο, δηλαδή με συγκριτική επαγωγή - πρόσθεση των ιδιαίτερων γνωρισμάτων των διαφόρων συγκεκριμένων καπιταλιστικών κρατών”⁴⁰.

Οι μεθοδολογικές και θεωρητικές αδυναμίες των ερμηνευτικών σχη-

37. Κ. Βαϊτσος, (1980), “Σημειώσεις για το Μάθημα Οικονομικής Ανάπτυξη κατά τις παραδόσεις του καθηγητή Κ. Βαϊτσου”, Σύλλογος Φοιτητών Οικονομικού τμήματος Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 191.

38. Παναγιώτης Α. Ρέππας, (1981), “Οικονομική Ανάπτυξη: Θεωρίες και στρατηγική” Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 472.

39. Ν. Πουλαντζάς, (1978), “Το Κράτος, η Εξουσία, ο Σοσιαλισμός”, Αθήνα, Θεμέλιο, σ. 184.

40. *ibid*, Ν. Πουλαντζάς, 1978, σελ. 34.

μάτων των κλασικών του ιμπεριαλισμού βοηθούν στην καλύτερη κατανόηση των δυσκολιών ανάλυσης της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων αλλά και ευρύτερα του Διεθνούς οικονομικού συστήματος. Αυτές οι προσεγγίσεις αποτελούν μία αξιόλογη και επίπονη προσπάθεια διεπιστημονικής προσέγγισης του φαινομένου του ιμπεριαλισμού (και της ενοποίησης του κεφαλαίου), μία απόπειρα σύλληψης του φαινομένου αυτού σε μάκρο-επίπεδο, στην παγκοσμιότητά του, ενώ εξίσου σημαντικό είναι και το εγχείρημα διασύνδεσης του Διεθνούς πολιτικού συστήματος με το Διεθνές οικονομικό σύστημα. Επιπλέον αρκετές έννοιες όπως υποκατανάλωση, διεθνής καταμερισμός εργασίας, μεταφορά πλεονάσματος από το κέντρο στην περιφέρεια κ.τ.λ. αποτέλεσαν αφετηρία για την συγγραφή μεταγενέστερων μελετών (μεταξύ των οποίων συγκαταλέγονται και οι θεωρίες της εξάρτησης που αξιολογούνται παρακάτω), αλλά και αντικείμενο γόνιμης αντιπαράθεσης και προβληματισμού σε διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους. Ωστόσο, τα όρια εφαρμογής των θέσεων αυτών στην σημερινή οικονομική πραγματικότητα φαίνεται να είναι περιορισμένα.

Δ. Η συνθετότητα της αναλυτικής προσέγγισης των “θεωριών της εξάρτησης” καθιστά εκ των πραγμάτων πολύπλοκη την έρευνα καταγραφής τους. Συχνά δέ, η ενεργή πολιτική δραστηριότητα αρκετών συγγραφέων - υποστηρικτών τους αποπροσανατολίζει την συζήτηση σε ιδεολογικές σφαίρες αποστειρώνοντας έτσι τις θεωρητικές προσεγγίσεις από το ουσιαστικό μεθοδολογικό και ιστορικό υπόβαθρο διατύπωσής τους.

Ο Α. G. Frank υποστήριξε ότι η υπανάπτυξη δεν είναι απότοκο της οικονομικής, κοινωνικής, πολιτικής ή πολιτιστικής δομής αλλά οφείλεται στην ενσωμάτωση κάποιων χωρών σε μία εξαρτημένη σχέση μητρόπολης - δορυφόρου από την εποχή της αποικιοκρατίας (16^{ος} αιώνας)⁴¹. Όπως γράφει “... η προσπάθειά μας να περιγράψουμε την αποικιοκρατική δομή και ανάπτυξη του καπιταλισμού σύμφωνα με το υπόδειγμα μητρόπολη - κράτος δορυφόρος, μας έκανε να δώσουμε πολύ μικρή προσοχή στην ταξική δομή του καπιταλισμού και την ανάπτυξή του. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει, κατά κανένα τρόπο, ότι προτείνουμε την αποικιοκρατική ανάλυση σαν υποκατά-

41. Α. G. Frank, (1984), “The Development of underdevelopment”, στο C. K. Wilber (επιμ) “The Political Economy of Development and underdevelopment” N. York: Random House, 3rd edition, 1984, σελ. 103.

στατο της ταξικής ανάλυσης”⁴².

Η μονοπωλιακή διάρθρωση του καπιταλισμού δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την απόσπαση του παραγομένου πλεονάσματος των υπανάπτυκτων κρατών και την ιδιοποίησή του από τις μητροπολιτικές χώρες. Επισημαίνει ο Frank ότι “... για να εξάγουν τους καρπούς της εργασίας τους μέσω της μονοπωλιακής παράδοσης... οι μητροπόλεις κατέστρεφαν ή μετασχημάτιζαν ολοκληρωτικά τα προηγούμενα βιώσιμα κοινωνικά και οικονομικά συστήματα που ελεγχόταν από τις μητροπόλεις και τις μετέτρεπαν σε πηγές για την δική τους μητροπολιτική συσσώρευση κεφαλαίου και ανάπτυξη. Το αποτέλεσμα γι’ αυτές τις κατακτημένες και μετασχηματισμένες ή νεοαποκτημένες κοινωνίες ήταν και παραμένει η αποκεφαλοποίησή τους, μία υποπαραγωγικότητα οφειλόμενη στην δομή τους, μία όλο και αυξανόμενη αθλιότητα για τις μάζες - με μία λέξη η υπανάπτυξή τους”⁴³. Στις δύο προαναφερθείσες θέσεις (σχέση μητρόπολης - δορυφόρου, ιδιοποίηση πλεονάσματος), προστίθεται και μία τρίτη που είναι η συνέχεια των δομών και αντιφάσεων του παγκόσμιου καπιταλιστικού συστήματος κατά την διάρκεια της επέκτασης και ανάπτυξής του.

Η χαλάρωση ή η ελλειψη δεσμού μεταξύ δορυφόρου και μητρόπολης προσανατολίζει είτε σε μία επιδείνωση των συνθηκών της υπανάπτυξης, είτε σε μία αυτόνομη ανάπτυξη. Για την τεκμηρίωση αυτής της δεύτερης κατεύθυνσης, ο Frank, χρησιμοποιεί παραδείγματα ανάπτυξης των χωρών της Λατινικής Αμερικής κατά την διάρκεια της Ισπανικής κρίσης τον 17^ο αιώνα, κατά την διάρκεια των Ναπολεόντιων πολέμων αλλά και κατά την διάρκεια του πρώτου και του δεύτερου παγκόσμιου πολέμου.

Κατά τον Frank η συνεχής επέκταση του καπιταλισμού δημιουργεί ταυτόχρονα ανάπτυξη και υπανάπτυξη, ενώ βαθαίνουν παράλληλα οι αντιθέσεις με αποτέλεσμα η σύγκρουση μεταξύ των απελευθερωτικών κινημάτων και του καπιταλιστικού καθεστώτος να προσλαμβάνει πιο βίαιες μορφές⁴⁴.

Ο J. Galtung στην δική του προσέγγιση του Δομικού (Στρουκτουρα-

42. A. G. Frank, (1984), “Καπιταλισμός και υπανάπτυξη στην Λατινική Αμερική”, στο Κ. Βαϊτσος - Α. Μητσός (επιμ.), “Διεθνής Οικονομική”, τομ. Α΄, Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 314.

43. A. G. Frank, (1969), “Latin America: underdevelopment and Revolution”, N. York, Monthly Review Press, σελ. 225.

44. A. G. Frank, (1984), “On Capitalist underdevelopment”, Oxford University Press, σελ. 110.

λιστικού) ιμπεριαλισμού θεωρεί ότι ο ιμπεριαλισμός είναι μία σχέση μεταξύ ενός κράτους στο κέντρο και ενός κράτους στην περιφέρεια, τέτοια ώστε:

α. Υπάρχει αρμονία (σύμπτωση) συμφερόντων μεταξύ του κέντρου του κράτους στο κέντρο και του κέντρου του κράτους στην περιφέρεια.

β. Υπάρχει μεγαλύτερη δυσαρμονία (σύγκρουση) συμφερόντων μέσα στο κράτος της περιφέρειας παρά μέσα στο κράτος του κέντρου.

γ. Υπάρχει δυσαρμονία (σύγκρουση) συμφερόντων μεταξύ της περιφέρειας του κράτους στο κέντρο και της περιφέρειας του κράτους στην περιφέρεια⁴⁵.

Έχοντας ως σημείο εκκίνησης τον προαναφερθέντα ορισμό διακρίνει πέντε τύπους ιμπεριαλισμού⁴⁶:

α) Οικονομικό β) Πολιτικό γ) Στρατιωτικό δ) Επικοινωνιακό ε) Πολιτιστικό (με υποδιαίρεση τον επιστημονικό ιμπεριαλισμό)⁴⁷.

Κατά τον Galtung δύο είναι οι βασικοί μηχανισμοί του ιμπεριαλισμού:

α. Η κάθετη σχέση αλληλεπίδρασης

β. Η φεουδαρχική δομή της αλληλεπίδρασης⁴⁸

Η κάθετη σχέση αλληλεπίδρασης εκλαμβάνεται ως ο κύριος φορέας της ανισότητας μεταξύ κέντρου και περιφέρειας. Το βασικό γνώρισμά της είναι η άνιση ανταλλαγή προϊόντων που δεν είναι όμως τόσο ποσοτική όσο ποιοτική αφού πρόκειται για ανταλλαγή προϊόντων διαφορετικού βαθμού επεξεργασίας ανάμεσα στο κέντρο και την περιφέρεια.

Ο δεύτερος μηχανισμός της φεουδαρχικής δομής της αλληλεπίδρασης είναι η έκφραση της πολιτικής αρχής “Διαίρει και βασιλεύει” που υιοθετούν ως στρατηγική τα κράτη του κέντρου έναντι των κρατών της περιφέρειας προκειμένου να συντηρήσουν και να ενισχύσουν την ανισότητα που δημιουργεί ο πρώτος μηχανισμός⁴⁹.

Το αποτέλεσμα της λειτουργίας αυτών των δύο μηχανισμών είναι η εξάρτηση της περιφέρειας από τα ανεπτυγμένα κράτη του κέντρου⁵⁰.

Ο Ιμμανουέλ Βαλλερστέϊν ξεκινά την δική του μελέτη από το κοινω-

45. Johan Galtung, (1971), “A Structural theory of Imperialism”, στο G. Modelski (επιμ.). “Transnational Corporations and World Order”, USA, W. H. Freeman, 1979, σελ. 156.

46. *ibid*, J. Galtung, 1971, σ. 164.

47. *ibid*, J. Galtung, 1971, σ. 166.

48. *ibid*, J. Galtung, 1971, σ. 157.

49. *ibid*, J. Galtung, 1971, σ. 163.

50. *ibid*, J. Galtung, 1971, σ. 163.

νικό σύστημα τ³ οποίο πρέπει να εξεταστεί ως ολότητα με κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα τον καταμερισμό εργασίας. Όπως γράφει “... θεωρούμε ότι το καθοριστικό στοιχείο ενός κοινωνικού συστήματος είναι η ύπαρξη μέσα σ’ αυτό ενός καταμερισμού εργασίας, τέτοιου που οι διάφοροι τομείς ή περιοχές του να εξαρτώνται από τις μεταξύ τους οικονομικές ανταλλαγές για την συνεχή και απρόσκοπτη ικανοποίηση των αναγκών τους”⁵¹. Ο ίδιος εντοπίζει τρία είδη συστημάτων:

α. Τα μικρο-συστήματα τα οποία είναι μικρές αυτόρχεις οικονομίες των οποίων οι σχέσεις ανταλλαγής βασίζονται στην αρχή της αμοιβαιότητας.

β. Οι παγκόσμιες αυτοκρατορίες που εμφανίστηκαν με διάφορες μορφές και στηρίζονται στην επιβολή “φόρου υποτέλειας” που αποδίδεται σε μία κεντρική διοικητική ελίτ.

γ. Η Παγκόσμια οικονομία στην οποία υπάρχει πλήρης ανάπτυξη του εμπορίου και των αγοραίων ανταλλαγών και η οποία χαρακτηρίζεται από την απουσία μίας κεντρικής εξουσιαστικής αρχής⁵².

Κατά τον Βάλλερστέιν “... καπιταλισμός και παγκόσμια οικονομία είναι διαφορετικές πλευρές του ίδιου νομίσματος. Κανένα δεν προκαλεί το άλλο.

Απλώς ορίζουμε το ίδιο αόρατο φαινόμενο με διαφορετικά χαρακτηριστικά”⁵³.

Ο καταμερισμός της εργασίας, στην γεωγραφική του έκφραση, στηρίζεται στην έννοια της άνισης ανταλλαγής μεταξύ κέντρου και περιφέρειας. Όπως σημειώνει ο ίδιος, “Αρχίζοντας από όποια πραγματική διαφοροποίηση υπάρχει στην αγορά, είτε λόγω σπανιότητας (προσωρινής) σε μία σύνθετη διαδικασία παραγωγής, είτε λόγω κάποιας τεχνητής σπανιότητας δημιουργημένης manu militari, τα εμπορεύματα κινήθηκαν ανάμεσα στις ζώνες με τέτοιο τρόπο ώστε η περιοχή με το λιγότερο “σπανίζον” είδος πω-

51. I. Wallerstein, (1979), “The Capitalist World Economy”, Cambridge University Press and Paris Editions de la maison des Sciences de l’homme σελ. 5.

Επίσης βλέπε και R. Brenner, (1977), “The origins of capitalist development: a critique of neo-smithian Marxism”, New Left Review, No 104, July-August 1977, σελ. 25-93.

52. Όπως σημειώνει ο Βάλλερστέιν ο καπιταλισμός ως οικονομική μέθοδος στηρίζεται στο γεγονός ότι οι οικονομικοί παράγοντες έχουν ισχύ σε περιοχή ευρύτερη από αυτή που μπορεί να εξουσιάζει πλήρως κάθε πολιτική κοινωνία.

53. op. cit. I. Wallerstein, 1979, σελ. 6.

λούσε τα είδη της στην άλλη πειροχή, σε μία τιμή που ενσωμάτωνε υψηλότερη πραγματική εισροή (κόστος) απ' όση ενσωμάτωνε κάποιο άλλο είδος, ισάξιας τιμής το οποίο βάδιζε προς την αντίθετη κατεύθυνση. Εκείνο που πραγματικά συνέβαινε είναι ότι μεταφερόταν από μία ζώνη προς κάποια άλλη ένα μέρος από το συνολικό παραγόμενο κέρδος (ή πλεόνασμα). Μία τέτοια σχέση είναι η σχέση κέντρου και περιφέρειας⁵⁴.

Το παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα στην έρευνα του Βάλλερστεϊν διαιρείται σε κέντρο, ημιπερίφεια και περιφέρεια. Η διαφορά ανάμεσα στις τρεις αυτές ζώνες βρίσκεται στην δύναμη και στον βαθμό εξουσίας των κρατικών μηχανισμών. Έτσι “τα κράτη είναι ιεραρχημένα με το κριτήριο της αποτελεσματικής εξουσίας: η δύναμή τους μπορεί να υπολογιστεί όχι από το μέγεθος και την συνοχή της γραφειοκρατίας και του στρατού τους... αλλά από την αποτελεσματικότητά τους να προωθούν διαχρονικά την συγκέντρωση του συσσωρευμένου κεφαλαίου μέσα στα σύνορά τους, και όχι στα εχθρικά κράτη⁵⁵. Η ημι-περίφεια εμφανίζεται μ' έναν εξισοροποιητικό - πολιτικό, παρά οικονομικό, ρόλο αφού αμβλύνει την πόλωση μεταξύ κέντρου και περιφέρειας⁵⁶.

Η μελέτη της μεταφοράς αξίας από τις υπανάπτυκτες στις ανεπτυγμένες χώρες, εδράζεται στην έννοια της άνισης ανταλλαγής στα συγγράματα του Α. Εμμανουήλ.

Όπως σημειώνει “ανεξάρτητα από οποιαδήποτε αλλοίωση στις τιμές, που οφείλεται στον ατελή ανταγωνισμό στην αγορά, των εμπορευμάτων, η άνιση ανταλλαγή είναι η σχέση στις τιμές ισοροπίας που απορρέει από την εξίσωση των ποσοστών κέρδους, ανάμεσα σε περιοχές στις οποίες το ποσοστό υπεραξίας είναι “θεσμικά” διαφορετικό - ο όρος “θεσμικά” σημαίνει ότι τα ποσοστά αυτά δεν υπόκεινται για οποιοδήποτε λόγο, σε εξίσωση μέσω του ανταγωνισμού στην αγορά των συντελεστών και είναι ανεξάρτητα από τις σχετικές τιμές⁵⁷. Η άνιση ανταλλαγή στον Α. Εμμανουήλ υποδηλώνει άνο-

54. Ιμμανουέλ Βάλλερστεϊν, (1987), “Ιστορικός Καπιταλισμός”, Μετάφρ. Μέττα Τσικριά, Αθήνα, Θεμέλιο, σελ. 38.

55. *ibid*, I. Βάλλερστεϊν, 1987, σελ. 61.

56. Κατά τον Βάλλερστεϊν “ο ιστορικός καπιταλισμός μπήκε στην διαρθρωτική του κρίση στις αρχές του εικοστού αιώνα και θα δει τον θάνατό του ως ιστορικό σύστημα κάποια στιγμή τον επόμενο αιώνα”.

57. A. Emmanuel, (1972) “Unequal exchange: A Study of the Imperialism of Trade”, N. York, New left Books, σελ. 63-64.

δο των τιμών των εμπορευμάτων των ανεπτυγμένων κρατών και πτώση των τιμών των εμπορευμάτων των αναπτυσσομένων χωρών.

Η υποστήριξη αυτής της θέσης βασίζεται στην υπόθεση της κινητικότητας του κεφαλαίου και της μή-κινητικότητας της εργασίας σε διεθνές επίπεδο. Όπως σημειώνει ο ίδιος "... επαρκής κινητικότητα του πρώτου συντελεστή για να υπάρχει μία ουσιαστική διεθνής εξίσωση των κερδών και να συνεχίζει να ισχύει το θεώρημα των τιμών παραγωγής, αρκετά μεγάλη απουσία κινητικότητας του δεύτερου, ώστε να μην μπορούν να εξαλειφθούν οι τοπικές διαφορές των ημερομισθίων, που οφείλονται στον κοινωνικό-ιστορικό παράγοντα, και να χρειάζεται τροποποίηση αυτού του θεωρήματος"⁵⁸.

Και στην μελέτη του Σ. Αμίν υπογραμμίζεται ο ρόλος της άνισης ανταλλαγής "... δηλαδή ανταλλαγής προϊόντων που έχουν άνισες αξίες, ακριβέστερα, τιμές παραγωγής με την μαρξιστική έννοια άνισες"⁵⁹ ανάμεσα στο αυτοπροσανατολιζόμενο μητροπολιτικό κέντρο και την εξαρτημένη περιφέρεια. Το φαινόμενο αυτό αποτελεί χαρακτηριστικό γνώρισμα του μονοπωλιακού καπιταλισμού και εμποδίζει την καθιέρωση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής ως αποκλειστικού τρόπου παραγωγής, όπως συμβαίνει στο καπιταλιστικό κέντρο⁶⁰.

Στο έργο του προηγείται μία δριμυία κριτική στην ρικαρτιανή θεωρία των διεθνών ανταλλαγών ενώ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η ουσιαστική αιτία της επέκτασης του εμπορίου βασίζεται στην σύμφυτη με τον καπιταλισμό τάση της επέκτασης των αγορών⁶¹. Κατά τον Αμίν η καπιταλιστική παραγωγή διαθέτει τρία μέσα για να περιορίσει την τάση μείωσης του ποσοστού κέρδους και αυτά είναι η αύξηση του ποσοστού της υπεραξίας, η επέκταση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής σε νέες περιοχές, όπου το ποσοστό της υπεραξίας είναι πιο υψηλό κι όπου μπορεί κανείς να βγάλει ένα υπερκέρδος με την άνιση ανταλλαγή και βεβαίως με την ανάπτυξη δαπανών όπως στρατιωτικά έξοδα ή κατανόηση πολυτελών προϊόντων που επιτρέπουν στα κέρδη που δεν μπορούν να ξαναεπενδυθούν σαν συνέπεια της ανε-

58. op. cit, A. Emmanuel, 1972, σελ. xxxiv.

59. Σ. Αμίν, (1974), "Η Συσσώρευση σε παγκόσμια κλίμακα: Κριτική της θεωρίας της υπανάπτυξης", τόμος Α', Αθήνα, Νέα Σύνορα, σελ. 220.

60. Σ. Αμίν, (1980), "Ο νόμος της αξίας και οι Ιστορικός υλισμός", Αθήνα, Καρανάση, σελ. 73.

61. op. cit, Σ. Αμίν, 1974, σελ. 202.

πάρχειας του ποσοστού κέρδους, τουλάχιστον να ξοδευθούν⁶².

Στο έργο του Αμίν, επικεντρώνεται το ενδιαφέρον στην επέκταση του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής σε νέες περιοχές και θεωρείται ότι "... ο νόμος της τάσης για μείωση του ποσοστού κέρδους παραμένει ουσιαστικός ... και η εμφάνιση ενός δυναμικού πλεονάσματος είναι η εκδήλωση αυτής της τάσης μείωσης"⁶³.

Οι P. Baran και P. Sweezy θεωρούν ότι η έλλειψη ενεργούς ζήτησης αποτελεί κύριο στοιχείο του μονοπωλιακού καπιταλισμού κι ότι οι ανεπτυγμένες καπιταλιστικές χώρες υποχρεώνονται να προβούν σε μαζική εξαγωγή κεφαλαίων όχι λόγω κάποιου φθίνοντος ποσοστού κέρδους (όπως υποστήριζε ο Β. Ι. Λένιν), αλλά εξαιτίας της ανάγκης διάθεσης ενός συνεχώς αυξανόμενου πλεονάσματος τ' οποίο δεν μπορεί ν' απορροφηθεί στο εσωτερικό τους⁶⁴ (ουσιαστικά δηλαδή το καπιταλιστικό σύστημα έχει την τάση να παράγει περισσότερο απ' ότι είναι σε θέση να καταναλώνει). Η τόνωση της ζήτησης - η δημιουργία και η επέκταση των αγορών - γίνεται έτσι σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό το σύνθημα της πολιτικής των επιχειρήσεων και της ίδιας της κυβέρνησης στις συνθήκες του μονοπωλιακού καπιταλισμού⁶⁵.

Στην έρευνά τους οι δύο συγγραφείς κατέγραψαν διάφορους τρόπους απορρόφησης του πλεονάσματος, όπως απορρόφηση μέσω της ιδιωτικής κατανάλωσης και των επενδύσεων, μέσω της οργάνωσης των πωλήσεων, μέσω πολιτικών του κράτους⁶⁶ (διάφορες κρατικές δαπάνες, στρατιωτικοί εξοπλισμοί κ.λ.π)⁶⁷. Καμμία ωστόσο από αυτές τις μεθόδους δεν δίνει λύση στο πρόβλημα γι' αυτό και ο μονοπωλιακός καπιταλισμός επιχειρεί την επέκτασή του σε τρίτες χώρες με την εξαγωγή κεφαλαίων. Σ' αυτήν την διαδικασία καθοριστικός είναι ο ρόλος των διεθνικών επιχειρήσεων που συνιστούν τις βασικές μονάδες δράσης του μονοπωλιακού καπιταλισμού. Όπως επισημαίνουν οι P. Baran και P. Sweezy "... σήμερα η χαρακτηριστική οικονομική μονάδα στον καπιταλιστικό κόσμο δεν είναι η μικρή επιχείρηση που παράγει ένα ασήμαντο μέρος της παραγωγής ενός ομοίου προϊόντος για

62. op. cit, Σ. Αμίν, 1974, σελ. 279.

63. op. cit, Σ. Αμίν, 1974, σελ. 203.

64. P. A. Baran - P. M. Sweezy, (1973), "Μονοπωλιακός καπιταλισμός: Ανατομία του ιμπεριαλισμού", Μετάφρ.: Σ. Στεφανίδη, Αθήνα, Gutenberg, 5η έκδοση, σελ. 174.

65. ibid, P. A. Baran - P. M. Sweezy, 1973, σελ. 170.

66. ibid, P. A. Baran - P. M. Sweezy, 1973, σελ. 202.

67. ibid, P. A. Baran - P. M. Sweezy, 1973, σελ. 237.

μία ανώνυμη αγορά, αλλά μία επιχείρηση μεγάλης κλίμακας που παράγει σημαντικό μέρος της παραγωγής μίας βιομηχανίας, ή και διαφόρων βιομηχανιών, και είναι σε θέση να ελέγχει τις τιμές, τον όγκο παραγωγής και τις μορφές και τα κονδύλια των επενδύσεών της”⁶⁸. Ωστόσο ούτε οι αλλοδαπές επενδύσεις αποτελούν διέξοδο για το πλεόνασμα που δημιουργείται στο εσωτερικό ενός κράτους.

Ε. Η ανάλυση των “θεωριών της εξάρτησης”, συνεισφέρει με τον δικό της τρόπο στην μελέτη του φαινομένου των άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες. Συνοπτικά μπορούν να καταγραφούν τα εξής θετικά στοιχεία:

α. Η ανάδειξη και η επέκταση της Διεθνικής επιχείρησης στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα κατανοείται σε σχέση με την σύμφυτη έννοια της επέκτασης του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής από το εθνικό στο παγκόσμιο πλαίσιο⁶⁹, δηλαδή γίνεται αντιληπτή ως τμήμα μίας ευρύτερης διαδικασίας διεθνοποίησης του κεφαλαίου⁷⁰ και της παραγωγής⁷¹. Αναπόφευκτα αυτή η εξέλιξη σημαίνει απομάκρυνση από την περιορισμένη μικροοικονομική ανάλυση της Διεθνικής επιχείρησης *per se* και μελέτη των άμεσων ξένων επενδύσεων σε παγκόσμιο οικονομικό επίπεδο.

β. Η προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων στις αναπτυσσόμενες χώρες εδράζεται στην μελέτη της διάδρασης εσωτερικών - εθνικών και εξωτερικών - διεθνών παραγόντων. Αυτό είναι το υπόβαθρο ανάλυσης των στόχων και των επιδιώξεων της Διεθνικής επιχείρησης αλλά και της στρατηγικής των χωρών-υποδοχής των επενδύσεων.

γ. Η εξέταση των κοινωνικών σχηματισμών, στο σύνολό τους, καταδεικνύει ότι η εξάρτηση δεν μπορεί ν’ αποδωθεί αποκλειστικά και μόνο από μαθηματικά μοντέλλα και οικονομετρικές μελέτες. Δεν είναι μόνο ποσοτική έννοια αλλά κυρίως ποιοτική γι’ αυτό προέχει ο εντοπισμός και η καταγραφή του περιεχομένου διαφορετικών καταστάσεων εξάρτησης αναπτυσσόμενων κρατών που συνήθως αδυνατούν οι στατιστικές μέθοδοι να συλ-

68. *ibid*, P. A. Baran - P. M. Sweezy, 1973, σελ. 68.

69. C. Palloix, (1973), “Les firmes multinationales et le procès d’internationalisation”, Paris: Maspéro

70. H. Radice, (1975), “International firms and Modern Imperialism” Renguin, Harmondsworth, σελ. 17.

71. *op. cit*, A. Brewer, 1990, σελ. 262.

λάβουν στην ολότητά τους. Όπως επισημαίνει ο G. Gereffi, η έννοια της εξάρτησης στο επίπεδο της δομής (κατάσταση εξάρτησης), είναι μία κοινωνικό-ιστορική κατασκευή⁷². Χρειάζεται λοιπόν και τα κατάλληλα αναλυτικά εργαλεία που δεν είναι αποκλειστικά και μόνο οικονομικά.

Απ' αυτή την θεωρητική επισήμανση των συγγραφέων της εξάρτησης, εξάγεται η ανάγκη υιοθέτησης μίας διεπιστημονικής ερευνητικής μεθόδου προκειμένου να μελετηθούν πολύπλοκα και σύνθετα φαινόμενα στην βάση της διάδρασης των στοιχείων που τα συνθέτουν κι όχι απλώς αποστειρώνοντας μεθοδολογικά όψεις ή τμήματά τους. Άλλωστε οι χρήσιμες έννοιες που αναφέρονται στα συγγράμματα των θεωρητικών της εξάρτησης (όπως για παράδειγμα ο διεθνής καταμερισμός εργασίας, η παγκόσμια ολοκλήρωση των αγορών, η ανισομέρεια στην κατανομή της τεχνολογίας, ο έλεγχος των πηγών παραγωγής νεωτερισμών και καινοτομιών, οι στρεβλώσεις στις παραγωγικές δομές) αποτελούν προσπάθεια απόδωσης σύνθετων καταστάσεων με διεπιστημονικά αναλυτικά εργαλεία σκέψης.

Είναι σαφές ωστόσο ότι στις θεωρίες της εξάρτησης επικρατεί σύγχυση τόσο στην χρήση εννοιολογικών εργαλείων κοινού περιεχομένου, όσο και στην χρήση κοινών υποδειγμάτων για την ερμηνεία της υπανάπτυξης. Αποτέλεσμα αυτής της σύγχυσης είναι η αδυναμία, των θεωρητικών της εξάρτησης, να παράγουν ικανές στρατηγικές για την αυτόνομη ανάπτυξη των κρατών της περιφέρειας. Όπως γράφει ο Κ. Βεργόπουλος, "... από την μιά μεριά ερμήνευσαν αυτά τα ζητήματα μέσα από τις σχέσεις τους με τους καταναγκασμούς του παγκόσμιου συστήματος, ενώ από την άλλη, στον προτεινόμενο προσανατολισμό για την έξοδο από την υποανάπτυξη, ξαναγύριζαν πάντα πίσω για να πέσουν ακριβώς στην παγίδα της εθνικής επιλογής της ανάπτυξης"⁷³.

Δεν υπάρχει λοιπόν μία ενιαία θεωρία της εξάρτησης, αλλά πρόκειται μάλλον για ένα ρεύμα σκέψης, μία οπτική γωνία ανάλυσης της οποίας οι μελετητές μοιράζονται κάποιες γενικές σχέσεις, αναλυτικές προτεραιότητες, και αξίες και βεβαίως υπόκεινται στην ίδια κριτική.

Η απουσία ενιαίων ετυμολογικών προσδιορισμών καθιστά πιο επίπονη

72. G. Gereffi, (1983), "The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World", Princeton, Princeton University Press, σελ. 41.

73. Κ. Βεργόπουλος, (1989), "Κριτική και εγχώμιο των θεωριών της ανάπτυξης" στο Σ. Μάππα (επιμ. -διεύθυνση), "Κριτική και Εγχώμιο των θεωριών ανάπτυξης", Αθήνα, Εξάντας, σελ. 58.

την επικοινωνία για την επαλήθευση υποθέσεων εργασίας αλλά και γενικεύσεων. Έννοιες όπως μητρόπολη και περιφέρεια παρουσιάζουν έντονες αποκλίσεις περιεχομένου στα συγγράμματα των θεωρητικών της εξάρτησης⁷⁴. Η ίδια η έννοια της εξάρτησης εμφανίζει προβλήματα αναλυτικής εφαρμογής αφού στοιχεία της συναντώνται και σε ανεπτυγμένες χώρες καθιστώντας έτσι πιο σύνθετη την προσπάθεια ακριβούς προσδιορισμού της. Όπως γράφει ο S. Lall "... η εξάρτηση ορίζεται κατά έναν κυκλικό τρόπο: οι λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες είναι φτωχές γιατί είναι εξαρτημένες και όσα χαρακτηριστικά εμφανίζουν σημαίνουν εξάρτηση. Σε τέτοιους ταυτολογικούς ορισμούς η εξάρτηση τείνει να ταυτιστεί με γνωρίσματα των λιγότερο ανεπτυγμένων χωρών, τα οποία συμβαίνει να αντιπαθεί ιδιαίτερα ο εν λόγω οικονομολόγος, και παύει να προσφέρει μία ανεξάρτητη και επαληθεύσιμη εξήγηση των διαδικασιών, που λαμβάνουν χώρα στον λιγότερο ανεπτυγμένο κόσμο"⁷⁵. Επιπρόσθετα τα όρια μεταξύ εξάρτησης και αλληλεξάρτησης είναι ρευστά και συχνά δυσδιάκριτα.

Όσον αφορά την διεθνική επιχείρηση, εξετάζεται άλλοτε ως παρακλούθημα και εξάρτημα του αναπτυγμένου κέντρου κι άλλοτε ως η αιχμή του δόρατός του. Σπάνια υπάρχει ενασχόληση με τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα διαφορετικών τύπων διεθνικών επιχειρήσεων, ενώ δεν μελετώνται επαρκώς οι διαφοροποιήσεις εσωτερικής οργάνωσης και λειτουργίας τους, (ανάλογα με τον κλάδο δραστηριοποίησής τους), ή οι διαφορετικές επενδυτικές στρατηγικές τους και οι τρόποι διαπραγμάτευσής τους με τα αναπτυσσόμενα κράτη.

Οξεία κριτική έχει ασκηθεί και για την έλλειψη παραγωγής εμπειρικά

74. Γράφει ο E. Laclau "Ο Φρανκ αναφέρεται στις εργασίες του, στην σχέση εξάρτησης ανάμεσα στον δορυφόρο και την μητρόπολη ... Ωστόσο μέσα στα κείμενά του δεν υπάρχει ένα στοιχείο όπου να προσδιορίζει την φύση αυτής της σχέσης εξάρτησης - δηλαδή να θέτει τις ιδιαίτερες οικονομικές αντιθέσεις στις οποίες εδράζεται η σχέση εξάρτησης ... η έννοια που δίνει στον καπιταλισμό είναι τόσο αόριστη ώστε δεδομένου ότι κινείται σ' ένα επίπεδο αφαιρέσης, δεν μπορεί να ορίσει καμμία από τις αντιφάσεις που τον χαρακτηρίζουν", βλέπε

Ernesto Laclau, (1971), "Φεουδαλισμός και Καπιταλισμός στην Λατινική Αμερική", στο Κ. Βαϊτσος - Α. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική", Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 327.

75. S. Lall, (1975), "Is Dependence a useful concept in analysing underdevelopment;," World Development, vol. 3, N° 11-12. σελ. 800.

Σύμφωνα με τον Lall για να έχει η εξάρτηση θεωρητική συνέπεια πρέπει ν' αποδείξει ότι: α) τα χαρακτηριστικά που αποδίδονται στην εξάρτηση δεν βρίσκονται στις λεγόμενες "μη-εξαρτημένες" ανεπτυγμένες χώρες. β) τα γνωρίσματα αυτά προκαλούν την υπανάπτυξη ή εμποδίζουν την εξέλιξη προς την ανάπτυξη.

επαληθεύσιμων υποθέσεων. Σ' αυτή την μομφή θεωρητικοί της εξάρτησης όπως ο G. Gereffi επισημαίνουν ότι τέτοιες υποθέσεις δεν υπάρχουν όχι γιατί αδυνατούν να τις παράγουν αλλά γιατί δεν συνάδουν με τον τρόπο αντίληψης της έννοιας της εξάρτησης. Όπως ήδη έχει αναφερθεί ο ίδιος ομιλεί για καταστάσεις εξάρτησης⁷⁶, ενώ αντιλαμβάνεται την εξάρτηση πρωτίστως ως μία κοινωνικο-ιστορική κατασκευή⁷⁷.

Όπως όμως τονίζει ο Μουζέλης, "... στον βαθμό που προσπαθεί να κατασκευάσει μία γενική θεωρία για τον τρίτο κόσμο χωρίς να πάρει στα σοβαρά υπόψη της τις παραλλαγές που υπάρχουν, δεν μπορεί να ξεφύγει από την μοίρα κάθε καθολικής θεωρίας στις κοινωνικές επιστήμες· δηλαδή απολήγει σε διατυπώσεις προτάσεων που είναι είτε αληθείς αλλά ασήμαντες, είτε ατελείς και ανεπαρκείς - με την έννοια ότι ισχύουν μόνο κάτω από ορισμένες συνθήκες που όμως δεν μπορούν να επισημανθούν από την θεωρία"⁷⁸.

Αλλά και η διάκριση μεταξύ κέντρου και περιφέρειας είναι ιδιαίτερα προβληματική⁷⁹. Αν όντως υπάρχει τέτοιου είδους διχοτόμηση, πρέπει να εντοπιστούν κοινά βασικά γνωρίσματα που συναντώνται αποκλειστικά σε χώρες της περιφέρειας και τις διαχωρίζουν από τις χώρες του κέντρου. Τί κοινό έχουν όμως η Ν. Κορέα, το Λάος, η Ινδία, ο Λίβανος, η Αιθιοπία, η Αλβανία και η Χιλή; Αν αποδεχθούμε κατ' αρχήν ότι όλες είναι εξαρτημένες από το παγκόσμιο σύστημα απορρέει η ανάγκη προσδιορισμού της έννοιας εξάρτηση αλλά και η ανάγκη προσδιορισμού της μεγαλύτερης εξάρτησης αυτών των κρατών από κάποια άλλα κράτη.

Εάν δωθεί στην εξάρτηση αποκλειστικά οικονομικό περιεχόμενο τότε ευλόγως τίθεται το ερώτημα εάν το Βέλγιο ή η Ολλανδία είναι λιγότερο εξαρτημένες από το παγκόσμιο σύστημα απ' ότι οι Φιλιππίνες ή η Μαλαι-

76. *op. cit.*, G. Gereffi, 1983, σ. 36.

77. *op. cit.*, G. Gereffi, 1983, σ. 40.

78. Ν. Μουζέλης, (1989), "Σκέψεις γύρω από την κρίση της κοινωνιολογίας της ανάπτυξης" στο Σ. Μάππα (διεύθυνση), "Κριτική και εγχώμιο των θεωριών Ανάπτυξης", Αθήνα, Εξάντας, σ. 147.

79. Επισημαίνει ο Lall "... μία σειρά από προηγμένες χώρες εξαρτώνται σημαντικά από ξένους για την βιομηχανική τεχνολογία τους, κι αυτό είναι ένα πεδίο όπου η έννοια κάθε είδους ανεξαρτησίας παύει γρήγορα να έχει πραγματική βάση. Το ποσοστό των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που εκδίδονται από ξένες εταιρείες συγκρινόμενο με το ποσοστό από τις ντόπιες, είναι το ίδιο υψηλό, ή υψηλότερο, στον Καναδά και στο Βέλγιο όσο και στην Ινδία ή την Βραζιλία και το μέγεθος της τεχνολογικής εξάρτησης στην Δανία είναι ίσως το ίδιο με το μέγεθος λόγου χάρη της Κολομβίας ή της Ταϊβάν", *op. cit.*, S. Lall, 1975.

σία. Ίσως λοιπόν είναι προτιμότερο να εξεταστούν οι “καταστάσεις εξάρτησης” όχι στην βάση ενός στατικού άξονα “κέντρου-περιφέρειας” αλλά στην βάση ενός ασυνεχούς μωσαϊκού ανάπτυξης όπου υπανάπτυξη και ανάπτυξη διαδέχονται η μία την άλλη όχι οριζόμενες σε επίπεδο κράτους αλλά σε τοπικό-περιφερειακό επίπεδο. Σ’ αρκετές λοιπόν περιπτώσεις το τεχνητό κρατικό επίπεδο ανάλυσης (ή το επίπεδο της πολιτικής-διοικητικής περιφέρειας), υποβαθμίζει την μελέτη της διεθνοποιημένης παραγωγής η οποία συγκροτεί “φυσικές οικονομικές ζώνες και περιφέρειες” που υπερπηδούν τα όρια ενός μόνο κράτους. Προκύπτει λοιπόν η ανάγκη εξέτασης των γνωρισμάτων υπανάπτυξης όλων των κρατών προκειμένου να εντοπιστούν οι μεταβλητές εκείνες, που μεμονωμένα (ή στην διάδρασή τους), παράγουν οικονομική στασιμότητα και αντι-αναπτυξιακούς προσανατολισμούς.

Καταστάσεις οικονομικής εξάρτησης δυστυχώς υπήρχαν υπάρχουν και θα συνεχίζουν να υπάρχουν στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα, τουλάχιστον στο ορατό μέλλον. Η Γαλλία και το Μονακό δεν συνδιαλέγονται επί ίσοις όροις, ούτε οι Η.Π.Α. με το Λουξεμβούργο, ούτε στο παρελθόν η Ε.Σ.Σ.Δ. με την Βουλγαρία. Αυτό ωστόσο που αποτελεί επιδίωξη των κρατών είναι η διαχρονική βελτίωση της οικονομικής τους θέσης στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα. Ακόμη κι αν γίνει αποδεχτό ότι το αναπτυσσόμενο κράτος “εγκλωβίζεται” σε μία ισχυρή κατάσταση εξάρτησης, υπάρχει πάντα η δυνατότητα οριοθετημένης διαφοροποίησης των θέσεων του σε κάποια ζητήματα έναντι των “πόλων εξάρτησής του” και βεβαίως η δυνατότητα σταδιακής διεύρυνσης της αυτονομίας του.

Υπό ποιές όμως προϋποθέσεις ένα “κράτος της περιφέρειας” περνά από μία “κατάσταση εξάρτησης” σε μία άλλη που θεωρείται καλύτερη ή χειρότερη της προγενέστερης; Αυτή η ανοδική, καθοδική ή και οριζόντια κινητικότητα του κράτους, διαχρονικά εξεταζόμενη στο πλαίσιο του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος, πρέπει να ερευνάται όχι μόνο ως διαδοχή ιστορικών περιόδων (με απλή περιγραφή των ιδιαίτερων γνωρισμάτων της κάθε μιάς περιόδου), αλλά δυναμικά στο επίπεδο της διάδρασης ενδογενών και εξωγενών παραγόντων και των διαφοροποιημένων εκροών που αυτή παράγει.

Αντί λοιπόν μίας μονοδιάστατης γραμμικής μορφής εξάρτησης μίας “ενιαίας περιφέρειας από ένα ενιαίο κέντρο” είναι προτιμότερη η υιοθέτηση “μίας αποκεντρωμένης προς τα κάτω” έννοιας της εξάρτησης, όπου επίπεδο

ανάλυσης δεν είναι μόνο το κράτος, αλλά και οι διάφορες φυσικές οικονομικές ζώνες στο εσωτερικό του κράτους και βεβαίως ζητούμενο είναι η καταγραφή της πλειάδας των καταστάσεων εξάρτησης που αναπτύσσονται ανάμεσα σ' αυτές τις φυσικές ζώνες και στους υπόλοιπους δρώντες του διεθνούς οικονομικού συστήματος.

Ένα άλλο ζήτημα που συχνά αναφέρεται στα έργα των θεωρητικών της εξάρτησης είναι η αλληλεγγύη ενός ενιαίου τρίτου κόσμου. Ωστόσο και αυτή η αλληλεγγύη υποβαθμίζεται τόσο από την λειτουργία και τις δομές του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος, όσο και από τις θετικές οικονομικές επιλογές των αναπτυσσόμενων κρατών.

Η διαφοροποίηση στόχων και στρατηγικών ανάπτυξης μεταξύ των αναπτυσσόμενων κρατών ενδύεται συχνά τον μανδύα του "εθνικού συμφέροντος". Έτσι κράτη με υψηλούς δείκτες ανάπτυξης στην Νοτιο-Ανατολική ασία επιθυμούν διεύρυνση του ελεύθερου εμπορίου ενώ κράτη της Αφρικής αναζητούν ρήτρες ασφάλειας και προστασίας της νηπιακής τους βιομηχανίας. Αυτό το φαινόμενο της διάσπασης του τρίτου κόσμου ήταν έντονο και στον τελευταίο γύρο διαπραγματεύσεων του Διεθνούς Εμπορίου όπου ήταν σαφής η τακτική βραχυπρόθεσμων συμμαχιών κι ανταλλαγής οφελημάτων (*quid pro quo*), όχι με βάση μία υποτιθέμενη αλληλεγγύη που πηγάζει από κοινά προβλήματα ανάπτυξης αλλά με βάση τον στόχο εξασφάλισης και επιβίωσης βασικών προϊόντων και κλάδων παραγωγής σε εθνικό επίπεδο. Σ' αυτήν την διάσπαση προστίθεται και ένα είδος "ανταγωνιστικού ντόμινο" μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών που στην προσπάθεια μεγιστοποίησης των εισροών αλλοδαπών κεφαλαίων, εφαρμόζουν ολοένα και πιο πλουσιοπάροχες πολιτικές προσέλευσης άμεσων ή έμμεσων επενδύσεων χωρίς να σταθμίζουν τον οικονομικό αντίκτυπο αυτών των μέτρων τόσο γι' αυτές όσο και για το σύνολο των αναπτυσσομένων κρατών.

Αλλά και η διαπίστωση της πλειοψηφίας των έργων της εξάρτησης, ότι ο καπιταλιστικός τρόπος παραγωγής δημιουργεί μόνο υπανάπτυξη, δεν φαίνεται να ισχύει. Άλλωστε είναι γνωστά τα παραδείγματα κρατών της Νοτιο-Ανατολικής Ασίας⁸⁰ που κατάφεραν ν' αναπτυχθούν μέσα στην πα-

80. Simeon Hein, (1992), "Trade Strategy and the Dependency Hypothesis: A comparison of Policy, Foreign Investment, and economic growth in Latin America and East Asia", *Economic Development and Cultural change*, vol. 409, n. 3, April 1992, σελ. 495.

Επίσης βλέπε Manfred Bienefeld, (1981), "Dependency and the Newly Industrialising countries: Towards a Reappraisal", στο D. Seers (εκδ), "Dependency Theory: A critical

γκόσμια αγορά κι όχι έξω απ' αυτή, που επέτυχαν να χρησιμοποιήσουν τον καπιταλιστικό τρόπο παραγωγής και τις ξένες επενδύσεις παράλληλα κι όχι συγκρουσιακά με τις εθνικές αναπτυξιακές τους επιλογές. Τα κράτη αυτά επανέφεραν στο προσκήνιο την σημασία της εγχώριας οικονομικής πολιτικής, της οριοθετημένης - ενεργούς κρατικής οικονομικής παρέμβασης με βάση συγκεκριμένη αναπτυξιακή φιλοσοφία. Ωστόσο η κρίση που διάγουν και η οποία δεν θά είναι βραχυπρόθεσμη, δεν οφείλεται μόνο σε διεθνείς οικονομικές και πολιτικές εξελίξεις αλλά και στην ανισότητα της εγχώριας οικονομικής και πολιτικής ανάπτυξης καθώς και στην αδυναμία δυναμικής προσαρμογής στο διαμορφούμενο οικονομικό περιβάλλον.

Ο Warren⁸¹ επισημαίνει ότι στον βαθμό που υπάρχουν εμπόδια στην καπιταλιστική ανάπτυξη αυτά δεν απορρέουν από τις τρέχουσες σχέσεις ιμπεριαλισμού - τρίτου κόσμου, αλλά από τις εσωτερικές αντιφάσεις του τρίτου κόσμου. Δηλαδή η ανάπτυξη του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής σε μή - καπιταλιστικές περιοχές δημιουργεί κατά τον συγγραφέα ανισότητα αλλά παράλληλα θέτει τις προϋποθέσεις για την καταστροφή του προγενέστερου τρόπου παραγωγής και την εξάπλωση των καπιταλιστικών σχέσεων παραγωγής⁸².

Και οι Cardoso και Faletto γράφουν ότι η επέκταση του καπιταλισμού σε διάφορες χώρες δεν έχει το ίδιο ιστορικό ή τις ίδιες συνέπειες. Το διαφορετικό ιστορικό είναι μάλλον αποτέλεσμα διαφορετικών ιστορικών συγκυριών "... κατά τις οποίες τμήματα των τοπικών τάξεων συμμαχίσαν ή συγκρούστηκαν με ξένα συμφέροντα, οργάνωσαν διαφορετικές μορφές κρατών, στήριξαν διαφορετικές ιδεολογίες, επιχείρησαν να εφαρμόσουν διάφορες μορφές πολιτικής ή όρισαν εναλλακτικές μορφές στρατηγικής προκειμένου να αντιμετωπίσουν την ιμπεριαλιστική πρόκληση"⁸³. Σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση υπογραμμίζει ο Κ. Βεργόπουλος "... τ' οριστικό αποτέλεσμα καθορίζεται από τον τύπο της εξωτερικής προσαρμογής που

reassessment", London, Frances Pinter Limited, σ. 79-97.

Επίσης Tom Kemp, (1978), *Historical Patterns of Industrialization*", London, Longman.

81. B. Warren, (1980), *"Imperialism: Pionner of Capitalism"*, London New Left Books, σελ. 9.

82. B. Warren, (1973), *"Imperialism and Capitalist Industrialisation"*, New left Review, Sept / October 1981, σελ. 41.

83. Cardoso Fernando H. - Enzo Faletto, (1979), *"Dependency and Development in Latin America"*, Berkeley: University of California Press, σελ. xvii.

επιλέγουν οι κοινωνικές δυνάμεις στο εσωτερικό κάθε χώρας⁸⁴.

Σ' αρκετές από τις προσεγγίσεις των θεωρητικών της εξάρτησης απουσιάζει η ανάλυση των ταξικών δομών, και της συνακόλουθης διαπάλης, στα αναπτυσσόμενα κράτη. Όπως γράφει ο J. Larrain, αναφερόμενος στην ανάλυση του A. Frank, το πρόβλημα δεν είναι απλώς η έλλειψη ταξικής ανάλυσης αλλά "... η ακαμψία και ο ντετερμινισμός του τυπικού υποδείγματος, τ' οποίο εφαρμόζεται με τον ίδιο τρόπο σ' όλες τις ταξικές δομές και πρακτικές του υπανάπτυκτου κόσμου από την εποχή της αποικιοκρατίας, ανεξάρτητα από τις διαφορές τους"⁸⁵.

Το κενό αυτό καλύπτουν μερικώς συγγράμματα όπως των Cardoso και Faletto που υιοθετούν την ιστορική - δομική προσέγγιση που "... δίνει έμφαση όχι μόνο στις δομικές προϋποθέσεις της κοινωνικής ζωής αλλά και στον ιστορικό μετασχηματισμό των κοινωνικών δομών που έχει ως αίτιο την σύγκρουση, τα κοινωνικά κινήματα και την ταξική πάλη"⁸⁶, ενώ ταυτόχρονα υπογραμμίζει ότι "... είναι ανάγκη να επεξεργαστούμε έννοιες και εξηγήσεις ικανές να δείξουν πως οι γενικές τάσεις της καπιταλιστικής επέκτασης μετατρέπονται στην περιφέρεια σε συγκεκριμένες σχέσεις ανάμεσα σ' ανθρώπους, τάξεις και κράτη"⁸⁷. Αυτό που πρέπει να μελετηθεί ενδελεχώς στην ταξική ανάλυση των αναπτυσσόμενων κρατών είναι αν οι εσωτερικές κοινωνικές συγκρούσεις αναφέρονται σε αξίες και στόχους που δεν αντίκειται στις βασικές παραδοχές θεμελίωσης των κοινωνικών σχέσεων κι άρα επενεργούν θετικά στην συγκεκριμένη κοινωνική δομή ωθώντας την σε ανανέωση. Αν πάλι οι συγκρούσεις αυτές γίνονται με βάση την απόρριψη βασικών αξιών, τότε προκύπτει κρίση κι απειλείται η ενότητα της δομής γι' αυτό και προκύπτει η κινητοποίηση μηχανισμών εκκένωσης της αμφισβήτησης και ολοκλήρωσης - επανένταξης των ομάδων συστημικής αμφισβήτησης με την άρθρωση ενός νέου αναπτυξιακού οράματος. Βεβαίως είναι απαραίτητη η διεύρυνση του πεδίου ανάλυσης κι έξω από τα όρια των τάξεων προκειμένου να συμπεριληφθούν φύλες, μειονότητες και κοινωνικά κινήματα. Έτσι καθίσταται χρήσιμη η ανάλυση αναπτυξιακών επιλογών Αφρικανικών κρατών για παράδειγμα όπου είναι γνωστό το πρόβλημα συνύπαρξης δεκάδων φυ-

84. Κ. Βεργόπουλος, (1989), "Σύνθεση των συζητήσεων", στο Σ. Μάππα (διεύθυνση), "Κριτική και εγκώμιο των θεωριών ανάπτυξης", Αθήνα, Εξάντας, σ. 193.

85. J. Larrain, (1989), "Theories of Development", Polity Press, σ. 125.

86. op. cit, Cardoso - Faletto, 1979, σελ. χ.

87. op. cit, Cardoso - Faletto, 1979, σελ. xviii.

λών και εθνοτήτων εντός της κάθε χώρας, απότοκο της αυθαίρετης συνοριακής χάραξης από τις αποικιακές δυνάμεις. Ιδιαίτερης σημασίας είναι και η μελέτη άλλων μορφών κοινωνικής στρωμάτωσης και δομών όπως οι κάστες στην Ινδία ή ακόμη εθνικά και γλωσσικά αντίπαλων ομάδων (Κινέζοι και Μαλαιίοι στην Μαλαισία, Κινέζοι και Ινδονήσιοι στην Ινδονησία κ.τλ.), καθώς και ο συσχετισμός της διαπάλης αυτών των ομάδων με τις αναπτυξιακές επιλογές του κράτους στο οποίο ανήκουν.

Οι θεωρίες της εξάρτησης υποβάθμισαν και την σημασία της έρευνας των άμεσων ξένων επενδύσεων διεθνικών επιχειρήσεων αναπτυσσομένων κρατών σ' άλλα αναπτυσσόμενα κράτη. Εάν η στρατηγική αυτών των επιχειρήσεων παράγει τα ίδια θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα με τις διεθνικές επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων κρατών τότε πρέπει απαραίτητα να εξεταστούν και οι ποικίλλες καταστάσεις εξάρτησης που προκύπτουν από την δράση τους.

Σύμφωνα με την Παγκόσμια Έκθεση Επενδύσεων του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών τα τρία τέταρτα των άμεσων ξένων επενδύσεων στην Κίνα, την περίοδο 1990-1993 προήλθαν από το Χονγκ-Κονγκ, την Σιγκαπούρη και την Ταϊβάν, ενώ οι τρεις τελευταίες επένδυσαν είκοσι δισεκατομμύρια δολάρια την περίοδο 1985-1992 στην Ινδονησία, την Μαλαισία, τις Φιλιππίνες και την Ταϋλάνδη (περίπου το ένα τέταρτο των συνολικών εισροών τους σε άμεσες ξένες επενδύσεις)⁸⁸. Η ίδια τάση, αν και σε μικρότερη έκταση, παρατηρείται και στα κράτη της Λατινικής Αμερικής⁸⁹.

Επίσης είναι ανάγκη να μελετηθεί ο ρόλος της τεχνολογίας και των αλλαγών που αυτή επιφέρει, στην σφαίρα των σχέσεων παραγωγής, στον ρόλο του εργατικού δυναμικού και στις κοινωνικές συγκρούσεις. Η σύνδεση του τεχνολογικά και γεωγραφικά διασπασμένου χώρου διαμέσου της ανάπτυξης ενός παγκόσμιου δικτύου τηλεπικοινωνιών και συγκοινωνιών καθώς και η προσπάθεια προώθησης του παγκόσμιου τύπου επιχείρησης (που εδράζεται σε υψηλά επίπεδα εσωτερικοποίησης παραγωγικών και εμπορικών δραστηριοτήτων), δημιουργούν νέα δεδομένα που πρέπει να ενσωματωθούν στην ανάλυση του φαινομένου των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Συμπερασματικά, αποτελεί προτεραιότητα η παραγωγή περισσότερων περιπτωσιολογικών μελετών, σε επίπεδο κράτους, γεωγραφικών περιοχών

88. op. cit, World Investment Report, 1995, σελ. 34.

89. op. cit, World Investment Report, 1996, σελ. 36.

και κλάδων δραστηριοποίησης, που δεν έχουν μελετηθεί επισταμένως από τους θεωρητικούς της εξάρτησης, κι αποτελεί υποχρέωση η αναθεώρηση θέσεων και επιχειρημάτων στην ένταση και στην έκταση που θα προσδιορίσουν τ' αποτελέσματα της εμπειρικής έρευνας. Οι "θεωρίες της εξάρτησης" πρέπει να παύσουν να είναι κυρίως μία "πολιτική φόρμουλα" (για να χρησιμοποιήσουμε τον όρο του Μόσκα), ένα ιδεολογικό οπλοστάσιο νομιμοποίησης πολιτικών θέσεων, και ν' αποκτήσουν συγκεκριμένα μεθοδολογία προσπελάσιμη και αναγνωρίσιμη από ολόκληρη την επιστημονική κοινότητα.

Κάθε "κατάσταση εξάρτησης" έχει τα ιδιαίτερα γνωρίσματά της, την δική της δυναμική, τις ιστορικές της καταβολές και βεβαίως λειτουργεί εντός ενός μεταβαλλόμενου διεθνούς περιβάλλοντος. Αν λοιπόν προκύπτουν κάποια συμπεράσματα αυτά οφείλονται στον συσχετισμό των ποικίλων καταστάσεων εξάρτησης (με τις όποιες δραφοροποιήσεις, αντιφάσεις και αντιθέσεις τους) αλλά οφείλονται και στην μελέτη της αμφίδρομης και δυναμικής σχέσης του Διεθνούς οικονομικού συστήματος με το σύνολο των οικονομικών δρώντων κι όχι μόνο με τα πρωτογενή υποκείμενα του Δημοσίου Διεθνούς Δικαίου. Όπως υπογραμμίζει ο Κ. Βεργόπουλος "... όλα τα μοντέλλα ανάπτυξης... δεν είχαν καταλάβει πως η αποτελεσματικότητά τους εξαρτιόταν από τις συγκεκριμένες ιστορικές τάσεις του παγκόσμιου συστήματος. Αυτό που συνέβει δεν παραπέμπει σε μία ήττα εξαιτίας μίας μάχης. Από την ήττα μπορεί κανείς να συνέλθει. Αλλά στην περίπτωσή μας ισχύει κάτι χειρότερο: μία απότομη μεταβολή κλιματική ή γεωλογική που μας υποχρεώνει να ξανασκεφθούμε τα πάντα από την αρχή και φυσικά την κριτική σχέση ανάμεσα στο εθνικό και το παγκόσμιο"⁹⁰.

90. op. cit, Κ. Βεργόπουλος, 1989, σελ. 69.

3.9. Το Εκλεκτικό Παράδειγμα του J. Dunning - Η προσπάθεια διατύπωσης μίας διεπιστημονικής προσέγγισης

A. Η προαναφερθείσα ανάλυση των βασικών θεωριών των άμεσων ξένων επενδύσεων κατέδειξε, ότι αυτές αποτελούν μερική εξήγηση του φαινομένου της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, εστιάζοντας το ενδιαφέρον τους σε μερικούς καθοριστικούς μικροοικονομικούς ή μακροοικονομικούς παράγοντες.

Ωστόσο οι μεθοδολογικές και θεωρητικές τους αδυναμίες εμποδίζουν την επικράτησή τους ως “γενικό παράδειγμα” (για να χρησιμοποιήσουμε την ορολογία του Kuhn) στον χώρο της οικονομικής επιστήμης. Δημιουργήθηκε έτσι η ανάγκη άρθρωσης μίας γενικότερης προσέγγισης, η οποία αν και δεν μπορεί να χαρακτηριστεί θεωρία, εντούτοις αποτελεί μία προσπάθεια συγκερασμού και συνεύρεσης των βασικών μεταβλητών επιρροής σ’ ένα ενιαίο αναλυτικό πλαίσιο με στόχο την κατανόηση της άμεσης ξένης επένδυσης.

B. Βασική θέση αυτής της προσέγγισης, που ονομάστηκε “εκλεκτικό παράδειγμα”, (με κύριο εκφραστή του J. Dunning), είναι ότι μία επιχείρηση θα πραγματοποιήσει άμεσες ξένες επενδύσεις αν ικανοποιούνται σωρευτικά οι ακόλουθες τέσσερις συνθήκες¹:

α. Η επιχείρηση πρέπει να κατέχει ειδικά πλεονεκτήματα αποκλειστικής χρήσης έναντι επιχειρήσεων άλλων εθνικοτήτων στις συγκεκριμένες αγορές που εξυπηρετεί². Τ’ αποκλειστικά πλεονεκτήματα, έχουν σε μεγάλο βαθμό την μορφή κυριότητας περιουσιακών στοιχείων, που για κάποια τουλάχιστον χρονική περίοδο χρησιμοποιούνται αποκλειστικά από την επιχείρηση που έχει την κυριότητά τους ή προσιδιάζουν μόνο σ’ αυτήν³. Δεν πρόκειται μόνο για υλικά πλεονεκτήματα αλλά και για άυλα⁴ όπως για

1. J. H. Dunning, (1993), “Multinational Enterprises and the Global Economy”, Reading, Addison - Wesley Publishers LTD, σελ. 79.

2. J. H. Dunning, (1982), “Θεωρία Διεθνούς Παραγωγής, Φύση και ρόλος πολυεθνικών επιχειρήσεων: Η ανάγκη για μία εκλεκτική θεωρία των Άμεσων Ξένων επενδύσεων”, στο Κ. Βαϊτσος - Α. Μητσός, (επιμ.), “Διεθνής Οικονομική: Κείμενα Ανάλυσης και Πολιτικής”, Γ’ Έκδοση, Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 173.

3. J. H. Dunning, (1980), “Towards an eclectic theory of International production: Some empirical tests”, Journal of International Business studies, vol. 11, Spring-Summer 1980, vol. I, σελ. 9.

4. op. cit, J. H. Dunning, 1993, σελ. 77.

παράδειγμα εκείνα που οφείλονται στην Διοίκηση της παραγωγής⁵, στον πρωτοπόρο καταμερισμό εργασίας, στην διαφοροποίηση προϊόντος ή διαδικασίας, στις δυνατότητες έρευνας και ανάπτυξης κ.τλ.

Τα πλεονεκτήματα αυτά δεν είναι ενιαία, αλλά διαφέρουν από επιχείρηση σε επιχείρηση και από κλάδο σε κλάδο οικονομικής δράσης⁶. Επίσης δεν είναι πάντα αποτέλεσμα μίας εμπνευσμένης καινοτομίας που επήλθε αναπάντεχα σε κάποια χρονική στιγμή αλλά συνήθως δημιουργούνται σωρευτικά ως αποτέλεσμα συνεχών βελτιώσεων⁷, μακρόχρονης εμπειρίας και εργασίας.

Είναι απαραίτητο ωστόσο, για μεθοδολογικούς και πρακτικούς λόγους, να διακρίνουμε ανάμεσα στα ιδιοκτησιακά πλεονεκτήματα που αποτελούν προϋπόθεση και κίνητρο ανάληψης μίας αρχικής άμεσης ξένης επένδυσης, και τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν ως άμεσο αποτέλεσμα της άμεσης ξένης επένδυσης⁸, ως απότοκο της μεγέθυνσής της, όπως για παράδειγμα κέρδη εκμάθησης λειτουργίας σε διαφορετικά επιχειρησιακά περιβάλλοντα. Ετούτη η διάκριση είναι χρήσιμη εφόσον είναι άλλες οι πτυχές της οικονομικής δραστηριότητας που αναλύονται σε μία νέα άμεση ξένη επένδυση κι άλλες αυτές που αφορούν την επέκταση μίας ήδη λειτουργούσας άμεσης ξένης επένδυσης⁹.

Αυτό ίσως που δεν έχει μελετηθεί επαρκώς όσον αφορά την πρώτη αυτή συνθήκη, είναι η σύνθεση του κάθε ιδιοκτησιακού πλεονεκτήματος τ' οποίο δεν είναι πάντα ενιαίο, άμεσα αναγνωρίσιμο και επακριβώς προσδιορισμένο. Τμήματα της τεχνογνωσίας ή του τρόπου οργάνωσης μίας επιχείρησης, που συνιστούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, βρίσκονται διασκορπισμένα σε

5. B. Swedenborg, 1979, "The Multinational Operations of Swedish firms: An Analysis of Determinants and Effects:", Stockholm Industrial Institute for economic and Social Research.

6. Ian H. Giddy - Stephen Young, (1982), "Conventional Theory and unconventional multinationals: Do new forms of multinational enterprise require new theories;" στο A. M. Rugman (επιμ.) "New theories of the Multinational enterprise, London, Croom Helm σελ. 57.

7. J. Cantwell, (1989), "Technological Innovation and Multinational Corporations", Massachusetts, Basil Blackwell, σελ. 186.

8. Bruce Kogut, (1983), "Foreign Direct Investment as a sequential Process", στο C. P. Kindleberger - David B. Audretsch, "The Multinational Corporation in the 1980's", Cambridge, MA: MIT Press σελ. 38.

9. J. H. Dunning, (1993), "Introduction: The Nature of Transnational Corporations and their activities", στο J. H. Dunning, (επιμ.), "The Theory of Transnational Corporation", U. N. Library on Transnational Corporations, vol. 1, 1943, σελ. 7.

διάφορες χώρες και θυγατρικές εταιρείες, (αρχετές φορές και σ' επιχειρήσεις που δεν έχουν άμεσο νομικό έλεγχο της μητρικής Διεθνικής επιχείρησης), και μόνο στην ένωσή τους, στην γόνιμη αλληλεπίδρασή τους, στην ενιαία έκφρασή τους, συνιστούν ολοκληρωμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Αυτή η πτυχή είναι κρίσιμη στην ανάλυση, εφόσον τα ιδιοκτησιακά πλεονεκτήματα εξετάζονται από το εκλεκτικό παράδειγμα δυναμικά κι όχι στατικά, δηλαδή η πορεία τους είναι άμεσα συναρτημένη από παράγοντες όπως το ύψος των πόρων της Διεθνικής επιχείρησης για έρευνα και ανάπτυξη, η οργανωτική και τεχνολογική επάρκεια, το νομικό πλαίσιο προστασίας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, το κατάλληλο μάρκετινγκ του προϊόντος ή της υπηρεσίας που ενσωματώνει αυτό το πλεονέκτημα. Δεν πρέπει λοιπόν να θεωρείται εκ των προτέρων δεδομένο, ότι ένα πλεονέκτημα, για παράδειγμα τεχνολογίας ή τεχνογνωσίας, θα είναι αυτόματα και οικονομικά εκμεταλλεύσιμο πλεονέκτημα ή ικανό να ερμηνεύσει *per se* την Διεθνοποίηση μίας επιχείρησης. Τα δε επιμέρους στοιχεία που συγκροτούν στην ένωσή τους ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα δεν είναι ομοιογενή, ούτε παραμένουν αμετάλλακτα, αλλά παράγουν συνεχώς νέες εκροές που είτε ενισχύουν την μοναδικότητα του πλεονεκτήματος, είτε την συρρικνώνουν.

Όπως έχει αναλυθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο ο S. Hymet είχε υπογραμμίσει, πρώτος, την σημασία κατοχής κάποιου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος προκειμένου η επιχείρηση να διεθνοποιήσει τις δραστηριότητες της σ' ένα αλλοδαπό και άγνωστο "περιβάλλον". Ο J. Dunning ωστόσο υποστήριξε ότι δεν αρκεί μόνο η ύπαρξη αυτού του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος αλλά απαιτείται και η εσωτερικοποίησή του από την επιχείρηση.

β. Η δεύτερη λοιπόν συνθήκη¹⁰, είναι ότι πρέπει να θεωρείται περισσότερο ωφέλιμο για την επιχείρηση που κατέχει τέτοια πλεονεκτήματα, να τα χρησιμοποιεί ή ίδια παρά να τα πουλά ή να παραχωρεί την αποκλειστική χρήση τους σε ξένες επιχειρήσεις¹¹. Δηλαδή είναι περισσότερο

10. *op. cit.*, J. H. Dunning, "Multinational Enterprises and ...", 1993, σελ. 79.

11. Οι W. H. Davidson και D. McFetridge μελέτησαν 1376 εσωτερικευμένες και αγοραίες συναλλαγές 32 πολυεθνικών εταιρειών των Η.Π.Α. για προϊόντα υψηλής τεχνολογίας και προσδιόρισαν τις συνθήκες υπό τις οποίες είναι προτιμότερο για την εταιρεία να εσωτερικεύει τις Διεθνείς συναλλαγές που ενσωματώνουν τεχνολογία. Βλέπε W. H. Davidson - D. G. McFetridge, (1984), "International technology transactions and the theory of the firm",

αποδοτικό να εσωτερικεύει τα πλεονεκτήματά της με την επέκταση της δράσης της παρά να τα εξωτερικεύει με την παραχώρηση χρήσης τους ή με άλλες συμβάσεις, σε άλλες επιχειρήσεις.

Η σχολή της εσωτερικοποίησης, επισημαίνει την ωφέλεια που προκύπτει από την εσωτερικοποίηση οικονομικής δράσης που προγενέστερα λάμβανε χώρα στην ανοιχτή αγορά. Ωστόσο δεν κατάφερε η σχολή αυτή να καταγράψει την διασύνδεση του τρόπου υπερκερασμού των ατελειών της αγοράς με ειδικές μεταβλητές του τόπου εγκατάστασης της άμεσης ξένης επένδυσης που κατά γενική παραδοχή ποικίλλουν από κράτος σε κράτος και ασκούν επιρροή στον τρόπο λειτουργίας των αλλοδαπών οικονομικών οντοτήτων.

γ. Η τρίτη λοιπόν απαραίτητη συνθήκη¹², είναι ότι πρέπει να θεωρείται περισσότερο ωφέλιμο για την επιχείρηση που κατέχει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, να τα χρησιμοποιήσει σε συνάρτηση με κάποιες τουλάχιστον εισροές συντελεστών, έξω από την χώρα αρχικής εγκατάστασής της, διαφορετικά οι διεθνείς αγορές θα εξυπηρετούνται από εξαγωγές και οι εγχώριες αγορές από την εγχώρια παραγωγή¹³.

Τα ειδικά πλεονεκτήματα τοποθεσίας είναι διαθέσιμα υπό τους ιδίους όρους σ' όλες τις επιχειρήσεις, όποιο κι αν είναι το μέγεθος και η εθνικότητά τους, αλλά είναι ειδικά στην προέλευση σε συγκεκριμένες τοποθεσίες και πρέπει να χρησιμοποιούνται αποκλειστικά σ' αυτές¹⁴. Για παράδειγμα η υποδομή (εμπορική, νομική, μεταφορών κτλ), ο έλεγχος των εισαγωγών (συμπεριλαμβανομένων των δασμολογικών φραγμών), οι φορολογικοί συντελεστές, ο κρατικός παρεμβατισμός στην λειτουργία της αγοράς, επηρεάζουν άμεσα ή έμμεσα τις ξένες επενδύσεις. Και οι ειδικές μεταβλητές του τόπου εγκατάστασης διαφέρουν από χώρα σε χώρα αλλά διαφοροποιούνται στο πέρασμα του χρόνου ακόμη και μέσα στον ίδιο τον τόπο προέλευσης και εφαρμογής τους.

Με την εισαγωγή της τρίτης αυτής συνθήκης στο εκλεκτικό παράδει-

Journal of Industrial Economics, vol. 32 σελ. 254.

12. op. cit, J. H. Dunning, "Multinational Enterprises and ...", 1993, σελ. 79.

13. Ήδη από τις αρχές του 20^{ου} αιώνα ο W. Cunningham είχε μελετήσει την επίδραση συγκεκριμένων παραγόντων τοποθεσίας στην συγκέντρωση της βιομηχανίας σε συγκεκριμένες γεωγραφικές τοποθεσίες. Βλέπε W. Cunningham, (1902), "the localisation of Industry", The Economic Journal, Vol. XII, No 48, December 1902, σελ. 501.

14. op. cit, J. H. Dunning, 1980, σελ. 9.

γμα, διευρύνεται η μελέτη των κινήτρων διεθνοποίησης και ερευνάται η δυναμική σχέση αμφίδρομης αλληλεπίδρασης επιχείρησης-κράτους υποδοχής της επένδυσης. Παράλληλα αναλύεται η συστημική διάδραση μεταξύ των στρατηγικών των εθνικών κυβερνήσεων (και των στόχων που αυτές θέτουν), και της εφαρμοζόμενης παγκόσμιας στρατηγικής των Διεθνικών επιχειρήσεων¹⁵.

δ. Τέλος, εφόσον πληρούνται οι τρεις προγενέστερες συνθήκες, πρέπει η επιχείρηση να θεωρεί ότι η αλλοδαπή παραγωγή συνάδει με την μακροπρόθεσμη στρατηγική της¹⁶. Η τελευταία αυτή επισήμανση δημιούργησε την ανάγκη ενσωμάτωσης της στρατηγικής καθ' εαυτής, ως ερμηνευτικής μεταβλητής στο εκλεκτικό παράδειγμα.

Σε μεταγενέστερη μελέτη του ο J. Dunning εισήγαγε την μεταβλητή της στρατηγικής αλλαγής, την οποία θεωρεί ως αλλαγή στην συμπεριφορά των επιχειρήσεων, σχεδιασμένη για την προαγωγή των μακροπρόθεσμων σκοπών τους¹⁷. Η αλλαγή αυτή λαμβάνει υπόψη τις πιθανές αντιδράσεις άλλων μονάδων λήψης αποφάσεων στην εισαγωγή της στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Εντοπίζονται δε, δύο είδη στρατηγικής αλλαγής¹⁸.

α. Η στρατηγική πρωτοβουλία ή αυτόνομη στρατηγική αλλαγής

β. Η παρακινούμενη-προκαλούμενη στρατηγική

Γ. Η πρώτη στρατηγική, αφορά την περίπτωση που η επιχείρηση πραγματοποιεί μία αλλαγή στην μέθοδο επίτευξης των μακροπρόθεσμων στόχων της έχοντας ως σταθερό πλαίσιο το ήδη διαμορφωμένο, από τις προαναφερθείσες συνθήκες, “περιβάλλον του εκλεκτικού παραδείγματος”. Η στρατηγική αυτή πρωτοβουλία προκαλείται από διάφορους παράγοντες όπως βελτιώσεις στα ιδιοκτησιακά πλεονεκτήματα των επιχειρήσεων, μείωση του συναλλακτικού κόστους κ.τλ. Μπορεί επίσης να προέλθει ως απο-

15. J. H. Dunning, (1991), “Governments and Multinational Enterprises: From confrontation to Cooperation;”, *Millenium Journal of International Studies*, vol. 20, 1991, σελ. 225.

16. op. cit, J. H. Dunning, “Multinational Enterprises and ...”, 1993, σελ. 80.

17. Επίσης ο J. H. Dunning επιχείρησε και την αναμόρφωση του εκλεκτικού παραδείγματος εισάγοντας νέους παράγοντες επιρροής στην λήψη της επενδυτικής απόφασης. Βλέπε J. H. Dunning, (1995), “Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism”, *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n. 3, 3rd Quarter 1995, σελ. 461-493.

18. J. H. Dunning, (1993), “The globalization of buseness: The Challenge of the 1990's”, London: Routledge, σελ. 84.

τέλεσμα αλλαγής της Διοικήσεως της εταιρείας ή της αποτυχίας μίας προγενέστερης εφαρμοσθείσας στρατηγικής¹⁹.

Η δεύτερη στρατηγική αναφέρεται στην περίπτωση που οι αλλαγές πραγματοποιούνται εξαιτίας άλλων αλλαγών που λαμβάνουν χώρα στο διαμορφωμένο από τις προαναφερθείσες συνθήκες “περιβάλλον” του εκλεκτικού παραδείγματος²⁰. Πρόκειται λοιπόν για επιρροές του “εξωτερικού περιβάλλοντος” της επιχείρησης (για παράδειγμα καλύτερη προστασία των ιδιοκτησιακών πλεονεκτημάτων ή αλλαγή νομοθετικού πλαισίου για τις ξένες επενδύσεις), που επιδρούν και στην στρατηγική και τις επιλογές της επιχείρησης. Ωστόσο ο τρόπος αντίδρασης σ’ αυτές τις εξωγενείς μεταβλητές διαφέρει από επιχείρηση σ’ επιχείρηση αλλά και διαχρονικά μέσα στην ίδια την επιχείρηση.

Με βάση τις προαναφερθείσες συνθήκες, το εκλεκτικό παράδειγμα επιχειρεί την ανάλυση όλων των μορφών διεθνούς παραγωγής χωρίς να προβαίνει σ’ οποιαδήποτε πρόβλεψη σχετικά με το ποιές χώρες, ποιό κλάδοι οικονομικής δράσης ή ποιές επιχειρήσεις, έχουν τις περισσότερες πιθανότητες να εμπλακούν σε άμεσες ξένες επενδύσεις²¹. Η αφετηρία ανάλυσης του εκλεκτικού παραδείγματος είναι ότι οι διεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται, σε συνεχή διάδραση με το “περιβάλλον” τους, βρίσκονται σε μία συνεχή διαδικασία διαμόρφωσης και αναμόρφωσης των στρατηγικών τους προκειμένου να αντιπαρέλθουν τις, συνεχώς, μεταβαλλόμενες συνθήκες που μπορεί ν’ απειλήσουν την θέση τους στην αγορά. Γι’ αυτό και η επιτυχία τους εξαρτάται από την ικανότητά τους να “... εγκαθιδρύουν και να αναπτύσσουν διαδικασίες και πρακτικές που τις καθιστούν ικανές να λειτουργήσουν αποτελεσματικά στο αβέβαιο... περιβάλλον της χώρας - υποδοχής της επένδυσης”²².

Το εκλεκτικό παράδειγμα δεν αποτελεί μία εναλλακτική θεωρία Διεθνούς παραγωγής αλλά ένα πλαίσιο ανάλυσης για εμπειρικές έρευνες, μία αξιολογη προσπάθεια συνάρθρωσης των βασικών στοιχείων άλλων θεωριών στην αλληλεπίδρασή τους. Αποτελεί ένα ικανοποιητικό αναλυτικό εργα-

19. *ibid.*, J. H. Dunning, 1993, σελ. 91.

20. *ibid.*, J. H. Dunning, 1993, σελ. 87.

21. *ibid.*, J. H. Dunning, 1982, σελ. 173.

22. David Blake, (1977), “Managing the external relations of the Multinational Corporation”, N. York: Fund for Multinational Management Education, σελ. 2.

λείο²³, μία σύνθετη μέθοδος όχι πολυεπιστημονικής, αλλά διεπιστημονικής, δηλαδή ολοκληρωμένης, συνολικής ανάλυσης.

Αν η αποτίμηση της αξίας του εκλεκτικού παραδείγματος λάβει χώρα υπό το πρίσμα της απομόνωσης των ποικίλων μεταβλητών του, τότε το αποτέλεσμα θα είναι η πιστοποίηση μίας ενδογενούς συγκρουόμενης κατάστασης, η απλή διαπίστωση της ύπαρξης μίας μεγάλης κατηγορίας ετερογενών μεταβλητών που στην καλύτερη περίπτωση επικουρούν στην εξήγηση αλλά δεν αποτελούν την ίδια την εξήγηση²⁴. Η αξία ωστόσο του εκλεκτικού παραδείγματος έγκειται ακριβώς στην διαπλοκή των παραγόντων, στην αμοιβαία αλληλεπίδρασή τους. Οι διάφοροι παράγοντες μελετώνται όχι ως αμοιβαία υποκατάστατα, όχι ανταγωνιστικά αλλά συμπληρωματικά.

Επιπλέον εξετάζονται και στην ιδιόμορφη δυναμική τους αφού η αξία των μεταβλητών για την συγκεκριμένη επιχείρηση μεταβάλλεται, μ' επιπτώσεις τόσο στην ίδια όσο και στις ποικίλλες διαδράσεις με το "εξωτερικό περιβάλλον της". Οι διαδράσεις δεν είναι ούτε σταθερές, ούτε μόνιμες ως προς τα χαρακτηριστικά, την ένταση και τις εκροές τους. Η ανάλυση των συνθηκών του παραδείγματος λαμβάνει υπόψη τις συνεχείς μεταβολές τους, μ' επιπτώσεις άμεσες ή έμμεσες στις επιλογές της επιχείρησης.

Ωστόσο όλες οι επιχειρήσεις δεν κατατάσσονται σε μία και μοναδική μονάδα ανάλυσης, δεν τυποποιούνται υπό την πίεση μίας άκριτης εξαγωγής γενικεύσεων, προσέγγιση που ενέχει μεθοδολογικούς κινδύνους. Ο κάθε κλάδος οικονομικής δράσης, η κάθε διεθνική επιχείρηση, έχει διαφορετική διάρθρωση αντιμετωπίζει άλλου είδους και έντασης ανταγωνισμό, διαφέρει στον τρόπο οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας. Η μείωση του κόστους και η πρόσβαση σε μία νέα αγορά συνιστούν ίσως προτεραιότητες για μία επιχείρηση παραγωγής ενδυμάτων, ενώ η συνεχής και απρόσκοπτη ροή πρώτων υλών αποτελεί το βασικό μέλημα μίας επιχείρησης εξόρυξης πρώτων υλών.

Ο J. Dunning δανείστηκε την ταξινόμηση του J. Behrman (1972)²⁵ και

23. J. H. Cantwell, (1991), "A Survey of theories of International Production", στο Christos N. Pitelis - Roger Sugden, (επιμ.), "The Nature of the transnational Firm", London, σελ. 26.

24. M. J. Taylor - N. J. Thrift, (1986), "Multinationals and the restructuring of the World Economy", London; Croom Helm, σελ. 11.

25. J. N. Behrman, (1972), "The role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals", Lexington M.A.

διέκρινε σ' επιχειρήσεις που έχουν ως στόχο την εκμετάλλευση των παραγωγικών πόρων, την πρόσβαση σε μία αγορά, την βελτίωση της αποδοτικότητας (μέσω της ορθολογικής οργάνωσης), και την απόκτηση στρατηγικών οικονομικών στοιχείων για την προώθηση των μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης (συνήθως διαμέσου της εξαγοράς περιουσιακών στοιχείων αλλοδαπών εταιρειών)²⁶. Σε γενικότερο επίπεδο είναι χρήσιμη (αν και δύσκολη πολλές φορές στην πιστοποίησή της), η διάκριση του A. Lamfalussy μεταξύ καθαρά αμυντικών (παθητική αντίδραση σε κινήσεις πραγματικών ή εν δυνάμει ανταγωνιστών) και επιθετικών επενδύσεων (ενεργητική κίνηση της επιχείρησης για προώθηση των στρατηγικών στόχων της)²⁷. Ωστόσο είναι χρήσιμο να ερευνάται ο τρόπος εφαρμογής του εκλεκτικού παραδείγματος κι ανάλογα με την μορφή της άμεσης ξένης επένδυσης, δηλαδή εάν αυτή εντάσσεται στην λογική μίας οριζόντιας, κάθετης ή διαφοροποιημένης οικονομικής δράσης της Διεθνούς επιχείρησης.

Αρκετές θεωρητικές προσεγγίσεις πριν το "εκλεκτικό παράδειγμα" μελέτησαν την άμεση ξένη επένδυση σε κάποια συγκεκριμένη χρονική στιγμή της ζωής της. Η εκλεκτική προσέγγιση ωστόσο, όπως υπογραμμίστηκε, αναλύει την άμεση ξένη επένδυση στην δυναμική της μορφή, στις αλλαγές που επέρχονται μεταξύ των διαφόρων συγκεκριμένων χρονικών σημείων. Στοιχεία αυτής της δυναμικής υπάρχουν και σε άλλες προσεγγίσεις, όπως του R. Vernon, των P. Buckley και M. Casson²⁸ (θεωρία της βέλτιστης επιλογής για τον τρόπο εξυπηρέτησης μίας αγοράς τρίτης χώρας), της S. Magee²⁹ (προσέγγιση των τριών σταδίων του κύκλου τεχνο-

26. O G. L. Reuber διακρίνει ανάμεσα σ' επενδύσεις εξαγωγικού προσανατολισμού, επενδύσεις ανάπτυξης της αγοράς και κρατικά παρακινούμενες επενδύσεις. Βλέπε Grant L. Reuber, (1973), "Private foreign Investment in Development", Oxford, σελ. 73.

Επίσης J. Stopford - S. Strange, (1991), "Rival states, rival firms: Competition for world market shares", Canada, Cambridge University Press, σελ. 70 και Daniel Chudnovsky, (1993), "Introduction: Transnational Corporations and Industrialization", στο D. Chudnovsky (επιμ). "Transnational Corporations and industrialization", U. N. Library on T. N. C. 's, N. York, σ. 5-12.

27. A. Lamfalussy, (1963), "Investment and growth in Mature economies", Oxford: Blackwell

28. P. J. Buckley - M. C. Casson, (1981), "The optimal timing of a foreign direct investment", Economic Journal, vol. 91, March 1981, σελ. 75-87.

29. Stephen P. Magee, (1993), "Multinational Corporations, the industry technology cycle and Development", στο J. H. Dunning, "The Theory of Transnational Corporations", U. N.

λογίας της βιομηχανίας), αλλά και του J. Dunning (θεωρία που αποφορά τον συσχετισμό εισροών-εκροών άμεσων ξένων επενδύσεων με τα στάδια της οικονομικής ανάπτυξης των διαφόρων χωρών)³⁰. Ωστόσο το εκλεκτικό παράδειγμα με την διατύπωση των συνθηκών για την ερμηνεία της άμεσης ξένης επένδυσης, προσέδωσε άλλη σημασία και περιεχόμενο σ' αυτή την δυναμική. Η άμεση ξένη επένδυση ερευνάται εντός ενός διευρυμένου και και συνεχώς μεταλλασσόμενου πολιτικού-οικονομικού-κοινωνικού-πολιτιστικού πλαισίου, και η λήψη αποφάσεων εντός της Διεθνικής επιχείρησης αναπόφευκτα λαμβάνει υπόψη έναν μεγάλο αριθμό αναγκών και προτεραιοτήτων που πρέπει να ικανοποιηθούν με τα υπάρχοντα μέσα στον συγκεκριμένο χώρο και χρόνο.

Οι K. Koopmans και J. M. Montias³¹ αλλά και ο M. Porter³² επιχείρησαν να μελετήσουν την πολυδιάστατη σχέση διεθνικής επιχείρησης - κράτους υποδοχής της επένδυσης εντός ενός διευρυμένου αναλυτικού πλαισίου³³. Ο τελευταίος στο αποκαλούμενο "Διαμάντι του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος" προσπαθεί ν' αποδώσει το σύνθετο περιβάλλον της εταιρείας έχοντας ως σημείο αναφοράς τους βασικούς ανταγωνιστές του συγκεκριμένου κλάδου οικονομικής δράσης της επιχείρησης³⁴ και στηριζόμενος σε περιπτωσιολογικές μελέτες οκτώ κρατών³⁵ και τεσσάρων βιομηχανικών κλάδων³⁶. Ωστόσο δεν λαμβάνει υπόψη την ποικιλία των μεταβλητών και τα αποτελέσματα των εκροών τους τόσο στην διεθνική επιχείρηση όσο και στο "εξωγενές περιβάλλον της".

Οι επικριτές του εκλεκτικού παραδείγματος θεωρούν ότι αδυνατεί να καθορίσει ποιός παράγοντας ή μεταβλητή είναι κάθε φορά σημαντικότερος

Library on Transnational Corporations, vol. 1, N. York, σελ. 99.

30. J. H. Dunning, (1988), "Explaining International Production", London: Unwin Hyman

31. K. Koopman - J. M. Montias, (1971), "On the description and comparison of economic systems", στο A. Eckstein (εκδ), "Comparison of Economic systems", California: University of California Press

32. M. E. Porter, (1990), "The Competitive Advantage of Nations", Hong-Kong, The Macmillan Press LTD, σελ. 69.

33. Επίσης βλέπε P. N. Beamish - J. P. Killing - D. J. Lecraw - H. Crookell, (1991), "International Management: Text and Cases", Boston, σελ. 21.

34. op. cit, M. E. Porter, 1990, σελ. 33.

35. op. cit, M. E. Porter, 1990, κεφάλαιο 7 και 8, σελ. 277-479.

36. op. cit, M. E. Porter, 1990, κεφάλαιο 5, σελ. 179-238.

για την πραγματοποίηση της άμεσης ξένης επένδυσης. Ο M. Itaki τονίζει ότι οι παράγοντες ερμηνείας στο “εκλεκτικό παράδειγμα” είναι τόσο πολλοί, ώστε η δυνατότητα για αναλυτική προσέγγιση χάνεται και προκρίνεται ουσιαστικά μία περιγραφική έρευνα³⁷. Άλλοι συγγραφείς όπως ο J. Boddewyn³⁸ επιχείρησαν να ενσωματώσουν πολιτικές μεταβλητές στο “εκλεκτικό παράδειγμα” προκειμένου να του προσδώσουν μία πιο ολοκληρωμένη μορφή αλλά και να το χρησιμοποιήσουν ως αφετηρία για την άρθρωση μίας θεωρίας από -επένδυσης (divestment theory)³⁹.

Η από-επένδυση συντελείται όταν συντρέχει μία από τις κάτωθι τρεις συνθήκες (όχι δηλαδή σωρευτική ύπαρξη όπως στο εκλεκτικό παράδειγμα)⁴⁰:

α. Η εταιρεία παύει να κατέχει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι εταιρειών άλλων εθνικοτήτων ή

β. Ακόμη κι αν τα διατηρήσει, δεν θεωρεί πλέον κερδοφόρο να τα χρησιμοποιεί μόνη της, δηλαδή να τα εσωτερικοποιεί.

ή γ. Δεν θεωρεί πλέον κερδοφόρο να χρησιμοποιεί τα εσωτερικευμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της εκτός της μητρικής χώρας, δηλαδή προκρίνει την εξυπηρέτηση των αλλοδαπών αγορών με εξαγωγές.

Ο J. Boddewyn διακρίνει περαιτέρω τα υπάρχοντα μοντέλα της θεωρίας της από-επένδυσης σε τρεις τύπους⁴¹:

α. Αυτά που εστιάζουν την έρευνα στις προϋποθέσεις ή στις απαραίτητες συνθήκες για την από-επένδυση.

β. Αυτά που μελετούν τα κίνητρα της από-επένδυσης

37. Masahiko Itaki, (1991), “A Critical Assessment of the eclectic theory of the Multinational Enterprise”, *Journal of International Business studies*, vol. 22, n. 3, 3rd Quarter 1991, σ. 456.

38. J. J. Boddewyn, (1985), “Theories of Foreign Direct Investment and Divestment: A Classificatory Note”, *Management International Review*, vol. 25, n. 1, σελ. 60.

39. Michael C. McDermott, (1989), “Foreign divestment: The theory and the Practice”, στο M. C. McDermott (επιμ.), “Multinationals: Foreign Divestment and Disclosure”, United Kingdom.

Οι G. P. Tsetsekos και M. J. Gombola μελετώντας στην περίοδο 1980-1986 περιπτώσεις παύσης λειτουργίας εργοστασίου κι όχι ευρύτερα του δικτύου της Διεθνικής επιχείρησης στην οποία ανήκει. Βλέπε G. P. Tsetsekos - M. J. Gombola, (1992), “Foreign and Domestic Divestments: Evidence on valuation effects of plant closings”, *Journal of International Business studies*, vol. 23, n. 2. 2nd Quarter 1992, σ. 221.

40. op. cit, J. Boddewyn, 1985, σελ. 61.

41. op. cit, J. Boddewyn, 1985, σελ. 62.

γ. Αυτά που εξετάζουν τις άμεσα συνδεόμενες με την από-επένδυση περιστάσεις όπως για παράδειγμα η αλλαγή ενός ανώτατου διευθυντικού στελέχους που προκαλεί επίσπευση της λήψης απόφασης για από-επένδυση πριν αυτή χρειάζεται, αναμένεται ή επιθυμείται.

Οι επισημάνσεις του Μ. Itaki αλλά και των υποστηρικτών της θεωρίας της από-επένδυσης⁴² είναι σημαντικές για την καταγραφή των ορίων εφαρμογής του εκλεκτικού παραδείγματος. Πρέπει ωστόσο να ειπωθεί ότι το εκλεκτικό παράδειγμα στηρίζεται αναπόφευκτα σ' έναν "επιλεκτικό εκλεκτισμό", (δηλαδή υπάρχει η δυνατότητα ενσωμάτωσης κι άλλων μεταβλητών στο μέλλον), που είναι όμως σαφώς ευρύτερος συγκριτικά με τις υπόλοιπες θεωρίες των άμεσων ξένων επενδύσεων (που στηρίζονται σε μιά ή σε μερικές μεταβλητές). Η ανάγκη για διεύρυνση των ορίων της διεπιστημονικής προσέγγισης δεν καταργεί το εκλεκτικό παράδειγμα αλλά το βοηθά να ανανεώνεται και ν' ανασυγκροτείται. Όπως έχει ήδη υπογραμμιστεί δεν αποτελεί άλλη μιά "μεγάλη θεωρία" της Διεθνούς παραγωγής, ωστόσο είναι ένα αποφασιστικό βήμα προς την κατεύθυνση της δημιουργίας μίας πιο ολοκληρωμένης, και πολυδιάστατης θεώρησης της άμεσης ξένης επένδυσης⁴³, που θα χρειαστεί χρόνο και πολλές εμπειρικές έρευνες σε διαφορετικά αναλυτικά επίπεδα προκειμένου να διατυπωθεί.

Δ. Η έρευνα τόσο του εκλεκτικού παραδείγματος όσο και των υπολοίπων θεωρητικών προσεγγίσεων δημιουργεί την ανάγκη ενσωμάτωσης ορισμένων στοιχείων στην ανάλυση της άμεσης ξένης επένδυσης, τα βασικότερα από τα οποία είναι τα εξής κάτωθι:

α. Πρέπει να εξετάζονται όχι μόνο οι ενδοεπιχειρησιακές ροές κεφαλαίων, ανθρώπων και γνώσεων αλλά και οι διεπιχειρησιακές μορφές συνεργασίας που έχουν προσλάβει σημαίνουσα βαρύτητα στην διεθνή οικονομία. Η εφαρμογή λοιπόν του "εκλεκτικού παραδείγματος πρέπει να λαμβάνει υπόψη την ύπαρξη των "διευρυμένων διεθνικών επιχειρήσεων", δηλαδή επιχειρήσεων που περιλαμβάνουν οικονομικές οντότητες όχι πάντα νομικά ελεγχόμενες. Σ' αυτά τα "διευρυμένα δίκτυα συνεργασιών" πρέπει να ενταχθούν και οι ποικίλλες μορφές των ιδιόμορφων διεπιχειρησιακών

42. Albert O. Hirschman, (1969), "How to divest in Latin America and why", Essays in International Finance, No 76, Princeton University, November 1969.

43. J. P. Agarwal, (1980), "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", Weltwirtschaftliches Archiv Bd. CXVI, 1980, σελ. 763.

συμπράξεων. .

β. Είναι απαραίτητο να ενσωματωθούν στις θεωρίες, ακόμη περισσότεροι πολιτικοί παράγοντες που επιδρούν στα κίνητρα, στο επίπεδο και στην κατεύθυνση των άμεσων ξένων επενδύσεων. Δομικές αλλαγές σε παγκόσμιο επίπεδο (όπως η κατάρρευση των κερσετώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού), ή σε κρατικό επίπεδο (όπως η επανάσταση στο Ιράν το 1979), αποκτούν ιδιαίτερη σημασία. Παράλληλα πρέπει να υπογραμμιστεί η αναγκαιότητα πολλαπλασιασμού και εμβάθυνσης των Διεθνών, περιφερειακών και διμερών συμφωνιών που αφορούν άμεσα τις επενδύσεις και την αλλοδαπή επιχειρηματική δράση.

γ. Συναφής με την προηγούμενη επισήμανση είναι και η ενσωμάτωση της ιστορικής ανάλυσης στις ερμηνευτικές προσεγγίσεις της Διεθνούς παραγωγής προκειμένου να γνωσθεί η επιρροή παρελθόντων αρνητικών ή θετικών επενδυτικών ευκαιριών στην αντίληψη όχι μόνο των διευθυντικών στελεχών των επιχειρήσεων αλλά και των κοινωνιών των χωρών - υποδοχής των επενδύσεων. Η δημιουργία προκαταλήψεων ή ακόμη και στερότυπων, (που αναπόφευκτα προκαλούν συνειρμικές αντιδράσεις σε συγκεκριμένες εικόνες, ή λέξεις ή πρακτικές τόσο επιχειρήσεων όσο και κρατών), κατανοείται μόνο στην ιστορική πορεία της διαμόρφωσης τους. Οι επενδυτικές αποφάσεις εμπεριέχουν στοιχεία που έχουν συσσωρευθεί στο πέρασμα αρκετών ετών. Αν δεν αναλυθεί η εξέλιξη και η πορεία αυτών των στοιχείων, δεν μπορεί να κατανοηθεί ούτε η φιλοσοφία, ούτε η λογική της συγκεκριμένης αλλοδαπής επένδυσης, ενώ δεν θα μπορεί να ενταχθεί και στην στρατηγική της Διεθνικής επιχείρησης.

δ. Πρέπει τέλος ν' αναλύεται η επιρροή του συγκεκριμένου τρόπου οργάνωσης και διοίκησης της κάθε διεθνικής επιχείρησης, στον τρόπο λήψης αποφάσεων που αφορούν την επένδυση ή την απο-επένδυση. Η επιχειρηματικότητα, η ευρηματικότητα, η δυνατότητα συνεχούς ανανέωσης του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της επιχείρησης, είναι αποφασιστικής σημασίας παράγοντες για την επιβίωση και επέκτασή της.

Σκιαγραφείται έτσι η σύγχρονη επιχείρηση ως μία ευέλικτη και συνεχώς μεταβαλλόμενη οικονομική οντότητα, που στηρίζεται σε μία διαρκή διάδραση των πολυεπιπέδων παραγωγικών και εμπορικών της μονάδων, μέσω μίας σύνθετης αλλά και κατανοητής επικοινωνιακής διαδικασίας των εργαζομένων της, μ' απώτερο στόχο την διεκπαιρέωση των εσωτερικών και

εξωτερικών συναλλαγών της επιχείρησης στο σύνολό της.

Αλλά κι από την πλευρά του κράτους-υποδοχής της επένδυσης, η δυνατότητα επιτυχούς τομής - παρέμβασης, στο περιβάλλον που υπάρχει ιστορικά και γεωγραφικά, εξαρτάται όχι μόνο από εξωγενείς παράγοντες αλλά και από την οργανωτική δομή και την πρακτική έκφραση των πολιτικών του και των στελεχών του γενικότερα που έχουν την ευθύνη υλοποίησης συγκεκριμένων στόχων.

Θα ήταν παράλειψη η μή αναφορά στις δυσκολίες ποσοτικής μέτρησης μή-οικονομικών μεταβλητών. Τούτη η δυσκολία προκαλεί κι ένα δεύτερο πρόβλημα αφού πρέπει να συνδεθούν αιτιακά τα συγκεκριμένα αποτελέσματα με μία εξωγενή μεταβλητή ή στρατηγική επιλογή της εταιρείας στον συγκεκριμένο χρόνο και χώρο. Ωστόσο οι ποιοτικού χαρακτήρα αναλυτικές προσεγγίσεις αναδεικνύουν τις σχέσεις αλληλεπίδρασης παραγόντων που είναι αδύνατο να καταγραφούν πλήρως σε ποσοτική μορφή.

Συνοπτικά λοιπόν το “εκλεκτικό παράδειγμα”, παρά τις αδυναμίες του, συνιστά μία αξιόλογη προσπάθεια απόδοσης του σύνθετου εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης. Το μεγάλο του πλεονέκτημα είναι η συνειδητοποίηση του γεγονότος ότι όλοι οι παράγοντες διαδραματίζουν ρόλο επιρροής στις άμεσες ξένες επενδύσεις, αλλά είναι η συλλογική και ταυτόχρονη εκτίμηση αυτών των παραγόντων στην διαλεκτική τους σχέση που καθορίζει πάντα την τελική απόφαση.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Νο 1

Η Εκλεκτική Θεωρία της Διεθνούς Παραγωγής

1. Ειδικά πλεονεκτήματα αποκλειστικής χρήσης (για επιχειρήσεις μιάς εθνικότητας ή για θυγατρικές πολυεθνικών εταιρειών άλλης εθνικότητας).

α) Ποιά δεν εμφανίζονται, κατ' ανάγκη, εξαιτίας της πολυεθνικότητας. Εκείνα που οφείλονται κυρίως στο μέγεθος της μονάδας παραγωγής, στη διαφοροποίηση προϊόντος ή διαδικασίας, στην ικανότητα προσπόρισης οφέλους από τον καταμερισμό εργασίας και στην εξειδίκευση, στη μονοπωλιακή δύναμη, στην καλύτερη δυναμικότητα και χρήση των παραγωγικών πόρων.

Αποκλειστική τεχνολογία, εμπορικά σήματα (κατοχυρωμένα με διπλώματα ευρεσιτεχνίας ή νομοθετικά).

Διοίκηση παραγωγής, συστήματα οργάνωσης και έρευνας της αγοράς· δυνατότητες έρευνας και ανάπτυξης· «τράπεζα» ανθρώπινου κεφαλαίου και πείρας.

Αποκλειστικές ή ευνοϊκές προσβάσεις σε εισροές όπως η εργασία, οι φυσικοί πόροι, τα μέσα χρηματοδότησης, οι πληροφορίες. Ικανότητα εξασφάλισης εισροών με ευνοϊκούς όρους (χάρη στο μέγεθος της μονάδας παραγωγής, στη μονοπωλιακή της επιρροή κλπ.).

Αποκλειστικές ή ευνοϊκές προσβάσεις στις αγορές προϊόντος.

Κρατική προστασία (π.χ. έλεγχος της εισόδου στην αγορά).

β) Ποιά από αυτά τα πλεονεκτήματα απολαμβάνουν οι μονάδες παραγωγής εγκαταστημένων επιχειρήσεων έναντι των νέων επιχειρήσεων.

Πρόσβαση στη δυναμικότητα (διοικητική, διαχειριστική, έρευνας και ανάπτυξης, μάρκετινγκ κλπ.) της μητρικής εταιρίας σε προνομιακές τιμές.

Οικονομίες ενιαίας προσφοράς (όχι μόνο στην παραγωγή, αλλά στην αγορά, το μάρκετινγκ, τη χρηματοδότηση κλπ.)

γ) Ποιά προκύπτουν, κατ' ανάγκη, εξαιτίας της πολυεθνικότητας.

Η πολυεθνικότητα ενισχύει τα πιο πάνω πλεονεκτήματα προσφέροντας ευρύτερες δυνατότητες.

Περισσότερο ευνοϊκές προσβάσεις στις πληροφορίες, τις εισροές και τις αγορές ή καλύτερη γνώση γι' αυτές.

Ικανότητα αποκόμισης πλεονεκτημάτων από τις διεθνείς διαφορές στους διαθέσιμους συντελεστές της παραγωγής και στις αγορές. Ικανότητα διασποράς του κινδύνου, λ.χ., σε διαφορετικές νομισματικές περιοχές.

2. Πλεονεκτήματα που λειτουργούν σαν κίνητρο εσωτερίκευσης (δηλ. για την προστασία από τις αδυναμίες της αγοράς ή την εκμετάλλευσή τους).

Αποφυγή των συναλλακτικών και διαπραγματευτικών δαπανών.

Αποφυγή του κόστους επιβολής των αποκλειστικών δικαιωμάτων.

Αβεβαιότητα αγοραστή [για το χαρακτήρα και την αξία των εισροών (π.χ. τεχνολογία) που πουλιούνται].

Αποκλεισμός από την αγορά της δυνατότητας να ασκηθεί διακριτική πολιτική τιμών.

Ανάγκη του πωλητή να προστατεύσει την ποιότητα των προϊόντων.

Αποκόμιση οικονομιών από τις αλληλένδετες δραστηριότητες (βλ. 1 (β) πιο πάνω).

Αποζημίωση για την έλλειψη προθεσμιακών αγορών.

Αποφυγή ή εκμετάλλευση του κρατικού παρεμβατισμού (π.χ. ποσοτώσεις, δασμοί, έλεγχοι τιμών, φορολογικές διαφορές κλπ.).

Έλεγχος της προσφοράς και συνθήκες πώλησης των εισροών (μαζί και της τεχνολογίας, κλπ.).

Έλεγχος των δρόμων διοχέτευσης προϊόντων στην αγορά (περιλαμβανομένων και εκείνων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους ανταγωνιστές).

Δυνατότητα συμμετοχής σε πρακτικές, όπως η αντι-επιδότηση, η ληστρική τιμολόγηση κλπ., σαν ανταγωνιστική (ή αντι-ανταγωνιστική) στρατηγική.

3. Ειδικές μεταβλητές του τόπου εγκατάστασης.

[Εκείνες που μπορεί να ευνοούν τη χώρα καταγωγής ή τις φιλοξενούσες χώρες].

Χωρική κατανομή των εισροών και των αγορών.

Τιμές, ποιότητα και παραγωγικότητα των εισροών, όπως εργασία, ενέργεια, υλικά, ημικατεργασμένα προϊόντα κλπ.

Έξοδα μεταφορών και επικοινωνιών.

Κρατικός παρεμβατισμός.

Έλεγχος των εισαγωγών (περιλαμβανομένων των δασμολογικών φραγμών), φορολογικοί συντελεστές, επενδυτικό κλίμα, πολιτική σταθερότητα, κλπ..

Υποδομή (εμπορική, νομική, μεταφορών).

Πνευματικό κλίμα (διαφορές γλώσσας, πολιτισμού, εργασιών, εθίμων, κλπ.).

Οικονομίες έρευνας, ανάπτυξης της παραγωγής και μάρκετινγκ (π.χ. ο βαθμός στον οποίο οι οικονομίες κλίμακας οδηγούν προς τη συγκέντρωση της παραγωγής).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4°

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΙΡΡΟΗΣ ΣΤΗΝ ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

4.1. Ο ρόλος των επενδυτικών κινήτρων στην προσέλκυση Άμεσων Ξένων Επενδύσεων

Η τάση φιλελευθεροποίησης των εθνικών νόμων και κανονισμών, που διέπουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις, συνεχίστηκε με γοργούς ρυθμούς, στις περισσότερες χώρες την δεκαετία του 1990¹.

Ο διεθνής ανταγωνισμός προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων, εντείνει την οριζόντια και κάθετη επέκταση των επενδυτικών κινήτρων, δηλαδή την αύξηση της ποσότητας και των κατηγοριών παρεχομένων κινήτρων, αλλά και την εμβάθυνση και ποιοτική αναβάθμιση των ήδη υπαρχόντων κινήτρων. Παράλληλα έλαβε χώρα μία προσπάθεια εξειδίκευσης των κινήτρων ανά τομέα οικονομικής δράσης, με σκοπό την αποτελεσματικότερη επίτευξη των στόχων που θέτουν τα γενικότερα πλαίσια λειτουργίας και προστασίας των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Ο όρος κίνητρα αναφέρεται σε κάθε μετρήσιμο οικονομικό πλεονέκτημα που παρέχεται σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις (ή κατηγορίες επιχειρήσεων), από μία κυβέρνηση (ή από οργανισμούς που δρουν υπο τις κατευθυντήριες οδηγίες της), ώστε να ενθαρρυνθούν αυτές οι επιχειρήσεις να συμπεριφερθούν μ' έναν συγκεκριμένο τρόπο². Ο ορισμός αυτός ενώ δύναται να συμπεριλάβει πολλά από τα φορολογικά ή χρηματοδοτικά κίνητρα, παρουσιάζει το μειονέκτημα μή-περίληψης γενικότερων κινήτρων (για παρά-

1. "World Investment Report 1995, Transnational Corporations and competitiveness", (1995), N. York, United Nations publications, σελ. 272. Σύμφωνα με την έκθεση από τις 103 εξεταζόμενες χώρες μόνο 4 δεν προσέφεραν κάποιο φορολογικό κίνητρο σε αλλοδαπούς επενδυτές στις αρχές της δεκαετίας του 1990.

2. United Nations conference on Trade and Development, (1996), "Incentives and foreign direct investment", United Nations Series, A. N. 30, Geneva, σελ. 3.

δειγμα η παροχή συμβουλευτικών επενδυτικών υπηρεσιών). Ορθώς λοιπόν προτιμάται μία γενικότερη προσέγγιση του θέματος³ που ορίζει τα παρεχόμενα κίνητρα ως κρατικές ενέργειες ή πράξεις που έχουν σχεδιαστεί με σκοπό την επίδραση στην λήψη επενδυτικής απόφασης, την αύξηση του ποσοστού απόδοσης της επένδυσης⁴ ή την μείωση της αβεβαιότητας του επενδυτή αλλά και των υπαρχόντων επενδυτικών κινδύνων στην χώρα υποδοχής.

Το πλαίσιο προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων ενός κράτους μπορεί να καταταμηθεί σε τέσσερις, βασικές, επιμέρους συνιστώσες⁵:

α. Στόχοι β. Πολιτικές για την επίτευξη των στόχων γ. Σύστημα κινήτρων για την λειτουργική εφαρμογή των στόχων δ. Διοικητικό σύστημα για την αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος κινήτρων.

Οι επιδιωκόμενοι στόχοι ποικίλλουν από χώρα σε χώρα, (αλλά και διαχρονικά μεταβάλλονται εντός της ίδιας της χώρας), και αναφέρονται στην αύξηση της παραγωγής, την δημιουργία θέσεων απασχόλησης, την εισαγωγή τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της εγχώριας βιομηχανίας, την αύξηση γνώσεων του εργατικού δυναμικού, χωρίς ν' αποκλείονται κι άλλοι έμμεσοι στόχοι όπως η εξεύρεση επικουρικών πηγών για την κάλυψη του ελλείματος του ισοζυγίου πληρωμών.

Η γενικότερη μακροοικονομική πολιτική της κυβέρνησης⁶, αλλά και οι επιμέρους πολιτικές των κρατικών οργανισμών, (που δεν κατηγοριοποιούνται ως κίνητρα), συνιστούν καθοριστικούς παράγοντες στην διαμόρφωση της συνολικής εικόνας ελκυστικότητας της χώρας - υποδοχής. Η άσκηση της νομισματικής πολιτικής⁷ η υπάρχουσα εργατική νομοθεσία, η εφαρμο-

3. O.E.C.D., (1989), "Investment Incentives and Disincentives: Effects and International direct Investment", Paris: OECD, σελ. 9.

4. "World Development Report 1985: International Capital and economic Development", (1985), Oxford University Press, World Bank, σελ. 130

5. United Nations, (1992), "Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies", N. York, United Nations Publications, σελ. 29. Επίσης βλέπε United Nations, (1991), "Government Policies and Foreign Direct Investment", N. York, United Nations Publications, σελ. 7.

6. Ibrahim F. J. Shihata, (1993), "Legal Treatment of foreign Investment", The World Bank Guidelines, Boston / London, Dordrecht, Martirius Wijnhoff, σελ. 20.

7. T. Brewer, (1993), "Government Policies, Market imperfections and Foreign Direct Investment", Journal of International Business Studies, vol. 24, n. 1, 1st Quarter 1993, σελ. 107.

ζόμενη εκπαιδευτική και περιβαλλοντική πολιτική, η προστασία των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων, κι άλλοι παράγοντες, επιδρούν στην λήψη της επενδυτικής απόφασης. Σε κάθε λοιπόν περίπτωση το σύστημα των κινήτρων, δεν αναλύεται απομονωμένα από το γενικότερο πλαίσιο προσέλκυσης των άμεσων ξένων επενδύσεων. Αλλά κι επιρροή της διοικητικής υποδομής στην εύρυθμη λειτουργία του όλου συστήματος είναι αποφασιστική.

Η διοίκηση προσδίδει τ' απαραίτητα στοιχεία της συνέχειας, της σταθερότητας και του συντονισμού στο σύστημα κινήτρων εξασφαλίζοντας την μακροπρόθεσμη επίτευξη των στόχων⁸.

Η διάδραση μεταξύ των τεσσάρων προαναφερθέντων συνιστωσών είναι σύνθετη, διαρκής και αμφίδρομη προκαλώντας μία συνεχή αναδιαμόρφωση του γενικότερου πλαισίου προσέλκυσης επενδύσεων. Η απόκλιση, που συχνά παρατηρείται μεταξύ των προσδοκομένων στόχων και των επιτευχθέντων αποτελεσμάτων μελετάται και εισάγεται στο σύστημα λήψης αποφάσεων μέσω της διαδικασίας της ανατροφοδότησης επιβάλλοντας τις αναγκαίες μετατροπές και επαναξιολογήσεις του τρόπου λειτουργίας των επιμέρους συνιστωσών. Αλλά και η ύπαρξη περιορισμένων πόρων για την αποτελεσματική λειτουργία των τεσσάρων συνιστωσών υποδεικνύει την ανάγκη ιεράρχησης προτεραιοτήτων αλλά και εξειδίκευσης στόχων. Για παράδειγμα η βελτίωση του εκπαιδευτικού επιπέδου του ανθρώπινου δυναμικού ενός κλάδου παραγωγής, συνιστά έναν γενικό στόχο, ο οποίος πρέπει να εξειδικεύεται σ' επιμέρους πολιτικές με συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα εφαρμογής, οι δε προτεραιότητες του (για παράδειγμα αναβάθμιση πρώτα των τεχνικών ειδικοτήτων του συγκεκριμένου κλάδου), πρέπει να συμβαδίζουν με τις προτεραιότητες των παρεχομένων επενδυτικών κινήτρων (για παράδειγμα χρηματοδοτικά κίνητρα και κρατική συμμετοχή στην διαδικασία εκμάθησης, ή κρατική συμμετοχή στους μισθούς και την ασφάλιση της επανεκπαίδευσης ήδη εργαζομένων ατόμων).

Μία γενική κατηγοριοποίηση των κινήτρων προσέλκυσης⁹ επενδύ-

8. Barbara Nunberg - John Wellis, (1990), "Civil Service Reform and the World Bank", W.P.S. 422, World Bank Publication, 1990, Washington.

9. S. Guisinger, (1986), "Host - Country policies to attract and control foreign Investment", στο T. H. Moran (εκδ), "Investing in Development, New Roles for Private Capital", New Brunswick: Transaction Books, σελ. 160-161.

σεων¹⁰ διακρίνει σε φορολογικά κίνητρα¹¹ (που αφορούν τα κέρδη της επιχείρησης, τον κεφαλαιουχικό της εξοπλισμό, το εργατικό δυναμικό της, τις πρώτες ύλες, τις πωλήσεις της, τα ενδιάμεσα προϊόντα κ.τ.λ.)¹², χρηματοδοτικά κίνητρα (επιχορηγήσεις, δάνεια, εγγυήσεις, συμμετοχή σ' επενδύσεις υψηλού εμπορικού κινδύνου κ.τ.λ.), και λοιπά κίνητρα (κρατική συμμετοχή στην υποδομή, προνομιακές τιμές παροχής κρατικών υπηρεσιών, κυβερνητικά συμβόλαια αγοράς προϊόντων σε χαμηλές τιμές, παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών κ.τ.λ.).

Περαιτέρω τα κίνητρα μπορούν να διακριθούν ανάλογα με το αν παρέχονται αυτόματα, (δηλαδή με την διαπίστωση εκπλήρωσης κάποιων αντικειμενικών κριτηρίων εκ μέρους της αλλοδαπής επιχείρησης όπως τύπος επένδυσης, μέγεθος επένδυσης, τοποθεσία επένδυσης, ιδιοκτησιακό καθεστώς κ.τ.λ.) ή διακριτικά¹³ (κατ'απερίπτωση με απόφαση που λαμβάνεται σε κάποιο διοικητικό επίπεδο). Επίσης διακρίνονται σε μονίμως παρεχόμενα κίνητρα¹⁴ ή επί τούτου (ad hoc) παρεχόμενα κίνητρα (για επενδύσεις ιδιαίτερης εθνικής σημασίας), ενώ πραγματοποιείται και διαχωρισμός ως προς την παροχή κινήτρων σε τοπικό, περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο.

Η χρήση του είδους και της ποσότητας των παρεχομένων κινήτρων ποικίλλει από κράτος σε κράτος, ωστόσο αποτελεί κοινή διαπίστωση ότι στις αναπτυσσόμενες χώρες τα φορολογικά κίνητρα εφαρμόζονται πιο συχνά

10. op. cit., "Incentives and F. D. I.", U. N., 1996, σελ. 4-5.

11. A. Shah, (1995), "Fiscal Incentives for Investment and Innovation", International Bank for Reconstruction and Development, Washington, σελ. 2. Σύμφωνα με τον Shah φορολογικά κίνητρα είναι εκείνες οι διατάξεις του φορολογικού κώδικα που επιτρέπουν προνομιακή μεταχείριση σε ορισμένες δραστηριότητες έναντι κάποιων άλλων (π.χ. φορολογικές απαλλαγές για τον κλάδο της μεταποίησης), σε ορισμένα περιουσιακά στοιχεία έναντι κάποιων άλλων (π.χ. αποσβέσεις), σε ορισμένες μορφές επιχειρησιακής οργάνωσης έναντι κάποιων άλλων (π.χ. μεικτές επιχειρήσεις), ή σε ορισμένες μορφές χρηματοδότησης.

12. Organisation for economic cooperation and Development, (1995), "Taxation and Foreign Direct Investment: The experience of the economies in transition", Paris, OECD, σελ. 21-22.

13. R. W. Boadway - A. Shah, (1995), "Perspectives on the role of investment incentives in developing countries", στο A. Shah (εκδ), "Fiscal incentives for Investment and Innovation", I.B.R.D., Washington, σελ. 32.

14. Κάποιοι συγγραφείς διακρίνουν ανάμεσα σε ρητά διατυπωμένα κίνητρα και σιωπηρά (implicit) κίνητρα όπως προσδοκίες από κυβερνητικές υποσχέσεις. Βλέπε επίσης και G. H. Helleiner, (1989), "Transnational Corporations and Direct foreign investment", στο H. Chenery - T. N. Srinivasan, (επιμ.), "Handbook of Development economics", vol. II, N. York, elsevier science publishers, σ. 1467-1468.

απ' ότι τα χρηματοδοτικά κίνητρα ενώ το αντίστροφο ισχύει για τις ανεπτυγμένες χώρες.

Πολλές εμπειρικές μελέτες επιχείρησαν να προσδιορίσουν την έκταση και την ένταση επιρροής των παρεχομένων κινήτρων στην προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων¹⁵.

Ο D. Hartman¹⁶ χρησιμοποίησε στοιχεία από το 1965 έως το 1979 για τις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στις Η.Π.Α., υπολογίζοντας την αντίδραση των επενδύσεων χωριστά για τις περιπτώσεις εκείνες που χρηματοδοτήθηκαν από παρακρατηθέντα αδιανέμητα κέρδη της εταιρείας (τις ονομάζει ώριμες αλλοδαπές επιχειρήσεις)¹⁷, και χωριστά για τις επενδύσεις που χρηματοδοτήθηκαν από μεταφορές κεφαλαίων από την αλλοδαπή. Στα συμπεράσματά του υπογραμμίζει ότι η επίδραση του εγχώριου φορολογικού συστήματος των Η.Π.Α., είναι σημαντική (αν κι όχι όμοια), και στις δύο περιπτώσεις.

Οι M. Boskin και W. Gale¹⁸ διεύρυναν την χρονική περίοδο ανάλυσης της έρευνας του Hartman (από το 1956 έως το 1984), συμπεραίνοντας ότι η εγχώρια φορολογική πολιτική των Η.Π.Α. επιδρά στις άμεσες ξένες επενδύσεις¹⁹ ενώ παρόμοιες σχέψεις διατύπωσαν και οι M. Feldstein²⁰ και K. H. Young²¹.

Οι S. Shah και F. Toye²², ερεύνησαν τα παρεχόμενα φορολογικά

15. J. G. Cummins - R. Glenn Hubbard, (1994), "The tax sensitivity of foreign direct Investment: Evidence from firm -level panel data", National Bureau of Economic Research, Working paper No 4703, Washington, April 1994, σελ. 2.

16. David Hartman, (1984), "Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States", National Tax Journal, vol. XXXVII, no4, December 1984, σελ. 486.

17. David Hartman, (1985), "Tax Policy and Foreign Direct Investment", Journal of Public Economics, vol. 26, σελ. 115.

18. M. J. Boskin - W. G. Gale, (1987), "New Results on the effects of tax Policy on the International Location of Investment", στο M. Feldstein (εκδ.) "The effects of Taxation on Capital Accumulation", Chicago, University of Chicago Press, 1987, σελ. 216.

19. A. Auerbach - M. Feldstein, 1987, "Handbook of Public Economics", Amsterdam - Oxford, New Holland Public.

20. *ibid*, A. Auerbach - M. Feldstein, 1987.

21. Kan. H. Young (1988), "The effects of Taxes and Rates of return of Foreign Direct Investment in the United States", National Tax Journal, vol XLI, No1, March 1988, σελ. 119.

22. S.M.S. Shah - J. F. J. Toye (1978), "Fiscal incentives for firms in Some Developing countries: Survey and Critique", στο J. F.J. Toye (εκδ.), "Taxation and Economic Development", Cambridge, U.K., University of Cambridge.

κίνητρα σε είκοσι οκτώ αναπτυσσόμενες χώρες, τονίζοντας την ιδιαίτερη επίδραση τόσο των φορολογικών απαλλαγών των ξένων επενδύσεων, όσο και της δυνατότητας μεταφοράς ζημιών προηγούμενων και τρεχουσών χρήσεων των ξένων εταιρειών σε μελλοντικές χρήσεις. Ιδιαίτερο ρόλο στις φορολογικές απαλλαγές προσδίδουν και οι μελέτες των E. Bond και L. Samuelson²³ καθώς και των Rolfe και White²⁴.

Οι Newbould, Buckley και Thurwell μελετώντας τις αρχικές ξένες επενδύσεις μικρών εταιρειών από το Ηνωμένο Βασίλειο, συμπέραναν ότι τουλάχιστον τα δύο τρίτα από αυτές εξέτασαν σοβαρά τα παρεχόμενα επενδυτικά κίνητρα των χωρών - υποδοχής πριν λάβουν την τελική απόφαση πραγματοποίησης των επενδύσεων²⁵.

Άλλες ωστόσο εμπειρικές μελέτες καταλήγουν σε αντίθετα συμπεράσματα. Ο Kwack επεσήμανε τον μικρό ρόλο των φορολογικών κινήτρων στην προαγωγή των εξαγωγών στην Κορέα²⁶, ενώ και η έρευνα της παγκόσμιας Τράπεζας για την Ταϊλάνδη υπογραμμίζει την περιορισμένη επιρροή των επενδυτικών κινήτρων²⁷. Αλλά και ο O. Agodo στην έρευνά του σε Αφρικανικές χώρες²⁸ όπως και Phillips (εξέτασε πενήντα δύο επιχειρήσεις στην Νιγηρία)²⁹, τονίζουν το μικρό ρόλο των φορολογικών κινήτρων στην

23. E. W. Bond - L. Samuelson, (1986), "Tax holidays as Signals", *The American Economic Review*, vol. 76 (4), September 1986, σελ. 820.

24. Rolfe Robert - Richard White, 1992, "The influence of tax incentives in determining the location of foreign direct investment in developing countries", *Journal of The American Taxation Association*, vol. 13(2), σ. 39-57.

Ωστόσο οι Evans και Dournik θεωρούν ως πιο σημαντικό παράγοντα την δυνατότητα επανεξαγωγής κερδών και όχι τις φορολογικές απαλλαγές σε μελέτη τους με διεθνικές επιχειρήσεις των Η.Π.Α. Βλέπε και Thomas Evans - Timothy Dournik, 1986, "Foreign exchange risk management under statement", vol. 52, Stamford, CT: Financial Accounting Standards Board.

25. Newbould G. D. - P. J. Buckley - J. C. Thruwell, 1978, "Going International: The Experience of Smaller companies overseas", Somerset, N. J: Halsted Press, σελ. 117.

26. Taewon kwack, 1988, "Public Finance, Trade and Economic Development: The Role of fiscal incentives in Korea's Export-led economic growth", Paper presented at forty-fourth Congress of the international Institute of Public Finance, Instabul, Turkey, August 1988.

27. World Bank, 1980, "Thailand: Industrial Development strategy in Thailand", Washington, World Bank publications.

28. O Agodo, 1978, "The Determinants of US Private manufacturing investments in Africa", *Journal of International Business Studies*, vol. 9 (3), Winter, σ. 95-107.

29. A. Phillips, 1969, "The Significance of Nigeria's income tax relief incentives", *The Nigerian Journal of Economic and Social Studies*, vol II, no 2, July, σελ 143-164.

εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων. Ανάλογα συμπεράσματα συναντώνται στα συγγράμματα των R. Basi³⁰, G. K. Helleiner³¹, Sumantoro³², Henry Wai-Chung Young³³, R. Chitrakar και John Weiss³⁴. Ο D. Lim σε μελέτη του την χρονική περίοδο 1965-1973 σε είκοσι επτά αναπτυσσόμενες χώρες, διαπίστωσε την ύπαρξη αρνητικής σχέσης μεταξύ της γενναιόδωρης παροχής φορολογικών κινήτρων και της εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων³⁵. Τέλος, και ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και ανάπτυξης σε δύο μελέτες του την δεκαετία του 1980 (το 1983 και το 1989)³⁶, πιστοποιεί την περιορισμένη έκταση επιρροής των επενδυτικών κινήτρων στην πραγματοποίηση αλλοδαπών επενδύσεων³⁷.

Η καταγραφή λοιπόν σημαντικών εμπειρικών μελετών για το μέγεθος της επιρροής των επενδυτικών κινήτρων καταδικνύει την έντονη διαφοροποίηση αποτελεσμάτων και την αδυναμία εξαγωγής γενικεύσεων σε παγκόσμιο επίπεδο.

Συχνά αυτή η διακύμανση οφείλεται σε διαφορές επιπέδου ανάλυσης, δειγμάτων έρευνας και μεθοδολογικής αφετηρίας.

Πώς επιτυγχάνεται όμως η εφαρμογή των επενδυτικών κινήτρων με

30. R. S. Basi, 1964, "Determinants of United States Private Direct Investment in foreign countries", Kent Ohio: Kent State University, Bureau of Economic Research Printed Series no3.

31. G. K. Helleiner, 1989, "Transnational Corporations, direct foreign investment and economic development, στο Chenery H. - T. N. Srinivasan (εκδ), "Handbook of Development Economics", Amsterdam - N. York, Elsevier science publishers, σελ. 1468.

32. A. Sumantoro, 1993, "Investment Incentives and Controls", στο Eusto Quah - William Neilson, (εκδ) Law and Economic Development: Cases and Materials from Southeast Asia", Singapore, Longman Singapore Publishers σελ. 259-274.

33. Henry Wai -Chung Young, 1996, "Attracting foreign investment; The role of investment incentives in the ASEAN operations of transnational corporations", The Pacific Review, vol. 9, n.4, 1996, σελ. 526.

34. R. Chitrakar - J. Weiss, 1995, "Foreign Investment in Nepal in the 1980's: A cost-benefit evaluation", Journal of Development studies, vol. 31, n. 3, February, σελ. 464.

35. D. Lim, 1983, "Fiscal incentives and direct foreign investment in less developed countries", Journal of Development Studies, vol. 19, σελ. 207-212.

36. O.E.C.D., 1989, "Investment incentives and Disincentives: Effects on International Direct Investment", Paris: OECD, σελ. 1-63.

37. O.E.C.D., 1992, "The O.E.C.D. Declaration and Decisions on International Investment and multinational enterprises", O.E.C.D., Paris, σελ. 80.

Επίσης βλέπε S. Zainal Abidin Sulong Tan, 1994, "The effectiveness of tax incentives in attracting foreign Direct Investment: A Malaysian perspective", στο O.E.C.D. (εκδ), "Taxation and Investmet flows", Paris O.E.C.D., σελ. 114.

την αποκαλούμενη “προώθηση επενδύσεων” (investment promotion) και σε τι συνίσταται τελικά η τελευταία;

Η “προώθηση ξένων επενδύσεων” αποτελεί την συστηματική προσπάθεια πληροφόρησης αλλοδαπών φυσικών ή νομικών προσώπων, από κρατικούς και μή κρατικούς οργανισμούς και φορείς της χώρας υποδοχής των επενδύσεων, περί των παραγόντων που συνθέτουν την οργανωμένη οικονομική ζωή στην χώρα αυτή, με στόχο αρχικά την βελτίωση της αντίληψης των πρώτων για το επενδυτικό κλίμα της χώρας και σε ταυτόχρονη (ή ύστερη) φάση, την προσέλκυση του οικονομικού ενδιαφέροντός τους για την ανάληψη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην συγκεκριμένη εθνική ή γεωγραφική επικράτεια.

Για την αποτελεσματικότερη επιτέλεση του έργου της προώθησης ξένων επενδύσεων δημιουργούνται συχνά ειδικοί κρατικοί οργανισμοί στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι ατέλειες της αγοράς (για τις οποίες έγινε λόγος σε προηγούμενο κεφάλαιο), η επιθυμία ταχείας οικονομικής ανάπτυξης και κυρίως η μερική και ατελής πληροφόρηση των υποψηφίων επενδυτών για την συγκεκριμένη χώρα - υποδοχής (χωρίς ν' αποκλείεται και το αντίστροφο), συνιστούν την νομιμοποιητική βάση δημιουργίας ενός ιδιαίτερου φορέα που θα επιφορτιστεί με την προώθηση των αλλοδαπών επενδύσεων.

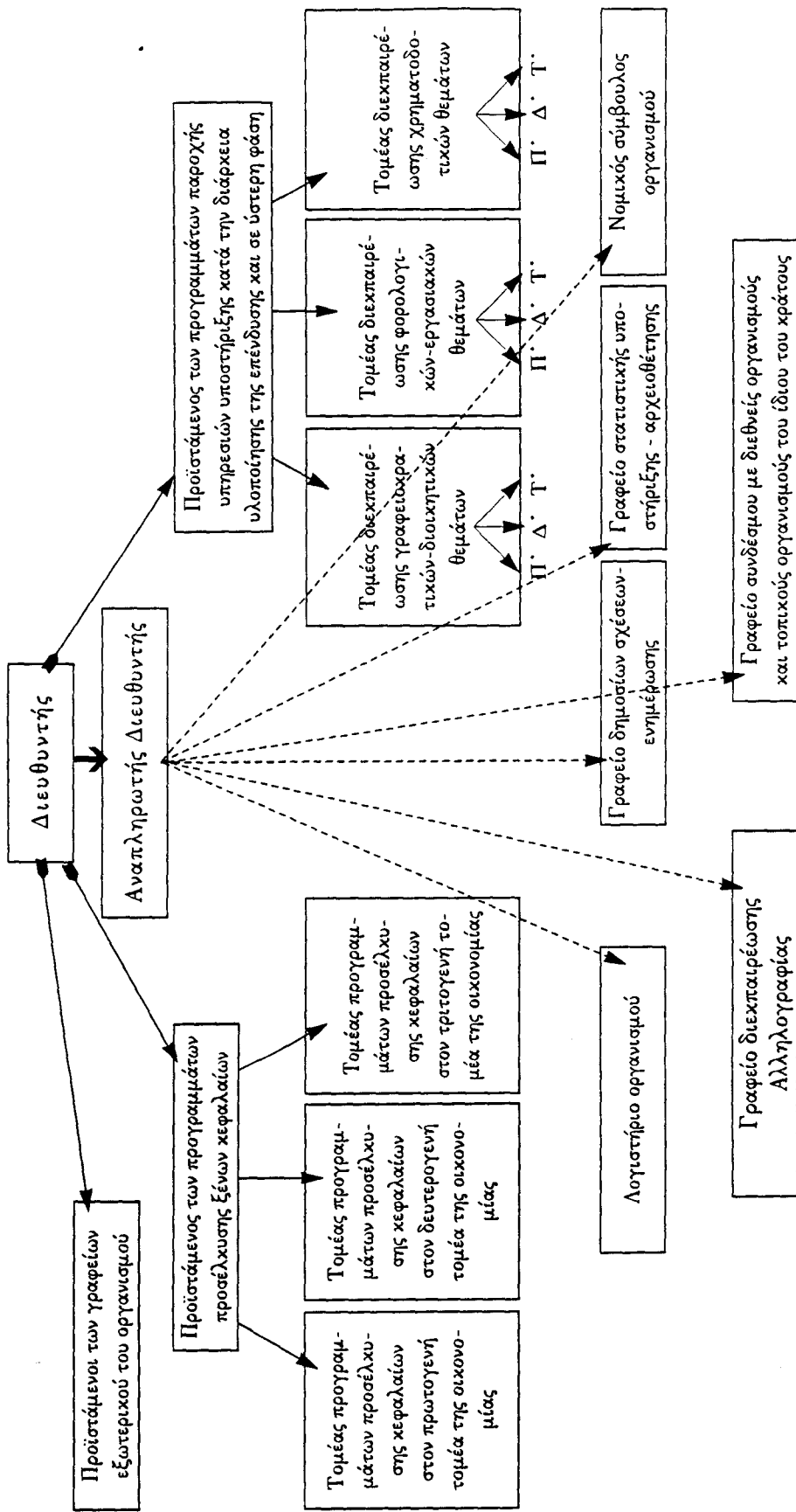
Ο οργανισμός αυτός μπορεί ν' αρθρωθεί με βάση τρία οργανωτικά σχήματα χωρίς τούτο να σημαίνει ότι πρόκειται για απόλυτο μεθοδολογικό διαχωρισμό ή ότι δεν παρουσιάζονται, (σχεδόν πάντα), έντονες διαφοροποιήσεις από αυτούς τους τρεις οργανωτικούς τύπους. Ωστόσο για λόγους παιδευτικούς αλλά και πρακτικούς είναι χρήσιμη η διάκριση στα κάτωθι οργανωτικά σχήματα:

α. Κρατικός οργανισμός απευθείας υπαγόμενος στην κεντρική κυβέρνηση. Σ' αυτή την περίπτωση ο οργανισμός ελέγχεται πλήρως από κάποιο υπουργείο σ' όλες του τις λειτουργίες και δράσεις, ενώ τόσο το προσωπικό του όσο και η χρηματοδότησή του, προέρχονται από τον κρατικό τομέα της χώρας -υποδοχής.

β. Ημί-κρατικός οργανισμός που ελέγχεται από την κεντρική κυβέρνηση και η χρηματοδότησή του προέρχεται κατά το μεγαλύτερο μέρος από τον κρατικό προϋπολογισμό. Οι στόχοι του οργανισμού συνάδουν με την κρατικά καθορισμένη οικονομική πολιτική ωστόσο στην διοίκησή του συμμετέχουν κι εκπρόσωποι άλλων παραγωγικών φορέων του ιδιωτικού

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 4

ΙΔΕΑΤΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ



Σ' αυτό το βασικό οργανόγραμμα πρέπει να ληφθούν υπ' όψη και ορισμένες άλλες θέσεις προσωπικού (τηλεφωνικό κέντρο, υποδοχή κ.τ.λ.) που όμως δεν θίγονται γιατί δεν αφορούν τον πυρήνα δράσης του οργανισμού

* Π: διάβαζε πρωτογενής τομέας / Δ: διάβαζε δευτερογενής τομέας / Τ: διάβαζε τριτογενής τομέας

τομέα. Οι διευθυντικές θέσεις του οργανισμού καλύπτονται από διορισμένα άτομα (συνήθως με υπουργική ή και πρωθυπουργική απόφαση), ωστόσο ο οργανισμός διαθέτει ευκαμψία στην πρόσληψη και απόλυση των περισσοτέρων θέσεων ειδικού επιστημονικού προσωπικού. Η συμμετοχή φορέων του ιδιωτικού τομέα στον οργανισμό του προσδίδει την δυνατότητα συγχρωτισμού διαφορετικών απόψεων για τις ποικίλλες δράσεις του.

γ. Μη-κρατικός οργανισμός που δρα αποκλειστικά με ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια και δεν εξαρτάται χρηματοδοτικά από τον κρατικό τομέα. Η μοναδική υποχρέωση του οργανισμού είναι να συντονίζει τους στόχους του με την κυβερνητική στρατηγική στον οικονομικό τομέα και ειδικότερα την ακολουθούμενη αλλοδαπή επενδυτική πολιτική και την πολιτική των ιδιωτικοποιήσεων. Το μεγαλύτερο τμήμα των πόρων του οργανισμού προέρχεται από την πληρωμή μελετών σκοπιμότητας και παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών σε ξένους επενδυτές.

Εξετάζοντας τις λειτουργίες του οργανισμού προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων διακρινουμε τις εξής κάτωθι:

α. Προσέλκυση ξένων επενδυτών στην συγκεκριμένη εθνική ή γεωγραφική επικράτεια

β. Παροχή υπηρεσιών υποστήριξης στον αλλοδαπό επενδυτή τόσο κατά την διάρκεια πραγματοποίησης της επένδυσης όσο και στην ύστερη φάση λειτουργίας της.

Όσον αφορά την πρώτη προσπάθεια, οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται διακρίνονται σε γενικές και ειδικές - τομεακές.

Οι πρώτες στοχεύουν στην βελτίωση της επενδυτικής εικόνας της χώρας - υποδοχής με διαφημίσεις σε έντυπα ευρείας κυκλοφορίας στην αλλοδαπή αλλά και διαφημίσεις σε τηλεοπτικά και ραδιοφωνικά μέσα ενημέρωσης. Η διαδικασία αυτή ενέχει κόστος ως προς το επιδιωκόμενα αποτελέσματα καθώς η ενημέρωση απευθύνεται σε μεγάλες πληθυσμιακές μάζες της αλλοδαπής, η πλειοψηφεία των οποίων δεν ενδιαφέρεται και δεν ασχολείται με το αντικείμενο των ξένων επενδύσεων στην συγκεκριμένη χώρα. Είναι λοιπόν προτιμότερο η γενικού τύπου προώθηση των αλλοδαπών επενδύσεων να πραγματοποιείται με μικρές εκδόσεις που περιέχουν βασικά στατιστικά στοιχεία και πληροφορίες για επενδύσεις, και μπορούν ν' απευθύνονται σε οικονομικούς φορείς και επιμελητήρια μ' ενδιαφέρον στις αλλοδαπές επιχειρηματικές δραστηριότητες. Στόχος της διαφήμισης

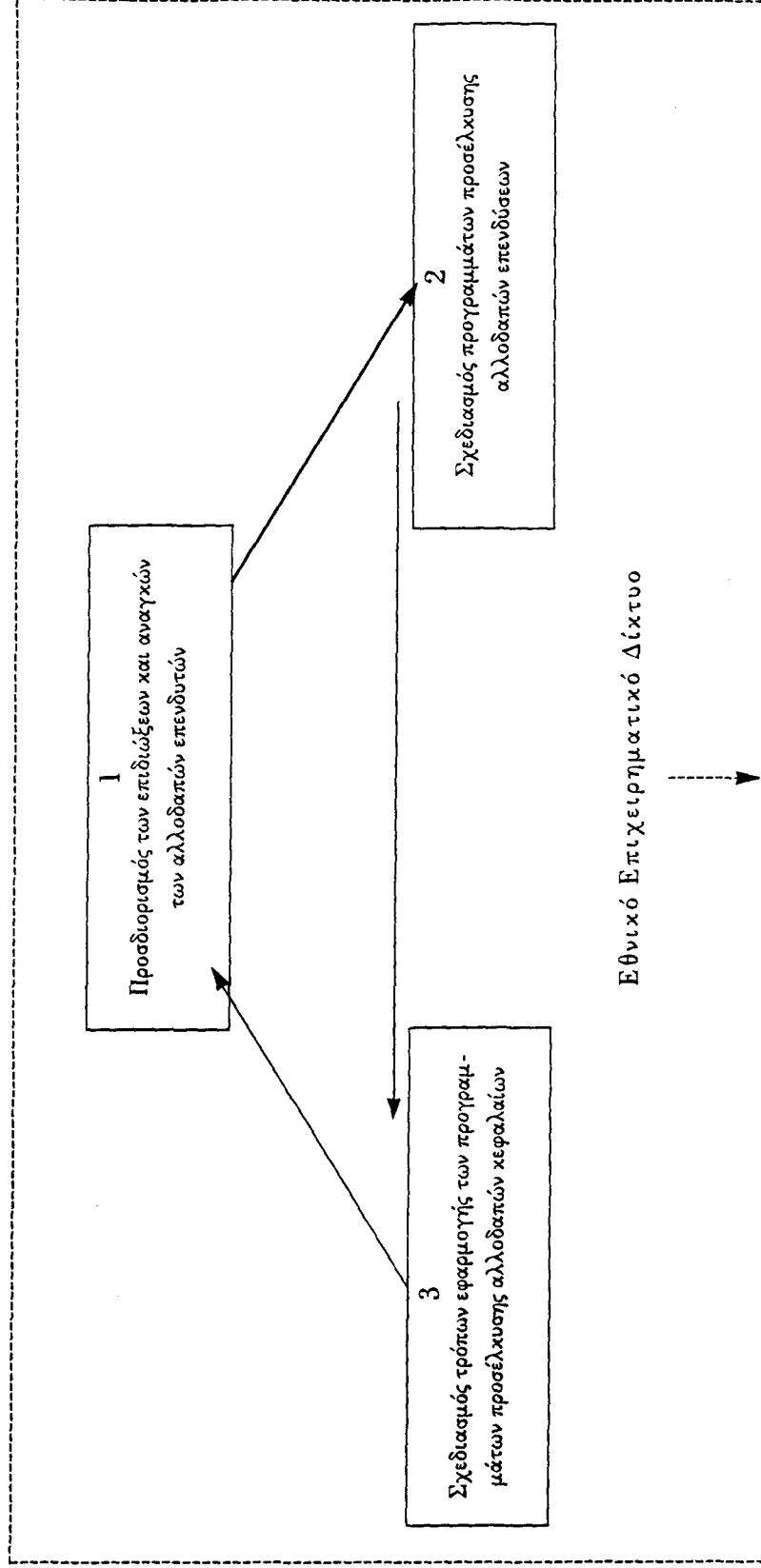
γενικού τύπου είναι όχι μόνο η κινητοποίηση του επιχειρηματικού ενδιαφέροντος αλλά και η άρση αρνητικών εικόνων του παρελθόντος, στοιχείο ιδιαίτερα κρίσιμο για τα κράτη του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού. Επίσης είναι απαραίτητο να υπογραμμίζονται, στην προώθηση γενικού τύπου, όλα εκείνα τα στοιχεία που διαφοροποιούν την χώρα - υποδοχής από εν δυνάμει ανταγωνίστριες, χώρες του ιδίου κλάδου επιχειρηματικής δράσης. Η δεύτερη μέθοδος προώθησης ξένων επενδύσεων έχει εξειδικευμένο χαρακτήρα και επικεντρώνει το ενδιαφέρον της σε συγκεκριμένους τομείς οικονομικής δραστηριότητας και συχνά σε συγκεκριμένες διεθνικές επιχειρήσεις. Στο σημείο αυτό ωστόσο προκύπτουν δύο ζητήματα: πρώτον πόσο αναλυτική και λεπτομερειακή πρέπει να είναι η πληροφόρηση και δεύτερον ποιά είναι τα πλέον ενδεδειγμένα μέσα υλοποίησής της.

Στο πρώτο θέμα η λύση είναι όχι απλώς η παροχή ενημερωτικών εντύπων για τις επενδυτικές ευκαιρίες ενός συγκεκριμένου κλάδου αλλά ή άρθρωση ενός δικτύου συνεχούς ενημέρωσης του αλλοδαπού επενδυτή και κυρίως ευέλικτης, άμεσης και εξειδικευμένης ανταπόκρισης στα ερωτήματα που αναπόφευκτα έπονται της αρχικής έγερσης του ενδιαφέροντός του από γενικούς ή ειδικούς τρόπους προώθησης των επενδύσεων. Άλλωστε η συνεχής και άμεση ανταπόκριση στις απορίες που διατυπώνει ο ξένος ενδιαφερόμενος, είναι επιβεβλημένη προκειμένου να πεισθεί για την θετική προοπτική σημαντικών ποσοστών απόδοσης του κεφαλαίου που προτίθεται να τοποθετήσει στην συγκεκριμένη εθνική επικράτεια.

Το δεύτερο ζήτημα απαιτεί την κινητοποίηση και μή-κρατικών φορέων της χώρας-υποδοχής της επένδυσης, δηλαδή την ενεργοποίηση ολόκληρου του εθνικού επιχειρηματικού δικτύου. Στόχος αυτής της συνολικής κινητοποίησης είναι η μείωση της "ψυχικής απόστασης" του υποψηφίου επενδυτή από την συγκεκριμένη χώρα, καθώς και η εξάλειψη της αβεβαιότητας και των πιθανών επιχειρηματικών κινδύνων που εμφανίζονται, έντονα, στις αναπτυσσόμενες χώρες. Χρήσιμη είναι και η ανάληψη πρωτοβουλιών ενημέρωσης από ανώτερους κυβερνητικούς αξιωματούχους αλλά και η λειτουργία γραφείων αντιπροσώπευσης, του οργανισμού προσέλκυσης επενδύσεων, στα μεγάλα οικονομικά κέντρα του εξωτερικού (Ν. Υόρκη, Λονδίνο, Φραγκφούρτη, Τόκυο) καθώς έχει διαπιστωθεί η αποτελεσματικότητά τους. Οι διασυνδέσεις των γραφείων αντιπροσώπευσης αποτελούν αρκετές φορές πιο οικονομική λύση συγκριτικά με την επει-

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 5

Διαδικασία κατάρτισης προγραμμάτων προσέλευσης αλλοδαπών κεφαλαίων



σοδιακή συνεργασία με ιδιωτικές διεθνείς εταιρείες παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών, ενώ είναι ιδιαίτερα σημαντική η παρουσία τους στην προεπενδυτική φάση εντοπισμού υποψηφίων αλλοδαπών επενδυτών.

Η επιτυχία των προγραμμάτων δράσης του οργανισμού εξαρτάται και από την ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού που τον στελεχώνει. Από τα στελέχη αυτά ζητούνται εξειδικευμένες γνώσεις σε συγκεκριμένους τομείς οικονομικής δράσης, αλλά και δυνατότητα διαπροσωπικής επικοινωνίας και χρήσης σύγχρονων μεθόδων μάρκετινγκ. Συχνά ωστόσο το πρόβλημα που ανακύπτει, είναι η αδυναμία προσέλκυσης ικανών στελεχών (λόγω των παρεχομένων χαμηλών μισθών), αλλά και παραμονής ικανών ατόμων στον οργανισμό για μεγάλα χρονικά διαστήματα (καθώς αρκετές φορές νεαρά άτομα τον θεωρούν ως ενδιάμεσο σταθμό στην επαγγελματική τους ανέλιξη). Η δυνατότητα πρόσληψης ανθρώπων με προγενέστερη εμπειρία στον ιδιωτικό τομέα, (κι ακόμη περισσότερο σε Διεθνείς επιχειρήσεις), είναι απαραίτητη για την εύρυθμη λειτουργία του οργανισμού προσέλκυσης των επενδύσεων, και βεβαίως για την κατανόηση των αιτημάτων των αλλοδαπών επενδυτών. Η σύγχρονη ευέλικτη και δυναμική εξειδίκευση καθιστά απαραίτητη την συνεχή επιμόρφωση των στελεχών του οργανισμού, μέσω των προγραμμάτων που προσφέρουν Διεθνείς οργανισμοί (π.χ. Ο.Ο.Σ.Α., Παγκόσμια τράπεζα), αλλά και εγχώρια ερευνητικά ιδρύματα υψηλού κύρους. Όμως χρήσιμη είναι και η περιοδική συνεύρεση των στελεχών του οργανισμού με στελέχη του εγχώριου ιδιωτικού τομέα και οργανισμών του δημόσιου τομέα (που ασχολούνται με διάφορες πτυχές της εισροής αλλοδαπού κεφαλαίου), προκειμένου να λάβει χώρα ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών αλλά και να προληφθούν σοβαρά σφάλματα στην σχεδίαση και εφαρμογή των προγραμμάτων του οργανισμού προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύσεων.

Όσον αφορά την δεύτερη βασική λειτουργία του οργανισμού, είναι δυνατή η διάκριση μεταξύ των υπηρεσιών που παρέχονται για την διευκόλυνση πραγματοποίησης μίας αλλοδαπής επένδυσης και των υπηρεσιών που έπονται της πραγματοποίησης της επένδυσης έως και το χρονικό σημείο της λήξης της.

Η πρώτη ομάδα αποτελείται από υπηρεσίες που συνδέονται είτε με τον προγραμματισμό της συγκεκριμένης επένδυσης (για παράδειγμα έρευνα σκοπιμότητας, εξεύρεση πηγών χρηματοδότησης, εντοπισμός πιθανών

εγχώριων συνεργατών κ.τ.λ.), είτε υπηρεσίες που σχετίζονται με την υπερκέρραση προβλημάτων που θέτουν οι ατέλειες της αγοράς ή οι γραφειοκρατικές - διοικητικές αδυναμίες του κρατικού μηχανισμού (για παράδειγμα διαδικασίες έγκρισης απαραίτητων αδειών, επιτάχυνση του συντονισμού αρμοδίων τμημάτων υπουργείων που ασχολούνται με την συγκεκριμένη αλλοδαπή επένδυση).

Στην δεύτερη ομάδα εντάσσονται οι υπηρεσίες που προσφέρονται μετά την υλοποίηση της επένδυσης καθώς αναφύονται προβλήματα που αφορούν την επέκταση των παραγωγικών - εμπορικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, τις εργασιακές σχέσεις, την φορολόγηση κερδών, αλλά και τις καθημερινές επαφές με συγκεκριμένες υπηρεσίες του δημοσίου τομέα της χώρας - υποδοχής.

Λόγω των περιορισμένων κεφαλαίων που διαθέτουν οι οργανισμοί προσέλκυσης κεφαλαίων στα αναπτυσσόμενα κράτη, δημιουργείται η ανάγκη παροχής κάποιων από τις προαναφερθείσες υπηρεσίες, επί πληρωμή. Στην κατηγορία αυτή δεν εντάσσονται ούτε η γενικού τύπου προώθηση, ούτε η τομεακή-ειδική πληροφόρηση, ούτε βεβαίως η εξεύρεση των κατάλληλων εγχώριων συνεργατών για τις αλλοδαπές επιχειρήσεις. Όμως μία μελέτη σκοπιμότητας, μία έρευνα αγοράς, μία ζητούμενη τεχνική μελέτη, η εξεύρεση εγχώριου εργατικού δυναμικού, ή η διαμεσολάβηση για την σύναψη εγχώριων δανείων είναι μερικά από τα θέματα που μπορούν να προσπορίσουν κεφάλαια στον οργανισμό προσφέροντάς του την δυνατότητα διεύρυνσης των ορίων αυτόνομιάς του.

Εξίσου απαραίτητη όμως είναι και η ύπαρξη ενός μηχανισμού αξιολόγησης των αποτελεσμάτων, των εφαρμόζομενων προγραμμάτων προσέλκυσης κεφαλαίων του οργανισμού. Αρκετές φορές τα συμπεράσματα διαφοροποιούνται ανάλογα με το στάδιο εφαρμογής του προγράμματος που έλαβε χώρα η μέτρηση αλλά και τον τύπο της χρησιμοποιούμενης μεθοδολογίας.

Μία βασική διάκριση είναι μεταξύ της πρότερης της εφαρμογής, εκτίμησης του προγράμματος και της ύστερης, της υλοποίησης, εκτίμησης της δράσης. Στην πρώτη επιδιώκεται η μελέτη του θεωρητικού υπόβαθρου του προγράμματος, της εσωτερικής του συνάφειας αλλά και η κατά προσέγγιση καταγραφή της σχέσης κόστους - προσδοκώμενων αποτελεσμάτων σε συγκεκριμένο μελλοντικό χρονικό ορίζοντα. Στην δεύτερη συγ-

κρίνονται οι αρχικές προσδοκίες, το τελικό κόστος εφαρμογής και τα επιτευχθέντα αποτελέσματα. Εξετάζεται προσεκτικά η ύπαρξη άλλων αστάθμιστων παραγόντων κατά την διάρκεια εφαρμογής του προγράμματος για να διαπιστωθεί η έκτασης της θετικής ή αρνητικής επιρροής τους στο τελικό αποτέλεσμα. Ερευνάται όμως και η προσφορά του συγκεκριμένου προγράμματος στην προσέλκυση συγκεκριμένων αλλοδαπών επενδυτών. Υπάρχει βεβαίως και η τρέχουσα αποτίμηση της δράσης, που λαμβάνει χώρα κατά την διάρκεια εφαρμογής ενός προγράμματος δράσης και βοηθά στην έγκαιρη αντιμετώπιση απρόβλεπτων συνθηκών αλλά και στην εισαγωγή διορθωτικών κινήσεων στο πρόγραμμα προκειμένου να αποφευχθούν οι παρενέργειες εσφαλμένων εκτιμήσεων που δεν είχαν εντοπιστεί στα αρχικά στάδια εφαρμογής του προγράμματος. Κάθε προσπάθεια αξιολόγησης οφείλει να θέτει τα εξής τέσσερα βασικά ερωτήματα:

α. Ποιοί είναι οι λόγοι που συνηγορούν στην ανάληψη του συγκεκριμένου προγράμματος δράσης;

β. Ποιά είναι τ' αποτελέσματα και ποιά τα όρια επιρροής των προγραμμάτων στους υποψήφιους αλλοδαπούς επενδυτές;

γ. Ποιά είναι τα όρια σύνδεσης των επιτευχθέντων αποτελεσμάτων δράσης με τους αρχικούς στόχους του οργανισμού;

δ. Ποιοί ήταν οι πιθανοί εναλλακτικοί τρόποι δράσης για την επίτευξη των ίδιων στόχων και ποιό είναι το εκτιμώμενο κόστος τους;

Η δυσκολία αξιολόγησης των προγραμμάτων δράσης για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων, ξεκινά από την αδυναμία ποσοτικοποίησης ποιοτικών πτυχών του προγράμματος που αναφέρονται στον τρόπο υλοποίησης του από το ανθρώπινο δυναμικό. Το πρόβλημα δυσχεραίνεται και από την χρονική υστέρηση που υπάρχει μεταξύ του προγράμματος δράσης και των αποτελεσμάτων που ακολουθούν σε μεταγενέστερη χρονική στιγμή. Συχνά η διασπορά και η ποικιλία των παρεχομένων επενδυτικών κινήτρων αλλά και η πολυεπίπεδη παροχή τους από τον κρατικό μηχανισμό καθιστούν επίπονη την συλλογή στοιχείων που χρειάζονται για την εργασία της αξιολόγησης. Αλλά και η χρήση ερωτηματολογίων ή συνεντεύξεων δεν αποκαλύπτει πάντα την αληθινή στάση των αλλοδαπών επενδυτών έναντι του συγκεκριμένου προγράμματος δράσης, καθώς η γνώμη τους αποτελεί συμπύκνωση ενός ιδιόμορφου

μείγματος υποκειμενικών και αντικειμενικών παραγόντων. Ακόμη όμως κι αν ήταν δυνατή η ποσοτικοποίηση όλων των ποιοτικών πτυχών του προγράμματος, η διαίρεση του συνολικού ποσού άμεσων ξένων επενδύσεων με το επενδυμένο από τον οργανισμό κεφάλαιο για την προσέλκυσή τους, δεν αποτελεί αξιόπιστο δείκτη, πολύ δε περισσότερο όταν λαμβάνει χώρα παράλληλη κινητοποίηση κι άλλων προγραμμάτων δράσης και φορέων εκτός του οργανισμού. Μπορεί λοιπόν η επιτυχία ή η αποτυχία της προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων ενός κλάδου ν' αποδοθεί μονοδιάστατα σ' ένα συγκεκριμένο και χρονικά περιορισμένο πρόγραμμα δράσης; Ακόμη κι αν μπορεί να συσχετιστεί άμεσα ποιό είναι το καθοριστικό χρονικά σημείο της επιρροής του προγράμματος; Πώς έγινε δυνατή η απομόνωση των υπόλοιπων εξωγενών μεταβλητών επιρροής; Ήταν η τελική απόφαση του αλλοδαπού επενδυτή αποτέλεσμα του συγκεκριμένου προγράμματος ή της σωρευτικής επίδρασης παρελθόντων προγραμμάτων³⁸;

Τα προβλήματα αξιολόγησης ενός προγράμματος δράσης προέρχονται και από τον τρόπο υλοποίησής του. Θεωρείται δεδομένο ότι κάθε πρόγραμμα έχει συγκεκριμένους και λεπτομερείς στόχους και βεβαίως ότι εφαρμόζεται τηρώντας ευλαβικά τον αρχικό σχεδιασμό του. Ωστόσο δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου παρουσιάζονται έντονες αποκλίσεις και στα δύο αυτά δεδομένα όχι μόνο λόγου περιορισμένων πόρων αλλά και εξαιτίας αλλαγών στην επίσημη πολιτική για τις αλλοδαπές επενδύσεις (για παράδειγμα συχνές νομοθετικές αλλαγές) καθώς και μεταβολών στο ανθρώπινο δυναμικό του αρμόδιου οργανισμού προσέλκυσης κεφαλαίων.

Όσο χρήσιμη κι αν είναι λοιπόν η προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων, δεν συνιστά αυτοσκοπό που πρέπει να επιτευχθεί ανεξαρτήτως κόστους για την κοινωνία γι' αυτό καί πρέπει να εντάσσεται κατάλληλα στην συνολική στρατηγική της οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης της χώρας-υποδοχής³⁹.

Η υπέρμετρη γενναιοδωρία στην παροχή κινήτρων δεν συνεπάγεται

38. Κάθε πρόγραμμα δράσης λοιπόν έχει την δική του δυναμική και είναι εξαιρετικά δύσκολο να συγκριθούν δύο περισσότερα προγράμματα διαφορετικού κόστους, διαφορετικών στόχων και διαφορετικών φορέων υλοποίησής τους.

39. Το κόστος των κινήτρων λοιπόν που παρέχονται σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο έχει μετρήσιμες πτυχές (π.χ. απώλεια φόρου εισοδήματος, επιδοτήσεις, απώλεια εσόδων ασφαλιστικών εισφορών, απώλεια τελωνειακών εσόδων, επιδοτήσεις εξαγωγών) αλλά και μή - μετρήσιμες πτυχές που επίσης πρέπει να ληφθούν υπόψη.

μόνο δυσβάσταχτο οικονομικό κόστος αλλά φανερώνει και έντονη αδυναμία προσέλκυσης επενδυτών εξαιτίας της έλλειψης βασικών πλεονεκτημάτων τοποθεσίας που να μπορούν να τους δελεάσουν. Η προσπάθεια προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων πρέπει να ευνοεί την βελτίωση πλεονεκτημάτων εγκατάστασης (για παράδειγμα έργα υποδομής)⁴⁰ κι όχι να στηρίζεται αποκλειστικά σε χρηματοδοτικά ή φορολογικά κίνητρα που αποτελούν εύκολο πεδίο ανταγωνιστικής αντιπαράθεσης από άλλες χώρες - υποδοχείς επενδύσεων. Είναι προτιμότερο τα παρεχόμενα τομεακά επενδυτικά κίνητρα να εστιάζουν στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των αλλοδαπών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κι όχι τόσο στην δασμολογική προστασία τους, όπως εξάλλου είναι αυτονόητο ότι η οικονομική ανάπτυξη μίας χώρας απαιτεί επενδύσεις εντάσεως κεφαλαίου και έντονου εξαγωγικού προσανατολισμού. Τα επενδυτικά κίνητρα λοιπόν, παρέχονται με φειδώ, έχουν συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα εφαρμογής και οι διαδικασίες χορήγησής τους χαρακτηρίζεται από διαφάνεια.

Δεν πρέπει ωστόσο ν' αναμένονται, σε σύντομο χρονικό διάστημα, μεγάλες διαφορές στην εισροή κεφαλαίων όσο γενναιόδωρη κι αν είναι η πολιτική προσέλκυσης επενδυτών, ιδίως στην περίπτωση που η χώρα-υποδοχής τηρούσε σε παρελθόντα έτη επιφυλακτική (έως και αρνητική) στάση έναντι των ξένων επιχειρήσεων. Η ελκυστικότητα μίας χώρας δημιουργείται σταδιακά, τα δε, θετικά αποτελέσματα της εφαρμογής των πολιτικών προσέλκυσης κεφαλαίων επέρχονται σωρευτικά (βεβαίως άλλη είναι η περίπτωση που το κράτος υποδοχής ενδιαφέρεται για επενδύσεις έντασης εργασίας προκειμένου ν' αποσχοληθεί το ανειδίκευτο εργατικό του δυναμικό, όμως υπάρχει ο κίνδυνος σύντομα να μετακινηθεί ο επενδυτής σε κάποια άλλη χώρα που παρέχει ακόμη πιο φθηνό εργατικό δυναμικό εφαρμόζοντας κοινωνικό ντάμπινγκ).

Η αναφορά στα κίνητρα προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων μπορεί να είναι ονομαστικά κοινή σε πολλά κράτη, αλλά αυτό που ενδιαφέρει είναι

40. Οι Wheeler και Mody σ' έρευνά τους για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις των Η.Π.Α. την δεκαετία του 1980 τονίζουν την σπουδαιότητα της ποιότητας της υποδομής στις αναπτυσσόμενες χώρες. Βλέπε D. Wheeler - A. Mody, 1992, "International Investment location decisions, The Case of U.S. Firms", Journal of international Economics, vol. 33, 1992, σελ. 71. Επίσης F. R. Root - A. Ahmed, 1979, "Empirical Determinants of Manufacturing Direct foreign investment in developing countries", Economic Development and cultural change, vol. 27, n. 4, June 1989, σελ. 764.

η λειτουργία τους ως ενιαίο σύνολο, η εσωτερική τους δομή, ο τρόπος οργάνωσης και λειτουργία τους, η διοικητική τους υποστήριξη.

Γι' αυτό και η εξέταση της αποτελεσματικότητάς τους πρέπει να γίνεται τόσο συνολικά όσο και μεμονωμένα. Τα επενδυτικά κίνητρα αξιολογούνται από τις εταιρείες ανάλογα με το είδος της πραγματοποιούμενης επένδυσης (κλάδος οικονομικής δράσης)⁴¹, τον προσανατολισμό αγοράς της επένδυσης, (εξαγωγικός προσανατολισμός, υποκατάσταση εισαγωγών κ.τ.λ.)⁴², το μέγεθος της επένδυσης, (για παράδειγμα οι μικροί επενδυτές συνήθως δεν αγοράζουν γη ή ακίνητα κι άρα τα σχετικά κίνητρα δεν τους ελκύουν τόσο όσο η επιδότηση ενοικίου, η επιδότηση μισθών εγχώριου προσωπικού, η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και η επιδότηση αγοράς μηχανολογικού εξοπλισμού), την τοποθεσία της επένδυσης (ανάγκη εξειδικευμένου προσωπικού και υποδομής σε μία υπανάπτυκτη περιοχή της χώρας - υποδοχής)⁴³, τον τύπο του παραγόμενου προϊόντος (κι άρα τον συνδυασμό των χρησιμοποιούμενων συντελεστών παραγωγής και τις συνθήκες προσφοράς τους στην χώρα - υποδοχής), το μέγεθος της εγχώριας αγοράς, τις εγχώριες πηγές χρηματοδότησης, κ.τ.λ.⁴⁴. Μ' αυτόν τον τρόπο καθίσταται σαφές ότι η ελκυστικότητα των

41. Ιδιαίτερη μνεία πρέπει να γίνεται και στον τριτογενή τομέα παραγωγής που είναι και ο πιο γοργά αναπτυσσόμενος και έχει γνωρίσματα που τον διαφοροποιούν από τους υπόλοιπους κλάδους οικονομικής δράσης.

42. Ο G. Reuber μελετώντας αναπτυσσόμενες χώρες βρήκε ότι στα επενδυτικά σχέδια εξαγωγικού προσανατολισμού το πιο σημαντικό (48% των απαντήσεων) ήταν τα χρηματοδοτικά κίνητρα και μετά (22%) η προστασία της αγοράς της αναπτυσσόμενης χώρας ενώ για τα επενδυτικά σχέδια εγχώριου προσανατολισμού το πιο σημαντικό (56%) ήταν η προστασία της εγχώριας αγοράς και μετά τα χρηματοδοτικά κίνητρα (9%).

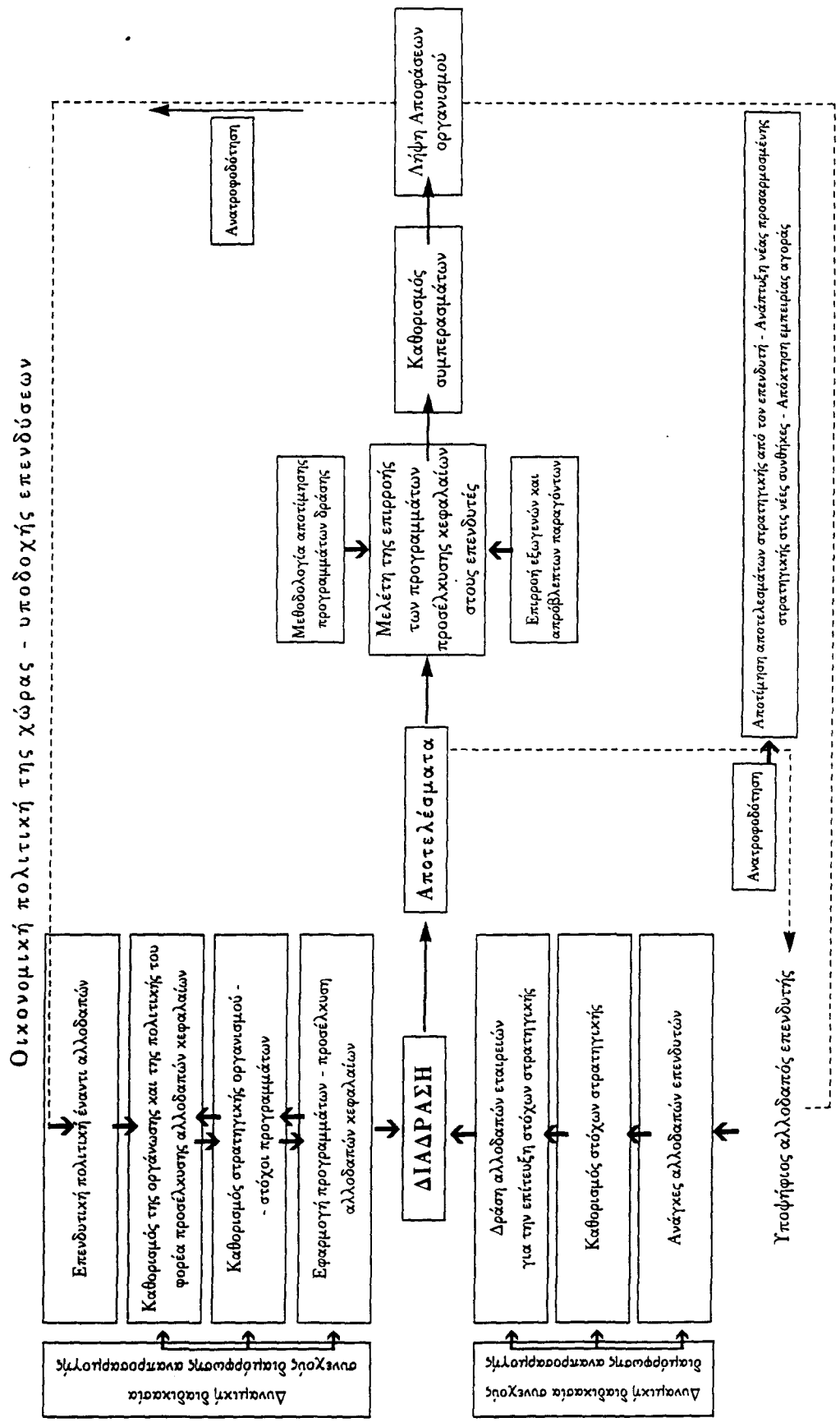
Βλέπε G. Reuber, "Private foreign investment in Development", Oxford, Clarendon Press.

43. David J. Donaldson - Frank Sader - D. M. Wagle, 1998, "Foreign Direct Investment in infrastructure: The Challenge of Southern and Eastern Africa", World Bank, F.I.A.S. Occasional Paper 9.

44. Όταν λοιπόν τίθενται απαιτήσεις επιδόσεων των αλλοδαπών επιχειρήσεων (εξαγωγικός προσανατολισμός, απασχόληση εγχώριου δυναμικού, περιορισμοί στο ιδικτησιακό καθεστώς, τοποθεσία επένδυσης κ.τ.λ.) πρέπει το κράτος - υποδοχής να έχει δημιουργήσει τις απαραίτητες προϋποθέσεις στην αγορά ώστε να είναι σε κατάλληλη διαπραγματευτική θέση για να πιέσει για την εφαρμογή τους. Όταν για παράδειγμα απαιτείται εξαγωγικός προσανατολισμός της παραγωγής, χωρίς κατάλληλους εγχώριους φορείς χρηματοδότησης, χωρίς την ανάλογη συναλλαγματική ισοτιμία, χωρίς επαρκείς και ποιοτικούς συντελεστές παραγωγής σ' ανταγωνιστικές τιμές κ.τ.λ. είναι δύσκολη η εφαρμογή της απαίτησης για υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις της εταιρείας.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 6

ΔΙΑΔΡΑΣΗ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΚΕΦΑΛΙΩΝ ΜΕ ΞΕΝΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ



κινήτρων δεν εξαρτάται μόνο από το κράτος - υποδοχής αλλά καθορίζεται και από τις ανάγκες, τους στόχους και την οικονομική κατάσταση του υποψήφιου αλλοδαπού επενδυτή.

Η προώθηση ενός σύγχρονου πλαισίου προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων (με ιδιαίτερη έμφαση στους στόχους της επενδυτικής πολιτικής), η αποτελεσματική εφαρμογή του (θεσμοί κι φορείς υλοποίησης της πολιτικής), και η προώθηση της θετικής επενδυτικής εικόνας της χώρας - υποδοχής στο εξωτερικό, συνιστούν τρεις αλληλένδετες ενότητες δράσης. Εάν απλώς υπάρχει ένα γενναιόδωρο πλαίσιο προσέλκυσης χωρίς κατάλληλη υποδομή υποστήριξής του, ή έχει δημιουργηθεί μία καλή επενδυτική εικόνα χωρίς το ανάλογο ευνοϊκό νομοθετικό πλαίσιο, τότε αναπόφευκτα τ' αποτελέσματα θα είναι πενιχρά. Δεν αρκούν λοιπόν μόνο μεταβολές στον θεσμικό τομέα αλλά προαπαιτούνται ευρύτερες αλλαγές και μεταρρυθμίσεις στην χώρα-υποδοχής και κυρίως χρειάζεται επίδειξη αποφασιστικότητας των κυβερνήσεων για ν' αποδείξουν ότι η αναπτυξιακή διαδικασία ακολουθείται με συνέπεια κι έχει μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα εφαρμογής. Όπως χαρακτηριστικά υπογραμμίζει ο O. Agodo δεν είναι ο αναπτυξιακός προγραμματισμός καθ' εαυτός που ελκύει τον ξένο επενδυτή αλλά το ευρύτερο οργανωμένο οικονομικό περιβάλλον που δημιουργεί το "θετικό επενδυτικό κλίμα". (με τον όρο "επενδυτικό κλίμα" αναφερόμαστε σ' ένα έντονα διαφοροποιημένο σύμπλεγμα παραγόντων, όχι μόνο κρατικά διαμορφούμενων, ούτε αποκλειστικά οικονομικών στην φύση, οι οποίοι στην συνολική θεώρησή τους υπό την αναλυτική ερμηνεία του συγκεκριμένου υποψήφιου αλλοδαπού επενδυτή, συγκροτούν την αντίληψή του για την σύνδεση της επένδυσης, στην οποία επιθυμεί να προβεί, με τά όρια και τα προβλήματα εφαρμογής της στον συγκεκριμένο χώρο και χρόνο.) Επιπλέον τα παρεχόμενα επενδυτικά κίνητρα πρέπει να συμβαδίζουν με τις δυνατότητες της χώρας-υποδοχής, την δομή της οικονομίας της, το επίπεδο ανάπτυξης των διοικητικών της υπηρεσιών, δηλαδή πρέπει ν' ανταποκρίνονται στις ιδιαιτερότητές της. Αυτό δεν αποκλείει την αφομοίωση ορισμένων θετικών στοιχείων επενδυτικών πολιτικών άλλων κρατών, ωστόσο καθίσταται αναγκαία η προσαρμογή τους στην κοινωνική-οικονομική πραγματικότητα της χώρας-υποδοχής. Εξίσου σημαντική είναι και η προσπάθεια περιορισμού των αντικινήτρων που υπάρχουν στο θεσμικό, διοικητικό και οικονομικό περιβάλλον του κράτους - υποδοχής των επενδύσεων. Αν η

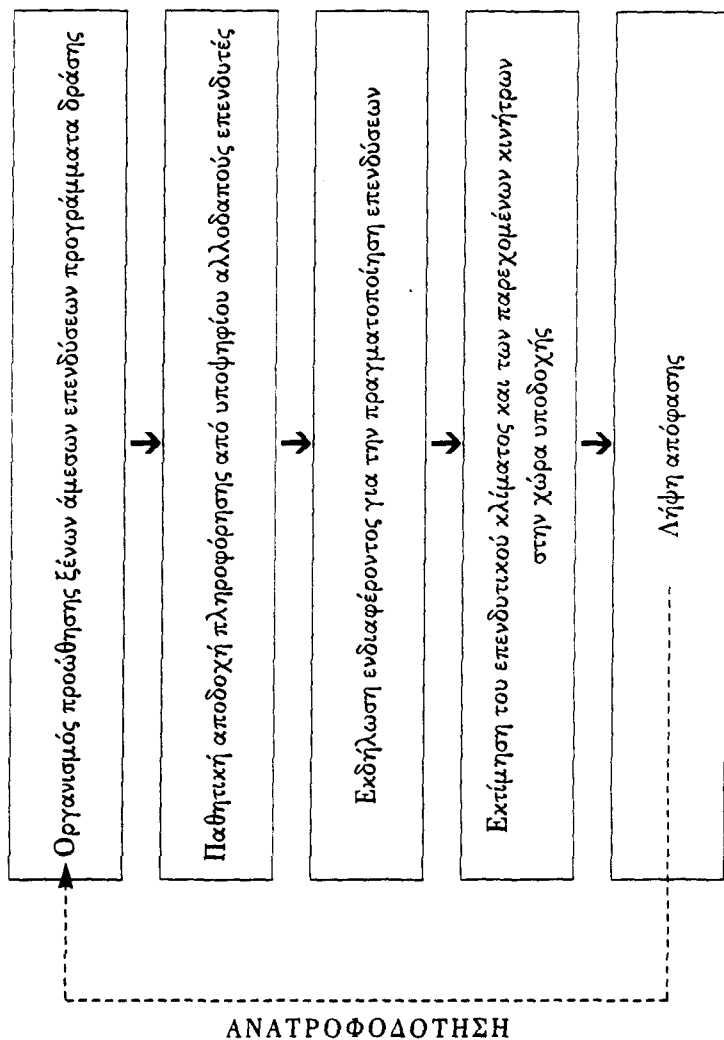
παροχή των επενδυτικών κινήτρων λειτουργεί απλώς αντισταθμιστικά στα υπάρχοντα αντικίνητρα (για παράδειγμα κακή υποδομή μεταφορών, ανεπάρκεια εξειδικευμένου προσωπικού), τ' αποτελέσματα της επενδυτικής πολιτικής θα είναι περιορισμένα.

Τέλος, πρέπει να τονισθεί ότι τα κίνητρα δεν έχουν ως στόχο μόνο την αρχική προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων αλλά και την δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών για επέκταση των οικονομικών δραστηριοτήτων των ήδη λειτουργούντων αλλοδαπών εταιρειών, στο μέλλον.

Εν κατακλείδι, τα επενδυτικά κίνητρα διαδραματίζουν σημαντικό, πλήν όμως επικουρικό, συμπληρωματικό ρόλο στην προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων, κι αυτό αποτελεί βασική διαπίστωση που η επενδυτική πολιτική των αναπτυσσομένων χωρών οφείλει να λάβει σοβαρά υπόψη.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 7

Διαδικασία Υιοθέτησης / Απόρριψης Προγραμμάτων προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων από αλλοδαπούς επενδυτές



4.2. Προσδιορισμός και Αξιολόγηση του Πολιτικού Κινδύνου στην υλοποίηση των ξένων επενδύσεων

4.2.1. Η επιρροή του πολιτικού κινδύνου στις αλλοδαπές επενδύσεις - Μία κριτική προσέγγιση

Η σχέση των άμεσων ξένων επενδύσεων με συγκεκριμένες πτυχές του πολιτικού κινδύνου, καθώς και η καταγραφή των επιδράσεων του τελευταίου στην ανάληψη αλλοδαπής επιχειρηματικής δραστηριότητας, αποτέλεσαν πεδίο εμπειρικής και θεωρητικής μελέτης τις τρεις τελευταίες δεκαετίες¹.

Παρά την επίπονη προσπάθεια συγγραφέων όπως οι Feierabend² αλλά και ο M. Fitzpatrick³ (ο τελευταίος επιχειρήσε την κατηγοριοποίηση των ορισμών του πολιτικού κινδύνου σε τέσσερις ομάδες), υπάρχει ακόμη και σήμερα ρευστότητα όσον αφορά τον ορισμό και το περιεχόμενο τόσο του πολιτικού κινδύνου όσο και της πολιτικής σταθερότητας⁴.

Ο S. Kobrin⁵ αφού προβαίνει στην διάκριση πολιτικού περιβάλλοντος, πολιτικών γεγονότων και πολιτικών επιπτώσεων των γεγονότων αυτών στην επιχείρηση, ορίζει τον πολιτικό κίνδυνο ως σημαντικά και απρόβλεπτα συμβάντα που προκαλούνται από πολιτικά γεγονότα⁶. Οι K. Fatehi και M. H. Safizadeh θεωρούν ως πολιτικό κίνδυνο τις αρνητικές αντιλήψεις που προκύπτουν από εσωτερική αστάθεια, διακυβερνητικές σχέσεις, αναμενόμενες ή

1.. Σ' έρευνά τους οι D. J. Donaldson - F. Sader και D. M. Wagle σε πέντε κράτη της Αφρικής (Αιθιοπία, Ερυθραία, Κένυα, Τανζανία, Ουγκάντα), επισημαίνουν την αρνητική επιρροή της πολιτικής αστάθειας στις εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων. Βλέπε D. J. Donaldson - F. Sader - D. M. Wagle, 1948, "Foreign Direct Investment in Infrastructure: The Challenge of Southern and Eastern Africa", Foreign Investment Advisory Service, occasional paper no9, World Bank, Washington, σελ. 5.

2. Feierabend Ivo, K., - Feierabend R. L, (1965), "Cross - national databank of political stability events" (Code Index), San Diego: Public Affair Research institute, και Feierabend I. K. - Feierabend R. L, (1966), "Aggressive behaviour in politics, 1948-1962: A cross - national study", Journal of Conflict Resolution, Fall 1966, vol. 10, σελ. 249-271.

3. Mark Fitzpatrick, 1983, "The definition and assessment of political risk in International business: A review of the literature", Academy of Management Review, vol. 8(2), σελ. 249-254.

4. Sethi, S. Parkash - Luther K.A.N., (1986), "Political Risk Analysis and direct foreign Investment: Some problems of definition and measurement", California Management Review, vol. 18(2), σελ. 57-68.

5. S. J. Kobrin, 1981, "Political Risk: A review and reconsideration", Journal of International Business Studies, vol. 10(1), σελ. 67-80.

6. S. J. Kobrin, 1982, "Managing Political Risk Assessment", California, University of California Press, σελ. 48.

μη-αναμενόμενες κυβερνητικές πράξεις, και υπάρχουν στο εσωτερικό ή εξωτερικό περιβάλλον ενός κράτους⁷. Οι W. Bunn και M.M. Mustafaoglu διέκριναν μεταξύ γεγονότων πολιτικού κινδύνου και παραγόντων πολιτικού κινδύνου. Το γεγονός πολιτικού κινδύνου⁸ είναι κάθε συμβάν στο κράτος υποδοχής που όταν λάβει χώρα έχει αρνητική επίδραση στην επιχειρηματική δραστηριότητα κι αναφέρονται ως τέτοια η απαλλοτρίωση, ο πόλεμος, η υποτίμηση του εθνικού νομίσματος, η εθνικοποίηση κ.τ.λ. Οι παράγοντες πολιτικού κινδύνου είναι κατά τους ίδιους αναλυτές, κάθε ομάδα μεταβλητών που επιδρά στην έλευση ενός γεγονότος πολιτικού κινδύνου⁹. Πίσω λοιπόν από κάθε γεγονός πολιτικού κινδύνου υπάρχουν άλλοι παράγοντες οι οποίοι στην διάδρασή τους παράγουν αυτό το συγκεκριμένο γεγονός. Για παράδειγμα πιθανοί παράγοντες στην πραγματοποίηση απρόβλεπτων εθνικοποιήσεων είναι η ξαφνική ιδεολογική αλλαγή στον τρόπο αντίληψης της κοινωνίας για την αλλοδαπή ιδιοκτησία, μία σημαντική μεταβολή στον γραφειοκρατικό μηχανισμό που χειρίζεται το αντικείμενο της ξένης επιχειρηματικής δραστηριότητας, ή μία επιδείνωση των σχέσεων της χώρας εγκατάστασης της αλλοδαπής επένδυσης με την μητρική χώρα προέλευσής της¹⁰.

Ο A. Poynter αναφέρεται στον πολιτικό κίνδυνο ως τις αλλαγές στην πολιτική διαδικασία διαμέσου των οποίων λαμβάνονται αποφάσεις που επιδρούν στις επιχειρήσεις¹¹ ενώ ο Root τονίζει ότι εκτός της έλευσης ενός

7. K. Fatehi - Sedeh - M. H. Safizadeh, 1989, "The Association between Political instability and flow of foreign direct Investment", *Management International Review*, vol. 29 (4), σελ. 10.

8. S. H. Robock με την σειρά του υπογραμμίζει την σημασία των απρόβλεπτων γεγονότων που επιδρούν στο επιχειρηματικό περιβάλλον ως αποτέλεσμα πολιτικών αλλαγών. Βλέπε S. H. Robock, 1971, "Political Risk: Identification and assessment", *Columbia Journal of World Business*, vol. 6(4), σελ. 7.

9. D. W. Bunn - M.M. Mustafaoglu, 1978, "Forecasting Political Risk", *Management Science*, vol. 24(15), November 1978, σελ. 1558.

10. *ibid*, D. W. Bunn - M. M. Mustafaoglu, 1978, σελ. 1559.

11. Ο Ο.Ο.Σ.Α. συμπεριλαμβάνει στους πολιτικούς κινδύνους την πιθανότητα πραξικοπημάτων ή πολιτικών επαναστάσεων που οδηγούν σε απαλλοτριώσεις και εθνικοποιήσεις του εγχώριου ή αλλοδαπού κεφαλαίου. Βλέπε Ο.Ε.Κ.Δ., (1990), "Taxation and International Capital Flows: A Symposium of O.E.C.D. and Non - O.E.C.D.", Pais, June 1990, σελ. 169.

11. A. Poynter, 1985, "Multinational Enterprises and Government Intervention", London: Croom Helm, σελ. 33-34.

πολιτικού γεγονότος πρέπει να υπάρχει και πιθανότητα απώλειας κέρδους ή περιουσιακών στοιχείων μίας επιχείρησης¹².

Η προσπάθεια συγκεκριμενοποίησης του πολιτικού κινδύνου και σύνδεσης του με την πολιτική σταθερότητα, αποτέλεσε επίσης αντικείμενο ανάλυσης σε πολλές εμπειρικές μελέτες.

Ο Hurwitz¹³ κατέγραψε πέντε προσεγγίσεις για τον ορισμό της πολιτικής σταθερότητας: α. Απουσία βίας και ταραχών β. Κυβερνητική σταθερότητα γ. Ύπαρξη νομιμοποιημένου συνταγματικού πλαισίου δ. Απουσία δομικών αλλαγών ε. Συνδυασμός δύο ή περισσότερων από τις προαναφερθείσες περιπτώσεις

Ο M. Levis διέκρινε δύο τύπους πολιτικής σταθερότητας¹⁴:

α. Αποχή από εσωτερική εμφύλια διαμάχη καθώς και μή-ύπαρξη βίαιης πολιτικής συμπεριφοράς

β. Νομιμοποίηση πολιτικού καθεστώτος, δηλαδή αποδοχή τόσο του πολιτικού συστήματος όσο και των εκροών του από τον πληθυσμό μίας χώρας.

Και στην περίπτωση λοιπόν του εννοιολογικού προσδιορισμού της πολιτικής σταθερότητας υπάρχουν έντονες διαφοροποιήσεις, ενώ η απουσία μίας γενικά αποδεκτής θεωρίας είναι εμφανής και στις εμπειρικές μελέτες καταγραφής της έκτασης της επιρροής της πολιτικής αστάθειας στην εισροή επενδυτικών κεφαλαίων.

Ο O. Agodo¹⁵ ερευνώντας είκοσι χώρες της Αφρικανικής Ηπείρου συμπέρανε ότι η πολιτική σταθερότητα είναι βασικός παράγοντας για την

12. Root, (1972), "Analyzing Political Risks in International Business" στο A. Kapoor - Phillip D. Grub (εκδ), "The Multinational enterprise in Transition", Princeton: Darwin Press σελ. 355. Ίδια σπουδαιότητα στην απώλεια κέρδους προσδίδει και ο Dan Haendel. Βλέπε Dan Haendel, 1979, "Foreign Investments and the Management of Political Risk, Colorado Westview Press, σελ. 96.

13. L. Hurwitz, (1973), "Contemporary Approaches to Political Stability", Comparative Politics, April 1973, σελ. 449-463.

Επίσης βλέπε και H. Eckstein, 1971, "The Evaluation of Political Performance: Problems and Dimension", Comparative Political Series, vol. 2, London: Sage σελ. 21-65.

14. Ο M. Levis μελέτησε είκοσι-πέντε αναπτυσσόμενες χώρες στην Αφρική την Ασία και την Αμερική το χρονικό διάστημα 1962-1967 και συμπέρανε ότι η επιρροή οικονομικών παραγόντων είναι η πιο σημαντική για την εισροή αλλοδαπών κεφαλαίων. Βλέπε Mario Levis, 1979, "Does political instability in Developing countries affect foreign investment flow; An empirical examination", Management International Review, vol. 19, σελ. 63.

15. Ο Agodo μελέτησε την δράση τριάντα-τριών εταιρειών των Η.Π.Α. σε είκοσι Αφρικανικές χώρες,. Βλέπε Oriye Agodo, (1978), "The determinants of U.S. Private manufacturing Investment in Africa", Journal of International Business Studies, Winter 1978, σ. 95-107.

προσέλκυση ξένων επενδύσεων, ενώ παρόμοια αποτελέσματα είχαν και οι μελέτες των Y. Aharoni¹⁶, R. Basi¹⁷, F. R. Root - A. Ahmed¹⁸, H. Schöllhamer¹⁹, L. Thunell²⁰, Swansbrough²¹ και D. J. Donaldson - F. Sader - D. M. Wagle²². Οι F. Schneider και B. Fry, βασιζόμενοι σε έρευνα πενήντα τεσσάρων κρατών, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η πολιτική αστάθεια επηρεάζει αρνητικά τις εισροές αλλοδαπών κεφαλαίων²³, ενώ παρόμοιες θέσεις υιοθέτησε και ο D. Nigh μελετώντας περιπτώσεις σε οκτώ χώρες σε χρονικό διάστημα είκοσι ενός ετών²⁴. Αξιόλογη ήταν και η προσπάθεια του Schollhammer που αφορούσε τις άμεσες ξένες επενδύσεις Ιαπωνικών εταιρειών σε μεγάλο αριθμό χωρών καθώς υπογράμμισε την έντονη αντίδραση των αλλοδαπών επενδυτών σε αρνητικές εξελίξεις του πολιτικού περιβάλλοντος (εξελίξεις τις οποίες οι επενδυτές εκλάμβαναν ως εμπόδιο στην επίτευξη στόχων που έθεταν) παρά σε θετικές εξελίξεις του πολιτικού περιβάλλοντος (δηλαδή γεγονότα που οι επενδυτές θεωρούν ως θετικά για την πραγμάτωση των στόχων τους)²⁵.

16. Y. Aharoni, 1966, "The Foreign Investment Decision Process", Boston: Harvard University Press.

17. R. S. Basi, 1963, "Determinants of United States Private direct investments in foreign countries", Kent, Ohio: Kent State University, Bureau of Economic and Business Research.

18. Οι Root και Ahmed μελέτησαν την συχνότητα των κυβερνητικών αλλαγών (και τις επιπτώσεις της), σε πενήντα οκτώ αναπτυσσόμενες χώρες την περίοδο 1956-1967. Βλέπε F. R. Root - A. Ahmed, 1979, "Empirical Determinants of Manufacturing direct foreign investment in developing countries", Economic Development and Cultural Change, vol. 27(4), June 1979, σ. 758.

19. Hans Schöllhamer, (1978), Identification, evaluation and Prediction of political RISKS from an International Business Perspective", στο H. Schöllhamer (εκδ) "European Research in International Business", N. York, North-Holland Publishing, C., σ. 92.

20. L. H. Thunell, 1977, "Political Risks in International Business: Investment behaviour of Multinational Corporations", N. York, Praeger σελ. 89.

21. Ο Swansbrough στηρίχθηκε σε μελέτη 213 εταιρειών των ΗΠΑ με οικονομική δράση στην Λατινική Αμερική προσδίδοντας σημασία στην πολιτική αστάθεια. Βλέπε R. H. Swansbrough, (1972), "The American Investor's view of Latin American Economic Nationalism", Inter - American Economic Affairs, Winter 1972, σελ. 61-82.

22. op. cit, Donaldson - Sader - Wagle, 1998.

23. F. Schneider - B. S. Frey, 1985, "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", World Development, vol. 13(2), σελ. 161.

24. D. Nigh, (1986), "Political Events and the Foreign Direct Investment Decision: an empirical examination", Managerial and Decision Economics, vol. 7, σελ. 104.

25. D. Nigh - H. Schollhammer, (1987), "Foreign Direct Investment, Political Conflict and Co-operation: The Assymetric Response Hypothesis", Managerial and Decision Economics, vol. 8, σελ. 307.

Ωστόσο άλλες εμπειρικές έρευνες κατέληξαν σε αντίθετα συμπεράσματα, υποβαθμίζοντας τον ρόλο της πολιτικής σταθερότητας στην ελκυστικότητα της χώρας-υποδοχής αλλοδαπών κεφαλαίων. Οι P. Bennett και R. Green²⁶ καταγράφοντας στοιχεία από αμερικανικές εισροές κεφαλαίων σε 46 κράτη δεν διαπίστωσαν άμεση σύνδεση της πολιτικής σταθερότητας με την εισροή κεφαλαίων σε μία χώρα, ενώ ανάλογα ήταν και τ' αποτελέσματα της ερευνητικής προσπάθειας των Green και Cunningham²⁷.

Η χρήση δεικτών μέτρησης πολιτικού κινδύνου επιδιώκει την ποσοτική καταγραφή της επιρροής της πολιτικής αστάθειας στις αλλοδαπές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Ο R. Stobaugh²⁸ πρότεινε την αξιολόγηση του πολιτικού-οικονομικού περιβάλλοντος με διαφορετική στάθμιση του κάθε παράγοντα επιρροής χωριστά ενώ οι Dan Haendel - G. West και R. Meadom βασιζόμενοι σε μελέτη 65 κρατών, παρουσίασαν ένα δείκτη σταθερότητας του πολιτικού συστήματος ο οποίος αποτελεί άθροισμα των κάτωθι, τριών δεικτών²⁹:

α. Δείκτης κοινωνικο-οικονομικών χαρακτηριστικών (μετρά την ετερογένεια του πληθυσμού και την δυνατότητα οικονομικής ανάπτυξης στο μέλλον)

β. Δείκτης Κυβερνητικής πορείας και εξέλιξης (πραγματοποιεί προβλέψεις για ειρηνική εναλλαγή των πολιτικών κομμάτων στην κυβέρνηση)

γ. Δείκτης κοινωνικών συγκρούσεων (στηρίζεται σε προβλέψεις για την βίαιη μεταβολή του πολιτικού-κοινωνικού συστήματος ενός κράτους)

Ο S. Kobrin επιχείρησε κι αυτός την ιεραρχική κατάταξη των κινδύνων με βάση μία α priori αποδιδόμενη σπουδαιότητα στον καθένα χωριστά³⁰, ενώ ο δείκτης κινδύνου επιχειρηματικού περιβάλλοντος (BERI) αξιολογεί ένα πλήθος πολιτικών, οικονομικών και κοινωνικών κριτηρίων, που βασίζεται σε προβλέψεις μίας ομάδας τεχνοκρατών³¹. Ανάλογες προσπάθειες συγκρό-

26. P. D. Bennett - R. T. Green 1972, "Political instability as a determinant of direct foreign investment in marketing", *Journal of Marketing Research*, vol. 9, σελ. 162-186.

27. Οι R. T. Green και W. H. Cunningham μελέτησαν είκοσι-πέντε χώρες και διαπίστωσαν την δευτερεύουσα σημασία της πολιτικής σταθερότητας για την προσέλκυση αλλοδαπών επενδυτών. Βλέπε R. T. Green - W. H. Cunningham, "The determinants of U.S. foreign Investment: An empirical examination", *Management International Review*, vol. 15, σελ. 113-120.

28. R. B. Stobaugh, 1969, "How to analyze foreign Investment Climates", *Harvard Business Review*, Sept-October 1969, σελ. 108.

29. Dan Haendel - G. T. West - P. G. Meadow, 1975, "Overseas Investment and political Risk", Philadelphia, U.S.A., Foreign Policy Research Institute.

30. op. cit, S. Kobrin, 1982, σελ. 118.

31. Ο Δείκτης λαμβάνει υπόψη την γνώμη ειδικών επιστημόνων (100) σε διάφορα θέματα και αποτελείται από επιμέρους δείκτες όπως πολιτική σταθερότητα, στάση έναντι των

τησης δεικτών πολιτικής σταθερότητας συναντώνται στα συγγράμματα των R. Rummel και D. Heenan³², I. Feierabend³³, M. Wish και M. Deutsch, L. Biener³⁴, C. D. Chase και J. I. Kuhle, C. H. Walther³⁵, H. Blasch³⁶, αλλά και σε διεθνούς κύρους περιοδικά όπως το Euromoney³⁷, και ο Economist.

Χρησιμοποιώντας αυτούς τους δείκτες μέτρησης πολιτικής σταθερότητας αλλά και μελετώντας παράλληλα κι άλλες ανεξάρτητες μεταβλητές, οι ερευνητές αξιολογούν συνολικά τους πολιτικούς κινδύνους που ελλοχεύουν σε ένα κράτος για τις αλλοδαπές επιχειρηματικές δραστηριότητες³⁸.

Σημαντικές είναι και οι προσπάθειες συγκρότησης δεικτών πολιτικού κινδύνου για συγκεκριμένους τομείς οικονομικής δραστηριότητας (για παράδειγμα η μελέτη των C. A. Gebelein - C. E. Pearson - M. Silbergh για τις επενδύσεις στον τομέα των πετρελαιοειδών)³⁹, ενώ σε άλλες έρευνες καταγράφονται οι αρνητικές επιπτώσεις διαφόρων μορφών δράσης, της χώρας-υποδοχής της άμεσης ξένης επένδυσης, έναντι της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Για παράδειγμα οι H. Cole και W. B. English⁴⁰ συγκρότησαν ένα μοντέλλο ανάλυσης της επιρροής της απαλλοτρίωσης στις ξένες επενδύσεις, ενώ ανάλογου είδους προσεγγίσεις υιοθέτησαν και οι Rodriguez -

αλλοδαπών επενδυτών, απειλή εθνικοποιήσεων, ποιότητα γραφειοκρατίας κ.τ.λ. Βλέπε F. T. Haner, 1979, "Rating Investment Risks Abroad", Business Horizons, April 1979, σελ. 18-23.

32. R. J. Rummel - D.A. Heenan, 1978, "How multinationals analyze political Risk", Harvard Business Review, January - February 1978, σ. 67-76.

33. op. cit, Feierabend, 1965.

34. M. Wish - M. Deutsch - L. Biener, 1972, "Differences in perceived similarities of Nations" στο A. K. Romney - R. Shepard - S. Nerlone, (εκδ), "Multidimensional scaling: Theory and Applications in the Behavioural Sciences", Seminar Press.

35. C.D. Chase - J. L. Kuhle - C. H. Walther, 1988, "The Relevance of Political Risk in direct foreign investment", Management International Review, vol. 28, σελ. 35.

36. Howard Blasch - Joseph Cummings, 1974, "International Investments: A Research Report" Columbus, Ohio: Society of Insurance Research, U.S.A.

37. Jean - Claude Cosset - Jean Roy, 1990, "The determinants of country - risk ratings", Journal of International Business studies, vol. 22, n. 1, 1st Quarter 1990, σελ. 136.

Επίσης βλέπε P. Nagy, 1978, "Country Risk: How to assess, quantify and monitor it", London: Euromoney Publications.

38. C. W. Hofer - T. P. Haller, 1980, "Globescan: A way to better international Risk Assessment", Journal of Business strategy, vol. II, σ 68-75.

39. C. A. Gebelain - C. E. Pearson - M. Silbergh, 1978, "Assessing Political Risk of oil investment ventures", Journal of Petroleum technology, May 1978, σελ. 726.

40. H. L. Cole - William B. English, 1991, "Expropriation and direct Investment", Journal of International Economics, vol. 30, 1991, no 3/4, May, σ. 203.

Carter⁴¹, ο Van Agtmael (για τις εθνικοποιήσεις)⁴², και οι Hershbarger και Noerager⁴³. Ο D. Bradley, στηριζόμενος σε μελέτη 114 θυγατρικών εταιρειών πολυεθνικών επιχειρήσεων των Η.Π.Α. την περίοδο 1960-1974, συμπέρανε ότι "... τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης που αποτέλεσαν βασικούς παράγοντες για εξαγορά ή εθνικοποίηση πολυεθνικών εταιρειών στην παραπάνω περίοδο, είναι η σύνθεση ιδιοκτησίας της επιχείρησης, το είδος τεχνολογίας, ο βαθμός καθετοποίησης, και το ύψος των περιουσιακών της στοιχείων⁴⁴. Αν και ο Bradley αρνείται ότι ο πολιτικός κίνδυνος μειώνεται με τις επιχειρήσεις συνιδιοκτησίας των πολυεθνικών εταιρειών⁴⁵ ωστόσο παραδέχεται την άποψη του T. H. Moran πως αυξάνονται οι πιθανότητες λήψης ουσιαστικής αποζημίωσης όταν συμμετέχουν στην επιχειρηματική δραστηριότητα και εγχώριες εταιρείες⁴⁶.

Ο κίνδυνος της εθνικοποίησης ήταν τόσο έντονος στις δεκαετίες του 1960 και 1970 ώστε αρκετές μελέτες επιχείρησαν να εξεύρουν τρόπους ασφαλιστικής κάλυψης έναντι τέτοιων αρνητικών εξελίξεων. Σ' αυτή την κατεύθυνση κινούνται οι προσεγγίσεις των M. Allenko και W. Kip Viscusi⁴⁷, του T. A. Poynter⁴⁸ αλλά και του William Hoskins⁴⁹. Μάλιστα ο τελευταίος αναλύει τέσσερις διαδοχικές ενέργειες στις οποίες προβαίνει η Διεθνική επιχείρηση με σκοπό την μεγιστοποίηση του ποσού της αποζημίωσης σε περίπτωση απαλλοτρίωσης ή εθνικοποίησης περιουσιακών στοιχείων.

41. R. Rodriguez - E. Carter, 1979, "International Financial Management", 2nd edit, Englewood cliffs, N. J. Prentice Hall.

42. A. Van Agtmael, 1976, "How Business has dealt with Political RISKS", Financial executive, January 1976, σελ. 26-30.

43. R. Hershbarger - J. P. Noerager, 1976, "International Risk Management: Some Peculiar constraints", Risk Management, April 1976, σελ. 23-34.

Επίσης βλέπε και J. Thomas - T. Worrall, 1994, "Foreign direct Investment and the Risk of expropriation", Review of Economic studies, vol. 61, no 206, January, σελ. 81.

44. D. G. Bradley, 1977, "Managing against expropriation" Harvard Business Review, July-August 1977, σ. 79.

45. *ibid*, Bradley, 1977, σελ. 80.

46. T. H. Moran, 1973, "Transnational strategies of Protection and Defense by Multinational Corporations: Spreading the Risk and raising the cost for nationalization in natural resources", International Organization, Spring 1973, σ. 273.

47. R. M. Allenko - W. Kip Viscusi, 1976, "Insuring the expropriation risk of multinational firms", Stanford Journal of International studies, σελ. 153-168.

48. T. A. Poynter, 1993, "Managing government intervention: A Strategy for defending the subsidiary", στο R. Z. Aliber - R. W. Click, "Readings in International Business: A Decision approach", Massachusetts, σελ. 473-493.

49. William R. Hoskins, 1970, "How to counter expropriation", Harvard Business Review, October 1970, σελ. 102-104.

Ωστόσο η ποσοτική ανάλυση και αξιολόγηση του πολιτικού κινδύνου και της πολιτικής σταθερότητας προσκρούει σε μεθοδολογικά και πρακτικά προβλήματα⁵⁰.

Όπως τονίζει ο Gurr⁵¹ κάθε μέτρηση της πολιτικής αστάθειας, οφείλει να λαμβάνει υπόψη την έκταση της συμμετοχής ατόμων και κοινωνικών ομάδων καθώς και την διάρκεια του γεγονότος που θεωρείται ως πηγή της αστάθειας. Ωστόσο, οι εμπειρικές έρευνες αδυνατούν να ενσωματώσουν ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα ανάλυσης που να συμπυκνώνει τις ιδιαιτερότητες και την πολυμορφία των συμμετεχόντων στα γεγονότα. Αλλά ακόμη κι αν εντοπιστεί ένα ικανοποιητικό δείγμα, είναι εξαιρετικά δύσκολο να αποτυπωθούν σε μία εκ των προτέρων κατηγοριοποίηση των μεταβλητών επιρροής, οι σχέσεις των συμμετεχόντων, και είναι εξίσου επίπονο να συνδεθούν αιτιακά με το υπό εξέταση πολιτικό γεγονός.

Ο πολιτικός κίνδυνος χαρακτηρίζεται από την αβεβαιότητα που εμπειριέχει, την έντονη δυναμική του και βεβαίως την μεταλλασόμενη μορφή και φύση του. Όπως τονίζει ο S. Kobrin⁵² αλλά κι άλλοι θεωρητικοί (π.χ. οι D. Hellriegel, H. Downey, και W. Slocum⁵³), συχνά πρόκειται για υποκειμενική αβεβαιότητα του ατόμου που συμπεριλαμβάνεται στο δείγμα κι εκφέρει γνώμη για τον συγκεκριμένο πολιτικό κίνδυνο ή όπως συνοπτικά αποδίδει την προβληματική ο H. Simon⁵⁴ η αβεβαιότητα δεν είναι κάτι εξωτερικό, αλλά υπάρχει στον οφθαλμό και την σκέψη του ατόμου.

Ο Y. Aharoni⁵⁵ υπογραμμίζει ότι στην μέτρηση του πολιτικού κινδύνου σε μία άγνωστη χώρα σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι προγενέστερες αντιλήψεις αυτών που λαμβάνουν τις αποφάσεις και άρα αναπόφευκτα υπεισέρχεται στην κρίση το υποκειμενικό στοιχείο. Ανάλογα δηλαδή με το προσωπικό δίκτυο επικοινωνιών και πληροφοριών του διευθυντικού στελέχους⁵⁶, διαμορφώνεται μία κυρίαρχη εντύπωση⁵⁷, μία συγκεκριμένη αντί-

50. Bruce Lloyd, 1974, "The Identification and Measurement of Political Risk in the International Environment", Long-Range Planning, vol. 7, n. 6, December 1974, σελ. 24-32.

51. Ted Robert Gurr, 1968, "A causal Model of civil strife: A comparative analysis using new indices", The American Political Science Review, December 1968, σελ. 1104-1124.

52. op. cit. S. Kobrin, 1982, σελ. 44.

53. Downey H. Kirk, - Don Hellriegel - W. Slocum Jr, 1975 "Environmental uncertainty: The Construct and its application", Administrative Science Quarterly, vol. 20, σελ. 613-629, σελ. 614.

54. Herbert A. Simon, "From Substantive to procedural Rationality", στο Spiro J. Latsis, (εκδ), "Method and Appraisal in economics", Cambridge: Cambridge University Press, σελ. 142.

55. op. cit. Y. Aharoni, 1966, σελ. 94.

56. Aguilar, Francis, 1967, "Scanning the Business Environment, N. York, Macmillan, σελ. 68.

λήψη του πολιτικού κινδύνου⁵⁸ που στηρίζεται στην αξιολογική εκτίμηση και τους υποκειμενικούς υπολογισμούς ανθρώπων με διαφορετικές εμπειρίες και γνώσεις⁵⁹.

Ορισμένες φορές λοιπόν είναι η αντίληψη της ομάδας λήψης αποφάσεων για την πιθανότητα πραγματοποίησης ενός θετικού ή αρνητικού γεγονότος (και την πιθανότητα θετικής ή αρνητικής επιρροής του στην συγκεκριμένη επένδυση), που μετατρέπει το γεγονός σε πολιτικό κίνδυνο. Μία διαφορετική συγκρότηση της ομάδας λήψης αποφάσεων ή ακόμη και η ίδια συγκρότηση υπό διαφορετικές συνθήκες, μπορεί να μεταβάλλει την αντίληψη περί πολιτικού κινδύνου και τις πιθανές μορφές δράσης της ομάδας.

Επιπλέον τίθεται πάντα το ζήτημα εάν τ' άτομα που ερευνώνται συμμετέχουν και ασκούν ουσιαστικό ρόλο, στην διαδικασία επιλογής της γεωγραφικής τοποθεσίας της επένδυσης, διότι διαφορετικά η γνώμη που θα εκφέρουν, όσα αντικειμενικά στοιχεία κι αν εμπεριέχει, θα είναι παραπλανητική για τα αποτελέσματα της έρευνας.

Η εκτίμηση λοιπόν τόσο του πολιτικού κινδύνου, όσο και της πολιτικής σταθερότητας, ενσωματώνει υποκειμενικά κι αντικειμενικά στοιχεία που αναπόφευκτα επιδρούν και στην διαμόρφωση των τελικών συμπερασμάτων.

Το δεύτερο σημαντικό πρόβλημα που προκύπτει αφορά την συλλογή και επεξεργασία-ανάλυση στοιχείων από διαφορετικές χώρες.

Οι εξεταζόμενες έννοιες (π.χ. πολιτική αστάθεια), αλλά και τα ποικίλλα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που τις συνθέτουν, δεν συναντώνται ομοιόμορφα, ούτε διαδραματίζουν τον ίδιο ρόλο, ανεξαρτήτως κράτους και τομέα οικονομικής δραστηριότητας.

Επιπρόσθετα η ποσοτική απόδωσή τους στην βάση μίας a priori σταθμισμένης αξιολόγησής τους, εγχυμονεί τον κίνδυνο ν' ανταποκρίνεται περισσότερο στις αντιλήψεις και την κλίμακα αξιών του ερευνητή παρά τις θέσεις του υπό εξέταση δείγματός του.

Η επενδυτική απόφαση λοιπόν, δεν εξαρτάται μόνο από πολιτικές ή οικονομικές μεταβλητές⁶⁰ και βεβαίως οι πηγές πολιτικού κινδύνου συχνά

57. Jack Behrman - J. J. Boddewyn - Ashok Kapoor, 1975, "International Business Government Communications: U. S. structures, Actors and issues", Lexington, MA: Lexington Books, σελ. 45.

58. R. J. Barnet - R. E. Müller, 1974, "Global Reach: The Power of the Multinational Corporations", N. York: Simon and Schuster, 1974.

59. K. A. N. Luther - S. P. Sethi, 1993, "Political Risk Analysis and direct foreign Investment: Some problems of Definition and Measurement" στο R. Z. Aliber - R. W. Click, op. cit, 1993, σελ. 466.

είναι κοινωνικές-πολιτιστικές⁶¹. Ποιές είναι όμως οι μεταβλητές που πρέπει να ενσωματωθούν στο μοντέλλο ανάλυσης; Ποιό είναι το περιεχόμενό τους και ποιά η μεταξύ τους αναλυτική σχέση; Συχνά το πρόβλημα στις εμπειρικές μελέτες δεν είναι τα αντικρουόμενα αποτελέσματά τους που αποδίδονται συμπυκνωμένα σε κάποιους αριθμούς αλλά το τι συμπεριλαμβάνεται σ' αυτούς τους αριθμούς.

Στόχος μίας εμπειρικής έρευνας δεν είναι απλώς να καταγράψει τις εκδηλώσεις της υποτιθέμενης ή υπαρκτής πολιτικής αστάθειας (ή του πολιτικού κινδύνου), αλλά ν' αποδώσει τις πραγματικές αιτίες της που βρίσκονται είτε στην εσωτερική κοινωνική-πολιτική-οικονομική δομή της υπό εξέταση χώρας-υποδοχής κεφαλαίων, είτε στο εξωτερικό περιβάλλον της, στις σχέσεις με άλλα κράτη και δρώντες του παγκόσμιου συστήματος. Μ' αυτόν τον τρόπο δημιουργούνται οι προϋποθέσεις κατανόησης του πολιτικού κινδύνου στην συγκεκριμένη του μορφή στον συγκεκριμένο τόπο και χρόνο αλλά και καθίσταται δυνατός ο εντοπισμός στοιχείων τα οποία στην μεταξύ τους πιθανή διάδραση προδιαγράφουν κάποιες εξελίξεις στο ορατό μέλλον με θετικές ή αρνητικές επιρροές στην εισροή αλλοδαπών κεφαλαίων.

4.2.2. Συμπερασματικές σκέψεις για την επιρροή του πολιτικού κινδύνου στις επενδύσεις

Η πολιτική αστάθεια και οι πολιτικός κίνδυνος δεν είναι δύο έννοιες με άμεση, γενική και καθολική σύνδεση ανεξαρτήτως κράτους και τομέα οικονομικής δράσης. Η ίδια η διεθνική επιχείρηση θέτει ως πρώτο στόχο της την μεγιστοποίηση των κερδών και τούτο το επιτυγχάνει ορισμένες φορές ακόμη και σε περιβάλλοντα που θα μπορούσαν να κατηγοριοποιηθούν ως "πολιτικά ασταθή"⁶², Για ορισμένους αλλοδαπούς επενδυτές κάποια πολιτικά γεγονότα που υπό κανονικές συνθήκες συνιστούν απόκλιση από την συνταγματική τάξη της χώρας -υποδοχής, εκλαμβάνονται ως θετικές εξελίξεις για την συνέχεια της παρουσίας τους στην συγκεκριμένη χώρα.

60. C. T. Koechlin, 1992, "The Determinants of the location of U.S.A. direct foreign investment", *International Review of Applied Economics*, vol. 6, n. 2, 1992, σελ. 213.

61. K. A. N. Luther - S. P. Sethi, 1986, "Political Risk Analysis and Direct foreign Investment: Some Problems of Definition and Measurement", *California Management Review*, vol. XXVIII, n. 2, 1986, σελ. 61.

62. S. K. Kassiech - J. Nassar, 1986, "Political Risk in the Gulf: The impact of the Iran-Iraq war on governments and Multinational corporations", *California Management Review*, Winter 1986, vol XXVIII.

Το περιεχόμενο της πολιτικής σταθερότητας ποικίλλει από κράτος σε κράτος αλλά διαφοροποιείται και ανάλογα με το είδος και το μέγεθος της αλλοδαπής επένδυσης, το μέγεθος του ξένου επενδυτή, την διεθνή επιχειρηματική του εμπειρία και τις εγχώριες και διεθνείς οικονομικές και πολιτικές του διασυνδέσεις, το επίπεδο και την ένταση του εγχώριου ανταγωνισμού, και βεβαίως ανάλογα με την κοινωνική και πολιτική δομή της χώρας-υποδοχής της επένδυσης (χωρίς ν' αποσιωπάται και η επιρροή των σχέσεων της συγκεκριμένης χώρας με την χώρα-προέλευσης της αλλοδαπής εταιρείας).

Έτσι, η συχνότητα των κυβερνητικών αλλαγών που συχνά αποτελεί πηγή πολιτικής αστάθειας, δεν αξιολογείται με τον ίδιο τρόπο στην Ιταλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Βουλγαρία, το Ιράν και την Ιαπωνία. Ούτε μία συγκεκριμένη πολιτική εκδήλωση (για παράδειγμα μία καθολική απεργία των εργαζομένων), έχει το ίδιο περιεχόμενο και τις ίδιες επιπτώσεις στην Ν. Κορέα, το Μεξικό, το Ζαΐρ και την Ρουμανία. Το ιστορικό λοιπόν υπόβαθρο και η ιδιαιτερότητα των οικονομικών-κοινωνικών και πολιτικών δομών μίας χώρας καθιστούν αναγκαία την ανάληψη πολλων περιπτωσιολογικών μελετών πριν διατυπωθούν οποιοσδήποτε γενικές κρίσεις ή προβλέψεις. Εάν το συγκεκριμένο πολιτικό γεγονός αναλυθεί αφαιρετικά και εκτός αυτού του ιστορικού πλαισίου, η ερμηνεία θα είναι αναπόφευκτα επιφανειακή.

“Σταθερό” για την αλλοδαπή επιχειρηματική δραστηριότητα, είναι το πολιτικό περιβάλλον που όχι μόνο νομιμοποιείται, ως προς την δομή και λειτουργία του, στο εσωτερικό της χώρας-υποδοχής, αλλά που εκτιμάται και αξιολογείται ως σταθερό και αξιόπιστο από τους υποψήφιους και υπάρχοντες ξένους επενδυτές. Επειδή η σχηματιζόμενη αντίληψη για την “σταθερότητα” του πολιτικού περιβάλλοντος, είναι ένα σύνθετο και δυναμικά μεταλλασόμενο μείγμα συνύπαρξης και διάδρασης αντικειμενικών παραγόντων και υποκειμενικών παραγόντων και εκτιμήσεων των εμπλεκόμενων δρώντων, πρέπει να δίδεται έμφαση τόσο στην βελτίωση των στοιχείων που συγκροτούν πραγματικά την “πολιτική σταθερότητα”, όσο και στην βελτίωση της εικόνας και της αντίληψης των ανθρώπων που λαμβάνουν τις αποφάσεις για την υλοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων από μία διεθνή επιχείρηση στην συγκεκριμένη αναπτυσσόμενη χώρα. Αποτελεί έτσι πρώτιστο μέλημα η απάλειψη στερεοτύπων του παρελθόντος που έχουν συνδεθεί με αρνητικές για το αλλοδαπό κεφάλαιο κρατικές ή μή-κρατικές ενέργειες. Συχνά η πολιτική αστάθεια ταυτίζεται στην αντίληψη του αλλοδαπού επενδυτή με την απόλυτη κυριαρχία ενός πολιτικού κόμματος, ενός συγκεκριμένου προσώπου, ή μίας συγκεκριμένης ρυθμιστικής πολιτικής της εισροής ξένων κεφαλαίων. Σε αυτές τις περιπτώσεις δεν αρκεί μία προφορική διατύπωση αλλαγής θέσης από την επίσημη κρατική εξουσία

αλλά η λήψη πρωτοβουλιών που αναστέλλουν την δράση στοιχείων που ενεργούν ανασταλτικά για την πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων.

Οι “επενδυτικοί κίνδυνοι” μπορούν να μειωθούν με την συνδρομή τόσο των Διεθνών Οικονομικών Οργανισμών όσο και των ανεπτυγμένων κρατών. Οι μορφές της παρεχόμενης ασφάλισης και προστασίας του αλλοδαπού επενδυτή, αν και είναι σημαντικές, δεν αποτελούν τον καθοριστικό παράγοντα στην λήψη της απόφασης για την πραγματοποίηση μίας άμεσης ξένης επένδυσης στην αναπτυσσόμενη χώρα. Ωστόσο επιδρούν θετικά στην συνευρέσή τους μ’ άλλους παράγοντες επιρροής, στην μείωση της αβεβαιότητας στην συγκεκριμένη χώρα.

Ιδιαίτερα δύσκολη είναι και η καταγραφή του συγκεκριμένου πολιτικού γεγονότος που αποτελεί την πηγή του πολιτικού κινδύνου. Συχνά οι εμπλεκόμενοι σε μία πολιτική πράξη δρώντες τονίζουν διαφορετικές πτυχές και κίνητρα από αυτά που πραγματικά υπάρχουν, ενώ οι επιπτώσεις των πράξεων τους δεν επέρχονται πάντα άμεσα αλλά λαμβάνουν χώρα ύστερα από κάποιο χρονικό διάστημα (με την παράλληλη ή ύστερη έλευση άλλων πράξεων και γεγονότων και υπό συγκεκριμένες συγκυρίες). Αλλά και ο αλλοδαπός επενδυτής που υφίσταται τις επιρροές των πολιτικών γεγονότων δεν αντιδρά άμεσα, ομοιόμορφα και πάντα προβλέψιμα καθώς η έκταση της επίδρασης δεν είναι όμοια για όλες τις αλλοδαπές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Οι οικονομικοί δρώντες που εμπλέκονται σε άμεσες ξένες επενδύσεις, δεν έχουν τέλεια και καθολική πληροφόρηση για το περιβάλλον στ’ οποίο θα πραγματοποιηθεί η επένδυση. Ορισμένες φορές λοιπόν η κρινόμενη εκ των υστέρων ως λανθασμένη επενδυτική απόφαση σ’ ένα “ασταθές πολιτικό περιβάλλον” αποτελεί “περιορισμένη ορθολογικά επιλογή” καθώς βασίστηκε σε περιορισμένη ή στρεβλωμένη πληροφόρηση, με συνακόλουθη την αδυναμία πρόσβασης σε μυστικές, πλήν όμως, ζωτικές γνώσεις για την έλευση σημαντικών πολιτικών γεγονότων. Ακόμη κι αν υποτεθεί ότι οι δρώντες διαθέτουν ένα εξαιρετικά ανεπτυγμένο σύστημα συλλογής και “αντικειμενικής αξιολόγησης” πληροφοριών του περιβάλλοντος, παραμένει το πρόβλημα της επιρροής ξαφικών και βίαιων γεγονότων του εγχώριου ή του Διεθνούς περιβάλλοντος που δεν μπορούν να προβλεφθούν.

Ακριβώς γι’ αυτό τον λόγο καθίσταται σημαντική η μελέτη της σταδιακής εξέλιξης της πολιτικής αλλαγής (ή του πολιτικού γεγονότος), και προϋποτίθεται η ενδελεχής εξειχίαση των παραγόντων που την συνθέτουν και που σωρευτικά την συγκεκριμένη χρονική στιγμή παράγουν διαφορετικού τύπου εκροές. Δεν συνιστά εκ των προτέρων επιρροή στην άμεση ξένη επένδυση οποιαδήποτε πολιτική αλλαγή, αλλά αποτελεί επιρροή η αλλαγή που εκλαμβάνεται ως πολιτικός κίνδυνος, που δημιουργεί

σταθερότητα ή αστάθεια με υπαρκτή απόκλιση από προγενέστερες διαδικασίες και μηχανισμούς συμπεριφοράς.

Σ' αυτό το πλαίσιο ανάλυσης ερευνώνται οι επιδράσεις περιφερειακών ή διεθνών πολιτικών γεγονότων (που υπεισέρχονται στο εγχώριο πολιτικό περιβάλλον είτε με την μορφή μίας συγκεκριμένης πολιτικής αλλαγής είτε αυτόνομα και αδιαμεσολάβητα ανάλογα με τον βαθμό τρωτότητας της χώρας-υποδοχής των επενδύσεων), αλλά και οι σχέσεις της χώρας προέλευσης της διεθνικής επιχείρησης με το κράτος-υποδοχής της επένδυσης.

Τέλος, η προαναφερθείσα προβληματική βοηθά στην κατανόηση της συστημικής πολιτικής και οικονομικής αλλαγής που επήλθε στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Δεν πρόκειται δηλαδή για αλλαγή σταδίου οικονομικής ανάπτυξης ή για ενδο-συστημική πολιτική διαφοροποίηση και ανακατανομή ρόλων και λειτουργιών στα όργανα του κράτους αλλά για ουσιαστική και απρόβλεπτη αλλαγή του πολιτικού-οικονομικού συστήματος που δημιουργεί μία μεταβατική κατάσταση πρωτόγνωρη για τους υπάρχοντες προσανατολισμούς έρευνας κι άρα είναι αναγκαία η αναπροσαρμογή τόσο των εννοιολογικών εργαλείων όσο και την μορφής και του περιεχομένου των ανεξάρτητων μεταβλητών που χρησιμοποιούνται για την ερμηνεία του φαινομένου και τις επιπτώσεις του στις ροές άμεσων ξένων επενδύσεων.

Η άμεση ξένη επένδυση συνιστά ένα μοναδικό γεγονός ως προς την υλοποίηση της στο συγκεκριμένο χώρο και χρόνο. Πρόκειται για μία πράξη που δεν μπορεί να επαναληφθεί αυτούσια, με τα ίδια κόστη και οφέλη σε όλα τα κράτη. Είναι ένα γεγονός που έχει την δική του δυναμική εξέλιξη, υφίσταται τους δικούς του εσωτερικούς και εξωτερικούς περιορισμούς κι εντάσσεται σε μία συγκεκριμένη φάση της στρατηγικής της διεθνικής επιχείρησης αποτελώντας συμπύκνωση διάδρασης ετερογενών παραγόντων και αποφάσεων. Η διαπίστωση αυτής της πολυπλοκότητας της άμεσης ξένης επένδυσης, η συνειδητοποίηση της ιστορικής της πορείας αλλά και των πολιτικών και κοινωνικών (κι όχι μόνο οικονομικών) διαστάσεων, επικουρεί στην ευκολότερη καταγραφή των ορίων επιτυχίας της στην συγκεκριμένη αναπτυσσόμενη χώρα.

4.3. Η επιρροή του πολιτιστικού περιβάλλοντος στην προσέλευση άμεσων ξένων επενδύσεων

Α. Η μελέτη των πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων¹ δεν αποτελούν αντικείμενο αποκλειστικής ενασχόλησης των ανθρωπολόγων². Αν και ο προσδιορισμός του περιεχομένου του όρου “πολιτισμός” είναι επίπονος³ (οι Kroeber και Kluckhenn καταγράφουν 164 ορισμούς)⁴, ωστόσο είναι αποδεκτή η επιρροή του στην οικονομική δράση⁵. Ο υψηλός βαθμός διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, η ένταση της όσμωσης διαφορετικών νοοτροπιών, συμπεριφορών και αξιών (που προσδιορίζονται με βάση ανόμοια πολιτιστικά συστήματα αναφοράς), επαναφέρουν επιτακτικά την ανάγκη διερεύνησης του ζητήματος⁶.

Ο Max Weber στο έργο του “Η Προτεσταντική Ηθική και το Πνεύμα

1. Βλέπε David Levinson - Melvin Ember, (1996), “Encyclopedia of Cultural Anthropology”, N. York, Melvin Ember Edition, σελ. 156-161. Επίσης Vernon W. Ruttan, 1988, “Cultural Endowments and economic Development” What can we learn from Anthropology;”, Economic Development and cultural change, vol. 36, n. 3, April 1988, Supplement, σελ. 545-567.

2. S. Ronen, 1986, “Comparative and Multinational Management”, N. York, chietester - Willey Public., σελ. 18.

3. Σύμφωνα με την Δ. Γ. Τσαούση δεν υπάρχει ενιαίος και γενικά παραδεκτός ορισμός του πολιτισμού και τούτο γιατί η έννοια της κοινωνικής κληρονομιάς αποδίδεται στις ξένες γλώσσες με δύο όρους: πολιτισμός (civilisation) και κουλτούρα (culture). Κατά τον Άλφρεντ Βέμπερ ο όρος πολιτισμός (Zivilisation) αναφέρεται στον υλικό πολιτισμό (τεχνήματα και στις γνώσεις για την κατασκευή τους), ενώ ο όρος κουλτούρα (Kultur) στον πνευματικό πολιτισμό (ιδέες και πεποιθήσεις). Βλέπε και Δ. Γ. Τσαούσης, 1987, “Η Κοινωνία του Ανθρώπου: Εισαγωγή στην Κοινωνιολογία”, Αθήνα, Gutenberg, σελ. 116-121.

4. Οι Άλφρεντ Κρόμπερ και Κλάιντ Κλούχχαν υποστηρίζουν ότι ο όρος κουλτούρα προέρχεται από τα Λατινικά όπως και ο όρος πολιτισμός. Η κουλτούρα αποτελείται από ρητά ή νοούμενα πρότυπα συμπεριφοράς που προσλαμβάνονται και μεταδίδονται με σύμβολα και που συνιστούν τα ιδιαίτερα επιτεύγματα ανθρώπινων ομάδων συμπεριλαμβανομένων (στα επιτεύγματα αυτά) και των ενσωματώσεών τους σε τεχνήματα. Βλέπε και Kroeber A. - Kluckhohn C., 1952, “Culture: a Critical Review of Concepts and efinitions Cambridge, MA: Papers of the Peabody Museum of American Archeology and Ethnology, Harvard University, σελ. 1-223.

5. R. H. Kilmann - M. J. Saxton - R. Serpa, 1986, “Issues in understanding and changing culture”, California Management Reviews vol XXVIII, N. 2, Winter 1986, σελ. 88.

6. I. Adelman - C. T. Morris, 1973, “Economic growth and Social equity in Developing countries”, Stanford, California: Stanford University Press, 1973.

Επίσης βλέπε G. Myrdal, 1968, “Asian Drama: An inquiry into the Poverty of Nations”, N. York, Pantheon.

του Καπιταλισμού”⁷, προσπάθησε να ερμηνεύσει την δομή του σύγχρονου καπιταλισμού όχι με κίνητρο την δίψα για πλούτο αλλά με κίνητρο την εντατικοποίηση και την πειθάρχηση της εργασίας σαν μαζικό φαινόμενο που δεν εξηγείται χωρίς αναφορά στην θρησκευτική Μεταρρύθμιση⁸. Νεώτερες μελέτες των G. Hofstede⁹ και των M. H. Bond και G. Hofstede¹⁰ επιχείρησαν να καταγράψουν τους δεσμούς ανάμεσα στον εθνικό πολιτισμό και την οικονομική ανάπτυξη των κρατών, διαπιστώνοντας τελικά μία θετική επίδραση, όχι όμως αυτοτελώς επαρκούς για την εξήγηση του φαινομένου¹¹. Το πολιτιστικό λοιπόν περιβάλλον, οι αξίες και οι συμπεριφορές των

7. Ο Weber γράφει ότι “... ίσως είναι γεγονός ότι οι προτεστάντες, τόσο σαν κυρίαρχα όσο και σαν κυριαρχούμενα στρώματα, τόσο σαν πλειοψηφία όσο και σαν μειοψηφία, έδειξαν μία ειδική τάση ν’ αναπτύξουν οικονομικό ρασιοναλισμό και δεν μπορεί να διαπιστωθεί κάτι ανάλογο στους καθολικούς, είτε στην μία, είτε στην άλλη κατάσταση. Ο λόγος λοιπόν, της διαφοράς αυτής πρέπει ν’ αναζητηθεί στον μόνιμο συμφυή χαρακτήρα της θρησκευτικής τους πίστης κι όχι στις παρωδικές εξωτερικές ιστοριοπολιτικές τους καταστάσεις”, Βλέπε Max Weber, 1984, “Η Προτεσταντική Ηθική και το Πνεύμα του Καπιταλισμού”, Μετάφρ. Μ. Γ. Κυπραίου, Αθήνα, Gutenberg, σελ. 35.

8. Β. Ι. Φίλια, 1976, “Μαξ Βέμπερ: Συστηματική Κοινωνιολογία και Μεθοδολογία”, Αθήνα, Ν. Σύνορα, Β’ έκδοση, σελ. 145.

9. Ο G. Hofstede μελέτησε στην βάση ερωτηματολογίων, μεταξύ 1967 και 1973 τις απαντήσεις υπαλλήλων της I.B.M. αρχικά σε 40 θυγατρικές επιχειρήσεις και κατόπιν και σε άλλες 13 θυγατρικές της ίδιας εταιρείας. Οι διαστάσεις τις οποίες διερεύνησε ήταν: α. Απόσταση δύναμης, δηλαδή η έκταση στην οποία η άνιση διανομή δύναμης εντός των οργανισμών είναι αποδεκτή στην κοινωνία β. Αποφυγή αβεβαιότητας, η οποία αντιπροσωπεύει τον βαθμό ανοχής της αβεβαιότητας σε μία κοινωνία γ. ατομισμός, δηλαδή κατά πόσο τ’ άτομα θεωρούν τους εαυτούς τους πιο σημαντικούς από το κοινωνικό σύνολο δ. “masculinity”, δηλαδή κατά πόσο η απόκτηση χρημάτων και πραγμάτων αποτελούν προτεραιότητες και συντελούν βασικές αξίες σε μία κοινωνία. Βλέπε και G. Hofstede, 1980, “Culture’s consequence: International differences in work-related values”, Beverly Hills, California, Sage.

Επίσης βλέπε Hofstede Geert, 1991, “Cultures and organizations”, London: McGraw - Hill, σελ. 169.

Πρέπει ωστόσο να επισημάνουμε ότι τα “δείγματα ερωτώμενων” που βασίστηκε ο Hofstede δεν είναι αντιπροσωπευτικά του εθνικού συνόλου μίας χώρας, ούτε λαμβάνουν υπόψη τυχόν διαφοροποιήσεις σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές της ίδιας εθνικής επικράτειας.

10. Ο Hofstede G. - M. H. Bond, 1988, “the Confucius connection: From cultural roots to economic growth”, *Organizational Dynamics*, vol. 14(4), σ. 5-24. Οι δύο συγγραφείς εξέτασαν δείγμα ατόμων από 22 κράτη με βάση τις τέσσερις προαναφερθέντες διαστάσεις του Hofstede.

11. Ryh - Song Yeh - J.J. Lawrence, 1995, “Individualism and confucian dynamism: A note on Hofstede’s cultural root to economic growth”, *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n. 3, 3rd Quarter 1995, σ. 665.

ανθρώπων επιδρούν στην οικονομική δραστηριότητα¹², στον τρόπο εργασίας, στην άποψη περί ιδιοκτησίας¹³, και σύμφωνα με ορισμένους συγγραφείς και στην ανταγωνιστικότητα των εθνικών οικονομιών. Η επιρροή αυτή βεβαίως λαμβάνει χώρα επικουρικά και παράλληλα με την κύρια επίδραση των οικονομικών, κοινωνικών και πολιτικών παραγόντων στις χώρες υποδοχής των άμεσων ξένων επενδύσεων, χωρίς τούτο όμως να συνιστά λόγο εξαίρεσης της απο την παρούσα έρευνα.

Β. Έχει υποστηριχθεί ότι οι επιχειρήσεις ξεκινούν την διαδικασία διεθνοποίησης τους από χώρες που θεωρούνται “ψυχικά κοντινές” στην μητρική χώρα εγκατάστασης τους. Η ψυχική εγγύτητα των χωρών υποδοχής των ξένων επενδύσεων, με την μητρική χώρα, μειώνει τον βαθμό αβεβαιότητας της μελλοντικής επένδυσης, καθιστά ευκολότερη και ταχύτερη την εκμάθηση των τοπικών επιχειρηματικών συνηθειών¹⁴ καθώς και των γραφειοκρατικών διαδικασιών του δημοσίου τομέα και συνεπώς εξασφαλίζει μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας στην εταιρεία. Παρόλο που ο όρος “ψυχική απόσταση” έχει χρησιμοποιηθεί και σε παλαιότερες μελέτες όπως του Beckermann¹⁵, προσέλαβε ιδιαίτερη σημασία στην δεκαετία του 1970.

Οι K. Nordström και J. Vahlne¹⁶ αναφέρονται στην ψυχική απόσταση ως τους παράγοντες που εμποδίζουν ή παρενοχλούν τις εταιρείες από το να γνωρίσουν και να κατανοήσουν ένα αλλοδαπό περιβάλλον, ενώ οι J. Johanson και J. Vahlne ως “... τους παράγοντες που εμποδίζουν την ροή πληροφοριών

12. Οι έννοιες της ιεραρχίας και της ισότητας δεν έχουν το ίδιο περιεχόμενο στην Γερμανία, τις ΗΠΑ και την Ιαπωνία. Η ιεραρχία είναι περισσότερο τυπική και δομημένη για παράδειγμα στην Γερμανία και περισσότερο άτυπη στις ΗΠΑ. Βλέπε C. Hampden - Turner, 1993, “The Seven Cultures of Capitalism”, N. York, σελ. 99.

13. Vern Terpstra, 1983, “International Marketing”, 3rd Edition, N. York, σελ. 108. Επίσης για μία συνοπτική παρουσίαση της πολιτιστικής επιρροής στις επενδύσεις και την οικονομική δράση βλέπε Harry C. Triandis, 1982, “Review of Culture’s consequences”, Human Organization, vol. 41, σελ. 86-90.

14. Bruce Kogut - Harbir Singh, 1988, “The effect of national culture on the choice of entry mode”, Journal of International Business studies, vol. 19 (3), σελ. 411-432.

15. W. Beckerman, 1956, “Distance and the Pattern of Intra - European Trade”, review of Economics and statistics, vol. 28.

16. K. Nordström - J. Vahlne, 1992, “Is the global Shrinking: Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years”, Stockholm, σελ. 3.

από και προς την αγορά”¹⁷. Οι παράγοντες αυτοί δεν είναι μόνο γεωγραφικοί¹⁸, ούτε μόνο γλωσσικοί¹⁹ ή θρησκευτικοί²⁰, αλλά κείνται στο ευρύτερο πολιτιστικό περιβάλλον της χώρας που υποδέχεται τις αλλοδαπές επενδύσεις. Ορθά έτσι οι S. O’Grady και H. W. Lane διεύρυναν τον ορισμό της ψυχικής απόστασης εξετάζοντάς την ως “... τον βαθμό αβεβαιότητας μίας εταιρείας για μία αλλοδαπή αγορά, που προκύπτει από πολιτιστικές διαφορές αλλά κι άλλες επιχειρηματικές δυσκολίες που δημιουργούν εμπόδια στην εκμάθηση της αγοράς καθώς και στην λειτουργία (της επιχείρησης) σ’ αυτήν”²¹. Παράγοντες οι οποίοι εξετάζονται στα μοντέλλα μέτρησης της ψυχικής απόστασης, είναι το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης των χωρών, το επίπεδο της παρεχόμενης εκπαίδευσης, οι διαφορές πολιτισμού και γλώσσας, η ύπαρξη προϋπαρχόντων εμπορικών σχέσεων μεταξύ των δύο χωρών²² (της χώρας προέλευσης της αλλοδαπής εταιρείας και την χώρα εγκατάστασής της), η προγενέστερη εμπειρία διεθνοποίησης του ξένου επενδυτή κ.τ.λ.

Σύμφωνα με τους J. Johanson και P. Wiedersheim²³, η διεθνοποίηση μίας εταιρείας ακολουθεί την λογική μίας “αλυσίδας εγκατάστασης” (εξαγωγές, ανεξάρτητος αντιπρόσωπος, θυγατρική πώλησης και εμπορίας προϊόντων, τοπική παραγωγή), κατά την ανάπτυξη των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων σε τρίτες χώρες. Χωρίς να υποστηρίζουν ότι το μοντέλλο αυτό

17. J. Johanson - J. E. Vahlne, 1977, “The Internationalization process of the firm - A Model of knowledge Development and increasing market commitments”, *Journal of International Business studies*, vol. 8, Spring - Summer, σελ. 25.

Επίσης ο Luostarinen αναφέρεται στην “πολιτιστική απόσταση” ως το σύνολο των παραγόντων που από την μιά δημιουργούν την ανάγκη για γνώση και από την άλλη θέτουν εμπόδια στην κυκλοφορία της γνώσης μεταξύ της μητρικής χώρας προέλευσης της εταιρείας και της χώρας - υποδοχέα της επένδυσης. Βλέπε, R. Luostarinen -L. Welch, 1990, *International Business Operations*”, Helsinki: Helsinki school of Economics.

18. James P. Spradley, 1975, “Culture and Cognition: Rules, maps and plans”, N. York: Chandler Publishing company.

19. M. Rober Grant, 1987, “Multinationality and performance among British manufacturing companies”, *Journal of International Business studies*, vol. 18(3), σελ. 79-89.

20. Terpstra, Vernon - Kenneth David, 1991, “The Cultural environment of international Business”, Cincinnati, Ohio: Southwestern Publishing.

21. S. O’Grady - H. W. Lane, 1996, “The Psychic distance paradox”, *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n. 2, 2nd Quarter 1996, σελ. 330.

22. *ibid*, S. O’Grady - H. W. Lane, 1996, σελ. 312.

23. J. Johanson - Paul Wiedersheim, 1975, “The Internationalization of the firm - four Swedish Cases”, *Journal of Management studies*, No 12, σελ 321.

ισχύει καθολικά για όλα τα κράτη, εντούτοις θεώρησαν ότι επιβεβαιώνεται στην πλειονότητα των περιπτώσεων. Και οι Johanson - Vahlne²⁴ καθώς και οι Nordström - Vahlne²⁵, υπογραμμίζουν ότι η διαδικασία διεθνοποίησης είναι διαδικασία προσεκτικής και σταδιακής διείσδυσης σε πιο “μακρινές αγορές”, δηλαδή αγορές με μεγαλύτερη ψυχική απόσταση από την χώρα προέλευσης της επενδύουσας εταιρείας.

Οι Hörnell - Vahlne και Paul Wiedersheim²⁶ πραγματοποίησαν μία ιεραρχική κατάταξη των κρατών ανάλογα με την ψυχική τους απόσταση από την Σουηδία, διαπιστώνοντας ότι υπήρχε η τάση τουλάχιστον οι αρχικές επενδύσεις να λαμβάνουν χώρα σε κράτη με χαμηλό βαθμό ψυχικής απόστασης όπως η Δανία, η Φινλανδία, η Νορβηγία, ενώ μόνο σταδιακά επέκτειναν την δράση τους σε πιο μακρινές χώρες. Τις ίδιες θέσεις υιοθετούν και οι W. Davidson²⁷, J. Behrman²⁸, K. Yoshihara²⁹, Van Den Bulcke³⁰, J. X. Zhan³¹ και C. Yue³². Η ψυχική απόσταση όμως φαίνεται ότι επιδρά και στον τρόπο διείσδυσης

24. op. cit, Johanson - Vahlne, 1977, σελ. 23.

25. op. cit, Nordstrom - Vahlne, 1992, σελ. 4.

26. Hornell - E. Vahlne - Paul Wiedersheim, 1973, “Export and foreign establishments”, Stockholm, Almquist and Wiksell.

27. W. H. Davidson, 1980, “The location of foreign direct investment activity: country characteristics and experience effects”, Journal of International Business studies, vol. 11, σελ. 9-22.

28. J. N. Behrman, 1969, “Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise”, Chapel Hill: Univesity of North Carolina, σελ. 3.

29. K. Yoshihara, 1978, “Determinants of Japanese investments in South East Asia”, International Social Science Journal, vol. 30, no 2, σελ. 372.

30. Van Den Bulcke Daniel, 1986, “Role and structure of Belgian multinationals”, στο K. Macharzina - W. H. Staehle (εκδ), “European approaches to international management”, N. York: De Gruyter

31. Σε μελέτη του ο J. X. Zhan βρήκε για τις κινέζικες εκροές άμεσων επενδύσεων ότι κατευθύνονται σε ποσοστό 67% σε Χονγκ-Κονγκ, Μακάο κι άλλες γειτονικές χώρες λόγω γεωγραφικής, γλωσσικής και πολιτιστικής εγγύτητας. Βλέπε J. X. Zhan, 1995, “Transnationalization and outward investment: The case of Chinese firms”, Transnational Corporation, vol. 4, n. 3, December, σελ. 80.

32. Chia Siow Yue, 1995, “Towards greater coherence in Foreign Investment Policy”, στο K. Fubasaku -M. Plummer - J. Tan (εκδ), “O.E.C.D. and ASEAN Economies: The challenge of Policy coherence”, OECD, Paris, σελ. 98.

Επίσης ο O.H.E. σε μελέτη του για τον τριτογενή τομέα των υπηρεσιών θεωρεί ότι η πολιτιστική απόσταση μεταξύ της χώρας προέλευσης και της χώρας - υποδοχής επιδρά αρνητικά στις ξένες επενδύσεις επιχειρήσεων. Βλέπε United Nations, 1993, “The Transnationalization of service Industries”, N. York, σελ. 11.

της εταιρείας σε μία αλλοδαπή αγορά³³, (για παράδειγμα χρήση λήσιγγκ ή άμεσης ξένης επένδυσης), όπως καταδεικνύουν οι έρευνες των Kogut και Singh³⁴, των Davidson και McFetridge³⁵, του Scott Shane³⁶, αλλά και των Bivens και Lowell³⁷, καθώς επίσης επηρεάζει και τον τρόπο διεξαγωγής των διαπραγματεύσεων³⁸ για την μελλοντική επένδυση³⁹ και βέβαια τον τρόπο τήρησης της αρχικά καθορισμένης επενδυτικής συμφωνίας.

Ωστόσο οι Hedlund και Kverneland⁴⁰ ερευνώντας τις στρατηγικές διείσδυσης 18 Σουηδικών εταιρειών του δευτερογενούς τομέα στην Ιαπωνική αγορά, διαπίστωσαν ότι το μοντέλλο της “αλυσίδας εγκατάστασης” δεν τηρήθηκε ενώ σ’ αρκετές περιπτώσεις οι εταιρείες υιοθέτησαν περισσότερο άμεσες στρατηγικές διείσδυσης στην αγορά. Άλλοι συγγραφείς επισημαίνουν ότι ο μεγαλύτερος βαθμός διεθνοποίησης των εταιρειών⁴¹ στην δεκαετία

33. Με βάση την έρευνά τους οι Kim και Hwang σε 96 διευθυντές πολυεθνικών εταιρειών, συμπέραναν ότι η εκλαμβανόμενη απόσταση μεταξύ της χώρας προέλευσης της επιχείρησης και της χώρας εγκατάστασης επιδρά τόσο στον τρόπο της επένδυσης όσο και στο μέγεθός της. Βλέπε W. Chan Kim - P. Hwang, 1992, “Global strategy and Multinationals entry Mode Choise”, Journal of International Business studies, vol. 23(1), 1st Quarter, σελ. 36.

34. Bruce Kogut - Harbir Singh, 1988, “The effect of national culture on the choise of entry mode”, Journal of Interntional Business studies, vol. 19(3), σελ. 411-432.

35. W. H. Davidson - D. G. McFetridge, 1985, “Key characteristics in the choise of international technology transfer mode”, Journal of International Business studies, vol. 16(2), σ. 5-21.

36. Scott Shane, 1994, “The effect of National culture on the choise between licensing and Direct foreign Investment”, Strategic Management Journal, vol. 15, n. 8, October, σελ. 640.

37. D. Bivens - E. Lovell, 1966, “Joint ventures with foreign partners”, National Industrial Conference Board, N. York.

Επίσης βλέπε Harry G. Barkema - John H. Bell - Johannes M. Pennings, 1996, “Foreign entry cultural barriers and entry”, strategic Management Journal, vol. 17, σελ. 151-166.

38. J. A. Brunner - G. M. Taoka, 1977, “Marketing and negotiating in the people’s republic of China: Perceptions of American businessmen who Attended the 1975 Canton Fair”, Journal of International Business studies, Fall / Winter 1977, σελ. 69-82.

39. Ronen Simca - Oded Shenkar, 1985, “Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis”, Academy of Management Review, vol. 10, σελ. 435-454.

Επίσης βλέπε Lu Ding - Zhu Gangti, 1995, “Singapore F. D. I. in China”, ASEAN Economic Bulletin., July 1995, vol. 12(1), σελ. 59.

40. G. Hedlund - A. Kverneland, 1984, “Investing in Japan - The experience of Swedish firms”, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, Minab / Gotab.

41. J. Johanson - L. G. Mattsson, 1984, “Marketing Investments and Market Investments in Industrial Markets”, Proceedings of the International Research Seminar on Industrial Marketing, Stockholm, August 29-31, 1984.

του 1980, καθώς και ο οξύτερος ανταγωνισμός τους⁴² (ειδικά σε ολιγοπωλιακά διαρθρωμένους κλάδους), θέτουν υπό αμφισβήτηση την ερμηνευτική ισχύ της “ψυχικής απόστασης” ως βασικού παράγοντα στην διαδικασία διεθνοποίησης των εταιρειών. Οι Engwall και Wallenstal⁴³ μελέτησαν την διαδικασία διεθνοποίησης των Σουηδικών τραπεζών χωρίς να καταλήξουν σε απόλυτα σαφή συμπεράσματα για την εφαρμογή της “αλυσίδας εγκατάστασης” σε τρίτες χώρες ενώ και οι G. R. Benito και G. Gripsrud στηριζόμενοι σε έρευνα Νορβηγικών εταιρειών τονίζουν ότι “... οι εταιρείες που πραγματοποιούν μία ξένη επένδυση κυρίως για να εκμεταλλευθούν χαμηλό εργατικό κόστος, πιθανότατα δεν θα υπολογίσουν τις πολιτιστικά κοντινές χώρες στην Νορβηγία ως αξιόπιστες εναλλακτικές λύσεις”⁴⁴.

Ένα ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο που διευκολύνει την επιχειρηματική δραστηριότητα σε αλλοδαπό οικονομικό περιβάλλον είναι η συσσωρευμένη εμπειρία της εταιρείας για την συγκεκριμένη χώρα⁴⁵. Ορθά ο C. Yu διακρίνει μεταξύ της γενικής εμπειρίας που προέρχεται από την διεθνή δραστηριότητα της εταιρείας και της ειδικής εμπειρίας που πηγάζει από τις διασυνδέσεις της εταιρείας (έμεσες ή έμμεσες) με την συγκεκριμένη χώρα. Κατά τους Ronen και Shenkar⁴⁶, η εταιρεία μπορεί να έχει χρήσιμες εμπειρίες από τρίτες χώρες που ανήκουν όμως πολιτιστικά στην ίδια ομάδα χωρών με το κράτος της υποδοχής της ξένης επένδυσης. Ειδικά η ύπαρξη προγενέστερων συναλλαγών της συγκεκριμένης εταιρείας με δρώντες της υποψήφιας χώρας πραγματοποίησης της ξένης επένδυσης, λειτουργεί θετικά στην μείωση της επιχειρηματικής αβεβαιότητας.

42. Ö. Solvell, 1984, “Towards a Definition of Global Competition”, Research Paper 84/4, Institute of International Business, Stockhol School of Economics, Gotab.

43. Lars Engwall - M. Wallenstal, 1988, “Tit for tat in small steps: The Internationalization of Swedish Bank”, Scandinavian journal of Management, vol. 4(3), σελ. 147-155.

44. Gabriel R. G. Benito - Geir Gripsrud, 1992, “The expansion of foreign direct investments: Discrete rational location choices or a cultural learning process”, Journal of International Business studies, vol. 23, n. 3, 3rd Quarter 1992, σελ. 474.

45. M. K. Erramilli, 1991, “The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms”, Journal of International business studies, vol. 22, n. 3, 3rd Quarter, σελ. 484.

Επίσης βλέπε J. F. Hennart - Young - Rycol Park, 1994, “Location, governance and strategic determinants of Japanese manufacturing investment in the United States”, Strategic management Journal, vol. 15, (6), July, σελ. 422.

46. op. cit, Ronen - Shenkar, 1985.

Ωστόσο το μοντέλλο της “ψυχικής απόστασης”, βασίζεται σε μία υπεραπλούστευση θεωρώντας ότι οι “ψυχικά κοντινές χώρες” είναι και περισσότερο όμοιες χωρίς να εξετάζονται εις βάθος οι δομές των αγορών των δύο χωρών, οι συνθήκες προσφοράς και ζήτησης στον συγκεκριμένο τομέα οικονομικής δράσης, οι καταναλωτικές συνήθειες και βεβαίως χαρακτηριστικά του ευρύτερου πολιτικού και οικονομικού περιβάλλοντος. Η υποτιθέμενη ομοιότητα των αγορών λόγω της τεκμαιρόμενης “μικρής ψυχικής απόστασης”, οδηγεί συχνά σε επενδυτικές αποτυχίες λόγω ανεπαρκούς προετοιμασίας για την αντιμετώπιση των υπαρκτών εμποδίων στην χώρα - υποδοχέα της επένδυσης⁴⁷. Όπως ήδη τονίστηκε, η σύγχρονη Διεθνική επιχείρηση, είναι δρώντας που δέχεται επιρροές από το περιβάλλον δράσης της και γι’ αυτό απαιτείται μέγιστη δυνατή κατανόηση των μηχανισμών και των διαδικασιών διαμόρφωσης των σχέσεων της με το εγχώριο περιβάλλον. Η επιρροή του πολιτιστικού περιβάλλοντος είναι υπαρκτή και στην επιλογή του τύπου της επένδυσης, ειδικά όταν η τελευταία δεν λαμβάνει την μορφή άμεσης ξένης επένδυσης, αλλά την μορφή κοινοπραξίας οπότε απαιτείται διπλή προσαρμογή του αλλοδαπού επενδυτή τόσο σε μάκρο-επίπεδο (πολιτιστικό περιβάλλον της χώρας-υποδοχέα), όσο και σε μικρο-επίπεδο (προσαρμογή στις διαφοροποιημένες πτυχές οργάνωσης και δράσης του εγχώριου εταίρου).

Γ. Στόχος της έρευνας δεν είναι βεβαίως η αβίαστη εξαγωγή συμπερασμάτων με σημείο αναφοράς την ποσοτική αποτύπωση απόψεων των στελεχών των διεθνικών επιχειρήσεων, αλλά η “εκλαμβανόμενη ψυχική απόσταση” στην σκέψη των ερωτηθέντων που μπορεί να μην ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα και να επηρεάζεται από στερεότυπα και αρνητικές πεποιθήσεις που αναπόφευκτα δημιουργούν πλαίσια ανάλυσης στην βάση των οποίων οι ερωτηθέντες αξιολογούν και ερμηνεύουν τις εισερχόμενες πληροφορίες. Οι ερωτήσεις της εμπειρικής έρευνας καταγραφής της αντίληψης για την “ψυχική απόσταση” πρέπει να είναι έτσι διατυπωμένες και διαρθρωμένες ώστε να αποκαλύπτουν τις εσωτερικές αντιφάσεις των απαντήσεων των ερωτηθέντων. Η προσπάθεια καταγραφής των αντιλήψεων των ερωτώμενων στελεχών με βάση μία εκ των προτέρων σχεδιασμένη

47. W. Evans - H. Lane - O'Grady Shawna, 1992, “Border crossings: Doing business in the U.S.A.”, Scarborough, Ont: Prentice Hall, Canada. Οι συγγραφείς μελέτησαν 32 καναδικές εταιρείες μ’ επενδύσεις στις ΗΠΑ.

κατηγοριοποίηση και στάθμιση μεταβλητων επιρροής προκρίνει την άμεση σύνδεση της σκέψης των στελεχών (και άρα της εκλαμβανόμενης ψυχικής απόστασης), με το υπό εξέταση γεγονός (δηλαδή την επιλογή της γεωγραφικής τοποθεσίας πραγματοποίησης της επένδυσης), διεκδικώντας μία καθολικότητα ακόμη κι όταν αυτή είναι αμφίβολη.

Αλλά και η ίδια η εξεταζόμενη έννοια (δηλαδή η ψυχική απόσταση), και οι παράγοντες που την συνθέτουν, δεν έχει το ίδιο περιεχόμενο ανεξαρτήτως τομέα οικονομικής δράσης και κράτους - υποδοχέα των ξένων άμεσων επενδύσεων. Μία αξιόλογη προσπάθεια απόδοσης της “ψυχικής απόστασης” σε διαφορετικά επίπεδα ανάλυσης επιχείρησαν οι Hallen και Paul Wiedersheim⁴⁸ ωστόσο απαιτούνται κι άλλες εμπειρικές έρευνες και μάλιστα σε Διεθνικές επιχειρήσεις όχι μόνο ανεπτυγμένων αλλά και αναπτυσσόμενων χωρών.

48. Lans Hallén - F. Wiedersheim Paul, 1984, “Psychic Distance and Buyer - Seller Interaction”, στο Lars Engwall (επιμ), “Uppsala contributions to Business Research”, Uppsala, σελ. 64.

Επίσης και J. A. Lee, 1966, “Cultural Analysis in overseas operations” Harvard Business Review, March / April 1966, vol. 44(2), σελ. 107.

4.4. Η θετική συνεισφορά, του πλαισίου προστασίας των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, στην διαδικασία προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων

Η άμεση ξένη επένδυση αποτελεί σημαντικό τρόπο μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνογνωσίας στις αναπτυσσόμενες χώρες¹. Ένας ωστόσο από τους παράγοντες επιρροής στην επιλογή της γεωγραφικής τοποθεσίας πραγματοποίησης της επένδυσης είναι και η αποτελεσματική προστασία των πνευματικών και ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων. Βεβαίως, η μελέτη του παρεχόμενου πλαισίου προστασίας πρέπει να λάβει χώρα παράλληλα με την εξέταση του γενικού μακροοικονομικού περιβάλλοντος, αλλά και του επιπέδου τεχνολογικής ανάπτυξης της χώρας υποδοχής της επένδυσης².

Σ' έρευνα που πραγματοποίησε ο E. Mansfield σε 94 εταιρείες έξι διαφορετικών βιομηχανιών των Η.Π.Α., συμπέρανε ότι η επίδραση της ύπαρξης πνευματικών και ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων εξαρτάται από το είδος της επένδυσης που αναλαμβάνεται³. Για παράδειγμα όταν πρόκειται για επενδύσεις σ' εταιρείες πωλήσεων ή διανομής προϊόντων στην χώρα υποδοχής, το πλαίσιο προστασίας δεν έχει τέτοια βαρύτητα όσο όταν πρόκειται για επενδύσεις έρευνας και ανάπτυξης⁴. Όσο μεγαλύτερο είναι το

1. Ari Kokko, 1992, "Foreign Direct Investment, host country characteristics and spillovers", Stockholm, σελ. 19.

Επίσης όπως παρατηρούν οι R. N. Cooper και A. L. Hollick υπάρχει το πρόβλημα της "τεχνολογικής ανησυχίας", (δηλαδή του φόβου μήπως ένα κράτος υστερήσει τεχνολογικά έναντι του άλλου), που επιδεινώνει τον οξύ ανταγωνισμό μεταξύ των κρατών. Βλέπε R. N. Cooper - A. L. Hollick, 1985, "International Relations in a Technologically Advanced Future", στο A. G. Keatley (εκδ), "Technological Frontiers and Foreign Relations", National Academy Press, U.S.A., Washington, σελ. 246.

2. United Nations, 1993, "Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment", N. York, σελ. 5.

3. E. Mansfield, 1994, "Intellectual Property Protection, foreign direct investment and technology transfer", International Finance Corporation, U.S.A., σελ. 1.

4. Σύμφωνα με την ορολογία του Ο.Ο.Σ.Α. η έρευνα και Ανάπτυξη περιλαμβάνει την θεμελιώδη έρευνα, την εφαρμοσμένη έρευνα και την έρευνα της ανάπτυξης. Η θεμελιώδης έρευνα αφορά όλες τις εργασίες που επιχειρούνται με στόχο την διεύρυνση των ορίων της επιστημονικής γνώσης, χωρίς ν' αποβλέπει σε κάποια ειδική πρακτική εφαρμογή. Η Εφαρμοσμένη έρευνα περικλείει και τις εργασίες αυτές, αποβλέποντας όμως σε ειδικούς πρακτικούς στόχους. Τέλος η Ανάπτυξη έχει σαν αντικείμενο την επινόηση εκμεταλλεύσιμων βιομηχανικών προϊόντων πάνω στην βάση των αποτελεσμάτων που προκύπτουν από τις προηγούμενες εργασίες. Βλέπε Λίλα Αντωνοπούλου, 1983, "Οι πολυεθνικές φαρμακευτικές

κόστος έρευνας και ανάπτυξης κι όσο μεγαλύτερη σημασία προσδίδεται στην παραγωγή προηγμένης τεχνολογίας (ή προϊόντων ή υπηρεσιών αιχμής που ενσωματώνουν τέτοια τεχνολογία), τόσο πιο απαραίτητη είναι η παροχή του κατάλληλου νομικού υπόβαθρου προστασίας αυτής της τεχνολογίας όπως αποδεικνύεται και στην φαρμακοβιομηχανία, την χημική βιομηχανία, την παραγωγή προϊόντων λογισμικού⁵, την βιοτεχνολογία κ.τ.λ. Κι άλλοι συγγραφείς όπως ο B. Seyoum⁶ (εξέτασε εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό σε 27 κράτη με ερωτηματολόγια), αλλά και ο N. Kumar⁷, υπογραμίζουν την σημασία της προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων⁸.

Στον αντίποδα αυτών των συγγραμμάτων βρίσκονται εμπειρικές μελέτες που θεωρούν μικρή την έκταση επιρροής της προστασίας των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων στην εισροή κεφαλαίων σε μία χώρα. Ο A. Kirim⁹ εξέτασε την Τουρκική φαρμακοβιομηχανία καταλήγοντας στο συμπέρασμα ότι η έλλειψη αποτελεσματικής προστασίας, (μή - χορήγηση πατέντας για τα φαρμακευτικά προϊόντα), όχι μόνο δεν εμπόδισε την εισροή ξένων επενδύσεων στον συγκεκριμένο τομέα, αλλά στα τέλη της δεκαετίας

επιχειρήσεις”, Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής, σελ. 124. Την ίδια διάκριση πραγματοποιεί και ο J. V. Granger μεταξύ επιστήμης και πρακτικά - προσανατολισμένης τεχνολογίας. Βλέπε J. V. Granger, 1979, “Technology and International Relations”, San Fransisco: W. H. Freeman, σελ. 9.

5. O.E.C.D., 1989, “The Internationalization of Software and Computer Services”, Paris, O.E.C.D. Στην μελέτη αυτή η ανεπαρκής προστασία προϊόντων λογισμικού θεωρείται ως βασικό αντικίνητρο επενδύσεων.

6. Belay Seyoum, 1996, “The Impact of Intellectual Property Rights on foreign direct Investment”, Columbia Journal of World Business, Spring 1996, vol XXXXI, N. 1, σελ. 52.

7. Nagesh Kumar, 1996, “Intellectual Property Protection, Market orientation, and location of overseas Research and Development activities bu Multinational enterprises”, World development, April 1996, vol. 24(4), σελ. 685.

8. Ο E. Mansfield σ’ άλλη του έρευνα σε Ιαπωνικές και Γερμανικές διεθνικές εταιρείες βρήκε ότι σ’ ορισμένους τομείς οικονομικής δράσης η σημασία που προσδίδουν στην προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων είναι πολύ μεγαλύτερη από αυτή που προσδίδουν οι αντίστοιχες διεθνικές επιχειρήσεις των Η.Π.Α., δηλαδή υπάρχει διαφοροποίηση κι ανάλογα με την “εθνική προέλευση” της εταιρείας. Επιπρόσθετα επιδρά το πλαίσιο προστασίας και στον τόπο της επιλεγόμενης επένδυσης. Βλέπε E. Mansfield, 1995, “Intellectual Property Protection, Direct Investment and technology transfer”, International Finance Corporation, Discussion Papers N. 27, Word Bank, 1995, σελ. 4.

9. Arman Kirim, 1985, “Reconsidering patents and economic development: a Case study of the Turkish pharmaceutical industry”, World Development, vol. 13, February, σελ. 219-236.

του 1980 η φαρμακοβιομηχανία ήταν από τους βασικούς πόλους προσέλκυσης αλλοδαπών επιχειρηματιών στην Τουρκία.

Η καθιέρωση εθνικών και διεθνών κανόνων προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων, βελτιώνει βεβαίως την κατάσταση στις αναπτυσσόμενες χώρες, ωστόσο είναι η αποτελεσματική εφαρμογή των κανόνων αυτών σ' εθνικό επίπεδο καθώς και η ύπαρξη κατασταλτικών μηχανισμών επιβολής άμεσων και αποτελεσματικών κυρώσεων, σε τυχόν καταστρατήγησή τους, που πρέπει να προσεχθεί¹⁰.

Σημαντικό μεθοδολογικό πρόβλημα που αναφύεται συνήθως σε εμπειρικές μελέτες (ειδικά όταν το επίπεδο ανάλυσης είναι ολόκληρη η χώρα υποδοχής των επενδύσεων), είναι η ποσοτικοποίηση της επίδρασης της προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων, στο σύνθετο φαινόμενο της άμεσης ξένης επένδυσης. Το πρόβλημα επιδεινώνεται αν προστεθεί και η συνήθης χρονική υστέρηση αιτίου (θετικές ή αρνητικές παρεμβάσεις στο πλαίσιο προστασίας), και αποτελέσματος (επιπτώσεις στην εισροή επενδυτικών κεφαλαίων). Επιπρόσθετα πρέπει να ερευνάται τόσο το είδος της επένδυσης που αναλαμβάνεται αλλά και ο τρόπος ένταξης της συγκεκριμένης δραστηριότητας στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας της συγκεκριμένης διεθνικής επιχείρησης. Τέλος, είναι φανερό ότι η προστασία των πνευματικών και ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων προσλαμβάνει ιδιαίτερη σημασία όταν το μακροοικονομικό περιβάλλον της χώρας υποδοχής είναι ασταθές, η παρεχόμενη υποδομή (και η ύπαρξη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού) ανεπαρκής, και βέβαια όταν πρόκειται για παραγωγή προϊόντων τα οποία εύκολα μπορούν ν' αποτελέσουν αντικείμενο αντιγραφής από αντίπαλες εταιρείες.

10. Επίσης δεν πρέπει ν' αγνοείται και η επιρροή της γεωγραφικής συγκέντρωσης ανταγωνιστικών εταιρειών σε συγκεκριμένη τοποθεσία προκειμένου να εκμεταλλευθούν τις θετικές ωφέλειες που προκύπτουν όπως για παράδειγμα την βιομηχανία ηλεκτρονικών στην Σίλικον Βάλλεϋ της Καλιφόρνια των ΗΠΑ. Βλέπε και Μ. Ε. Porter, 1992, "The Competitive advantage of Nations", Hong - Kong, σελ. 154-165.

4.5. Η επιρροή του εργατικού κόστους στην εισροή ξένων άμεσων επενδύσεων στις Αναπτυσσόμενες χώρες

Το χαμηλό εργατικό κόστος προβάλλεται συχνά ως σημαντικός παράγοντας επίδρασης στην προσέλκυση αλλοδαπών επενδύτων¹.

Ο Κ. Flamm σ' έρευνά του για ξένες επενδύσεις εταιρειών των ΗΠΑ σε τρίτες χώρες², προσέδωσε ιδιαίτερη βαρύτητα στο ύψος του εργατικού μισθού, ενώ και οι C. G. Culem³ και R. B. Lucas⁴ τόνισαν την αρνητική επιρροή στην εισροή αλλοδαπών επενδύσεων από την ύπαρξη υψηλών μισθών στην χώρα - υποδοχέα της επένδυσης⁵. Σε παρόμοια συμπεράσματα καταλήγουν και οι εμπειρικές έρευνες των J. Malley και T. Moutos⁶, του R. Saunders⁷, καθώς και των Zhen Quan Wang και Nigel Swain⁸.

Διαφορετικές ωστόσο απόψεις διατύπωσαν οι R. F. Owen⁹ και O. Agodo¹⁰ για τον βαθμό και την έκταση επιρροής του εργατικού μισθού στην

1. Οι F. Fröbel - J. Heinrichs και O. Kreye, στο έργο τους "Ο νέος Διεθνής καταμερισμός της εργασίας" υπογραμμίζουν την ανάγκη μείωσης του εργατικού κόστους που κρύβεται πίσω από την μετακίνηση παραγωγικών δραστηριοτήτων από το "κέντρο στην περιφέρεια". Κυρίως αποδίδουν αυτή την κίνηση στην υπαρκτή πλέον δυνατότητα κατάτμησης και τυποποίησης των ειδικών καθηκόντων της παραγωγής που εκτελούνται από ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό στην περιφέρεια. Βλέπε F. Fröbel - J. Heinrichs - O. Kreye, 1980, "The new International Division of Labour", U. K. Cambridge University Press.

2. Kenneth Flamm, 1984, "The volatility of offshore investment", *Journal of Development Economics*, vol. 16, σελ. 247.

3. Claudy G. Culem, 1988, "The locational determinants of direct investments among industrialized countries", *European Economic Review*, vol. 32, σελ. 886.

4. R. G. B. Lucas, 1993, "On the determinants of Direct foreign Investment: Evidence from East and South - east Asia", *World Development*, vol. 21, n. 3, σελ. 391.

5. F. Schneider - B. Frey, 1985, "Economic and Political Determinants of foreign Direct Investment", *World Development*, vol. 13, n. 2, February σελ. 165.

6. Jim Malley - T. Moutos, 1994, "A prototype macroeconomic model of foreign direct investment", *Journal of Development Economics*, vol. 43, 1994, σ. 295.

7. R. Saunders, (1982), "The Determinants of Inter Industry variation of foreign ownership in canadian manufacturing", *Canadian Journal of Economics*, vol. 15(1), February, σελ. 77-84.

8. Zhen Quan Wang - Nigel Swain, 1997, "Determinants of inflow of foreign direct Investment in Hungary and China: Time - Series approach", *Journal of International Development*, July - August 1997, vol. 9 (n.5), σελ. 695.

9. R. F. Owen, 1982, "Interindustry determinants of foreign direct Investment" στο A. M. Rugman (επιμ.), "New Theories of Multinational Enterprise", London, Croom Helm.

10. op. cit. O. Agodo, 1978, σελ. 95-107.

προσέλκυση ξένων εταιρειών¹¹. Ο πρώτος μελέτησε εταιρείες του δευτερογενούς τομέα παραγωγής του Καναδά που δημιουργήθηκαν με εισροή αλλοδαπού κεφαλαίου στην χώρα, συμπεραίνοντας την ελάχιστη επίδραση των διαφορών του εργατικού κόστους μεταξύ Καναδά και ΗΠΑ στην επιλογή της γεωγραφικής τοποθεσίας. Παρόμοια θέση υιοθέτησε και ο O. Agodo μελετώντας είκοσι κράτη της Αφρικανικής Ηπείρου.

Αυτό ωστόσο που ενδιαφέρει δεν είναι το εργατικό κόστος *per se*, αλλά το τμήμα που το κόστος αυτό καταλαμβάνει στο συνολικό κόστος παραγωγής του προϊόντος, η σύνδεσή του με την παραγωγικότητα και τους ρυθμούς βελτίωσής της, η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία και τεχνογνωσία, το είδος του παραγόμενου προϊόντος και βεβαίως η θέση του παραγόμενου ενδιαμέσου ή τελικού προϊόντος στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας της συγκεκριμένης Διεθνικής επιχείρησης. Είναι φανερό ότι η παραγωγή ενός προϊόντος εντάσεως εργασίας υπογραμμίζει πιο έντονα την βαρύτητα του εργατικού κόστους, ιδιαίτερα δε, αν το προϊόν παράγεται στην πλειοψηφία του για εξαγωγή σε τρίτες αγορές οπότε υπεισέρχεται η διάσταση του παγκοσμίου ανταγωνισμού με πιο έντονο τρόπο απ' ό,τι στην περίπτωση της προστατευόμενης εγχώριας αγοράς. Η σημασία λοιπόν του εργατικού κόστους αξιολογείται σύμφωνα με το είδος της επένδυσης αλλά και με βάση μία πλειάδα άλλων μεταβλητών του οικονομικού, κοινωνικού και πολιτικού περιβάλλοντος της χώρας υποδοχής των επενδύσεων (για παράδειγμα οι Jun και Singh¹², ο S. Kobrin¹³ και ο F. Carmichael¹⁴ υπογραμμίζουν τον αρνητικό ρόλο των συχνών απεργιακών κινητοποιήσεων στην επενδυτική εικόνα μίας χώρας¹⁵. Συχνά μάλιστα πρόκειται για σύγκρουση κοινωνικών ομάδων

11. Επίσης βλέπε R. S. Basi, 1963, "Determinants of United States Private direct investment in foreign countries", Kent, Ohio R. Chitrakar - J. Weiss, 1995, "Foreign Investment in Nepal in the 1980's: A Cost - Benefit Evaluation", The Journal of Development studies, vol. 31, n. 3, February 1995, σελ. 455.

12. K. W. Jun - H. Singh, 1996, "The Determinants of foreign direct investment in developing countries", Transnational Corporations, vol. 5, n. 2, August, σελ. 98.

13. S. Kobrin, 1981, "Political Risk: A Review and reconsideration" Journal of International Business, Spring, σελ. 67-80.

14. F. Carmichael, 1992, "Multinational enterprise and strikes: Theory and evidence", Scottish Journal of Political Economy, vol 39, n. 1, February, σελ. 52.

15. H. Singh - K. W. Jun, 1995, "Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries", Policy research working paper 1531, World Bank, November 1995, σελ. 21.

σε θέματα ευρύτερου ενδιαφέροντος κι όχι αποκλειστικά του εργατικού μισθού, επιβεβαιώνοντας έτσι την σύνδεση των κοινωνικών συγκρούσεων με την πολιτική αστάθεια και την επιχειρηματική αβεβαιότητα).

Αλλά κι από την πλευρά της διεθνικής επιχείρησης το ζητούμενο συχνά είναι όχι το χαμηλό εργατικό κόστος αλλά το εξειδικευμένο και υψηλών παραγωγικών δυνατοτήτων εργατικό δυναμικό. Αν η διεθνοποίηση της εταιρείας στηρίζεται στην εκμετάλλευση ενός ιδιοκτησιακού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που συνιστά τεχνολογία αιχμής, τότε απαιτείται ο συνδυασμός του με την κατάλληλης ποιότητας εισροή του συντελεστή παραγωγής "εργασία", προκειμένου αυτό το πλεονέκτημα να προσλάβει οικονομικά εκμεταλλεύσιμη και παραγωγικά υλοποιήσιμη μορφή.

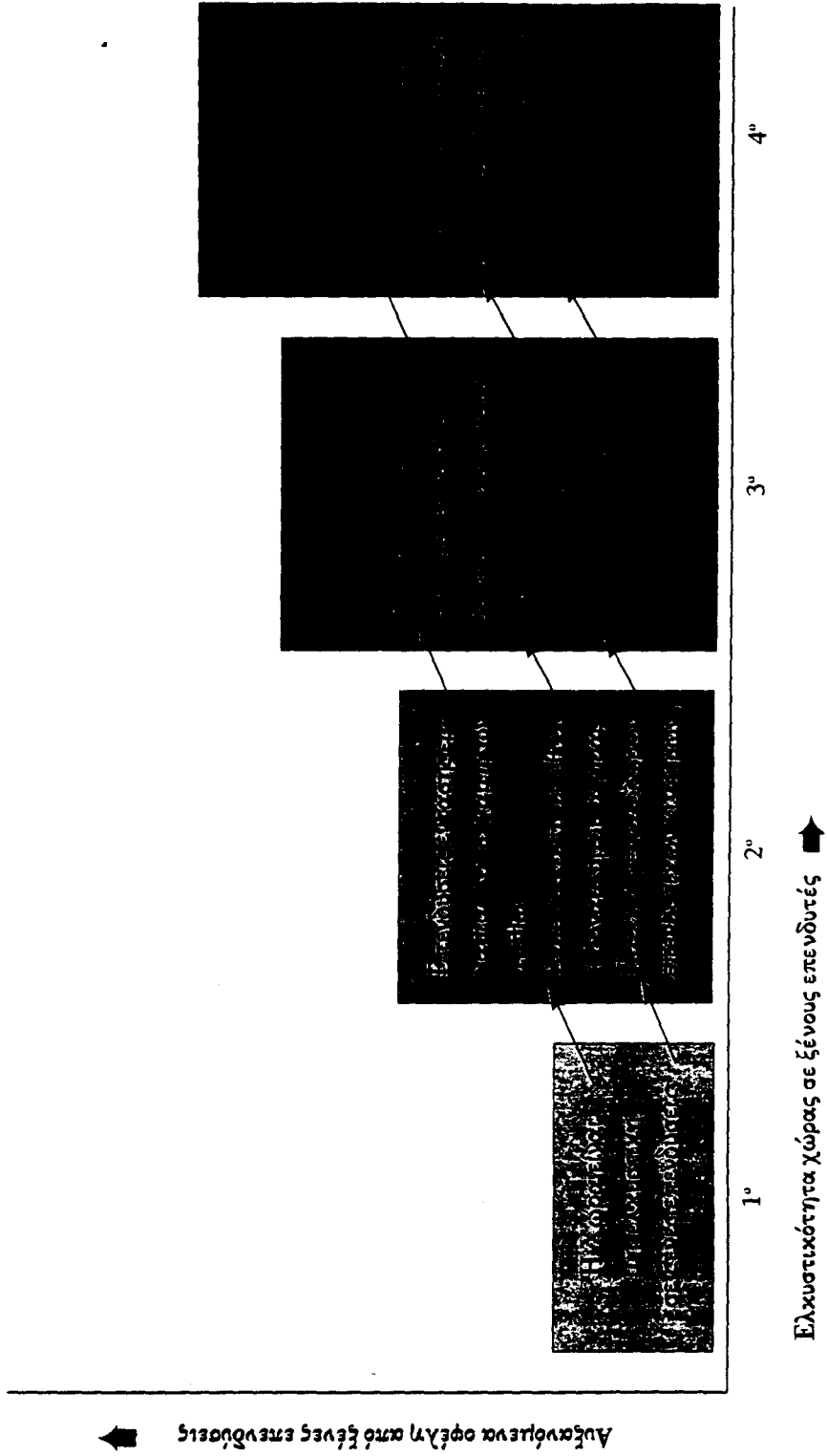
Η ύπαρξη και μόνο του φθηνού - ανειδίκευτου εργατικού δυναμικού αποτελεί πλεονέκτημα εγκατάστασης της αναπτυσσόμενης χώρας έως την στιγμή που κάποια άλλα κράτη θα εφαρμόσουν την ίδια αρνητική πρακτική του κοινωνικού ντάμπινγκ για να προσελκύσουν επενδύσεις εντάσεως εργασίας. Έτσι προβάλλεται ως επιτακτική η ανάπτυξη των επιδεξιοτήτων και επαγγελματικών-τεχνικών γνώσεων του ανθρώπινου δυναμικού στις αναπτυσσόμενες χώρες. Στόχος ωστόσο δεν είναι η δημιουργία εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού με μία εφάπαξ παρεχόμενη και χρονικά οριοθετημένη εκπαιδευτική διαδικασία αλλά η καθιέρωση οργανωμένων δικτύων συνεχούς κατάρτισης και επιμόρφωσης μ' ευέλικτη λειτουργία και προσαρμογή των προγραμμάτων τους στις ανάγκες της οικονομίας της κάθε αναπτυσσόμενης χώρας.

Σ' επίπεδο εμπειρικής έρευνας είναι αναγκαία η εξέταση του εργατικού κόστους όχι μόνο κατά κλάδο οικονομικής δράσης, αλλά και κατά γεωγραφική περιοχή, κοινωνική διαστρωμάτωση κ.τ.λ. (για παράδειγμα η θέση των γυναικών σε μία υπανάπτυκτη γεωγραφική περιοχή ενός κράτους, η υψηλή ανεργία και η περιορισμένη διαπραγματευτική δύναμη των εργατών, η ύπαρξη συγκεντρωμένων μειονοτήτων σε συγκεκριμένες περιοχές μίας χώρας κ.τ.λ.). Μ' αυτό τον τρόπο η επιρροή του εργατικού δυναμικού αναλύεται στην διευρυμένη μορφή της (κι όχι αποκλειστικά στο ύψος των χρηματικών αποδοχών), ενώ καθίσταται δυνατή και η μελέτη της στα πλαίσια

Για μία συνολική θεώρηση των παραγόντων επιρροής στην εισροή ξένων κεφαλαίων βλέπε, Jorge R. Calderon - Rossell, 1985, "Towards the theory of foreign Direct Investment", Oxford Economic Papers, vol. 37, σελ. 290.

όχι μίας μεμονωμένης επιλογής χωροθέτησης μάς επένδυσης αλλά στα πλαίσια της παγκόσμιας στρατηγικής της Διεθνικής επιχείρησης κι άρα του συγκεκριμένου τρόπου με τον οποίο το εργατικό δυναμικό εντάσσεται στον διεθνή επιχειρησιακό σχεδιασμό και καταμερισμό εργασίας.

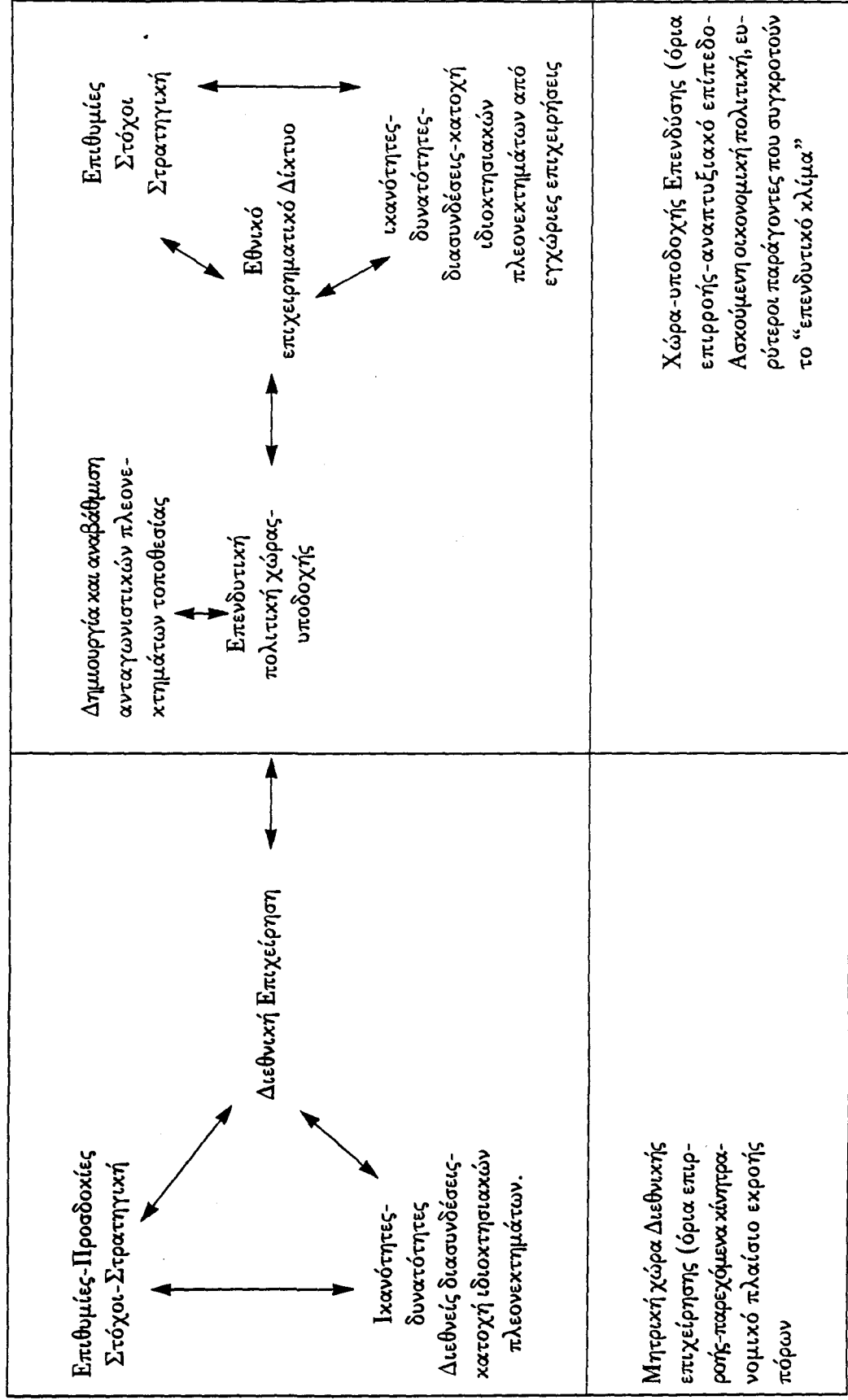
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 8



Πηγή: William Stoeber, "The Stages of Developing country policy toward Foreign Investment", Columbia Journal of World Business, vol. 20 (Fall 1985), σελ. 1-11.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 9

Η Διάδραση Διεθνούς Επιχείρησης - Αναπτυσσόμενης Χώρας στο σύγχρονο Διεθνές οικονομικό σύστημα



Διεθνές Οικονομικό Σύστημα

(επιρροή θεσμικών και μη-θεσμικών παραγόντων, επίδραση άλλων Διεθνών Δρώντων)

ΜΕΡΟΣ Β΄
ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ
ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ
ΤΗΝ ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ 1990-1998: Η ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΚΑΙ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΩΣ
ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1°

Κριτική αξιολόγηση του πλαισίου ρύθμισης των ξένων επενδύσεων υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού

Η δραστηριοποίηση ξένων επενδύσεων στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού έχει ως αφετηρία την περίοδο εφαρμογής της Νέας Οικονομικής Πολιτικής (1921-1927), στην μετεπαναστατική Ρωσσία¹, εντός βέβαια ενός αυστηρά περιοριστικού πλαισίου ρύθμισης.

Η πολιτική αυτή αναπόφευκτα σχετίζεται με την τραγική κατάσταση της Σοβιετικής Οικονομίας, καθώς το 1920 η βιομηχανική παραγωγή αντιπροσώπευε το 13,8% εκείνης του 1913, ενώ η επεξεργασία μετάλλου-μηχανουργία καθώς και η χημική βιομηχανία μόλις το 7,5% και το 11,1% αντίστοιχα². Απότοκο αυτών των οικονομικών προβλημάτων ήταν η εφαρμογή ειδικού διατάγματος το 1920 για τις εκχωρήσεις αδειών σε αλλοδαπούς επενδυτές προς ανάπτυξη οικονομικών δραστηριοτήτων σε συγκεκριμένους τομείς, ενώ το 1921 εφαρμόστηκε κι άλλο διάταγμα που αφορούσε την δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων με συμμετοχή αλλοδαπών επενδυτών, που στόχευε στην ενίσχυση του εξαγωγικού προσανατολισμού της εγχώριας παραγωγής και την ανάπτυξη εμπορικών δεσμών με τα υπόλοιπα Ευρωπαϊκά κράτη. Οι κύριοι τομείς οικονομικής δράσης που αφορούσε η εφαρμογή των ειδικών αυτών διαταγμάτων ήταν οι εξορυκτικές βιομηχανίες

1. United Nations, (1992), "World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe", vol. II, N. York, U.N. Publications, σελ. 2.

2. Τ. Ε. Φακιολάς, 1992, "Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις Σοβιετικής Ένωσης, χωρών Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης", Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 353.

(π.χ. άντληση πετρελαίου, εξόρυξη μεταλλευμάτων), καθώς και η εκμετάλλευση του δασικού πλούτου, ενώ το βασικό χαρακτηριστικό τους ήταν ότι η πληρωμή των αλλοδαπών επενδυτών πραγματοποιούνταν με προϊόντα-παράγωγα της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην οποία συμμετείχαν.

Συνολικά κατά την περίοδο 1920-1930 παραχωρήθηκαν 125 άδειες για ξένες επενδύσεις ενώ δημιουργήθηκαν 93 μεικτές εταιρείες με συμμετοχή αλλοδαπών επιχειρηματιών στην Ε.Σ.Σ.Δ.³ Η προσφορά ωστόσο αυτών των επενδυτικών πρωτοβουλιών στην οικονομία της ΕΣΣΔ ήταν μικρή. Υπολογίζεται ότι η συμμετοχή των επιχειρήσεων με αλλοδαπό κεφάλαιο στην βιομηχανική παραγωγή της χώρας κυμαινόταν το 1925-1926 στο 0,4% και το 1928-1929 στο 0,6% ενώ σ' επίπεδο απασχόλησης εργατικού δυναμικού το 1924-1925 μόνο 4.260 εργαζόμενοι απασχολούνταν σε 13 σημαντικές εκχωρήσεις⁴.

Τα στοιχεία αυτά αποδεικνύουν εύγλωττα την δυσπιστία των ξένων επενδυτών έναντι του νέου πολιτικού καθεστώτος στην Ε.Σ.Σ.Δ., όπως άλλωστε το ίδιο καταμαρτυρεί και η σύγκριση των επενδυτικών εισροών στην προεπαναστατική και την μετεπαναστατική περίοδο.

Το ενδιαφέρον των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού για προσέλευση ξένων επενδύσεων⁵, επανεμφανίστηκε στα τέλη της δεκαετίας του 1960⁶, όταν η Γιουγκοσλαβία επιχείρησε με την εφαρμογή ειδικής επενδυτικής νομοθεσίας το 1967⁷, την εισροή αλλοδαπών κεφαλαίων στην επικράτεια της⁸. Δυόμισι χρόνια μετά την εφαρμογή αυτού του νόμου, τον Ιουλίου του 1967, μόνο 15 μεικτές επιχειρήσεις είχαν εγκριθεί ενώ η συνολική συμμετοχή του ξένου κεφαλαίου περιοριζόταν στα 43 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. (εκ των οποίων το ήμισυ περίπου, δηλαδή 22 εκατομμύρια δολάρια

3. Maciej Lebkowski - Jan Monkiewicz, 1986, "Western Direct Investment in centrally planned economies", *Journal of World Trade Law*, vol. 20, n. 6, Nov-December 1986, σελ. 624.

4. op.-cit, T. E. Φαχιολάς, 1992, σελ. 361.

5. Nicholas V. Gianaris, 1982, "The Economies of the Balkan countries", N. York, Praeger Special studies, σελ. 151.

6. Zbigniew Dobosiewicz, 1992, "Foreign Investment in Eastern Europe", London, Routledge, σελ. 21.

7. O.E.C.D., (1971), "Foreign Investment in Yugoslavia", Committee for invisible transactions", Paris, σελ. 8.

8. Donld J. Patton - Anh - Dung Do, 1978, "Joint ventures in Yugoslavia", *Management International Review*, vol. 18, part. 3. Επίσης βλέπε Dipak K. Gupta, 1978, "Multinational Investment In Yugoslavia: An appraisal", *Columbia Journal of World Business*, Spring 1978.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 2

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΕΣΣΔ ΚΑΙ ΧΩΡΩΝ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ -ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΤΗΣ ΣΟΒΙΕΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1980-1989 (%)*			
Χώρα	Έτος	Εξαγωγές ΕΣΣΔ και χώρες κεντρικής - Ανατολικής Ευρώπης	Εισαγωγές ΕΣΣΔ και χώρες κεντρικής -Ανατολικής Ευρώπης
Βουλγαρία	1980	66,5	75,5
	1985	73,9	73,6
	1986	78,8	75,3
	1987	79,6	77,0
	1988	81,2	74,2
	1989	84,4	71,8
	Ρουμανία	1980	37,6
1985		36,1	43,0
1986		41,5	56,2
1987		42,8	56,9
1988		39,9	55,8
1989		39,9	60,1
ΕΣΣΔ		1980	42,2
	1985	46,8	47,5
	1986	52,6	53,1
	1987	50,4	56,4
	1988	48,9	54,1
	1989	46,5	51,7

* Στοιχεία UNCTAD, παραβάτονται στο Τ.Ε. Φακιολά, "Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις Σοβιετικής Ένωσης χωρών κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, 1992, σ. 321 -322

Η.Π.Α., αφορούσε την επένδυση της Ιταλικής FIAT). Σύντομα ακολούθησαν κι άλλα κράτη το παράδειγμα της Γιουγκοσλαβίας εφαρμόζοντας ειδικό νόμο για τους ξένους επενδυτές, όπως η Ρουμανία (1972), η Ουγγαρία (1972), η Πολωνία (1976), το Βιετνάμ (1977), η Κίνα (1979), η Βουλγαρία (1980), κι αργότερα η Τσεχοσλοβακία (1986), η ΕΣΣΔ (1987) και η Αλβανία (1990)⁹. Ιδιαίτερα καθοριστική υπήρξε η απόφαση της Σοβιετικής Ένωσης να εφαρμόσει ειδική νομοθεσία για την δραστηριοποίηση των αλλοδαπών επιχειρηματιών στην επικράτειά της (1987), όχι μόνο λόγω του μεγέθους της οικονομίας της, αλλά και διότι προβάλλονταν ως πρότυπο για τις υπόλοιπες χώρες του Ευρωπαϊκού υπαρκτού σοσιαλισμού. Τί προηγήθηκε όμως της απόφασης των σοσιαλιστικών κρατών να επιτρέψουν την δραστηριοποίηση Διεθνικών επιχειρήσεων στην επικράτειά τους, που μέχρι εκείνη την στιγμή αποτελούσαν τους κύριους φορείς της καπιταλιστικής οικονομίας, του βασικού δηλαδή συστημικού και ιδεολογικού τους αντίπαλου;

Με το πέρας του Δευτέρου Παγκοσμίου πολέμου τα κράτη της κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης που περιήλθαν στην σοσιαλιστική σφαίρα επιρροής επιχείρησαν την θεμελίωση διαδικασιών και μηχανισμών που θ' αποτελούσαν μία αξιόπιστη και αποτελεσματική εναλλακτική λύση έναντι της καπιταλιστικής οικονομίας και βεβαίως θα προσανατόλιζαν προς την άρθρωση μίας παγκόσμιας σοσιαλιστικής αγοράς. Η δημιουργία της ΚΟΜΕΚΟΝ η οποία δεν ήταν ούτε τελωνειακή ένωση όπως η μεταγενέστερη ΕΟΚ, ούτε ζώνη ελεύθερου εμπορίου όπως η ΕΖΕΣ, στήριζε την φιλοσοφία της στην προώθηση ενός νέου τύπου οικονομικής συνεργασίας των κρατών-μελών της που θα βασιζόταν σε σοσιαλιστικά ιδεώδη και θα επιτυγχάνει την γρήγορη εκβιομηχάνιση όλων των συμμετεχόντων σ' αυτή, επιχειρώντας παράλληλα και την δημιουργία νέων όρων διεξαγωγής των διεθνών εμπορικών συναλλαγών. Ο συγχρωτισμός οικονομιών με ίδιες βλέψεις και ιδεολογικές κατευθύνσεις, δεν αποτελούσε αυτοσκοπό, ούτε συνιστούσε το τελικό στάδιο της διακρατικής οικονομικής συνεργασίας, αλλά ήταν η απαρχή μίας διαδικασίας που θα κατέληγε στο μέλλον στην παγκόσμια αταξική κοινωνία.

9. Ο νόμος 7496/4.8.1992 "περί ξένων επενδύσεων" αντικατέστησε την προγενέστερη υπ' αριθμ. 7406/31.7.1990. Απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου "περί προστασίας των ξένων επενδύσεων στην Δημοκρατία της Αλβανίας" και συμπλήρωσε τον Βασικό Νόμο 7512/10.8.1991. Βλέπε Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου, 1996, "Επιχειρηματικός Οδηγός για την Αλβανία", Αθήνα, Ιανουάριος.

Ωστόσο το αποτέλεσμα αυτού του συγχρωτισμού, σ' αντίθεση με τις αρχικές προθέσεις, ήταν η δορυφοροποίηση των κρατών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης γύρω από την Σοβιετική Ένωση και η επιβολή ενός καταμερισμού εργασίας με κριτήρια κατά βάση πολιτικά κι όχι οικονομικά. Όπως φαίνεται και στο ΠΙΝΑΚΑ Νο 2, το ποσοστό των εξαγωγών της Βουλγαρίας προς την ΕΣΣΔ και τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης από 66,5% το 1980, έφθασε το 84,4% το 1989, ενώ οι εισαγωγές της από τις ίδιες χώρες κυμαίνονταν σ' εξίσου υψηλά επίπεδα (75,5% το 1980 και 71,8% το 1989)¹⁰. Σε σχέση με την ΕΟΚ η Βουλγαρία είχε πολύ μικρή εξάρτηση εμπορικών συναλλαγών η οποία μάλιστα έβαινε σταθερά μειούμενη ανά πενταετία έως και το 1989¹¹. Ίδιες τάσεις έντονης εξάρτησης από τον ΚΟΜΕΚΟΝ παρουσίαζε και η Τσεχοσλαβακία (63,3% των εξαγωγών της το 1980 είχε προορισμό την ΕΣΣΔ και τὰ κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και 73,4% των εξαγωγών της το 1989 είχε τους ίδιους αποδέκτες), αλλά και η Ανατολική Γερμανία¹². Η Ρουμανία ωστόσο φαίνεται να διαφοροποιείται από τα υπόλοιπα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης καθώς τα ποσοστά των εξαγωγών της προς τα τελευταία το 1980 και το 1989 ήταν 37,6% και 39,9% αντίστοιχα, αποτέλεσμα της προσπάθειας ανάπτυξης σχετικής αυτονομίας στην εξωτερική πολιτική, ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του 1960¹³. Αν σ' αυτά τα στατιστικά στοιχεία προστεθούν και οι εμπορικές συναλλαγές των χωρών αυτών με το σύνολο των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού, γίνεται εύκολα αντιληπτός ο υψηλός βαθμός εξάρτησης των κρατών-μελών μεταξύ τους και με την ΕΣΣΔ.

Σύντομα ωστόσο η τεχνολογική υστέρηση των χωρών αυτών έναντι των οικονομιών της ελεύθερης αγοράς, η ανάγκη εκσυγχρονισμού του μηχανολογικού τους εξοπλισμού, η έλλειψη εγχωρίων επενδυτικών πόρων και οι

10. *op.-cit.*, Τ. Ε. Φακιολάς, 1992, σελ. 321.

11. Σωτήρης Βαλντέν, 1994, "Βαλκανική Συνεργασία και Ευρωπαϊκή Οικονομική Ολοκλήρωση", Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 72.

Επίσης βλέπε P. Marer - J. M. Montias, (1980), "East European Integration and East-West Trade", Bloomington: Indiana University Press, και H. Mendershausen, 1959, "Terms of Trade between the Soviet Union and smaller communist countries: 1955-1957", *Review of Economics and Statistics*, May 1959.

12. Economist Intelligence Unit, 1996, "Country Profile 1995-1996: Bulgaria-Albania", London, Economist publications, σελ. 13.

13. Norman Scott, 1992, "The implications of the transition for foreign trade and Investment", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 8, n. 1, Spring, σελ. 48.

σοβαρές κρίσεις στα ισοζύγια των εξωτερικών συναλλαγών τους, ανάγκασαν τα καθεστώτα του υπαρκτού σοσιαλισμού σε σταδιακά και αυστηρά οριοθετημένα ανοίγματα των οικονομιών τους προς τα καπιταλιστικά κράτη. Σύμφωνα μ' έκθεση της οικονομικής επιτροπής του Ο.Η.Ε. για την Ευρώπη, οι βασικοί λόγοι για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων συνοφίζονται στους εξής κάτωθι¹⁴:

α) Απόκτηση τεχνολογίας και τεχνογνωσίας καθώς και απόκτηση γνώσεων διοίκησης και οργάνωσης των επιχειρήσεων.

β) Βελτίωση του πλαισίου παροχής αγαθών και υπηρεσιών με κύριο μέλημα την ποιοτική αναβάθμισή τους.

γ) Προώθηση των εξαγωγών κι αύξηση των συναλλαγματικών πόρων από την εντατικοποίηση των διεθνών εμπορικών σχέσεων.

δ) Βελτίωση της παραγωγικότητας καθώς κι εξοικονόμηση πρώτων υλών, ενέργειας κι άλλων πόρων που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία.

ε) Τέλος, για ορισμένα κράτη όπως η Ρουμανία και η Σοβιετική Ένωση στόχος ήταν και η σταδιακή υποκατάσταση των εισαγωγών.

Ουσιαστικά δηλαδή πρόκειται για έμμεση παραδοχή των αδυναμιών του συστήματος εσωτερικής διακίνησης, της τεχνολογίας και της τεχνογνωσίας, ν' ανταποκριθεί στις ανάγκες μίας δυναμικά εξελισσόμενης οικονομίας, αλλά και για παραδοχή των δυσχερειών που αντιμετώπιζαν οι παραδοσιακές μορφές οικονομικής συνεργασίας εντός της ΚΟΜΕΚΟΝ. Όπως αποδεικνύουν και τα στατιστικά στοιχεία του Ο.Η.Ε.¹⁵, παρατηρείται πτώση στην εισαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών ιδίως σε κράτη όπως η Ρουμανία και η Πολωνία¹⁶ (λόγω της προσπάθειας αντιμετώπισης του Διεθνούς χρέους τους) και λιγότερο σε κράτη όπως η Τσεχοσλοβακία και η Ανατολική Γερμανία.

Ήδη βέβαια από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 αποτολμήθηκε η εντατικοποίηση της συνεργασίας επιχειρήσεων μεταξύ των χωρών της ΚΟΜΕΚΟΝ προκειμένου ν' αντιμετωπιστούν τα μεγάλα οικονομικά

14. United Nations, 1988, "East-West joint ventures: Economic, business, financial and legal aspects", N. York, Economic Commission for Europe, σελ. 40.

15. United Nations, 1989, "Economic Bulletin for Europe No 41", N. York, σελ. 80.

16. United Nations, 1993, "World Economic Survey 1993: Current trends and Policies in the world Economy", N. York, σελ. 211.

προβλήματα¹⁷. (για παράδειγμα η υιοθέτηση το 1971, του προγράμματος για την περαιτέρω εξάπλωση και βελτίωση της συνεργασίας για την σοσιαλιστική οικονομική ολοκλήρωση μεταξύ των χωρών της KOMEKON, ή η υιοθέτηση το 1976 των ενιαίων κανόνων για την εγκαθίδρυση και δράση των Διεθνών οικονομικών οργανισμών), χωρίς ωστόσο ιδιαίτερη επιτυχία. Ακόμη και στην δεκαετία του 1980 όπου τα περισσότερα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού, υιοθέτησαν νομοθεσίες προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων, κατανοώντας την ανάγκη συγκρότησης κοινοπραξιών με αλλοδαπές Διεθνικές επιχειρήσεις, δεν εγκαταλήφθηκε η προσπάθεια ενδυνάμωσης των οικονομικών δεσμών μεταξύ επιχειρήσεων των χωρών της KOMEKON. Η Σοβιετική κυβέρνηση υιοθέτησε τον Αύγουστο του 1986 μέτρα για την βελτίωση της Διαχείρισης των ξένων οικονομικών υποθέσεων και μέτρα βελτίωσης της Διαχείρισης της οικονομικής, επιστημονικής και τεχνικής συνεργασίας μεταξύ των σοσιαλιστικών χωρών στοχεύοντας στην ανάπτυξη των επαφών σ' επίπεδο βιομηχανίας¹⁸. Επρόκειτο για εγχείρημα διεύρυνσης του πλαισίου δράσης των κρατικών βιομηχανιών, μέσω της μετατροπής τους σε ημι-αυτόνομες οικονομικές οντότητες όπως διαφαίνεται σ' αρκετά νομοθετικά κείμενα της περιόδου με σημαντικότερο ίσως το Διάταγμα Νο 48 της 13ης Ιανουαρίου 1987 της Σοβιετικής Ένωσης για την εγκαθίδρυση μεικτών επιχειρήσεων στην επικράτειά της¹⁹. Η προτίμηση των μεικτών επιχειρήσεων μεταξύ κρατικών εταιρειών των χωρών-μελών της KOMEKON έναντι των μεικτών επιχειρήσεων με συμμετοχή επενδυτών από τις οικονομίες της ελεύθερης αγοράς, είναι φανερή στην σύγκριση των στόχων που θέτει το Διάταγμα Νο 48 με τους στόχους του Διατάγματος Νο 49 του 1987 που διέπει την αλλοδαπή επενδυτική δράση. Το πρώτο θέτει ως στόχο την "εντατικοποίηση της σοσιαλιστικής οικονομικής ολοκλήρωσης και την παγιοποίηση των επιστημονικών, τεχνολογικών και βιομηχανικών δυνατοτήτων των χωρών-μελών της σοσιαλιστικής κοινότητας", ενώ το δεύτερο αποσκοπεί στην περαιτέρω ανάπτυξη της εμπορικής, οικονομικής, επιστημο-

17. Laszlo Csaba, 1990, "Eastern Europe in the World Economy", Cambridge, Cambridge university Press, σελ. 99-124. Βλέπε επίσης L. Csaba, 1985, "Three studies on the CMEA", Trends in the World Economy, No 52, Budapest: Hungarian Scientific Council for the World Economy και L. Csaba, 1986, "CMEA and East-West Trade", Comparative Economic Studies, n. 3, 1986.

18. op.-cit, "East-West joint ventures", 1988, σελ. 14.

19. I. D. Ivanov, 1987, "Joint ventures in the U.S.S.R.", CTC Reporter, vol. 23, N. York.

νικής και τεχνικής συνεργασίας με τις καπιταλιστικές και τις αναπτυσσόμενες χώρες σε μία σταθερή και αμοιβαία επωφελής βάση, ενώ θέτει και ως ανώτατο όριο αλλοδαπής συμμετοχής στις μεικτές επιχειρήσεις το 49%. Παρόμοιες ρυθμίσεις ευνοϊκού χαρακτήρα για την συγκρότηση μεικτών επιχειρήσεων μεταξύ των χωρών της ΚΟΜΕΚΟΝ συναντώνται και στο Διάταγμα Νο 1704 του Σεπτεμβρίου 1987 της ΕΣΣΔ για τα πρόσθετα μέτρα βελτίωσης της εξωτερικής οικονομικής δραστηριότητας, ενώ ο νόμος για τις κρατικές επιχειρήσεις της ΕΣΣΔ (τέθηκε σ' εφαρμογή την 1/1/1988), προβλέπει στο άρθρο 19, ότι οι Σοβιετικές επιχειρήσεις στις σχέσεις τους μ' άλλες επιχειρήσεις και οργανισμούς χωρών της ΚΟΜΕΚΟΝ, μπορούν ν' αναπτύξουν άμεσους δεσμούς και να διαπραγματευθούν θέματα παραγωγής, επιστημονικής και τεχνικής συνεργασίας, συμπεριλαμβανομένων και των τιμών των προϊόντων.

Οι προαναφερθείσες επισημάνσεις καθιστούν έκδηλη την προτεραιότητα των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού, σε κρατικές μεικτές επιχειρήσεις "ιδεολογικά αδελφών χωρών", αλλά και τον δευτερεύοντα, συμπληρωματικό, επικουρικό, χρονικά-χωρικά οριοθετημένο και κεφαλαιακά περιορισμένο ρόλο που προσέδιδαν στους αλλοδαπούς επενδυτές. Η έντονα επιφυλακτική αυτή στάση είχε επίδραση τόσο στον περιορισμό των τομέων οικονομικής δράσης όπου μπορεί ν' αναπτυχθεί το αλλοδαπό κεφάλαιο, όσο και στο ιδιοκτησιακό καθεστώς των νέων οικονομικών οντοτήτων που συγκροτούνται, καθώς και στον τρόπο οργάνωσης και διοίκησής τους.

Πρίν όμως λάβει χώρα η ανάλυση των προβλημάτων που παρουσιάζονταν στην δράση των μεικτών επιχειρήσεων μ' αλλοδαπή συμμετοχή στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού, είναι χρήσιμο να πραγματοποιηθεί μία σύντομη αναφορά στις επενδυτικές εκροές των χωρών αυτών σε οικονομίες καπιταλιστικών χωρών, προκειμένου να ολοκληρωθεί η αντίληψη του πλαισίου εντός του οποίου ελάμβαναν χώρα και οι εισροές κεφαλαίων.

Στην μετεταπαναστατική Ρωσία επετράπηκε με διάταγμα του 1923, η δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων στο εξωτερικό ενώ ρυθμίστηκε και το πλαίσιο ενεργοποίησής τους κυρίως στον εμπορικό και τραπεζικό τομέα. Στις δεκαετίες του 1970 και 1980 επιχειρήθηκε η εντονότερη δραστηριοποίηση και η αυτόνομη παρουσία των κρατικών εταιρειών του υπαρκτού σοσιαλισμού σε οικονομίες της αγοράς με στόχο την καλύτερη πρόσβαση στις Διεθνείς αγορές αλλά και την βελτίωση παροχής ορισμένων υπηρεσιών

(π.χ. ασφαλιστικές, χρηματοοικονομικές)²⁰. Μελετώντας τις επενδυτικές εκροές του ΠΙΝΑΚΑ Νο 3, διαπιστώνει ο ερευνητής έντονες αυξομειώσεις εκροών ειδικά στις περιπτώσεις της Ρουμανίας²¹ και της Πολωνίας (που καθρεφτίζουν την δημοσιονομική κρίση των δύο αυτών χωρών). Στην Βουλγαρία παρουσιάζεται σημαντική εκροή κεφαλαίων την περίοδο 1980-1982, θεαματική μείωση το διάστημα 1983-1984, αύξηση το 1985-1986, ενώ ακολουθούν ετήσιες αυξομειώσεις έως και το καταλυτικής σημασίας έτος του 1989 ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 3).

Όσον αφορά την γεωγραφική διασπορά των εκροών, στα τέλη του 1990, η Ε.Ο.Κ. αποτελούσε την μεγαλύτερη αγορά υποδοχής τους (με μεγαλύτερα ποσοστά εκροών για την Τσεχοσλαβακία, την Γιουγκοσλαβία, την Βουλγαρία, την Ουγγαρία και την ΕΣΣΔ), ενώ ακολουθούσαν η Ε.Ζ.Ε.Σ, οι Η.Π.Α., ο Καναδάς κι άλλες ανεπτυγμένες χώρες. Το επενδυτικό ενδιαφέρον εκτός των στενών πλαισίων του Ευρωπαϊκού χώρου, διαφέρει από κράτος σε κράτος, με την Βουλγαρία και την Τσεχοσλαβακία να προτιμούν την περιοχή της Μέσης Ανατολής (11% και 16% αντίστοιχα του συνολικού αριθμού των επενδυτικών προγραμμάτων στα τέλη του 1990), την Ρουμανία να ελκύεται από τις Αφρικανικές χώρες (43% του αριθμού των επενδυτικών προγραμμάτων το 1990), ενώ η Σοβιετική Ένωση στρεφόταν κυρίως σε Ασιατικές χώρες (10% περίπου του συνολικού αριθμού των επενδυτικών προγραμμάτων το 1990)²². Τομεακά, είναι φανερό η προτίμηση για επενδύσεις στον τριτογενή τομέα των ανεπτυγμένων χωρών (ιδίως για την Βουλγαρία, την Τσεχοσλοβακία, την Ουγγαρία, την Πολωνία και την ΕΣΣΔ), ενώ παρόμοια τάση υπήρχε και για τις επενδυτικές εκροές σε αναπτυσσόμενα κράτη (αν και τα ποσοστά ήταν πολύ μικρότερα επί του συνόλου της επενδυτικής δράσης). Στον δευτερογενή τομέα, ιδιαίτερη βαρύτητα έχουν οι τομείς του μηχανολογικού εξοπλισμού, της παρασκευής φαρμάκων και της παραγωγής καταναλωτικών προϊόντων γενικότερα. Αν πραγματοποιηθεί μία ανάλυση της ιδιοκτησιακής δομής των μεικτών επιχειρήσεων των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού, σε οικονομίες της αγοράς

20. O. Carl H. McMillan, 1987, "Multinationals from the second World", Mc Millan Press, σελ. 29-41.

21. Για μία αναλυτική παρουσίαση των Βουλγαρικών και Ρουμανικών επιχειρήσεων στις οικονομίες της αγοράς βλέπε, United Nations, 1992, "The East-West Business Directory 1991/1992", N. York, 1992.

22. op. cit, world Investment Directory 1992, σελ. 23.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 3

ΕΤΗΣΙΕΣ ΕΚΡΟΕΣ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΑΠΟ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ, 1980-1990 (σε χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ)

Έτος	Βουλγαρία	Τσεχοσλαβακία	Ουγγαρία	Πολωνία	Ρουμανία	ΕΣΣΔ
1980	2.785	1053	2.429	1000	21.247	1659
1981	3.801	103	12.455	12.645	990	750
1982	2.563	101	4.731	—	—	2.560
1983	58	—	2.040	139	19	863
1984	202	—	1498	721	—	2.487
1985	17.120	2.326	2.151	860	2.677	991
1986	15.798	3.808	3.649	1.524	—	585
1987	1.275	10.620	2.601	3.850	—	3.358
1988	15.446	1.053	2.166	6.190	—	27.018
1989	593	13.714	3.128	2.784	—	56.115
1990	1.891	5.038	33.479	—	—	13.225
Σύνολον	61.532	37.816	70.327	29.713	24.933	109.611

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 4

Κατανομή κοινοπραξιών στις Ευρωπαϊκές χώρες της ΚΟΜΕΚΟΝ κατά κράτος, κλάδο και μέγεθος επιχείρησης (1972-1987)

	Βουλγαρία		Ουγγαρία		Πολωνία		Ρουμανία		ΕΣΣΔ		Σύνολο	
	M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²		M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²		M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²		M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²		M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²		M.M.E. ¹ / Πολυεθνικές ²	
Κλάδοι												
1. α) Βιομηχανικά προϊόντα	1	6	18	19	5	1	3	4	6			63
β) Καταναλωτικά προϊόντα	1	1	9	10	3		1	1	1			27
2. α) Εμπόριο, Μάρκετινγκ	2	1	3	7					1			14
β) Μεταφορές, Συσκευασία				1			1					2
γ) Ξενοδοχεία, εστιατόρια, Τουρισμός			3	2		1		2	1			9
δ) Μηχανική, Σχεδιασμός, Τεχνικές Υπηρεσίες	1	2	5	3								11
ε) Συμβουλευτικές Υπηρεσίες παροχή software			7	4		1			2			15
στ) Οικοδόμηση Κατασκευές			4	4								8
ζ) Άλλες			1	3		2						6
3. Χρηματοοικονομικές δραστηριότητες			1	3								4
4. Αγροτικές επιχειρήσεις			4									4
Μερικά Σύνολα	5	10	55	56	11	2	5	9	10			
Ολικό Σύνολο	15		111		13		5	19				163
<p>α. Οι Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (M.M.E.) περιλαμβάνουν και μικρές πολυεθνικές επιχειρήσεις με συνολικές ετήσιες πωλήσεις λιγότερες των 100 εκατομ. δολαρίων Η.Π.Α.</p> <p>β. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις περιλαμβάνουν επιχειρήσεις με ετήσιες πωλήσεις άνω των 100 εκατ. δολαρίων ΗΠΑ.</p> <p>Πηγή: Economic Commission for Europe, "East-West joint ventures", U.N. N. York, 1988, σ. 74.</p>												

θα διαπιστωθεί σαφής προτίμηση για πλειοψηφική συμμετοχή στο κεφάλαιο των επιχειρήσεων, πολύ έντονη για την ΕΣΣΔ και την Γιουγκοσλαβία και λιγότερο έντονη αλλά εξίσου σημαντική για την Βουλγαρία, την Ουγγαρία, την Ρουμανία, την Τσεχοσλοβακία και την Πολωνία. Συνολικά, την περίοδο 1980-1990 οι πέντε προαναφερθείσες χώρες και η ΕΣΣΔ, πραγματοποίησαν εκροές περίπου 334 εκατομμυρίων δολλαρίων ΗΠΑ, ποσό αναμφισβήτητα μικρό για το μέγεθος των οικονομιών τους.

Επειδή ετούτη η μελέτη πραγματεύεται την προσέλκυση ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία και την Βουλγαρία, είναι χρήσιμο πριν λάβει χώρα η κριτική αξιολόγηση των επενδυτικών πολιτικών των δύο αυτών χωρών υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού, να καταγραφούν τα σημαντικότερα εμπόδια δραστηριοποίησης του αλλοδαπού κεφαλαίου στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Άλλωστε οι δυσχέρειες που καταγράφονται αφορούν άμεσα και τα δύο αυτά Βαλκανικά κράτη.

Το πρώτο βασικό πρόβλημα που αντιμετώπιζε η εισροή επενδυτικών κεφαλαίων ήταν η σύγκρουση με θεμελιώδη στοιχεία της σοσιαλιστικής ιδεολογίας. Πως νομιμοποιείται η δράση των διεθνικών επιχειρήσεων που μέχρι εκείνη την στιγμή θεωρούνταν η αιχμή του δόρατος και ο βασικός φορέας της καπιταλιστικής οικονομίας; Πώς μπορούν να συνυπάρξουν οι διεθνικές επιχειρήσεις των οικονομιών της αγοράς με τις αρχές του κεντρικού σχεδιασμού της οικονομίας και της κρατικής ιδιοκτησίας των μέσων παραγωγής; Πώς θα αποιδεολογικοποιηθούν οι αλλοδαπές εταιρείες για να ενταχθούν στο σύστημα σοσιαλιστικής σκέψης και πράξης; Πώς θα συμβαδίσουν με τον ποιοτικά υποβαθμισμένο εγχώριο ανταγωνισμό και ποιές θα είναι οι επιπτώσεις για τις κρατικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους ίδιους οικονομικούς τομείς; Γιατί οι χώρες του υπαρκτού σοσιαλισμού επιχειρούν συμφωνίες με τους κατεξοχήν φορείς των καπιταλιστικών ιδεωδών (δηλαδή τις Διεθνικές επιχειρήσεις), την χρονική περίοδο που ο καπιταλισμός αναμένεται να καταρρεύσει από στιγμή σε στιγμή σύμφωνα με την επίσημη σοσιαλιστική ιδεολογία των κρατικών αρχών; Δεν είναι τυχαίο ότι αυτά τα ερωτήματα ενίσχυσαν την επιφυλακτικότητα των κρατικών αρχών αλλά και την προτίμησή τους για ανάπτυξη μεικτών επιχειρήσεων με ισχυρή και πλειοψηφική συμμετοχή εγχωρίων φορέων. Η αυτόνομη παρουσία του αλλοδαπού κεφαλαίου εγχυμονούσε κινδύνους επηρεασμού των τοπικών κοινωνιών, συγκρότησης αυτόνομων θυλάκων

ανάπτυξης, αποπροσανατολισμού και διάσπασης της εργατικής τάξης, αλλά και κινδύνους παρείσφρυσης στοιχείων που μπορούσαν ν' αλλοιώσουν τις βασικές αρχές του συστήματος αξιών που επί δεκαετίες η κρατική ιδεολογία αγωνιζόταν να ενσπείρει στον πληθυσμό, προάγωντας νέους τρόπους συμπεριφοράς, και καινοτόμες νόρμες στον κοινωνικό και πολιτιστικό ιστό αυτών των χωρών.

Τα κράτη της KOMEKON δεν ήταν προετοιμασμένα ν' αντιμετωπίσουν αυτόνομη δράση αλλοδαπών επιχειρήσεων και λόγω του πλαισίου δράσης που διείπε τις κρατικές τους εταιρείες²³. Οι τελευταίες δεν λειτουργούσαν με βάση τις ανταγωνιστικές συνθήκες της παγκόσμιας οικονομίας, ενώ τα κριτήρια αξιολόγησης της δράσης τους δεν ήταν καθαρά οικονομικού χαρακτήρα. Οι επενδυτικές τους αποφάσεις δεν στηριζόταν σε στρατηγικές ανεξάρτητων Διοικητικών Συμβουλίων, ενώ η χρηματοδότηση των επενδυτικών προγραμμάτων, δεν βασιζόταν ούτε στα ετήσια αποτελέσματα χρήσης των εταιρειών, ούτε σε αξιόπιστες εκθέσεις σκοπιμότητας. Οι κρατικές επιχειρήσεις δεν ήταν κυρίαρχα οικονομικά υποκείμενα, αλλά εκτελεστές διοικητικών αποφάσεων πολιτικών οργάνων με συνέπειες όχι μόνο στην έλλειψη ενδιαφέροντος προώθησης επενδυτικών πρωτοβουλιών αλλά και την αδυναμία συγκρότησης ενός ανταγωνιστικού εγχωρίου οικονομικού περιβάλλοντος. Η εξειδίκευσή τους ήταν συχνά απότοκο πολιτικού σχεδιασμού, ενώ οι τιμές των προϊόντων και υπηρεσιών τους δεν καθορίζονταν από την λειτουργία των δυνάμεων της προσφοράς και της ζήτησης²⁴. Ακόμη και η εισαγωγή προϊόντων στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού, γινόταν με συγκεκριμένες (διοικητικά καθορισμένες), προτεραιότητες, μ' αρνητικά βεβαίως αποτελέσματα και στην τροφοδοσία των απαραίτητων ενδιάμεσων προϊόντων που απαιτούνται στην παραγωγική διαδικασία και των μεικτών επιχειρήσεων μ' αλλοδαπή συμμετοχή. Η έλλειψη γνώσης των συνθηκών λειτουργίας των οικονομιών της αγοράς, συνιστούσε βασικό εμπόδιο στην δράση των μεικτών εταιρειών.

Η δυσπιστία των κρατικών αρχών έναντι των ξένων επενδυτών, εμφανιζόταν και στην διαδικασία έγκρισης της λειτουργίας των μεικτών

23. United Nations, 1993, "Management Development in East-West joint ventures: A guide for managers in the economies in transition", N. York, Economic Commission for Europe, σελ. 5.

24. Alan H. Gelb - Cheryl N. Gray, 1991, "The Transformation of economies in Central and Eastern Europe: issues, progress and Prospects", Policy Series n. 17, Washington, World Bank, σελ. 3.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 5

ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΜΕΡΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΥΝΘΗΚΩΝ ΠΟΥ ΥΠΕΓΡΑΦΗΣΑΝ ΑΠΟ ΚΡΑΤΗ ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Χώρα	1970-1979	1980-1989	1990-1991	Σύνολο
Βουλγαρία	—	10	1	11
Τσεχοσλαβακία	—	1	12	13
Ουγγαρία	—	17	1	18
Πολωνία	—	11	5	16
Ρουμανία	10	8	2	20
ΕΣΣΔ	—	8	6	14
Γιουγκοσλαβία	4	2	—	6

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 6

ΚΡΑΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΗΣ ΚΟΜΕΚΟΝ ΜΕ ΠΕΝΤΕ Ή ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΟΥ ΟΟΣΑ (τέλος 1983)

Προϊόν / Υπηρεσία	αριθμός επενδύσεων
Βουλγαρία	
Balkancarimpex	9
Machinoexport	7
Τσεχοσλοβακία	
Stojimport	10
Transakta	6 (2)
Motokov	6 (1)
Glassexport	6
Ανατολική Γερμανία	
Carl Zeiss Jena	9 (2)
Ουγγαρία	
Hungarotex	10
Tunggram	8 (1)
Monimpex	7 (1)
Medimpex	7
Hungarian Foreign Trade Bank	5 (1)
Πολωνία	
DAL	37 (12)
Ciech	14 (4)
Metalexport	13 (5)
Agros	13 (7)
Minex	10 (4)
Paged	10 (3)
Textilimpex	7 (2)

εταιρειών αλλά και στην επίλυση των διαφορών που αναφύονταν μετά την έναρξη των εργασιών τους. Η διαδικασία έγκρισης των μεικτών επιχειρήσεων χαρακτηριζόταν από την έντονη παρέμβαση των κρατικών οργάνων και ήταν βεβαίως εξαιρετικά χρονοβόρα²⁵.

Σύμφωνα μ' έρευνα, η μέση διάρκεια από την στιγμή που μία αλλοδαπή εταιρεία αναζητούσε επενδυτικές ευκαιρίες μέσω της συγκρότησης μεικτών επιχειρήσεων σε κράτη της Ανατολικής Ευρώπης, έως την στιγμή της έναρξης της παραγωγής, ήταν περίπου 36 μήνες, ενώ αν υπολογιζόταν και το χρονικό διάστημα έως την στιγμή πραγματοποίησης των πρώτων κερδών της μεικτής επιχείρησης, έφθασε συνολικά τα 5 έτη²⁶ (αξίζει να σημειωθεί ότι από τις αρχικές νομοθετικές ρυθμίσεις για την συμμετοχή ξένου κεφαλαίου σε μεικτές επιχειρήσεις, μόνο η Ουγγαρία και η Πολωνία έθεταν χρονικά όρια για την τελική έγκριση ή απόρριψη συγκρότησης της μεικτής επιχείρησης. Στην Πολωνία μάλιστα το χρονικό όριο ήταν τρεις μήνες από την ημέρα κατάθεσης της αίτησης)²⁷.

Η θετική επιροή της απλοποίησης των διαδικασιών έγκρισης των μεικτών επιχειρήσεων ήταν εμφανής στα κράτη όπου επιχειρήθηκε. Στην Ουγγαρία για παράδειγμα η απλοποίηση των διαδικασιών έγκρισης των επιχειρήσεων με αλλοδαπή συμμετοχή παράλληλα με την εισαγωγή μερικών φορολογικών κινήτρων το 1986, είχε ευεργετικό αποτέλεσμα, τόσο στον αριθμό των επενδυτικών σχεδίων όσο και στον όγκο των επενδύσεων. Τα ίδια οφέλη παρατηρούνται και στην περίπτωση της Πολωνίας το 1988 καθώς το πρώτο τετράμηνο μετά την εισαγωγή των μεταρρυθμίσεων δημιουργήθηκαν 61 νέες μεικτές επιχειρήσεις.

Σημαντικό επίσης εμπόδιο στην ανάληψη ξένης επενδυτικής πρωτοβουλίας, (ιδίως για τις εταιρείες που δεν διέθεταν προγενέστερη εμπειρία λειτουργίας στα συγκεκριμένα κράτη), ήταν οι μεγάλες ατέλειες στην διαδικασία λήψης πληροφόρησης για την εγχώρια αγορά καθώς και η

25. Η αίτηση για την δημιουργία μεικτής επιχείρησης στην Πολωνία και την ΕΣΣΔ γινόνταν από τον εγχώριο εταίρο, ενώ στην Ρουμανία από όλους τους εταίρους μαζί.

26. E. Razvigorova - J. Djarova, 1991, "Joint ventures beyond statistics: Current Practices and Problems", στο E. Razvigorava - Gottfield Wolf - Laudon, (επιμ.), "East-west joint ventures: The new business environment", U.S.A., Blackwell Public, σελ. 182.

27. P. Bugesch, (1989), "Joint ventures in Eastern Europe", The American Journal of Comparative law, vol. 32. Επίσης Iancu Spigler, 1975, "Direct western Investment in East Europe", Oxford, Holden Books.

απουσία μηχανισμών εκτίμησης του κόστους της επένδυσης. Η “ψυχική απόσταση” λοιπόν (για να χρησιμοποιήσουμε τον όρο προγενέστερου κεφαλαίου), δεν προερχόταν από πολιτικές διαφορές αλλά από έλλειψη γνώσης των όρων που διέπουν τις οικονομικές συναλλαγές στο σύστημα του υπαρκτού σοσιαλισμού. Ορισμένοι επενδυτές κατάφεραν να παρακάμψουν αυτήν την δυσκολία προσφεύγοντας στα εμπορικά επιμελητήρια των κρατών της Ανατολικής Ευρώπης που διευκόλυναν την διαδικασία διαπραγματεύσεων με τις αρμόδιες κρατικές αρχές αλλά παρείχαν και ορισμένες υπηρεσίες απαραίτητες για την εγκαθίδρυση των μεικτών επιχειρήσεων. Για παράδειγμα η Βρετανική εταιρεία APV-Paracel International που δραστηριοποιούνταν στον τομέα παρασκευής εξοπλισμού για βιομηχανίες τροφίμων και φαρμάκων, στηρίχθηκε στην διαμεσολάβηση του Ουγγρικού Εμπορικού Επιμελητηρίου για την διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με το Ουγγρικό Υπουργείο Ξένου Εμπορίου και Οικονομικών. Επίσης η δημιουργία της εταιρείας Econo-Sverviz L.t.d. στην Ουγγαρία συνέβαλλε καθοριστικά στην πληρέστερη ενημέρωση των αλλοδαπών επενδυτών για τις προοπτικές συνεργασίας με συγκεκριμένες εγχώριες εταιρείες. Υπολογίζεται ότι πριν από την συγχρότηση της Econo-Sverviz L.t.d. απαιτούνταν κατά μέσο όρο 18 μήνες για την διαπραγμάτευση και υπογραφή συμφωνιών συγχρότησης μεικτών επιχειρήσεων στην Ουγγαρία.

Έντονους προβληματισμούς όμως δημιουργούσαν στους ξένους επιχειρηματίες και οι ρυθμίσεις που αφορούσαν το ιδιοκτησιακό καθεστώς των μεικτών επιχειρήσεων τόσο για την αγορά γης (που απαγορευόταν για τους αλλοδαπούς πολίτες)²⁸, όσο και για την συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών. Μόνο στην Βουλγαρία, επιτρεπόταν η αλλοδαπή συμμετοχή, στο κεφάλαιο της μεικτής επιχείρησης, να υπερβαίνει το 50% ενώ στην Ουγγαρία και την Πολωνία είχε επιβληθεί ανώτατο όριο συμμετοχής το 49%, (αν και προβλέπονταν εξαιρέσεις κατόπιν εγκρίσεως των αρμοδίων κρατικών αρχών για συγκεκριμένα επενδυτικά προγράμματα των τομέων τουρισμού και χρηματοδότησης στην Ουγγαρία, και για όλους τους τομείς οικονομικής δράσης στην Πολωνία). Στην Τσεχοσλοβακία, την Γιουγκοσλαβία, την Ρουμανία και την Σοβιετική Ένωση το ανώτατο ποσοστό

28. Cheryl W. Gray, 1993, “Evolving legal frameworks for private sector development in Central and Eastern Europe”, World Bank Discussion paper no 209, World Bank, July 1993, σελ. 5.

αλλοδαπής συμμετοχής είχε οριστεί το 49% χωρίς δυνατότητα οποιαδήποτε εξαίρεσης.

Οι περιοριστικές αυτές διατάξεις είχαν επιπτώσεις στο ποσοστό συμμετοχής των ξένων επενδυτών τις μεικτές επιχειρήσεις ακόμη και τα πρώτα χρόνια μετά την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού το 1989. Μελετώντας την ιδιοκτησιακή δομή των μεικτών επιχειρήσεων στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη στα τέλη του 1990 διαπιστώνει ο ερευνητής ότι στην Ουγγαρία το 78% των μεικτών επιχειρήσεων είχε αλλοδαπή επενδυτική συμμετοχή στο κεφάλαιο έως 50% ενώ στην Σοβιετική Ένωση το ποσοστό άγγιζε το 83%. Σε καλύτερη ίσως μοίρα βρισκονταν η Πολωνία αφού πάνω από το 60% των μεικτών επιχειρήσεων είχε ποσοστό αλλοδαπής συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο από 50,1-99%.

Το πλέον ακανθώδες όμως ζήτημα των νομοθετικών ρυθμίσεων των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού αφορούσε τα θέματα οργάνωσης και διοίκησης των μεικτών επιχειρήσεων. Οι ρυθμίσεις έθεταν φραγμούς στην ανάληψη πρωτοβουλιών από τα στελέχη όλων των επιπέδων των επιχειρήσεων, ενώ τα μεσαία και κατώτερα στελέχη περιορίζονταν σε διαμεσολαβητικό-παθητικό ρόλο απλής διεκπαιρέωσης εντολών. Οι αρνητικές επιδράσεις της περιορισμένης ροής πληροφοριών στο εσωτερικό των μεικτών επιχειρήσεων ενέτεινε την αμοιβαία καχυποψία των εταίρων και διαστρέβλωνε ακόμη περισσότερο την εικόνα του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο δρούσε η μεικτή επιχείρηση. Το Διοικητικό Συμβούλιο των επιχειρήσεων ήταν εγκλωβισμένο στις περιοριστικές νομικές διατάξεις εκπληρώνοντας περισσότερο μία νομική αναγκαιότητα παρά έναν ουσιαστικό επιχειρηματικό ρόλο. Η δυσπιστία και η καχυποψία μεταξύ των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου που προέρχονταν από τις εγχώριες κρατικές επιχειρήσεις και από τις αλλοδαπές επιχειρήσεις, καθιστούσε απαγορευτική την ανάπτυξη μακροπρόθεσμης συνεργασίας και συλλογικότητας στην λήψη των αποφάσεων. Αν σ' αυτή την κατάσταση προστεθεί η έλλειψη εγχώριων στελεχών με πείρα στην λειτουργία εταιρειών με ιδιωτικό-οικονομικά κριτήρια (καθώς και η περιορισμένη ύπαρξη θεσμών και φορέων που θα μπορούσαν να καλύψουν ικανοποιητικά αυτό το κενό), κατανοείται το μέγεθος των προβλημάτων. Υπήρχαν λοιπόν έντονες δυσχέρειες που συνδέονταν στενά με τον ανθρώπινο παράγοντα, τις διαφορές στην επιχειρηματική κουλτούρα, τις αποκλίσεις στον τρόπο αντίληψης για την οργάνωση και διοίκηση των

επιχειρήσεων. Οι ίδιες οι νομικές διατάξεις όχι μόνο δεν ευνοούσαν αλλά και υποβάθμιζαν την δημιουργία ενός πλαισίου γόνιμης και δημιουργικής συνενούρευσης των αλλοδαπών και εγχώριων εργαζομένων στις μεικτές επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με το Διάταγμα Νο 49 του Ιανουαρίου 1987 της ΕΣΣΔ, στις μεικτές επιχειρήσεις μ' αλλοδαπή συμμετοχή, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ο γενικός διευθυντής έπρεπε να είναι πολίτες της Σοβιετικής Ένωσης ενώ το διάταγμα ανέφερε ότι και το προσωπικό των επιχειρήσεων πρέπει ν' αποτελείται κυρίως από πολίτες της ΕΣΣΔ χωρίς ωστόσο να συγκεκριμενοποιεί περαιτέρω αυτή την ρύθμιση²⁹. Στην Βουλγαρία ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ο πρόεδρος του Συμβουλίου των Διευθυντών έπρεπε να είναι Βούλγαροι πολίτες ενώ ο αντιπρόεδρος ορίζονταν μεταξύ των διευθυντών που πρότεινε ο αλλοδαπός εταίρος της μεικτής επιχείρησης. Και στην Πολωνία ο Πρόεδρος του Συμβουλίου των Διευθυντών έπρεπε νά είναι Πολωνός ενώ παρόμοια διάταξη υπήρχε και στην Τσεχοσλοβακία. Επιπρόσθετα η Βουλγαρική νομοθεσία απαιτούσε όλες οι αποφάσεις των διοικητικών οργάνων των μεικτών επιχειρήσεων (δηλαδή του Διοικητικού Συμβουλίου και του Συμβουλίου των Διευθυντών), να λαμβάνονται ομόφωνα. Εξαιρέση ωστόσο στις περιοριστικές ρυθμίσεις αποτελούσαν η Ουγγρική και η Ρουμανική νομοθεσία που δεν έθεταν κριτήρια εθνικότητας για τα μέλη των Διοικητικών οργάνων των μεικτών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά τα κίνητρα προσέλκυσης ξένων επενδύσεων οι νομοθεσίες των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού προέβλεπαν κυρίως μείωση ή απαλλαγή καταβολής φόρου επί των κερδών, καθώς και απαλλαγή δασμών για την εισαγωγή ορισμένων πρώτων υλών, ενδιάμεσων προϊόντων και μηχανολογικού εξοπλισμού. Πιο συγκεκριμένα οι συντελεστές φορολόγησης των κερδών των μεικτών επιχειρήσεων ήταν 20 % για την Βουλγαρία, 30 % για την Σοβιετική Ένωση και την Ρουμανία, 40 % για την Ουγγαρία και 50 % για την Πολωνία και την Τσεχοσλοβακία.

Στην Ρουμανία παρέχονταν η δυνατότητα πλήρους εξαίρεσης από την καταβολή φόρου επί των κερδών (κατόπιν εγκρίσεως του Υπουργικού Συμβουλίου), για τον πρώτο χρόνο κερδοφορίας της μεικτής επιχείρησης, ενώ

29. Γενικότερα για τα προβλήματα της οργάνωσης και διοίκησης των μεικτών επιχειρήσεων βλέπε United Nations, 1985, "Marketing management in East-west Trade: A digest of materials presented to the sixth seminar on East-West Trade promotion, marketing and business contracts", Geneva, Economic Commission for Europe, σελ. 8.

υπήρχε και η δυνατότητα μείωσης στο ήμισυ των κερδών και για τα επόμενα δύο έτη. Επιπλέον προβλεπόταν μείωση του φόρου σε περίπτωση επανεπένδυσης των κερδών στο εσωτερικό της χώρας αλλά και δυνατότητα εισαγωγής αγαθών προς χρήση στην παραγωγική διαδικασία της μεικτής επιχείρησης, χωρίς την καταβολή δασμών. Στην Ουγγαρία προβλέπονταν αποκλίσεις από τον φορολογικό συντελεστή του 40% κατόπιν αποφάσεως του Υπουργείου των Οικονομικών και μόνο για συγκεκριμένες οικονομικές δραστηριότητες. Η Βουλγαρική νομοθεσία έδιδε την δυνατότητα μείωσης (ή και απαλλαγής) καταβολής φόρου επί των κερδών για τα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας της μεικτής επιχείρησης (άρθρο 38 του Διατάγματος 535/1980) δυνατότητα απαλλαγής καταβολής δασμών για πρώτες ύλες που προορίζονταν για εξαγωγικού προσανατολισμού παραγωγή (άρθρο 39, παρ. α' του 535/1980), αλλά και δυνατότητα μείωσης δασμών για ενδιάμεσα προϊόντα που χρησιμοποιούνταν στην παραγωγή τελικών αγαθών με προορισμό την εγχώρια αγορά (άρθρο 39, παρ. β' του 535/1980). Και στην περίπτωση ωστόσο της Βουλγαρίας, τα Υπουργεία Οικονομικών και Ξένου Εμπορίου είχαν την ευχέρια παροχής απαλλαγών ή μείωση καταβολής δασμών ανεξαρτήτως της φύσης της δραστηριότητας των μεικτών επιχειρήσεων (άρθρο 39, παρ. γ' του 535/1980). Στην Τσεχοσλοβακία υπήρχε πρόβλεψη απαλλαγής καταβολής δασμών για ορισμένα προϊόντα και για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, ενώ στην Πολωνία η απαλλαγή ή μείωση καταβολής φόρων επί των κερδών προσδιορίζονταν από το ποσοστό εξαγωγής της παραγωγής της μεικτής επιχείρησης καθώς και από το ποσοστό επανεπένδυσης των κερδών της.

Αν η έρευνα στηριχθεί στην γραμματολογική προσέγγιση των βασικών ρυθμίσεων των νομοθεσιών, θα διαμορφώσει θετική αντίληψη για την φορολογική αντιμετώπιση των αλλοδαπών επενδυτών στην Βουλγαρία και την Ρουμανία. Στους φόρους ωστόσο που αναφέρθηκαν πρέπει να συνυπολογιστεί και μία πλειάδα άλλων φορολογικών επιβαρύνσεων (π.χ. φόρος κοινωνικής ασφάλισης, φόρος μισθωτών υπηρεσιών, δημοτικοί φόροι, δημιουργία ειδικών ταμείων αποθεματικού)³⁰, που λειτουργούν αρνητικά, ενώ είναι εμφανής και η απουσία ευνοϊκών διατάξεων για τις αποσβέσεις των παγίων

30. Richard Portes, 1978 "Western Investment in Eastern Europe", στο Avi Shlaim- G. N. Yannopoulos, (επιμ.), "The E.E.C. and Eastern Europe", London, Cambridge University Press, σελ. 161.

περιουσιακών στοιχείων που τουλάχιστον θα βελτίωναν τα ποσοστά απόδοσης των επενδυμένων κεφαλαίων καθώς και την περίοδο κερδοφορίας των μεικτών επιχειρήσεων.

Αν σ' αυτές τις δυσκολίες προστεθούν, η ανεπάρκεια του εγχώριου τραπεζικού συστήματος, η αδυναμία άντλησης σημαντικών πόρων από εγχώριες πηγές, η απουσία ενιαίων λογιστικών συστημάτων απολογισμού της οικονομικής δράσης των επιχειρήσεων αλλά και πραγματικής αξιολόγησης των περιουσιακών τους στοιχείων, η έλλειψη ενός αντικειμενικού μηχανισμού επίλυσης των επενδυτικών διαφορών, η απουσία σύγχρονου πλαισίου προστασίας των δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, η προβληματική λειτουργία της υποδομής (μεταφορικό δίκτυο, επικοινωνίες) κ.τ.λ. συγκροτείται μία σφαιρική αντίληψη των περιορισμών των πλαισίων ρύθμισης της αλλοδαπής επενδυτικής παρουσίας στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού. Ο πολιτικός κίνδυνος σ' αυτές τις χώρες δεν προερχόταν ούτε από τον κίνδυνο πολιτικής ή κυβερνητικής αστάθειας, ούτε από το κίνδυνο ανάπτυξη εστιών κοινωνικής έντασης, ούτε καν από την προοπτική καταρρευσης των καθεστώτων, αλλά προερχόταν από τον κίνδυνο απρόβλεπτων και ξαφνικών παρεμβάσεων του κρατικού μηχανισμού, (στην ευρεία του έννοια), στην αλλοδαπή επιχειρηματική δράση. Όσο λοιπόν επέμεναν αυτά τα κράτη ν' αντιμετωπίζουν την συνεργασία με ξένους επενδυτές ως βραχυπρόθεσμη αναγκαιότητα, (και μάλιστα ανά πάσα στιγμή ανακλητέα), τόσο τα κίνητρα προσέλκυσης επενδύσεων δεν εκλαμβάνονταν ως σοβαρές ενδείξεις αλλαγής του "επενδυτικού κλίματος".

Επιπρόσθετα, η προσπάθεια ορισμένων μεικτών επιχειρήσεων ν' αποκομίσουν οφέλη χρησιμοποιώντας την χώρα-εγκατάστασης της παραγωγής τους ως εξαγωγική πλατφόρμα για τα υπόλοιπα κράτη της ΚΟΜΕΚΟΝ προσέκρουε σε πλήθος νομισματικών κι εμπορικών εμποδίων που υπήρχαν μεταξύ αυτών των ίδιων των χωρών.

Εξίσου αρνητική επιρροή όμως ασκούσε στην επενδυτική δράση και ο τρόπος αντιμετώπισης της τεχνολογίας και της τεχνογνωσίας από τις κρατικές αρχές. Ήδη από την δημιουργία της 1949, η ΚΟΜΕΚΟΝ, προσέδωσε ιδιαίτερη βαρύτητα στην ανταλλαγή τεχνικών εγγραφών, επιστημονικών πληροφοριών και γνώσεων μεταξύ των σοσιαλιστικών χωρών. Η ζωτική αυτή μορφή βιομηχανική ιδιοκτησίας όμως θεωρούνταν κοινό κτήμα όλων των σοσιαλιστικών χωρών κι ελάμβανε χώρα χωρίς πληρωμή. Με βάση την

δωρεάν αυτή ανταλλαγή, το χρονικό διάστημα 1948-1961 η ΕΣΣΔ μεταβίβασε στα υπόλοιπα κράτη του κεντρικού σοσιαλιστικού σχεδιασμού 31.778 σύνολα τεχνικών εγγράφων κι απέκτησε 8.877 σύνολα³¹. Αυτή ωστόσο η θεωρητική και πρακτική αντιμετώπιση της μεταφοράς τεχνολογίας καθώς και η αδυναμία προώθησης ενός σύγχρονου πλαισίου προστασίας της, είχε ως αποτέλεσμα την απροθυμία των ξένων επενδυτών να μεταφέρουν τεχνολογίες αιχμής, στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού, καθώς αυτές οι τεχνολογίες συνιστούν τμήμα του ανταγωνιστικού ιδιοκτησιακού πλεονεκτήματος των Διεθνικών επιχειρήσεων κι αναπόφευκτα επιδιώκουν την μέγιστη ωφέλεια χρήσης τους. Η μεταφορά όμως πεπερασμένου από τις εξελίξεις, τεχνολογιών, δεν εξυπηρετούσε τον στόχο του τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού, ενώ η παράλληλη εφαρμογή επίσημων περιορισμών στην εξαγωγή συγκεκριμένων ειδών από καπιταλιστικές χώρες (με βάση τους “ειδικούς καταλόγους” απαγόρευσης της COCOM)³², δημιουργούσε επιπρόσθετα προβλήματα³³. Αν και ήταν λοιπόν δυνατό, ο γόνιμος συνδυασμός των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, που κατείχαν όλοι οι εταίροι των μεικτών επιχειρήσεων, να οδηγήσει στην συγκρότηση ενός ιδιόμορφου ενιαίου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, που να νομιμοποιεί και την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, τούτο δεν κατέστη εφικτό λόγω της αμοιβαίας καχυποψίας των μερών αλλά και των προβλημάτων μεταφοράς σύγχρονης τεχνογνωσίας. Άλλωστε οι ποικίλες μορφές τεχνολογικής συνεργασίας δεν διευκολύνθηκαν

31. Επίσης από το τέλος του Β' Παγκόσμιου Πολέμου έως τις αρχές του 1989, η ΕΣΣΔ κατασκεύασε περισσότερα από 5.000 έργα από τα οποία περισσότερα από τα μισά ήταν βιομηχανικές εγκαταστάσεις. Μεταξύ των ευρωπαϊκών σοσιαλιστικών χωρών, πρώτη θέση κατείχε η Βουλγαρία (377), δεύτερη η Πολωνία (205) και τρίτη η Ρουμανία (160).

Βλέπε Τ. Φακιολάς, “1993, “Οι οικονομικές σχέσεις της Σοβιετικής Ένωσης με τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης”, στο Χ. Γιαλλουρίδης - Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), “Η Σοβιετική Ένωση: Από την μετεξέλιξη στην αποσύνθεση”, Αθήνα, Θεμέλιο, σ. 259.

32. Η Συντονιστική Επιτροπή (CO.CoM δηλαδή Coordination Committee), ιδρύθηκε το 1949 μεταξύ των χωρών-μελών του NATO αρχικά με στόχο την απαγόρευση εξαγωγής συγκεκριμένων προϊόντων και τεχνολογιών στην Ανατολική Ευρώπη. Βλέπε Π. Ν. Στάγκος, 1993, “Η χρηματοδοτική και η εμπορική πολιτική της ΕΟΚ στα Βαλκάνια”, Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής, σελ. 119.

33. J. E. Parsons, 1988, “The future of East-West Industrial cooperation”, Technology Review, November-December 1988 και M. Bornstein, 1985, “The transfer of Western technology to the U.S.S.R.”, Paris, OECD.

διαμέσου απευθείας-αδιαμεσολάβητων διασυνδέσεων των Διεθνικών επιχειρήσεων μ' εγχώριες εταιρείες, αλλά υπήρξε έντονη κρατική παρέμβαση και μάλιστα στην πλειοψηφία των περιπτώσεων χωρίς νά κατανοούνται οι ανάγκες και οι ιδιαιτερότητες του κάθε κλάδου οικονομικής δράσης.

Η προσπάθεια σταδιακού ανοίγματος των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού στην Διεθνή αγορά, απέδειξε την αποτυχία ερμητικής απομόνωσης των εθνικών οικονομιών από τις παγκόσμιες οικονομικές εξελίξεις χωρίς αρνητικά αποτελέσματα. Κατέδειξε όμως ότι και η οικονομική αλληλεξάρτηση και αλληλοδιείσδυση καθώς και οι επιπτώσεις της στον διεθνή καταμερισμό εργασίας, μπορούν να περιοριστούν μ' εθνικά μέτρα όχι όμως ν' αποκλεισθούν εντελώς. Παράλληλα η αποτυχία σημαντικής εισροής ξένων κεφαλαίων πιστοποιεί ότι δεν αρκεί απλώς η προσέλκυση των ενδιαφέροντος των αλλοδαπών εταιρειών αλλά απαιτείται η ύπαρξη ενός πλαισίου ρυθμίσεων που θα εγγυάται την επιτυχή ένταξή τους στην εγχώρια οικονομία, και βεβαίως την συγκρότηση ουσιαστικών και μακροπρόθεσμων δεσμών με τις εγχώριες επιχειρήσεις. Η νομοθεσία των ευρωπαϊκών χωρών του υπαρκτού σοσιαλισμού ήταν μερική και αποσπασματική στις προβλέψεις της, συνιστούσε δέ, αρνητική οριοθέτηση έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου και στηριζόταν στην πεποίθηση των κρατικών αρχών ότι πρόκειται για μία μεταβατική κατάσταση που καθιστά απαραίτητη την συνεργασία με το ξένο κεφάλαιο, αλλά που σύντομα θα ολοκληρωθεί όταν επιτευχθεί η ανάπτυξη του εγχώριου οικονομικού περιβάλλοντος.

Μέρος ωστόσο της ευθύνης αποδίδεται και στους αλλοδαπούς επενδυτές καθώς δεν επιδίωξαν την πρόσμιξη των δημιουργικών στοιχείων όλων των εταίρων στην μεικτή επιχείρηση, ενώ αντίθετα πρόβαλλαν εκείνες τις οργανωτικές πτυχές που οι ίδιοι επιθυμούσαν. Το αποτέλεσμα αυτής της έλλειψης συνεργασίας των εταίρων ήταν η συγκρότηση μεικτών επιχειρήσεων με οργανωτικές, διοικητικές και παραγωγικές ασυνέχειες και βραχυπρόθεσμες στρατηγικές καθώς και η έλλειψη μίας ενιαίας οικονομικής φιλοσοφίας που να πλαισιώνει την επιχειρηματική δράση, προωθώντας κλίμα συνεργασίας και κατανόησης σ' ολόκληρο το εργατικό δυναμικό. Εμφανής ωστόσο δεν ήταν μόνο η απουσία κοινής βούλησης για συνεργασία αλλά και η έλλειψη κοινών κριτηρίων προσδιορισμού των στόχων της εταιρείας. Οι συμμετέχοντες εταίροι προσπαθούσαν να εντάξουν τις μεικτές επιχειρήσεις στο ευρύτερο περιβάλλον λειτουργίας τους, ακολουθώντας ο

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 7

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΟΜΕΚΟΝ ΣΕ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΣΕ ΔΥΤΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (1983), Αριθμός επενδύσεων*

Κατηγορία Προϊόντων	Βουλγαρία	Τσεχοσλαβική	Ανατολική	Ουγγαρία	Πολωνία	Ρουμανία	Σοβιετική	Σύνολο
		βακία	Γερμανία				Ένωση	
Μηχανήματα και εξοπλισμός	6	8	1	11	3	2	2	33
Προϊόντα πετρελαίου	0	0	0	0	0	1	1	2
Φαρμακευτικά προϊόντα	1	0	0	8	3	2	0	14
Ακατέργαστες και ημιακατεργασμένες ύλες	1	1	0	2	1	3	1	9
Κλωστοϋφαντουργικά	0	0	0	0	2	0	0	2
Προϊόντα Τροφίμων	0	0	0	2	2	0	0	4
Άλλα καταναλωτικά προϊόντα	2	4	0	8	4	1	2	21
Σύνολο	10	13	1	31	15	9	6	85

* Όλες εκτός από μία (Τσεχοσλαβική) περίπτωση επενδύσεων στην μεταποίηση μπορούν να ομαδοποιηθούν κατά κατηγορία προϊόντος.

Πηγή: Carl H. McMillan, "Multinationals from the Second World, 1987, σ. 107

καθένας την δική του οργανωτική λογική και αδιαφορώντας για τις αρνητικές συνέπειες που τούτο το γεγονός έχει στην αμφίδρομη ροή πληροφοριών και γνώσεων με την εγχώρια οικονομία. Ίσως κι αυτός να είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους οι μεικτές επιχειρήσεις δεν επηρέασαν σημαντικά ούτε την ένταση ούτε την έκταση του εγχώριου ανταγωνισμού σ' αυτά τα κράτη, δεν προώθησαν μακροπρόθεσμα επενδυτικά σχέδια, δεν αποτέλεσαν θύλακες τεχνολογικής ανάπτυξης και δεν συνεισέφεραν στην καταπολέμηση της χαμηλής παραγωγικότητας του εργατικού δυναμικού.

Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι αθροιστικά οι εισροές αλλοδαπού κεφαλαίου στα 25 κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης (η Σοβιετική Ένωση διαιρείται στις επιμέρους οντότητες που την συγκροτούσαν), την περίοδο 1968-1985 δεν υπερέβησαν το ένα δισεκατομμύριο δολάρια ΗΠΑ. Η πλειοψηφία δε, των επενδυτικών σχεδίων κυμαινόταν μεταξύ 45.000-1.500.000 δολλαρίων ΗΠΑ μ' ορισμένες εξαιρέσεις όπως την επένδυση της Volkswagen A.G στην Τσεχοσλοβακία, της FIAT στην Πολωνία, της General Motors στην Ουγγαρία και της Pilkington στην Πολωνία. Η συνεισφορά των μεικτών επιχειρήσεων στην συνολική απασχόληση ήταν επίσης πολύ μικρή. Σύμφωνα μ' εκτιμήσεις η απασχόληση εργατικού δυναμικού σ' εταιρείες της Πολωνίας (μ' αλλοδαπή συμμετοχή) το 1990 ήταν περίπου 167.000 (ή 1% του συνολικού εργατικού δυναμικού), και στην ΕΣΣΔ το 1990 ήταν περίπου 103.000 (ή 0,1% του συνολικού εργατικού δυναμικού). Οι εξαγωγές εξάλλου των μεικτών επιχειρήσεων της Σοβιετικής Ένωσης το 1990 αντιπροσώπευαν το 1,2% των συνολικών εξαγωγών της οικονομίας της³⁴.

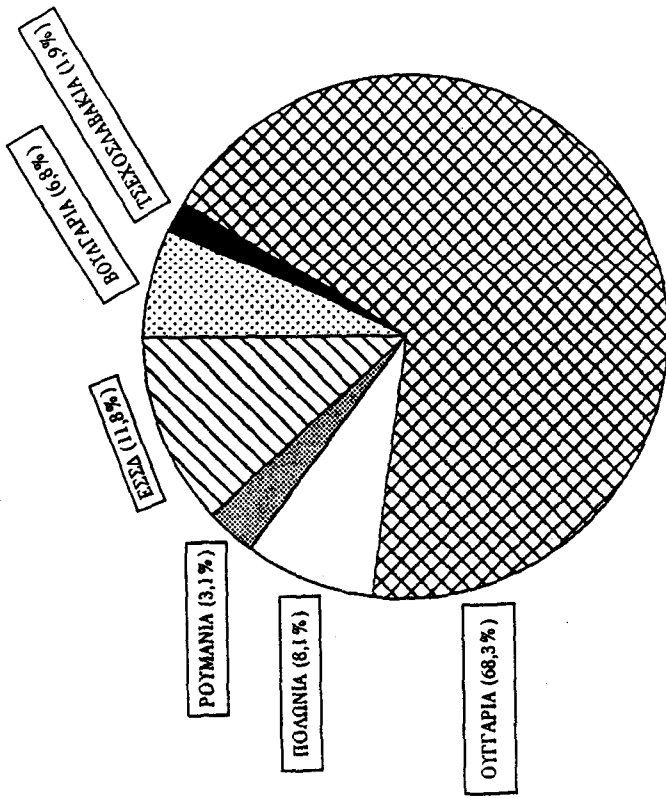
Όσον αφορά την προέλευση των αλλοδαπών κεφαλαίων, η πλειοψηφία τους προερχόταν από κράτη της Δυτικής Ευρώπης και της Ε.Ζ.Ε.Σ., ενώ η τομεακή ανάλυση των επενδύσεων (1990), δείχνει σαφή προτίμηση στον δευτερογενή τομέα ειδικά για την Βουλγαρία, την Τσεχοσλοβακία και την Πολωνία. Οι περισσότερες μεικτές επιχειρήσεις (63 από τις 163) δραστηριοποιούνταν στην παραγωγή βιομηχανικών προϊόντων, ενώ ακολουθεί η παραγωγή καταναλωτικών αγαθών (27), παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών (15) και εμπορίου-μάρκετινγκ (14). Επίσης όπως φαίνεται και στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 10, οι δυσκολίες συγκρότησης μεικτών επιχειρήσεων είχε ως αποτέλεσμα έως και το 1988, να καταλαμβάνουν ποσοστό κάτω του 30%

34. op. cit, World Investment Directory 1992, σελ. 16.

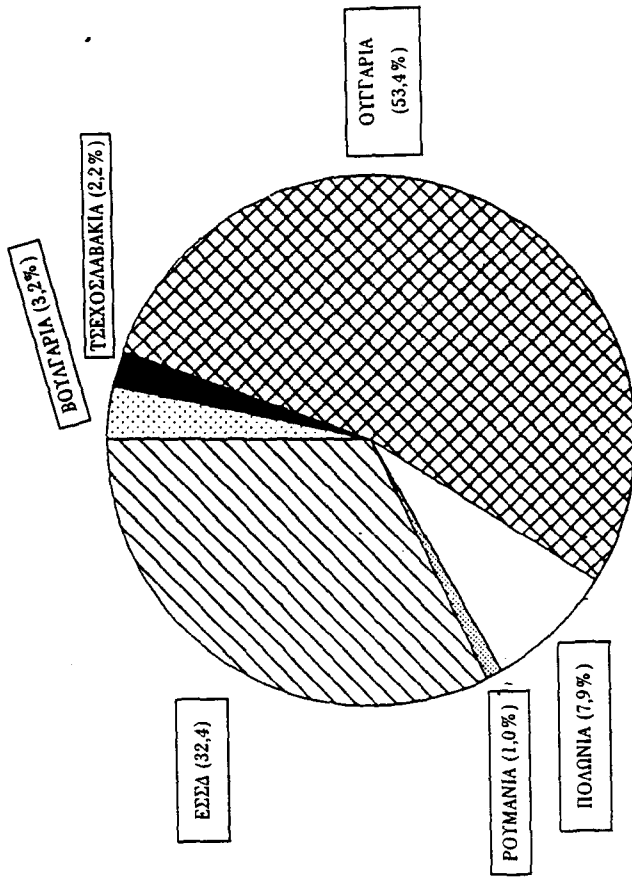
στο σύνολο των μορφών οικονομικής συνεργασίας μεταξύ εγχώριων επιχειρήσεων και μεικτών εταιρειών.

Συνοφίζοντας οι Διεθνικές επιχειρήσεις δεν επιδίωξαν την χρήση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, που κατείχαν μονοπωλιακά, στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού (λόγω κυρίως των προβλημάτων στην μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας), ούτε όμως κατάφεραν να συγκροτήσουν νέα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην συνεύρεσή τους με εγχώριες εταιρείες στο πλαίσιο των μεικτών επιχειρήσεων. Επιπρόσθετα στάθηκε αδύνατο να εσωτερικοποιήσουν πλήρως στο δίκτυό τους τις δραστηριότητες των μεικτών επιχειρήσεων στην βάση μίας μακροπρόθεσμης συνεισφοράς των τελευταίων στην παραγωγή σημαντικών τμημάτων υψηλής προστιθέμενης αξίας (και έντασης τεχνολογίας) του τελικού προϊόντος. Τέλος ακόμη και η εκμετάλλευση των εγχώριων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων δεν ήταν εφικτή λόγω της περιοριστικής νομοθεσίας για τους ξένους επενδυτές, της απουσίας ενός ευρύτερου ευνοϊκού θεσμικού πλαισίου αλλά και του έντονου κρατικού παρεμβατισμού που μείωνε σημαντικά τις δυνατότητες μέγιστης χρήσης αυτών των υπαρκτών ή εν δυνάμει υπαρχόντων πλεονεκτημάτων.

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 8



Αριθμός Κοινοπραξιών χωρών ΚΟΜΕΚΟΝ με εταιρείες καπιταλιστικών χωρών το 1987 (ποσοστό επί του συνόλου των έξι χωρών)



Αριθμός Κοινοπραξιών χωρών ΚΟΜΕΚΟΝ με εταιρείες καπιταλιστικών χωρών το 1988 (ποσοστό επί του συνόλου των έξι χωρών)

Πηγή: E. Razvigorova-J. Djarova, "Dynamics of East-west Economic Relations and the Role of joint-ventures" στο βιβλίο E. Razvigorova-Gottfield Wolf, "East-West joint ventures: The New Business Environment, 1991, U.S.A., σ. 32.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2°

Η ΕΙΣΡΟΗ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩ- ΠΗ ΜΕΤΑ ΤΟ 1989: ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΚΡΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗΣ

Είναι πραγματικά λίγες οι περιπτώσεις στην οικονομική ιστορία, όπου οι αλλαγές έλαβαν τέτοιο ραγδαίο ρυθμό αλλά και ταυτόχρονα δραματικό χαρακτήρα, όπως στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, μετά την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού το 1989¹.

Οι προσπάθειες ανασυγκρότησης των εθνικών οικονομιών αυτών των κρατών αποτέλεσαν αντικείμενο αντιπαράθεσης μεταξύ δύο μεγάλων ομάδων επιστημονικής σκέψης, οι οποίες πρέσβευαν εντελώς διαφορετικές οικονομικές πολιτικές².

Η πρώτη βασική προσέγγιση που αποκλήθηκε “αστραπιαία θεραπεία ή θεραπεία-σοκ”, έδωσε έμφαση στην αναγκαιότητα ταχείας εισαγωγής στις χώρες του πρώην κεντρικού οικονομικού σχεδιασμού, όλων εκείνων των στοιχείων που χαρακτηρίζουν τις οικονομίες της ελεύθερης αγοράς³. Θεωρήθηκε ότι αρκεί απλώς και μόνο η εφαρμογή των κανόνων του καπιταλισμού προκειμένου η άορατη χείρ της αγοράς να επιδράσει ευεργετικά κι απο-

1. The Economist, 1997, “A Survey of Business in Eastern Europe”, November 22nd 1997, σελ. 1-30.

Βέπε και Alice H. Amsden-Jacek Kochanowicz-Lance Taylor, 1994, “The Market meets its match: Restructuring the Economies of Eastern Europe”, Massachusetts, Harvard University Press.

2. Domenico Mario Nuti-Richard Portes, 1993, “Central Europe: The way forward”, στο R. Portes (επιμ.), “Economic transformation in Central Europe”, London, Centre for Economic Policy Research, σελ. 12-13.

Επίσης βλέπε Milford Bateman, 1997, “Comparative analysis of Eastern European Business cultures”, στο M. Bateman-Collin Randlesome (επιμ.), “Business Cultures in Central and Eastern Europe”, London, Butterworth, σελ. 200.

3. O. J. Blanchard-K. A. Froot-J. D. Sachs, 1994, “The Transition in Eastern Europe, restructuring”, vol 2, Chicago.

Επίσης βλέπε Andrei Shleifer, 1996, “Government in transition”, Harvard Institute for Economic Research, Discussion Paper No 1783, october 1996, σελ. 2, καθώς και Jeffrey D. Sachs-David Lipton, 1990, “Poland’s Economic Reform”, Foreign Affairs, vol 69, no 3.

τελεσματικά στην αναδιάρθρωση των εθνικών οικονομιών⁴. Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, η ποιοτική και η ποσοτική βελτίωση της παραγωγής, αλλά και η άνοδος του βιοτικού επιπέδου του πληθυσμού επέρχονται μετά από μια βραχυπρόθεσμη οδυνηρή περίοδο οικονομικών αναπροσαρμογών, μεθοδολογικά και πολιτικά όμως αμελητέα λόγω ακριβώς του βραχύβιου της ύπαρξής της. Σύμφωνα με τους συγγραφείς της πρώτης προσέγγισης, η σχεδόν αυτόματη έλευση των θετικών οικονομικών αποτελεσμάτων από την λειτουργία των δυνάμεων της αγοράς, καθιστά περιττή την άρθρωση νέων θεωριών για την οικονομική μετάβαση από τον κεντρικό οικονομικό σχεδιασμό στην καπιταλιστική οικονομία⁵. Εφόσον η μετάβαση εκλαμβάνεται ως μία βραχυπρόθεσμη ενδιάμεση οικονομική φάση, μπορεί ν' αντιμετωπιστεί με τις γνωστές λύσεις της νεο-κλασικής οικονομικής σκέψης, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον περισσότερο σε θέματα εφαρμογής των γνωστών πολιτικών και πρακτικών σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα. Οι όποιες αποτυχημένες περιπτώσεις εφαρμογής αυτού του είδους οικονομικής πολιτικής αποδίδονται είτε σε στοιχεία του παρελθόντος, είτε σε λανθασμένη εκτίμηση της πραγματικότητας, είτε σε εξωτερικές επιρροές και περιορισμούς, είτε ακόμη σε τεχνικά λάθη εφαρμογής των πολιτικών και υπαναχωρήσεις, οφειλόμενες κυρίως σε πολιτικό καιροσκοπισμό.

Η δεύτερη ομάδα σκέψης που υιοθέτησε την "σταδιακή ή βαθμιαία οικονομική προσέγγιση", προσδίδει σημασία στην εφαρμογή μακροπρόθεσμων οικονομικών πολιτικών ανασυγκρότησης των εθνικών οικονομιών και μείωση του παραγωγικού ρόλου του κράτους⁶. Η βαθμιαία εφαρμογή των πολιτικών επιτρέπει την προσαρμογή των πληθυσμών και των θεσμών στις νέες οικονομικές αναγκαιότητες με λιγότερο οδυνηρά αποτελέσματα⁷. Αμφισβητείται επίσης, η ικανότητα των δυνάμεων της αγοράς να αντι-

4. A. Aslund-P. Boone-S. Johnson, 1996, "How to stabilize: Lessons from Post-Communist Countries", Brookings Papers on Economic Activity, vol. 1, 1996, σελ. 217-315.

5. Marie Lavigne, 1995, "The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy", London, McMillan Press, σελ. 249.

6. Janos Kornai, 1995, "Highways and Byways", London επίσης βλέπε Ali-Reza Nikpay, 1993, "Privatization in Eastern Europe: A Survey of the main issues", UNSTAD, Paper no 59, May 1993, σελ. 3.

7. Peter Murrell, 1992, "Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies", στο C. Clague-G. C. Rausser (επιμ.), "The Emergence of Market Economies in Eastern Europe", Oxford: Basic Blackwell.

παρέλθουν αυτόματα όλες τις οικονομικές στρεβλώσεις, τις εγγενείς οικονομικές αδυναμίες αλλά και τις πολιτικές αγκυλώσεις του παρελθόντος καθεστώτος, θεωρώντας ως προϋπόθεση εκ των ων ουκ άνευ την κρατική παρέμβαση στην μεταβατική φάση με διαφορετικό ωστόσο ρόλο και περιεχόμενο.

Η προαναφερθείσα κατηγοριοποίηση δεν έχει απόλυτο χαρακτήρα καθώς εντός της κάθε μίας ομάδας σκέψης παρουσιάζονται διαφοροποιήσεις, οι οποίες συχνά καθιστούν δύσκολη και επίπονη την μεθοδολογική αποκρυστάλλωση των θέσεων της κάθε προσέγγισης. Είναι ωστόσο φανερό ότι και οι δύο προσεγγίσεις έχουν θεωρητικές αδυναμίες, οι οποίες άλλωστε αποκαλύφθηκαν στο διάστημα των παρελθόντων εννέα ετών στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Ποιά είναι όμως τα κύρια συμπεράσματα που προκύπτουν από την εμπειρική πραγματικότητα αυτής της παρατεταμένης μεταβατικής περιόδου;

Το πρώτο βασικό συμπέρασμα είναι η μοναδικότητα της μεταβατικής περιόδου στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Δεν έλαβε δηλαδή χώρα μία πολιτική ή οικονομική μεταβολή εντός ενός προϋπάρχοντος συστήματος οικονομικής σκέψης και πράξης το 1989, αλλά μία θεμελιώδης συστημική αλλαγή που πρέπει να κατανοηθεί στις πολιτικές, ιστορικές και πολιτιστικές της ιδιαιτερότητες. Το διάστημα από τον Δεύτερο Παγκόσμιο πόλεμο έως το 1989, δεν συνιστά μία περιορισμένη χρονική περίοδο αναστολής του καπιταλισμού και των μηχανισμών του στην συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, αλλά είναι περίοδος πλήρους αντικατάστασης του τελευταίου από ένα διαφορετικό οικονομικό και πολιτικό σύστημα. Ακόμη και ο τρόπος έλευσης των συστημικών αλλαγών το 1989, (καθώς και η συνακόλουθη κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού), ήταν μοναδικός. Δεν προέκυψαν οι αλλαγές ως αποτέλεσμα μίας ταξικής επανάστασης, μιας οργανωμένης αμφισβήτησης συγκροτημένων ομάδων συμφερόντων, ή ενός οργανωμένου συγκερασμού διαφορετικών ταξικών συμφερόντων με αντισυστημικό προσανατολισμό. Τα συνταραχτικά γεγονότα του 1989 ήταν η εναντίωση της πολιτικής κοινωνίας ενάντια στο μονοκομματικό κράτος, ήταν η κοινωνική αμφισβήτηση του συστήματος με μόνο αίτημα αυτό της ελευθερίας της σκέψης και της πράξης σ' όλες τις εκφάνσεις της, ουσιαστικά το αίτημα της "ανοιχτής κοινωνίας" (για να χρησιμοποιήσουμε τον όρο του Karl Popper). Και βέβαια η εσφαλμένη αντίληψη ότι αρκεί απλώς και μόνο η σύγκλιση προς τα Δυτικά πρότυπα ζωής προκειμένου να επιλυθούν τα επί

δεκαετίας συσσωρευμένα προβλήματα, απέτρεψε την άρθρωση μιας νέας θεωρίας ικανής και κατάλληλης να αντιμετωπίσει τις ανάγκες και τα οράματα των πληθυσμών των κρατών του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού.

Το δεύτερο συμπέρασμα αφορά την αδυναμία των υπαρχόντων εργαλείων ανάλυσης και ερμηνείας, να παράγουν λύσεις για τα οξύτατα οικονομικά, κοινωνικά και πολιτικά προβλήματα της μεταβατικής περιόδου. Μέρος της αποτυχίας των οικονομικών πολιτικών σ' αυτά τα κράτη αποδίδεται τόσο στην απουσία προγενέστερης εμπειρίας όσο και στην αρχική εμμονή χρήσης πλαισίων δράσης που δεν ανταποκρίνονταν στις ιδιαιτερότητες της ραγδαίας εξελισσόμενης πραγματικότητας των χωρών του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού. Η ίδια η φρασεολογία που επιδιώκει την ερμηνεία της μεταβατικής περιόδου ενέχει τελεολογικούς ντετερμινισμούς καθώς οι όροι "μετάβαση στην οικονομία της αγοράς" ή "μετάβαση στον καπιταλισμό" προκαταλαμβάνουν ιστορικά τις εξελίξεις και προδικάζουν έλευση γεγονότων που αναπόφευκτα θα συμβούν σε κάποιο χρονικό σημείο. Οι προσεγγίσεις που δεν κατανοούν την ιδιομορφία της μεταβατικής αυτής κατάστασης εγκλωβίζονται στην αντίληψη του αναπόφευκτου αποτελέσματος ανεξαρτήτως οικονομικών, πολιτικών και κοινωνικών συνθηκών τόσο του Διεθνούς όσο και του εγχώριου περιβάλλοντος και κυρίως της μεταξύ τους αμφίδρομης διάδρασης. Ίσως είναι λοιπόν προτιμότερη η χρήση του όρου οικονομικός-πολιτικός-κοινωνικός μετασχηματισμός καθώς οι ποικίλοι παράγοντες επιρροής εμβόλιμοι, ή διαμορφούμενοι από την τρέχουσα πραγματικότητα, της μετα-υπαρκτού σοσιαλισμού κατάστασης, δεν επιδρούν αυτόφωτα αλλά στην προσμειξή τους με ήδη υπάρχοντα οικονομικά και κοινωνικά στοιχεία καθώς και νόρμες προγενέστερων θεσμικών σχημάτων. Αυτή η διαλεκτική αντιπαράθεση παλαιού και νέου διαμορφώνει συνεχώς το περιεχόμενο και τον προσανατολισμό του μετασχηματισμού σε κάθε κράτος της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, καθιστώντας δύσκολη την προκαθορισμένη απεικόνισή του, την καταγραφή του με βάση προδιαγεγραμμένους και αδιαμφισβήτητους κανόνες λειτουργίας.

Τρίτο βασικό συμπέρασμα είναι ότι η ταχύτητα των θεσμικών μεταρρυθμίσεων υπολείπεται ποιοτικά (κι όχι ποσοτικά), της ταχύτητας των πολιτικών, οικονομικών και κοινωνικών αλλαγών στα κράτη της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης. Το κράτος αδυνατεί ως θεσμός ν' ανταποκριθεί όχι απλώς στα συσσωρευμένα αιτήματα διαφόρων κοινωνικών ομάδων αλλά και

στην διαδικασία απλής διεκπαιρέωσης βασικών λειτουργιών του. Η αναγκαιότητα σημαντικών μεταρρυθμίσεων για την αναπροσαρμογή το ρόλου του κράτους, υποβαθμίστηκε στην περίοδο των πρώτων χρόνων μετά το 1989, όταν η αντίληψη της σχολής της “αστραπιαίας θεραπείας” θεωρούσε το κράτος όχι μόνο ανεπαρκές αλλά και δυσλειτουργικό στην άσκηση των περισσότερων δραστηριοτήτων του. Σύντομα ωστόσο έγινε κατανοητό ότι ακόμη και στην περίπτωση υιοθέτησης της θέσης για ελάχιστο κράτος, απαιτούνται νέοι θεσμοί που θα βοηθήσουν τον κρατικό μηχανισμό ν’ ασκήσει αποτελεσματικά έστω τον ελεγκτικό τον ρόλο σε διάφορα ζητήματα οικονομικής και κοινωνικής υφής. Η οικονομία της αγοράς και η Κοινοβουλευτική Δημοκρατία χρειάζονται ένα ισχυρό θεσμικό πλαίσιο που θα τις ενεργοποιεί και θα τους προσδίδει συνέχεια και σταθερότητα. Δεν αρκεί λοιπόν η καθιέρωση νέων θεσμών και κανόνων αλλά απαιτείται η ύπαρξη ενός μηχανισμού διαχείρισης και ελέγχου, κάτι που αναπόφευκτα αναδικνύει το κράτος σε νέες μορφές δράσης, ικανές να συγκεντρώσουν την υποστήριξη των εγχώριων πολιτικών και κοινωνικών δυνάμεων.

Άμεσα συνδεδεμένη με την προαναφερθείσα παραδοχή είναι η αδυναμία της κρατικής γραφειοκρατίας, να νομιμοποιήσει τις θέσεις της και τις εφαρμοζόμενες πολιτικές της στην κοινωνία. Δεν λειτούργησε υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού μία βεμπεριανού τύπου⁸ γραφειοκρατία καθώς οι νόμοι υπαγόντουσαν σε συγκεκριμένες πολιτικές σκοπιμότητες, ο επαγγελματισμός υποσκελιζόταν από την πολιτική νομιμότητα του συγκεκριμένου γραφειοκράτη και βεβαίως τα πλαίσια δράσης της γραφειοκρατίας δεν ήταν σαφώς οριοθετημένα. Η αποδοχή του ρόλου της γραφειοκρατίας ήταν συνυφασμένη με τις απολυταρχικές πολιτικές και οικονομικές δομές του καθεστώτος, η δε νομιμοποίηση της δράσης της αυτοεπιβεβαιώνονταν.

Τα πολιτικά καθεστώτα που προέκυψαν μετά το 1989 έγιναν αποδέκτες ισχυρών πιέσεων διανομής εισοδήματος από κοινωνικές ομάδες που εισήλθαν στην πολιτική διαδικασία ύστερα από δεκαετίες αποκλεισμού, από

8. Η Γραφειοκρατία χαρακτηρίζεται από δύο ουσιαστικά γνωρίσματα. Πρώτον, το σύστημα διαθέτει μία ενιαία ορθολογική και ιεραρχική οργάνωση αξιωμάτων. Κάθε αξίωμα αποτελεί μία θέση με συγκεκριμένη αρμοδιότητα που προσδιορίζεται από σαφείς κανόνες. Δεύτερον, οι αξιωματούχοι δεν είναι ιδιοκτήτες της θέσης που κατέχουν.

Βλέπε Δ. Τ. Τσαούση, 1987, “Η Κοινωνία του Ανθρώπου”, Αθήνα, Gutenberg, σελ. 476 και Max Weber, 1993, “Βασικές έννοιες Κοινωνιολογίας”, Αθήνα, Κένταυρος, σελ. 132.

ομάδες πληθυσμού που ζητούν επανεξασφάλιση τουλάχιστον του υπάρχοντος βιοτικού επιπέδου αλλά και ομάδες που απαιτούν ικανοποίηση υψηλών καταναλωτικών αιτημάτων. Ενώ λοιπόν οι κυβερνήσεις που προήλθαν από την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού είχαν ισχυρά κίνητρα εφαρμογής μεταρρυθμίσεων, καταδικάστηκαν σε προσωρινές διαχειριστικές λύσεις στην προσπάθειά τους να συγκεράσουν διάφορες πιέσεις από το εγχώριο πολιτικό πεδίο. Στόχος τους ήταν η συγκρότηση κοινοβουλευτικών πλειοψηφιών, χωρίς να επιδιώκουν την δημιουργία ευρύτερων κοινωνικών πλειοψηφιών που θα νομιμοποιούν ή έστω θα λειτουργούν παθητικά στις θεσμικές τομές. Τούτο δε, ήταν απαραίτητο για την ανάληψη νέων οικονομικών περιορισμών και δεσμεύσεων που απορρέουν από την αναγκαιότητα ανασυγκρότησης του κράτους και των λειτουργιών του.

Η λύση στις ισχυρές πιέσεις της κοινωνίας δεν μπορεί να είναι η "αυτονόμηση του κράτους" με ημι-αυταρχικούς πολιτικούς θεσμούς όπως συνέβει σ' ορισμένα κράτη της Νοτιο-Ανατολικής Ασίας, κάτι που θεωρείται άλλωστε δύσκολο λόγω της νωπής αρνητικής εμπειρίας των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού. Πρώτον, γιατί η Δημοκρατία, η πολιτική ελευθερία και τα ατομικά κοινωνικά και οικονομικά δικαιώματα στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, έχουν αυθύπαρκτη υπόσταση και δεν μπορούν ν' αποτελέσουν υπό οποιαδήποτε προσχήμα, αντάλλαγμα για ένα βελτιωμένο οικονομικό βιοτικό επίπεδο στο μέλλον. Η αποφυγή μίας τέτοιας εξέλιξης ενισχύεται και από την Διεθνή κοινότητα που συνδράμει πολυμερώς και διμερώς σ' αυτές τις χώρες διατυπώνοντας πάντα την ανάγκη εμμονής στην τήρηση των αρχών του Δημοκρατικού πολιτεύματος. Δεύτερον, διότι η ίδια η οικονομική μετάβαση δεν θα ξεκινούσε εάν δεν προηγούνταν η διαδικασία πολιτικής φιλελευθεροποίησης και εκδημοκρατισμού. Αν και η τελευταία δεν κατάφερε έως σήμερα να συγκροτήσει ευρείες ομάδες υποστήριξης της με κάποιο μακροπρόθεσμο μεγαλόπνοο όραμα, εντούτοις η απουσία της θα έθετε εκ των πραγμάτων κενή περιεχομένου την ίδια την οικονομική μεταρρύθμιση.

Χρειάζεται λοιπόν η συγκρότηση κοινωνικών συμμαχιών που με βάση συγκεκριμένες ιδεολογικές αρχές, θα προσφέρουν την απαραίτητη νομιμοποίηση στους νέους ρόλους του κράτους, στερώνοντας του την δυνατότητα τόσο της κατάχρησης της εξουσίας, όσο και της "παθητικής ουδετερότητας".

Τόσο στην Βουλγαρία, όσο και στην Ρουμανία, επιχειρήθηκε η συμμετοχή των πολιτών στον διαμορφούμενο καπιταλισμό, με την διανομή κουπονιών που αντιπροσώπευαν μετοχικά δικαιώματα σε κρατικές επιχειρήσεις ή ακόμη εφαρμόστηκαν διαδικασίες προνομιακής συμμετοχής των πολιτών στις μαζικές ιδιωτικοποιήσεις. Η πολιτική απάθεια όμως και η έλλειψη σαφούς ιδεολογικού προσανατολισμού εξακολουθούν να υπάρχουν παρά την προσπάθεια κινητοποίησης των πολιτών ίσως γιατί δεν έγινε κατανοητό ότι ζητούμενο είναι όχι ένα επιφανόμενο Δυτικοευρωπαϊκό πολιτειακό μόρφωμα που δεν μπορεί να έχει μακρύ ορίζοντα ζωής, (και ίσως οι αδυναμίες του οδηγήσουν σε εξωθεσμικές λύσεις από φυγόκεντρες κοινωνικές δυνάμεις με ακραίες πολιτικές ιδεολογίες), αλλά ένα σύγχρονο κράτος δικαίου που θα τολμήσει ριζικές θεσμικές τομές στην οικονομία και την κοινωνία σεβόμενο τις ιδιαιτερότητες των πληθυσμών των δύο χωρών.

Τέλος, είναι αναγκαία η ενασχόληση της ακαδημαϊκής έρευνας, όχι μόνο με την ταχύτητα και την ένταση των οικονομικών μεταρρυθμίσεων, αλλά και με την ποιότητά τους, την εσωτερική σύνδεση των επιμέρους πτυχών τους, την εναρμονισμένη εφαρμογή τους. Σ' αυτή την δύσκολη πορεία των κρατών του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού, η σφοδρότητα της διαλεκτικής αντιπαράθεσης παλαιού και νέου θα δημιουργεί συχνά υπαναχωρήσεις από την πολιτική των μεταρρυθμίσεων. Αυτά ωστόσο τα εμπόδια, αν είναι βραχυπρόθεσμα, δεν θα μπορέσουν ν' ανατρέψουν την δυναμική των επιχειρούμενων αλλαγών. Άλλωστε δεν πρέπει να λησμονείται και οι σημερινές Δυτικο-Ευρωπαϊκές κοινωνίες διήλθαν φάσεις οικονομικού προστατευτισμού, (που σ' ορισμένες περιπτώσεις έφθανε τα όρια του οικονομικού εθνικισμού), πριν καταστούν οικονομίες της αγοράς.

Ο Κ. Polanyi⁹ μελετώντας τον καπιταλισμό του 19ου αιώνα, επεσήμανε τα χαρακτηριστικά ενός αναδυόμενου πολιτισμού με κύρια στοιχεία την αυτορυθμιζόμενη αγορά και του "Οικονομικό άνθρωπο", καταλήγωντας ότι χρειάζεται προστασίας της κοινωνίας από τις ανεξέλεγκτες δυνάμεις της αγοράς. Στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης δεν απαιτείται απλώς μία προστασία τέτοιας μορφής αλλά και η ενεργοποίηση μηχανισμών κοινωνικού ελέγχου στην οικονομία και την πολιτική, καθώς και η διαμόρφωση μηχανισμών συλλογικής παρέμβασης στις οικονομικές συνθήκες,

9. Karl Polanyi, 1957, "The Great Transformation: The Political and Economic origins of our time", USA, Beacon Press, σελ. 3.

διότι διαφορετικά οι όποιες εναγώνιες και κατεπείγουσες μεταρρυθμίσεις δεν θα καταφέρουν να υπερβούν τον αναπόφευκτο αποσπασματικό τους χαρακτήρα.

Η προαναφερθείσα καταγραφή του ευρύτερου οικονομικού και πολιτικού περιβάλλοντος στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης είναι χρήσιμη προκειμένου ν' αναλυθούν οι εισροές των αλλοδαπών κεφαλαίων στην συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή¹⁰.

Οι χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού αποτελούν πόλο έλξης του ενδιαφέροντος των αλλοδαπών επενδυτών¹¹ λόγω του μεγέθους της αγοράς τους¹², των προσδοκώμενων μελλοντικών ρυθμών οικονομικής ανάπτυξης¹³, του χαμηλού κόστους εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού τους¹⁴, της εγγυητάς τους με τις κύριες καπιταλιστικές αγορές, των επενδυτικών ευκαιριών που προκύπτουν από την διαδικασία μαζικών ιδιωτικοποιήσεων¹⁵, χωρίς ν' αποκλείονται κι άλλοι παράγοντες που ποκίλουν από χώρα σε χώρα αλλά κι διαφοροποιούνται ανάλογα με την στρατηγική και τους στόχους της ενδιαφερόμενης Διεθνικής επιχείρησης¹⁶. Ωστόσο παρά την εναγώνια αναζήτηση αλλοδαπών κεφαλαίων από τις κυβερνήσεις των κρατών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, το ύψος των άμεσων ξένων επενδύσεων σ' αυτή την γεωγραφική περιοχή ήταν και είναι μικρό¹⁷ συγκρινόμενο, όχι μόνο

10. O.E.C.D., 1993, "Foreign Direct Investment in selected Central and Eastern European countries and new independent states", Paris, OECD, vol. 2, no 11, σελ. 1-116.

11. Saul Estrin-Kirsty Hughes-Sarah Todd, 1997, "Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Multinationals in Transition", London, Pinter, σελ. 13.

12. Βλέπε E.B.R.D., 1994, "Transition Report", London, E.B.R.D. publications καθώς και National Economic Research Associates (NERA), 1991, "Foreign Direct Investment to the Countries of Central and Eastern Europe, London, NERA publications.

13. O.E.C.D., 1994, "Assessing investment opportunities in economies in transition", Paris, OECD, σελ. 15. Βλέπε και Pietro GenCo-Siria Taurelli-Claudio Viezzolli, 1993, "Private Investment in Central and Eastern Europe: Survey Results", European Bank for Reconstruction and Development, working paper No 7, London, July 1993.

14. M. Szanyi, 1995, "Experiences with foreign direct investment in Hungary", Russian and East European Finance and Trade", vol. 31, n. 3, σελ. 6-30.

15. Melanie Lansbury-Nigel Pain-Katerina smidkova, 1996, "Foreign Direct Investment in Central Europe since 1990: An Econometric study", National Institute Economic Review, May 1996, no 156, σελ. 106.

16. O.E.C.D., 1995, "Taxation and foreign direct Investment: The experience of the economies in transition", Paris OECD, σελ. 18-32.

17. Chery W. Gray-William Jarosz, 1993, "Foreign Investment Law in Central and Eastern Europe", World Bank working Papers, March 1993, σελ. 2.

με τις άμεσες επενδύσεις σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά και με τις επενδυτικές εισροές σε άλλες αναπτυσσόμενες χώρες¹⁸. Οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης έφθασαν τα 19 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ το 1997 καταγράφοντας μια μικρή αυξητική τάση έναντι του 1996 που ωστόσο δεν είναι ικανοποιητική αν ληφθεί υπόψη το μέγεθος των οικονομιών τους (οι εκροές άμεσων ξένων επενδύσεων από αυτές τις χώρες πλησιάζει τα 3,5 δις. δολάρια ΗΠΑ το 1997)¹⁹. Επιπρόσθετα η αυξητική τάση, αφορούσε μόνο έντεκα κράτη, ενώ τα υπόλοιπα τέσσερα (Αλβανία, Τσεχία, Μολδαβία, Σλοβακία) παρουσίασαν μείωση εισροής επενδυτικών κεφαλαίων. Χαρακτηριστικό επίσης γνώρισμα των αμέσων επενδύσεων στην Ανατολική Ευρώπη είναι η συγκέντρωσή τους σ' ορισμένα κράτη. Η Ρωσία, η Πολωνία, η Ουγγαρία και η Τσεχία απορρόφησαν το 1997 το 77% των συνολικών εισροών κεφαλαίων, ενώ αν προστεθούν και η Ρουμανία, η Ουκρανία και η Σλοβενία το ποσοστό αγγίζει το 90%. Όσον αφορά την προέλευση των επενδυτικών κεφαλαίων είναι εμφανής η πρωτοκαθεδρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ ακολουθούν οι ΗΠΑ κι οι χώρες της Ανατολικής Ασίας.

Η τομεακή κατανομή των άμεσων ξένων επενδύσεων μαρτυρά την προτίμηση στον δευτερογενή και τριτογενή τομέα χωρίς ν' αποκλείονται κι ορισμένες εξαιρέσεις σε συγκεκριμένους κλάδους του πρωτογενούς τομέα, ειδικά στην περίπτωση της Ρωσίας (στην Τσεχία αυξημένη προσέλκυση επενδυτών παρουσιάζουν οι τομείς των μεταφορών, των τηλεπικοινωνιών, του εμπορίου, της διανομής προϊόντων, της παραγωγής τροφίμων και ποτών, στην Ουγγαρία οι τομείς του εμπορίου, των τραπεζών-ασφαλειών, της παραγωγής μηχανολογικού εξοπλισμού, στην Πολωνία ο τομέας τροφίμων-ποτών, η παραγωγή μηχανολογικού εξοπλισμού και ο τραπεζικός-ασφαλιστικός κλάδος, στην Ρουμανία ο τομέας του εμπορίου, του μηχανολογικού εξοπλισμού και των τροφίμων-ποτών κ.τ.λ.)²⁰.

Η ανισομερής κατανομή των επενδυτικών κεφαλαίων μεταξύ των κρατών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης ερμηνεύεται εν μέρει από την

18. Fabrice Hatem, 1997, "International Investment: Towards the year 2001", Paris, σελ.

29. Επίσης βλέπε European Bank for Reconstruction and Development, 1997, "Transition Report 1997", October 1997, London, E.B.R.D. publications.

19. UNCTAD, 1998, "World Investment Report 1998: Trends and Determinants", N. York-Geneva, United Nations, σελ. 271.

20. *ibid*, UNCTAD, 1998, σελ. 274.

επιτυχία εφαρμογής των οικονομικών μεταρρυθμίσεων σ' ορισμένες χώρες (Τσεχία, Ουγγαρία, Πολωνία, Σλοβενία), που συνετέλεσαν στην έγκαιρη εισαγωγή στοιχείων της οικονομίας της αγοράς στις επικράτειές τους (βλέπε και τον "Δείκτη Μετάβασης" της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης)²¹. Ωστόσο δεν θα πρέπει ν' αποσιωπηθεί και ο ρόλος των ιδιωτικοποιήσεων σ' αυτά τα κράτη που αποτέλεσε αρχικά την αιχμή του δόρατος για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων. Η διαδικασία των ιδιωτικοποιήσεων ξεκίνησε αρκετά νωρίς σ' αντίθεση μ' άλλα κράτη του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού (για παράδειγμα Αζερμπαϊτζάν)²². Έτσι για παράδειγμα το 1994 οι άμεσες ξένες επενδύσεις στην Τσεχία ανέρχονταν στα 862 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ενώ τα έσοδα απο ιδιωτικοποιήσεις έφθαναν τα 1077 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ τ' αντίστοιχα ποσά για το 1994 στην Ουγγαρία ήταν 1146 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ και 1017 εκατομ. δολ. ΗΠΑ ενώ στην Πολωνία 542 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ και 642 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ²³. Η αναλογία ωστόσο αυτή μειώνεται σταδιακά καθώς μειώνεται και ο αριθμός των επιχειρήσεων που προσφέρονται για ιδιωτικοποίηση. Έτσι στην Ουγγαρία για παράδειγμα οι ροές κεφαλαίων για ιδιωτικοποίηση στο σύνολο των εισροών ξένων επενδύσεων μειώθηκαν από 68% το 1995 σε 13%, ενώ την διετία 1995-1997 οι εισροές επενδυτικών κεφαλαίων που δεν αφορούσαν ιδιωτικοποιήσεις άγγιξαν το 1,5 δισ. δολάρια ΗΠΑ κατ' έτος, επιβεβαιώνοντας την διαπίστωση ότι στην Ουγγαρία²⁴ έχει εξαντληθεί το 85-90% των δυνατοτήτων της για ιδιωτικοποίηση ήδη από τα τέλη του 1997²⁵. Ποιοί είναι οι παράγοντες που

21. op. cit, EBRD, Transition Report 1997, σελ. 15-16.

22. Πρεσβεία της Ελλάδος στο Αζερμπαϊτζάν, 1997, "Ετήσια Έκθεση για την Οικονομία του Αζερμπαϊτζάν κατά το 1996", Γραφείο Ακολούθου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, Μπακού, 10 Απριλίου 1997. Αξίζει να σημειωθεί ότι στα πλαίσια των δεσμεύσεων της τότε κυβέρνησης προς το Διεθνές Νομισματικό ταμείο και την Παγκόσμια Τράπεζα, είχε αρχίσει από 1η Μαρτίου 1996 η διανομή κουπονιών προς τον πληθυσμό που κάλυπταν την αξία μεγάλων βιομηχανικών συγκροτημάτων.

23. Economic Commission for Europe, 1997, "Economic Survey of Europe in 1996-97", United Nations, Geneva, σελ. 171.

24. ibid, Economic Survey of Europe in 1996-1997, 1997.

25. G. Pohl, R. Anderson-S. Claessens-S. Djankov, 1997, "Privatisation, and restructuring in Central and Eastern Europe: Evidence and policy options", World Bank Technical Paper No 368, Washington.

ΒΑΘΜΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΡΩΗΝ ΕΣΣΔ

Χώρες	Συμμετογή ιδ. τομέα στο ΑΕΠ* χύφρο στα μέσα του 1997	Μεγάλης Κλίμακος ιδιωτικοποίηση	Ιδιωτικοποίηση Μικρών επιχειρήσεων	Ανδιόργάνωση Επιχειρήσεων	Απελευθέρωση τιμών	Πολιτική Ανταγωνισμού	Εμπόριο και σύστημα Εξωτερικών συναλλαγών	Τραπεζική μεταρρύθμιση και απελευθέρωση επιτοκίων
Αλβανία	75	2	4	2	3	2	4	2
Βουλγαρία	50	3	3	2+	3	2	4	3-
Ρουμανία	60	3-	3	2	3	2	4	3-
Σλοβενία	50	3+	4+	3-	3	2	4+	3
Κροατία	55	3	4+	3-	3	2	4	3-
Ουγγαρία	75	4	4+	3	3+	3	4+	4
Τσεχία	75	4	4+	3	3	3	4+	3
Πολωνία	65	3+	4+	3	3	3	4+	3
Ουκρανία	50	2+	3+	2	3	2	3	2
Εσθονία	70	4	4+	3	3	3-	4	3+
Ρωσία	70	3+	4	2	3	2+	4	2+

α. Εκτιμήσεις και υπολογισμοί της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης στην Ετήσια Έκθεση της "Transition report 1997".

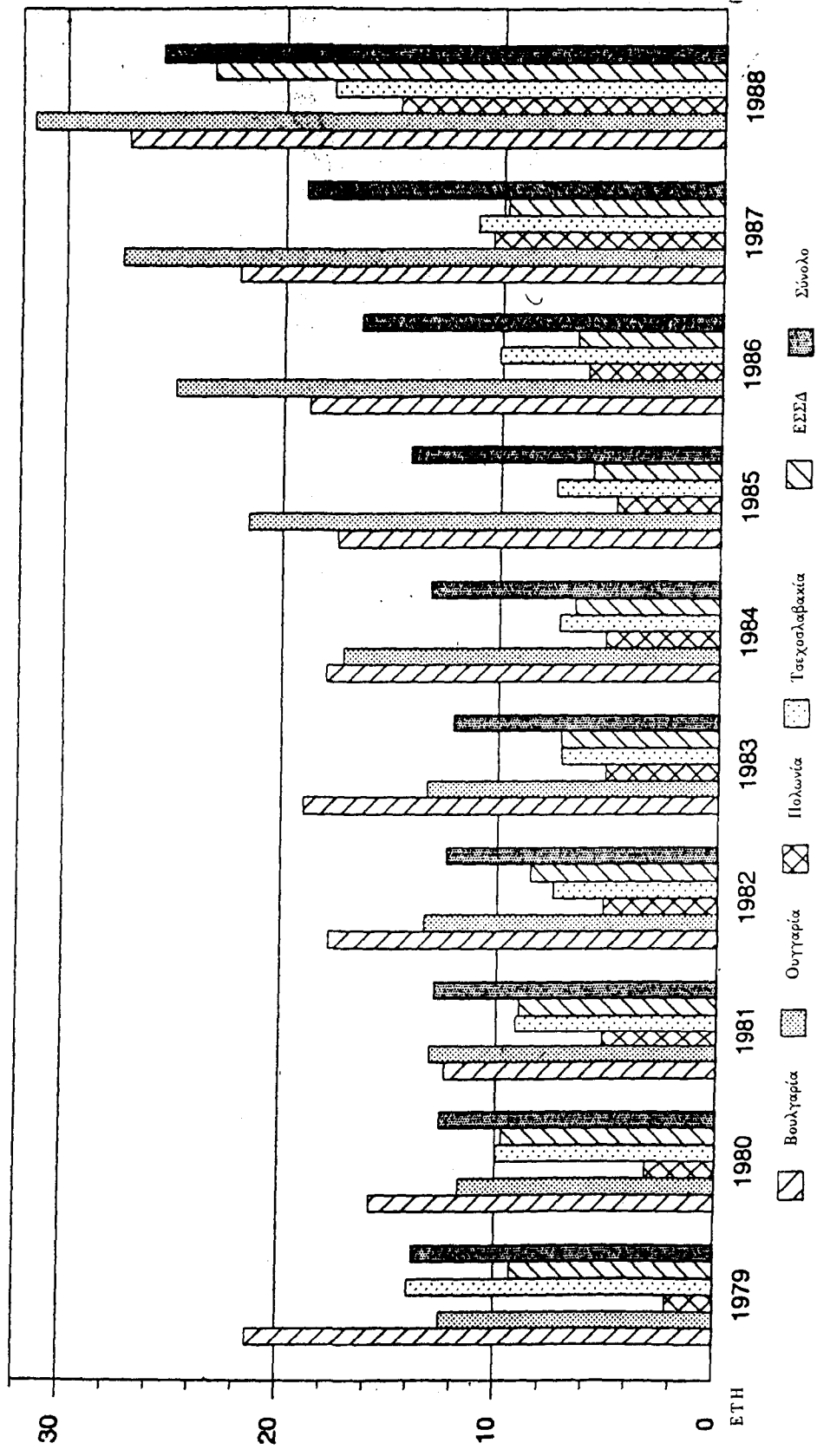
β. Τα κράτη που εκπλήρωσαν πλήρως τις απαιτήσεις της οικονομίας της αγοράς βαθμολογούνται με άριστα που εκφράζεται με τον αριθμό 4. Τα συν και τα πλήν αφορούν χώρες που βρίσκονται στο μεταχίμκο μεταξύ δύο βαθμολογιών

γ. Για τον τρόπο βαθμολόγησης και την χρησιμοποούμενη μεθοδολογία που βασίζεται σε εκτεταμένη χρήση ερωτηματολογίων βλέπε "Transition Report 1996. Infrastuctures and savings EBRD, 2 octob. 1996, σ. 11-15.

* ΑΕΠ: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν — Πηγή: E.B.R.D., "Law in Transition" Autumn/winter 1997, σελ. 3.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 10

**ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ
ΜΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΚΤΟΣ ΚΟΜΕΚΟΝ**



Πηγή: E. Razvigorova-J. Djarova, "Dynamics of East-West Economic Relations and the Role of joint-ventures" στο E. Razvigorova-Gottfield Wolf, "East-West joint ventures: The New Business Environment, 1991, U.S.A., σ. 31.

εμποδίζουν την κατακόρυφη αύξηση της εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων σ' όλες τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης;

Σ' έρευνά τους οι A. Brunetti-G. Kisunko και B. Weder χρησιμοποίησαν ορισμένες κατηγορίες "Θεσμικής εμπιστοσύνης"²⁶. Σύμφωνα με τους συγγραφείς μεταξύ των στοιχείων που επιδρούν ανασταλτικά στην πραγματοποίηση αλλοδαπών επενδύσεων συμπεριλαμβάνονται οι ξαφνικές και συχνές νομοθετικές αλλαγές, η έλλειψη πολιτικής σταθερότητας, η έλλειψη αποτελεσματικού πλαισίου προστασίας της ιδιοκτησίας και η διαφθορά. Άλλες μελέτες υπογραμμίζουν την αρνητική επιρροή της πολιτικής και οικονομικής αβεβαιότητας²⁷, την έλλειψη βασικής υποδομής²⁸, την ύπαρξη πολύπλοκων γραφειοκρατικών διαδικασιών έγκρισης των άμεσων ξένων επενδύσεων²⁹, το χαμηλό επίπεδο ποιότητας των εγχώριων υπηρεσιών³⁰ τους σύνθετους νόμους που διέπουν την εισαγωγή και εξαγωγή προϊόντων³¹ κ.τ.λ.

Σ' έρευνά της η "Διάσκεψη για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη του ΟΗΕ", (U.N.C.T.A.D.)³², μεταξύ των υπηρεσιών προώθησης των αλλοδαπών επενδύσεων των κρατών του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού επιχείρησε να

26 Aymo Brunetti-Gregory Kisunko-Beatrice weder, 1997, "Institutions in Transition: Reliability of Rules and Economic Performance in former Socialist countries", World Bank policy Research working paper, 1809, August 1997.

27. Hans-Peter Lankes-A. J. Venables, 1996, "Foreign Direct Investment in economic transition: the changing pattern of investments", Economics of Transition, vol. 4, n. 2, October, σελ. 331-349.

28. Economic Commission for Europe, 1994, "Economic Survey of Europe in 1993-1994", N. York-Geneva, United Nations, σελ. 5.

29. O.E.C.D., 1994, "Bureaucratic Barriers to entry: Foreign investment in Central and Eastern Europe", O.E.C.D. working papers, vol. 2, No 82, Paris 1994, σελ. 1-22.

30. Subhash C. Jain-Lewis R. Tucker, 1994, "Market opportunities in Eastern Europe: Multinational Corporations Response", στο P. J. Buckley-Pervez N. Ghauri, (επιμ.), "The Economics of Change in east and Central Europe: Its impact on International Business", London, Academic Press, σελ. 391.

31. Klaus M. Schmidt-Monika schnitzer, 1993, "Privatization and Management Incentives in the Transition Period in Eastern Europe", Journal of Comparative Economics, vol 17, 1993, σελ. 264-287. και Carl H. McMillan, 1993, "The role of Foreign Direct Investment in the transition from planned to market economies", Transnational Corporations, n 3, December 1993, σελ. 97-119.

32. UNCTAD, 1997, "Survey of Best practices in Investment promotion", Geneva, United Nations publication.

Επίσης βλέπε αποτελέσματα άλλων ερευνών την παρουσίαση που γίνεται στο European Bank for Reconstruction and Development, 1994, "Transition Report", October, London, E.B.R.D. publications, σελ. 130.

καταγράφει τις θέσεις των τελευταίων για την επιρροή διαφόρων θετικών ή αρνητικών παραγόντων στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Είναι χαρακτηριστικό ότι στους θετικούς παράγοντες κατέταξαν το χαμηλό εργατικό κόστος σε συνδυασμό με τις υψηλού επιπέδου δεξιότητες του εργατικού δυναμικού ενώ στα αρνητικά στοιχεία κατέταξαν την έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης των ξένων επενδυτών, τις συχνές αλλαγές νόμων και κανονισμών, την περιορισμένη χορήγηση χρηματοδοτικών κινήτρων και την ελλιπή υποδομή³³.

Τέτοιου είδους προβλήματα αναφέρονται και σε άλλες χώρες, ωστόσο η έλλειψη προγενέστερης εμπειρίας λειτουργίας στις αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης συνεπάγεται μεγάλο βαθμό “ψυχικής απόστασης”, (για να χρησιμοποιήσουμε τον όρο της σχολής της Ουψάλα), για τους περισσότερους αλλοδαπούς επενδυτές και καθιστά απαραίτητη την ανάπτυξη ποικίλων μορφών συνεργασίας με τις εγχώριες εταιρείες προκειμένου να επιμεριστεί ο επιχειρηματικός κίνδυνος.

Υπάρχουν, εν δυνάμει, στα κράτη του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού όλα εκείνα τα στοιχεία που μπορούν να λειτουργήσουν θετικά για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων, ωστόσο απαιτείται μία μακροπρόθεσμη προσπάθεια οργάνωσης και βελτίωσής τους για να καταστούν συμβατά με το δυναμικά εξελισσόμενο Διεθνές οικονομικό σύστημα. Για παράδειγμα η συγκρότηση ολοκληρωμένων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων απαιτεί την βελτίωση του επιπέδου παροχής υπηρεσιών των εγχώριων εταιρειών (καθώς και την ενίσχυση του εγχωρίου ανταγωνισμού), όπως και την προώθηση προγραμμάτων βελτίωσης των δεξιοτήτων του εργατικού δυναμικού. Το υψηλό συναλλακτικό κόστος, (λόγω της ύπαρξης σημαντικών ατέλειων στην λειτουργία της αγοράς), καθιστά αναγκαία την εισαγωγή σύγχρονων κανόνων ρύθμισης της επιχειρηματικής δράσης αλλά και την εγρήγορση του κράτους τόσο στον ελεγκτικό του ρόλο όσο και στον ρόλο του ως αρωγού του ιδιωτικού τομέα. Τέλος, στα πλεονεκτήματα τοποθεσίας δεν αρκεί η γεωγραφική

33. Μέ βάση εξάλλου έρευνα της Ένωσης Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος, για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Ελληνικές Εταιρείες στα Βαλκάνια, ως σημαντικότεροι αρνητικοί παράγοντες προβάλλουν “η πολιτική και οικονομική αστάθεια” “η έλλειψη διαφάνειας-διαφθορά”, “η ανεπαρκής υποδομή” καθώς και “το ανεπαρκές νομικά και διοικητικό πλαίσιο που διέπει τις ξένες επενδύσεις”. Βλέπε Federation of Industries of Northern Greece, 1998 “Research into the Disincentives that Greek Companies face in their business activities in SECI countries (Southeast European Cooperative Initiative”, Thessaloniki, December, page, 2.

γειννίαση της περιοχής με την Δυτική Ευρώπη αλλά χρειάζονται έργα υποδομής που θα βοηθήσουν στην συγκρότηση περιφερειακών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων που υπερβαίνουν τα εθνικά σύνορα.

Επανέρχεται όμως και η αναγκαιότητα όχι απλώς της ύπαρξης νέων θεσμών αλλά της άρθρωσης κατάλληλων μηχανισμών υποστήριξης τους. Η προώθηση εξάλλου της ιδέας του “εθνικού επιχειρηματικού δικτύου”³⁴, επικουρεί στην συγκρότηση σταθερών οικονομικών συνεργασιών μεταξύ των Διεθνικών επιχειρήσεων και των εγχώριων εταιρειών. Μ’ αυτό τον τρόπο επιτυγχάνεται η λειτουργική ενσωμάτωση των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα με καλύτερες προοπτικές κι όχι με την λογική της χρησιμοποίησής τους ως οικονομική εφεδρεία συναρμολόγησης ενδιάμεσων προϊόντων, εντάσης εργασίας.

Στα κεφάλαια που ακολουθούν πραγματοποιείται κριτική ανάλυση των επενδυτικών πολιτικών της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας, προκειμένου να διαφανούν οι αδυναμίες των νομοθεσιών των δύο τελευταίων χωρών μετά το 1989. Επιχειρείται έτσι, η κατανόηση των πολιτικών της Ρουμανίας και τη Βουλγαρίας έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου, στην ιστορική τους διαδρομή προκειμένου ν’ αναδειχθούν οι διαφορές και οι ομοιότητες μεταξύ των διαφόρων χρονικών περιόδων αλλά και να προταθούν νέοι τρόποι προσέλκυσης ξένων επενδύσεων στα δύο κράτη.

34. Με τον όρο επιχειρηματικά συστήματα ο Whitley αναφέρεται σε διακριτικά μορφώματα ιεραρχικών-αγοραίων σχέσεων που θεσμοποιούνται ως σχετικά επιτυχημένες μορφές οργάνωσης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε διαφορετικά περιβάλλοντα δράσης”. Σε ετούτη την εργασία προτιμάται ο όρος “εθνικά επιχειρηματικά δίκτυα” τόσο για να υπογραμμιστούν οι έντονες διαφοροποιήσεις από κράτος σε κράτος όσο και γιατί ο όρος σύστημα αποδίδει συγκρότηση με τελειότητα εσωτερικής οργάνωσης και επαναληπτικότητα a priori δωθείσας διακριτής εξωτερικής μορφής των αγοραίων συναλλαγών. Υπάρχουν ωστόσο σημαντικές διαφορές στον τρόπο οργάνωσης των επιχειρηματικών δικτύων.

Η άμεση επαφή επιχειρήσεων και κρατικής γραφειοκρατείας εντός των εθνικών επιχειρησιακών δικτύων διευκολύνει την άμεση ανταλλαγή πληροφοριών, τον συντονισμό δράσης, την έγκαιρη επισήμανση λαθών καθώς και την αποφυγή χειρισμών που διευρύνουν τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Συστατικό στοιχείο του δικτύου αυτού δεν είναι μία αυστηρά προκαθορισμένη οικονομική συνταγή αλλά “οικονομικά πλαίσια ανάλυσης και δράσης” που ερείδονται σε κοινές αντιλήψεις για αιτιακές συνδέσεις συγκεκριμένων οικονομικών μέτρων και αποτελεσμάτων καθώς και σε κοινές πεποιθήσεις για τα όρια της κρατικής παρέμβασης και των μορφών διασύνδεσης της με την κοινωνία και την πολιτική.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3°

ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΤΗΣ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΟΥ ΚΑΘΕΣΤΩΤΟΣ ΤΟΥ ΥΠΑΡΚΤΟΥ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΥ (1990-1998)

3.1 Το Βουλγαρικό πλαίσιο προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύσεων πριν την συστημική αλλαγή του 1989

Το Διάταγμα για την οικονομική συνεργασία μεταξύ Βουλγαρικών νομικών προσώπων και αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων (Διάταγμα Ν° 535/1980), απετέλεσε το πρώτο σημαντικό ρυθμιστικό πλαίσιο των ξένων επενδυτικών δραστηριοτήτων στην Βουλγαρική επικράτεια, υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού¹. Το Διάταγμα αυτό ακύρωσε το προγενέστερο Διάταγμα 1196 του 1974 για την οικονομική, παραγωγική και τεχνική συνεργασία μ' αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα, αποσκοπώντας (1° άρθρο του 535/1980), στην ενθάρρυνση της οικονομικής συνεργασίας μεταξύ Βουλγαρικών νομικών προσώπων και αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων διαμέσου της δημιουργίας ευνοϊκών πιστωτικών, οικονομικών, νομικών, τελωνειακών, δασμολογικών κι άλλων συνθηκών, για την οργάνωση αμοιβαία ωφέλιμης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Σε κάθε περίπτωση τα συμβόλαια που καλούνταν να υλοποιήσουν αυτή την συνεργασία, έπρεπε ν' αποβλέπουν στην βελτίωση του επιστημονικού και τεχνικού επιπέδου της παραγωγής, στην καλύτερευση της αποδοτικότητας, στην βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, ενώ παράλληλα έπρεπε να διευρύνουν τις εξαγωγικές δυνατότητες των επιχειρήσεων που θ' απέφεραν συναλλαγματικά οφέλη και θα ικανοποιούσαν τις ανάγκες της εθνικής οικονομίας (άρθρο 3)².

Η επισήμανση της οργάνωσης οικονομικής δράσης σ' αμοιβαία ωφέ-

1. "Decree No 535 for economic cooperation between bulgarian juridical persons and foreign juridical and physical persons", Publised on state Gazette No25 of 28the March 1980, Sofia.

2. *ibid*, Decree No 535/1980, άρθρο 3.

λιμη βάση για τους εταίρους της μεικτής επιχείρησης, θεωρείται τόσο σημαντική ώστε επαναλαμβάνεται και στο μεταγενέστερο Διάταγμα Ν° 31/1987, που αφορά την οικονομική δράση των αυτο-διαχειριζόμενων οικονομικών οργανισμών μ' αλλοδαπή επενδυτική συμμετοχή (άρθρο 1 του Διατάγματος 31/1987)³.

Υπογραμμιζόταν έτσι η ανάγκη ισότιμης παρουσίας των εγχώριων κι αλλοδαπών εταίρων στην κάθε μεικτή επιχείρηση. Το τρωτό σημείο ίσως των δεσμεύσεων του πρώτου άρθρου του διατάγματος 535/1980 ήταν ότι δεν συγκεκριμένοποιούνταν οι ευνοϊκές συνθήκες που προβλέπονταν από το ίδιο το διάταγμα μ' αποτέλεσμα την διατήρηση της επενδυτικής αβεβαιότητας.

Στο δεύτερο άρθρο του διατάγματος 535/1980 αναφέρονταν οι μορφές της οικονομικής συνεργασίας των εταίρων σε μία μεικτή επιχείρηση, που ήταν η παραγωγή, η επιστημονική-τεχνική δράση, το μάρκετινγκ αλλά κι άλλα είδη συνεργασίας στους τομείς της βιομηχανίας, της γεωργίας, των κατασκευών, του εμπορίου, των μεταφορών, των υπηρεσιών και του τουρισμού. Μ' αυτό τον τρόπο παρέχονταν μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης διάφορων μορφών οικονομικής συνεργασίας των μεικτών επιχειρήσεων, (διευρύνοντας έτσι και τα περιθώρια διαπραγματεύσεων μεταξύ των εταίρων), ενώ δεν πραγματοποιούνταν καθορισμός τομέων προτεραιότητας που άλλωστε περιείχε τον κίνδυνο μη-ανταπόκρισης στο αλλοδαπό επενδυτικό ενδιαφέρον.

Ακολούθως το τέταρτο άρθρο προσδιόριζε τους τρόπους συγκρότησης οικονομικής συνεργασίας που ήταν είτε η υπογραφή συμβολαίου βιομηχανικής συνεργασίας που αποσκοπούσε στην μακροπρόθεσμη επιστημονική-τεχνική, παραγωγική και εμπορική, (αμοιβαία ωφέλιμη), συνεργασία (άρθρο 4, παρ. α'), είτε η δημιουργία μεικτής επιχείρησης με κοινή οικονομική δράση των μερών που την αποτελούσαν και τα οποία συνεισέφεραν στην συγκρότησή της και συμμετείχαν στα κέρδη και τις ζημιές της (άρθρο 4, παρ. β').

Η έγκριση υλοποίησης της οικονομικής συνεργασίας των εγχώριων και αλλοδαπών εταίρων, είχε ανατεθεί στο Υπουργικό Συμβούλιο της χώρας (άρθρο 5), υπογραμμίζοντας έτσι τον έντονα κρατικό-διοικητικό-παρεμβα-

3. "Decree No 31 on the economic activity of self-managing economic organizations with foreign investment participation in the people's republic of Bulgaria", Published in State Gazette No 50 of 30th June 1987, άρθρο 1, Sofia.

τικό ρόλο ήδη από την έναρξη πραγματοποίησης της συνεργασίας.

Οι διαφορές που ανεφύονταν μεταξύ των εταίρων στις διάφορες μορφές οικονομικής συνεργασίας, επιλύονταν με βάση το συμβόλαιο της οικονομικής συνεργασίας κι αν τούτο δεν ήταν εφικτό με συμφωνία μεταξύ των εταίρων ή σε περίπτωση αδιεξόδου κι αυτής της προσπάθειας με διαιτησία (άρθρο 6). Είναι σημαντικό ότι παρέχονταν η δυνατότητα στους εταίρους να αποδείξουν την καλή τους πίστη, αλλά και την βούλησή τους να μὴ διακοπεί η συνεργασία τους, αναλαμβάνοντας απευθείας διαβουλεύσεις μεταξύ τους, δηλαδή επιδιώκοντας μία μη-νομική λύση, αποκαλύπτοντας ταυτόχρονα τα όρια των υποχωρήσεων και των διεκδικήσεων του κάθε εταίρου.

Το περιεχόμενο του συμβολαίου που συγκροτούσε την μεικτή επιχείρηση καταγράφονταν στα άρθρα 7-20 του δευτέρου κεφαλαίου του Διατάγματος 535/1980. Η διαφοροποίηση ωστόσο μεταξύ των μεικτών επιχειρήσεων που αποτελούν νομικά πρόσωπα κι αυτών που δεν αποτελούν νομικά πρόσωπα είναι προβληματική και δεν εξειδικεύεται στο Διάταγμα. Με βάση ωστόσο την ερμηνεία του Βουλγαρικού Εμπορικού Επιμελητηρίου και του οδηγού για τις μεικτές επιχειρήσεις που το τελευταίο εξέδιδε, θεωρείται ότι στην περίπτωση που η μεικτή επιχείρηση δεν δημιουργεί νέο νομικό πρόσωπο, οι εταίροι είχαν απεριόριστη ευθύνη, ενώ σ' αυτήν που αποτελεί νομικό πρόσωπο οι εταίροι είχαν περιορισμένη ευθύνη. Στην πρώτη περίπτωση το ανώτατο όριο λειτουργίας της επιχείρησης ήταν τα 15 έτη (άρθρο 8), αν και δίδονταν η δυνατότητα επιμήκυνσης του χρονικού διαστήματος λειτουργίας μετά από αίτημα των μερών που την συγκροτούσαν και με άδεια του Υπουργικού Συμβουλίου.

Η αλλοδαπή συμμετοχή στην προαναφερθείσα μορφή συνεργασίας μπορούσε να υπερβεί το 50% του συνολικού κεφαλαίου (άρθρο 9, παρ. γ'), στοιχείο ενθαρρυντικό συγκριτικά με τις περισσότερες συντηρητικές προβλέψεις των νομοθεσιών για τις ξένες επενδύσεις των υπολοίπων ευρωπαϊκών σοσιαλιστικών χωρών.

Ωστόσο την θετική αυτή ρύθμιση διαδεχόταν το άρθρο 10 που αναφερόταν στον τρόπο διοίκησης των επιχειρήσεων προβλέποντας δύο όργανα διοίκησης, το Διοικητικό Συμβούλιο και το Συμβούλιο των Διευθυντών. Το άρθρο προέβλεπε ότι οι πρόεδροι και των δύο οργάνων έπρεπε να είναι Βούλγαροι πολίτες (άρθρο 10, παρ. γ'), ενώ το άρθρο 12 (παρ. α'), όριζε ότι οι όποιες αποφάσεις της επιχείρησης απαιτούσαν ομοφωνία και των δύο

διοικητικών οργάνων προσδίδοντας έτσι γραφειοκρατική ακαμψία αλλά και χρονική καθυστέρηση στην λήψη σημαντικών αποφάσεων ενώ ταυτόχρονα επιβάρυνε το κλίμα αμοιβαίας καχυποψίας μεταξύ των εγχώριων και αλλοδαπών Εταίρων. Το Συμβούλιο των Διευθυντών έπρεπε να συνεδριάζει τουλάχιστον μία φορά ετησίως και να καθορίζει τις κύριες κατευθυντήριες γραμμές δράσης της επιχείρησης, όφειλε να διορίζει τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, και να εγκρίνει τον ετήσιο ισολογισμό και την διανομή των κερδών (άρθρο 11, παρ. α'), ενώ το Διοικητικό Συμβούλιο ασχολούνταν με την ρύθμιση των καθημερινών τρέχοντων ζητημάτων της επιχείρησης (άρθρο 11, παρ. β').

Συνειδητοποιώντας ίσως την έλλειψη επαρκών πόρων εγχώριας χρηματοδότησης ο Βούλγαρος νομοθέτης προέβλεψε την δυνατότητα παροχής πιστώσεων στην επιχείρηση κι από ξένες τράπεζες (άρθρο 14), ρύθμιση που επαναλαμβάνεται και στο μεταγενέστερο διάταγμα 31/1987 (άρθρο 14). Τέλος, ο κάθε εταίρος μπορούσε να χρησιμοποιήσει τα κέρδη που του αναλογούσαν κατά βούληση, ενώ ο αλλοδαπός επενδυτής μπορούσε να τα μεταφέρει εκτός της Βουλγαρικής επικρατείας (άρθρο 19).

Το τρίτο κεφάλαιο του Διατάγματος 535/1980 αφορούσε τις μεικτές επιχειρήσεις που δημιουργούσαν νέα, αυτοτελή, νομικά πρόσωπα και που αναπόφευκτα συγκέντρωναν το ενδιαφέρον των ξένων επιχειρηματιών. Το Διάταγμα αναφερόταν στο περιεχόμενο του συμβολαίου συγκρότησης των επιχειρήσεων (άρθρο 21), στους τρόπους συνεισφοράς των εταίρων στην δημιουργία της (άρθρο 22), αλλά και στην λήψη των αποφάσεων της επιχείρησης με ομόφωνη γνώμη και των δύο διοικητικών οργάνων (άρθρο 25)⁴.

Σύμφωνα με το άρθρο 30 του 535/1980 οι εργασιακές σχέσεις και τα θέματα κοινωνικής ασφάλισης των Βούλγαρων πολιτών που εργάζονταν στις μεικτές επιχειρήσεις, προσδιορίζονταν από το Βουλγαρικό δίκαιο, ενώ στις εργασιακές σχέσεις μεταξύ αλλοδαπών εργαζομένων και επιχειρήσεων εφαρμόζονταν οι προβλέψεις του συμβολαίου εργασίας που είχαν υπογράψει οι πρώτοι καθώς και τυχόν υπάρχουσες και σχετικές ρυθμίσεις του συμβολαίου συγκρότησης της μεικτής επιχείρησης (άρθρο 31). Το ποσό ασφάλισης των εργαζομένων στις επιχειρήσεις οριζόταν στο 20% του μισθού τους (άρθρο 33, παρ. β') και καταβάλλονταν από τους εταίρους (άρθρο 33, παρ. α'). Η διάκριση αυτή μεταξύ ημεδαπών και αλλοδαπών εργαζομένων επιχειρούσε

4. op. cit, "East-West joint ventures", 1988, United Nations, σελ. 130-131.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 10

ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΕΣ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ (έως 31/12/1987)

Επωνυμία κοινοπραξίας	Έτος ίδρυσης	Επωνυμία ξένου εταίρου	Ποσοστό συμμετοχής	Επωνυμία βουλγάρου εταίρου	Ποσοστό συμμετοχής	Τύπος δραστηριότητας
1. FANUC-MACHINEX LTD	1981	Fujitsu Franuc (Ιαπωνία)	50%	F.T.O. Machinoexport-ZMM Production-Izot Production	50%	Συντήρηση εργαλείων και μηχανών
2. TANGRA	1981	Tangra S.A. (Ελβετία)	20%	Neftochim Burgas-Cimimport	80%	Παραγωγή και εξαγωγή πλαστικών και μεταλλικών προϊόντων και μηχανών
3. Sofia - Mitsukoshi	1982	Maruichi Shoji - Mitsubishi (Ιαπωνία)	49%	11 Βουλγαρικές Επιχειρήσεις	51%	Σχεδιασμός, παραγωγή, διανομή και εξαγωγή καταναλωτικών προϊόντων - Εμπορικές δραστηριότητες
4. Futex LTD	1984	Fukazawa Chemical Laboratory (Ιαπωνία)	50%	Tekhnika	50%	Παραγωγή, πώληση και εξαγωγή, ειδικών λαδιών μηχανών
5. Chimtrade LTD	1984	Dow Chemical Co (ΗΠΑ)	Μή διαθέσιμα	F.T.O. Chimimport F.T.O. Chinkopiekt	Μή διαθέσιμα	Παραγωγή, Εμπόριο, Εξαγωγές-Εξαγωγές, τεχνική βοήθεια, μάρκετινγκ για χημικές και φαρμακευτικές βιομηχανίες.
6. SYSTEMATICS	1984	Honeywell (ΗΠΑ)	40%	Υπουργείο Χημικής Βιομηχανίας	60%	Σχεδιασμός και παραγωγή συστημάτων αυτοματισμού και ελέγχου
7. ESE/ELPROM SORMEL Electronimpex	1984	Sormell (ΗΠΑ)	Μή διαθέσιμα	SEC Elprom- SEC Electronimpex	Μή διαθέσιμα	Σχεδιασμός διανομής πωλήσεις, εκπαίδευση προσωπικού σε βιομηχανίες παραγωγής ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών προϊόντων

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 10

Επωνυμία κοινοπραξίας	Έτος ίδρυσης	Επωνυμία ξένου εταιρίου	Ποσοστό συμμετοχής	Επωνυμία βουλγάρου εταιρίου	Ποσοστό συμμετοχής	Τύπος δραστηριότητας
8. APV-BIOINVEST	1985	Apv-Paracel Intl. (Ηνωμένο Βασίλειο)	55%	Bioinvest	45%	Μηχανικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε επιχειρήσεις βιοτεχνολογικών συστημάτων κλιματισμού Σχεδιασμός, παραγωγή και πώληση εξοπλισμού ραντάρ για πλοία Παραγωγή και μάρκετινγκ ιατρικού εξοπλισμού
9. Άγνωστη	1987	Sprey-Marine (Ολλανδία)	Μή διαθέσιμα	Electron Kombinat	Μή διαθέσιμα	
10. Medicom Systems	1987	Tokyo-Maruiichi (Ιαπωνία)	49%	Technika-Institute for Technical Cybernetics (Βουλγαρικής Ακαδημίας Επιστημών)	51 %	
11. BIMAX	1987	Hollis Industries (Ηνωμ. Βασίλειο)	Μή διαθέσιμα	Bulgarian Industrial Association-Economic Bank	Μή διαθέσιμα	Εμπόριο μηχανολογικού εξοπλισμού-αναγώριση επενδυτικών σχεδίων στην Βουλγαρία και σε τρίτες χώρες Εμπόριο σε πρώτες ύλες ανταλλακτικά και νέες τεχνολογίες
12. BIOCHEM	1987	Billy Brothers International (Ηνωμ. Βασίλειο)	Μή διαθέσιμα	Biotechnical and chemical Industry	Μή διαθέσιμα	Ανάπτυξη και παραγωγή συστημάτων ελέγχου μηχανών
13. Festo-Machinex	1987	Festo Maschinen Fabrik (Αυστρία)	Μή διαθέσιμα	Hidraulika	Μή διαθέσιμα	Ανάπτυξη και παραγωγή συστημάτων ελέγχου μηχανών
14. MEDATEK	1987	BIK Gulden Lomborg (Ομοσπονδιακή Δημοκρατία Γερμανίας)	Μή διαθέσιμα	Medical Academy	Μή διαθέσιμα	Ανάπτυξη και παραγωγή ιατρικού εξοπλισμού
15. Μη-Διαθέσιμη	1987	Perlis-Lambert Co (Βέλγιο)	Μή διαθέσιμα	Central Co-operative Union - Ko-opizkoruvan subsidiary	Μή διαθέσιμα	Διάθεση τεχνολογίας και εξοπλισμού για παραγωγή χυμών

α. Στοιχεία από "East - West Joint-ventures", Economic Commission for Europe" U.K. N. York, 1988, σ. 75.

την μείωση του βαθμού επιρροής των μεικτών επιχειρήσεων στους Βούλγαρους πολίτες (αλλά και την αποφυγή δημιουργίας προνομιούχων και μη-προνομιούχων εργαζομένων), ωστόσο δρούσε αρνητικά στην συγκρότηση ενός κοινού εργασιακού υπόβαθρου, στην άρθρωση μιας συλλογικής ταυτότητας μεταξύ των εργαζομένων στις μεικτές επιχειρήσεις.

Η φορολόγηση των κερδών των μεικτών επιχειρήσεων είχε οριστεί στο 20% (άρθρο 37, παρ. α'), αλλά επιβάλλονταν πρόσθετος φόρος 10% για το επαναπατριζόμενο ποσό των κερδών των αλλοδαπών εταίρων. Εκτός όμως από τον βασικό φόρο έπρεπε να υπολογιστούν και οι δημοτικοί φόροι καθώς και τα τέλη παροχής δημοσίων υπηρεσιών που ποικίλουν ανάλογα με την γεωγραφική περιοχή της οικονομικής δράσης της επιχείρησης (άρθρο 41).

Με την υποβολή δήλωσης των κερδών της μεικτής επιχείρησης προσδιοριζόταν από τις αρμόδιες κρατικές αρχές το ακριβές ποσό φορολόγησης και κοινοποιούνταν στην επιχείρηση, η οποία όμως είχε την δυνατότητα να το αμφισβητήσει εγγράφως εντός δύο εβδομάδων (άρθρο 42, παρ. γ'). Η διαδικασία εξέτασης του αιτήματος ανατείνονταν σε ειδική επιτροπή η οποία ωστόσο δεν ήταν αμιγώς δικαστική καθώς μόνο ο πρόεδρος της ήταν δικαστικός ενώ τα υπόλοιπα δύο μέλη της προέρχονταν από το Υπουργείο των Οικονομικών και το Υπουργείο του Ξένου Εμπορίου. Η απόφαση που ελάμβανε η επιτροπή ήταν οριστική και δεν μπορούσε ν' αμφισβητηθεί σ' άλλο όργανο ή επιτροπή (άρθρο 42, παρ. γ').

Η πρώτη μεικτή επιχείρηση με αλλοδαπή συμμετοχή συγκροτήθηκε λίγο μετά την εφαρμογή του διατάγματος 535/1980 μεταξύ της Βουλγαρικής ZMM και της Ιαπωνικής Fujitsu Fanuk (1981). Η νέα επιχείρηση ήταν το επιστέγασμα επιχειρησιακών επαφών των δύο εταίρων ήδη από το 1974 κι αποτελούσε έτσι κορύφωση της στρατηγικής της "αλυσίδας εγκατάστασης" που αποσκοπούσε στην υπέρβαση των εμποδίων της "ψυχικής απόστασης" μεταξύ επιχειρήσεων διαφορετικής εθνικής προέλευσης.

Σύντομα ακολούθησαν κι άλλες μεικτές επιχειρήσεις⁵ (Πίνακας Ν° 10), που δραστηριοποιούνταν σε διάφορους τομείς από τον σχεδιασμό προϊόντων και την παραγωγή, έως την διεξαγωγή εμπορικών συναλλαγών και το

5. E. Razvigorova - I. Nenov - J. Djarova - M. Borrisova, 1991, "Joint ventures in Bulgaria", στο E. Razvigorava-Gottfield W. Laudon, (επιμ.), "East-West joint ventures: The New Business environment", USA, Blackwell Public., σελ. 62-63.

μάρκετινγκ⁶. Η ενασχόληση αυτών των μεικτών επιχειρήσεων με διάφορες οικονομικές δραστηριότητες, διεύρυνε τις δυνατότητες συνεργασίας μ' εγχώριες εταιρείες, ενώ ταυτόχρονα αποσκοπούσε στην μείωση του συναλλαγματικού κόστους και των ατελειών της αγοράς διαμέσου της εσωτερικοποίησης παροχής υπηρεσιών που οι εγχώριες εταιρείες αδυνατούσαν να προσφέρουν⁷.

Στην προσπάθεια της, η Βουλγαρική κυβέρνηση, ν' αναβαθμίσει την συμμετοχή των εγχώριων εταιρειών στις μεικτές επιχειρήσεις (αλλά και να βελτιώσει την παροχή υπηρεσιών και αγαθών), ίδρυσε την Βουλγαρική Βιομηχανική Ένωση το 1985⁸ ενώ με τα διατάγματα Ν° 12/1982 (για την δημιουργία μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων) και Ν° 33/1985⁹ (για την βελτίωση των συνθηκών λειτουργίας τους), προσπάθησε να συγκροτήσει την απαραίτητη υποστηρικτική εγχώρια βιομηχανία. Ίσως ν' αναμενόταν ότι η διευρυμένη επικοινωνία αλλά και η ανταλλαγή αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ εγχώριων εταιρειών και μεικτών επιχειρήσεων θα μεγιστοποιούσε τα τεχνολογικά οφέλη για την Βουλγαρική οικονομία. Την περίοδο 1982-1984, δημιουργήθηκαν 188 μικρομεσαίες εγχώριες επιχειρήσεις ενώ μετά την εφαρμογή του Διατάγματος Ν° 33/1985 δημιουργήθηκαν 160 επιχειρήσεις μ' επίπεδα παραγωγικότητας πολύ καλύτερα από τις υπόλοιπες Βουλγαρικές εταιρείες¹⁰.

Όπως ωστόσο αναφέρθηκε, τ' αποτελέσματα εφαρμογής του Διατάγματος 535/1980 δεν ήταν τόσο ευνοϊκά όσο αναμενόταν. Ο τρόπος εξεύρεσης ξένων επενδυτών για την συγκρότηση μεικτών επιχειρήσεων δεν λάμβανε χώρα με την χρήση κριτήριων αγοράς, ούτε συνήθως εκπονούνταν μελέτες σκοπιμότητας για την πραγματοποίηση κοινών επιχειρηματικών

6. Σύμφωνα με στοιχεία η πιο διαδεδομένη μορφή συνεργασίας Βουλγαρικών επιχειρήσεων μ' αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα ήταν η συμπαραγωγή ακολουθούμενη από την διανομή εξοπλισμού, έως το 1983, οπότε οι μεικτές επιχειρήσεις ανήλθαν στην δεύτερη θέση, *ibid*, E. Razvigorova et al, 1991, σελ. 60.

7. Γενικότερα η πολιτική προώθησης "επενδυτικών θυλάκων" θεωρούνταν ιδεώδης τόσο για την διατήρηση του απόλυτου κρατικού ελέγχου στην εισροή επενδυτικών κεφαλαίων, όσο και για την παροχή της υψηλής τεχνικής υποδομής που δεν μπορούσε να λάβει χώρα σ' ολόκληρη την εθνική επικράτεια.

8. Derek C. Jones - Mieke Meurs, 1991, "On entry of New firms in Socialist Economies: Evidence from Bulgaria", *Soviet Studies*, vol. 43, n. 2, σελ. 318.

9. Derek Jones - Charles Rock, 1994, "Privatization in Bulgaria", στο S. Estrin (επιμ.), "Privatization in central and Eastern Europe", Longman, U.K., σελ. 312.

10. *op. cit*, D. Jones-Mieke Meurs, 1991, σελ. 320. Επίσης βλέπε Ilse Grosser, 1989, "Economic Reforms in Bulgaria", Vienna Institute for Comparative Economic Studies, March.

δραστηριοτήτων. Ίσως αυτός ήταν ο λόγος για τον οποίο στο όγδοο άρθρο του μεταγενέστερου Διατάγματος 31/1987 προβλέφθηκε ρύθμιση για να γίνεται η επιλογή των εταίρων με την χρήση σύνθετων οικονομικών, τεχνικών και τεχνολογικών μελετών. Ωστόσο και πάλι οι ενδογενείς οργανωτικές και διοικητικές αδυναμίες των Βουλγαρικών εταιρειών, καθώς και η έλλειψη γνώσης για την λειτουργία τους υπό συνθήκες οικονομίας της αγοράς, αποτέλεσαν εμπόδιο στην εξεύρεση του κατάλληλου τύπου οικονομικής συνεργασίας με ξένες εταιρείες.

Το Διάταγμα 31/1987 για την οικονομική δραστηριότητα των αυτοδιαχειριζομένων οικονομικών οργανισμών με αλλοδαπή συμμετοχή στην Λαϊκή Δημοκρατία της Βουλγαρίας, προσπάθησε να εμβαθύνει την οικονομική συνεργασία αλλοδαπών και εγχώριων επιχειρήσεων. Αποτέλεσε δημιούργημα της ανάγκης προώθησης των οικονομικών μεταρρυθμίσεων αλλά και της προσπάθειας επαναπροσδιορισμού της θέσης της επιχείρησης στο σύστημα κεντρικού σχεδιασμού του υπαρκτού σοσιαλισμού.

Οι στόχοι του διατάγματος που καταγράφονται αριθμητικά σε ξεχωριστό άρθρο (άρθρο 2), συνιστούν πρόοδο σε σχέση με τον τρόπο αναφοράς τους στο άρθρο 3 του Διατάγματος 535/1980, ενώ περιελάμβαναν και νέους τρόπους συνεισφοράς του αλλοδαπού κεφαλαίου στην Βουλγαρική οικονομία.

Πιό συγκεκριμένα η οικονομική συνεργασία μεταξύ εγχώριων και αλλοδαπών επιχειρήσεων απέβλεπε στα εξής κάτωθι:

α) Τεχνολογική και τεχνική αναβάθμιση της παραγωγής καθώς και πραγματοποίηση νέων τεχνολογικών επιτευγμάτων.

β) Βελτίωση της ποιότητας και της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων καθώς και επέκταση των εξαγωγών και αύξηση των συναλλαγματικών εισροών στην χώρα.

γ) Ανάπτυξη του τομέα παροχής υπηρεσιών και εισαγωγή μοντέρνων συστημάτων οργάνωσης και διαχείρισης των οικονομικών δραστηριοτήτων καθώς και εκπαίδευση του προσωπικού.

δ) Εξοικονόμηση ανθρώπινου δυναμικού, ενέργειας, υλικών και πόρων που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία με στόχο την αύξηση του κέρδους.

Προκειμένου να επιτευχθούν οι προαναφερθέντες στόχοι, το άρθρο 3 (παρ. α'), διεύρυνε τις μορφές οικονομικής συνεργασίας, προσθέτοντας στις

μεικτές επιχειρήσεις, τις συμφωνίες λήσινγκ, όλα τα είδη ξένης επενδυτικής συμμετοχής και διάφορους τύπους βιομηχανικής συνεργασίας. Προκειμένου δε, ν' αντιπαρέλθουν οι μεικτές επιχειρήσεις το επίμαχο σημείο της διαρροής τεχνολογικών γνώσεων (που απέτρεπε την μεταφορά τεχνολογιών αιχμής), υπογραμμιζόταν στο άρθρο 5 (παρ. α') ότι τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας των αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων) τελούσαν υπό την προστασία τόσο του Βουλγαρικού νόμου, όσο και των Διεθνών Συνθηκών στις οποίες η Βουλγαρία ήταν Συμβαλλόμενο Μέρος.

Τό άρθρο ωστόσο αποτέλεσε προάγγελο των σημαντικών αλλαγών στον τρόπο δράσης του κράτους έναντι των αλλοδαπών επενδυτών. Η πρόβλεψη ότι τα κρατικά όργανα παρέχουν βοήθεια και προσφέρουν τις απαραίτητες διευκολύνσεις για την ενθάρρυνση των οικονομικών δραστηριοτήτων των αυτοδιαχειριζομένων οικονομικών οργανισμών με ξένη επενδυτική συμμετοχή, συνιστούσε απομάκρυνση από την αρνητική οριοθέτηση του κρατικού μηχανισμού έναντι του ξένου κεφαλαίου αλλά και μικρή, πλην όμως, σημαντική αλλαγή προς την κατεύθυνση της παροχής βοήθειας προς τους ξένους επενδυτές. Άλλωστε και το άρθρο 22 (παρ. α') του ίδιου διατάγματος όριζε ότι οι αρμόδιες τοπικές αρχές πρέπει να διευκολύνουν τις μεικτές επιχειρήσεις στην άμεση εξεύρεση και ενοικίαση κτιρίων για την δράση τους καθώς και κατοικιών για τις οικογένειες των αλλοδαπών εργαζομένων.

Το άρθρο 7 μείωνε τον κεντρικό ρόλο των κρατικών αρχών στην εξεύρεση του κατάλληλου ξένου επενδυτή για την ανάπτυξη κοινής οικονομικής δραστηριότητας μ' εγχώριες εταιρείες καθώς η επιλογή πραγματοποιούνταν από το διοικητικό όργανο του αυτο-διαχειριζόμενου οικονομικού οργανισμού, με βάση σύνθετες οικονομικές και τεχνικές μελέτες (άρθρο 8). Πέραν δηλαδή της ημι-αυτονόμησης των αυτο-διαχειριζόμενων οικονομικών οργανισμών από τον ασφυκτικό κρατικό εναγκαλισμό, εισάγονταν ουσιαστικά κριτήρια της οικονομίας της αγοράς στην επιλογή τόσο του τομέα οικονομικής δράσης όσο και του ξένου επενδυτή.

Η φορολόγηση των κερδών των μεικτών επιχειρήσεων μ' αλλοδαπή συμμετοχή είχε καθοριστεί στο 20% (άρθρο 26 του 31/1987), ενώ προβλεπόταν απαλλαγή από την υποχρέωση καταβολής δασμών για εισαγωγή πρώτων υλών, και εξοπλισμού που προοριζόταν για την παραγωγή προϊόντων προς εξαγωγή (άρθρο 18, παρ. α'), καθώς και απαλλαγή δασμών για

τον εξοπλισμό που εισάγονταν από αλλοδαπούς επενδυτές ως μέρος της συμμετοχής τους στην συγκροτούμενη μεικτή επιχείρηση (άρθρο 18, παρ. β').

Το θετικά διαμορφωμένο κλίμα του διατάγματος 31/1987, ενίσχυσε και το διάταγμα 2242/1987 για την Δημιουργία Ζωνών Ελευθέρου Εμπορίου¹¹. Η ιδέα δημιουργίας τέτοιων ζωνών (σαφώς επηρεασμένη από την προγενέστερη ουγγρική εμπειρία), απέβλεπε στην διεύρυνση των πρωτοβουλιών παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών αλλά και στην προώθηση ανάληψης εκείνων των εμπορικών δραστηριοτήτων που ήταν απαραίτητες για την διαφοροποίηση και αύξηση των Βουλγαρικών εξαγωγών (άρθρο 2, παρ. α').

Στις ζώνες αυτές, που μπορούσαν να δημιουργηθούν σε λιμάνια, Διεθνή αεροδρόμια, κέντρα μεταφορών, ξεχωριστές βιομηχανικές περιοχές ή και κατά μήκος κύριων αυτοκινητοδρόμων και σιδηροδρομικών γραμμών (άρθρο 4, παρ. α'), δραστηριοποιούνταν αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα, καθώς και αυτο-διαχειριζόμενοι οικονομικοί οργανισμοί σε συνεργασία με αλλοδαπά πρόσωπα (άρθρο 2, παρ. β').

Σύμφωνα με το τρίτο κεφάλαιο του Διατάγματος 2242/1987, ενθαρρύνονταν η εγκατάσταση εντός των ζωνών, παραγωγικών, εμπορικών κι άλλων (εξαγωγικού προσανατολισμού) οικονομικών δραστηριοτήτων (άρθρο 13, παρ. α'), ενώ ως κίνητρα παρέχονταν η πλήρης απαλλαγή καταβολής δασμών και τελών για εισαγωγές και εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών από και προς τις ζώνες, αλλά και μεταξύ των ζωνών (άρθρο 13, παρ. β'), όπως και απαλλαγή καταβολής φόρου, επί των κερδών, που προέρχονταν από παραγωγική, εμπορική ή άλλη οικονομική δράση (άρθρο 13, παρ. δ')¹².

Οι εργασιακές σχέσεις και τα θέματα κοινωνικής ασφάλισης των Βουλγαρων πολιτών που απασχολούνταν στις Ζώνες, διέπονταν από τον Βουλγαρικό νόμο, ενώ η συνολική εποπτεία των ζωνών ανήκε στα Υπουργεία Εμπορίου και Οικονομικών.

Η πιο σημαντική ωστόσο νομική μεταρρύθμιση που αφορούσε τις ξένες επενδύσεις υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού στην Βουλγαρία ήταν αυτή του Διατάγματος Ν° 56 της 24ης Φεβρουαρίου 1989 που αντι-

11. "Decree No 2242 on Free Trade Zones", Published in State Gazette, No 55 of 17th July 1987, Sofia.

12. Ωστόσο προβλέπονταν υποχρέωση καταβολής φόρου για αγαθά και υπηρεσίες που πωλούνταν από τις Ζώνες στην εγχώρια Βουλγαρική Αγορά.

κατέστησε το Διάταγμα 535/1980 και τις τροποποιήσεις που το τελευταίο υπέστη το 1988¹³.

Το Διάταγμα που αφορούσε όλα τ' αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα (άρθρο 3), εφαρμοζόταν σ' όλους τους τομείς της εθνικής οικονομίας (άρθρο 1, παρ. α') και απέδιδε συνθήκες ίσης οικονομικής και νομικής μεταχείρισης σ' όλες τις επιχειρήσεις (άρθρο 4, παρ. β') συμπεριλαμβανομένων και των αλλοδαπών επιχειρήσεων (μοναδική εξαίρεση, η δυνατότητα της μερικής ή ολικής εξαίρεσης από την εφαρμογή της ευνοϊκής αυτής διάταξης των δραστηριοτήτων αλλοδαπών προσώπων που προέρχονταν από κράτη που εφαρμόζαν μέτρα άνισης μεταχείρισης των Βουλγαρικών εταιρειών. Τέτοιες ωστόσο εξαιρέσεις λαμβάνονταν μόνο με απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου).

Αν ωστόσο το άρθρο 6 του Διατάγματος 31/1987 αποτέλεσε αφετηρία της αλλαγής του τρόπου δράσης του κρατικού μηχανισμού έναντι των αλλοδαπών επενδυτών, το άρθρο 5 του Διατάγματος 56/1989, ολοκλήρωσε αυτή την αλλαγή προβλέποντας ότι οι οικονομικές δραστηριότητες θα λαμβάνουν χώρα ως αποτέλεσμα του συνδυασμού του κρατικού σχεδιασμού, (και των στόχων κοινωνικο-οικονομικής ανάπτυξης που αυτός θέτει), με την ανεξαρτησία των εταιρειών και την λειτουργία των μηχανισμών της αγοράς. Ήταν η πρώτη, ίσως, φορά που αναγνωρίζονταν τόσο σημαντικός, σχεδόν ισότιμος, ρόλος στην λειτουργία των μηχανισμών της αγοράς υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού. Ωστόσο θεωρούνταν σχεδόν κι όχι πλήρως, ισότιμος αν ληφθούν υπόψη οι ρυθμίσεις του άρθρου 82 όπου επιφυλλασόταν σημαντικές αρμοδιότητες στον κρατικό μηχανισμό, ενώ το άρθρο 83 υπογράμιζε ότι οι κρατικές αρχές καθόριζαν τις κατευθυντήριες γραμμές για την συμμετοχή της χώρας στον Διεθνή καταμερισμό εργασίας και στην σοσιαλιστική οργάνωση. Πρόκειται λοιπόν για ρυθμίσεις που φανερώνουν την αδυναμία της κεντρικής κυβέρνησης να πείσει τους αλλοδαπούς επενδυτές ότι έχει συντελεσθεί ένας οριστικός και αμετάκλητος αναπροσανατολισμός της κρατικής οικονομικής δράσης καταπολεμώντας έτσι την επιχειρηματική αβεβαιότητα και τον πολιτικό κίνδυνο.

Οι διατάξεις που διέπουν την ξένη επενδυτική δράση αναφέρονται στο

13. Decree No 56 on Economic Activity, issued by the State Council of the People's Republic of Bulgaria, January 1989, στο United Nations, 1989, "Joint venture contracts, vol. 1: Guide on legal aspects of new forms of industrial cooperation", N. York.

πέμπτο κεφάλαιο του Διατάγματος και πιο συγκεκριμένα στα άρθρα 99 έως 126. Είναι δε χαρακτηριστικός ο τίτλος του κεφαλαίου καθώς δεν περιορίζεται μόνο στις μεικτές επιχειρήσεις αλλά αναφέρεται γενικά στις οικονομικές δραστηριότητες των ξένων και των μεικτών επιχειρήσεων, υποδηλώνοντας έτσι την σημαντική διεύρυνση των μορφών συνεργασίας μεταξύ εγχώριων εταιρειών κι αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων, καθώς και την δυνατότητα αυτόνομης αλλοδαπής επιχειρηματικής δράσης στην Βουλγαρική επικράτεια (άρθρα 99-101), μέσω ποικίλων μορφών (π.χ. θυγατρική, εμπορική αντιπροσωπεία). Η δυνατότητα λοιπόν αυτόνομης αλλοδαπής δράσης και ο πολλαπλασιασμός των επιτρεπόμενων μορφών εγχώριων εταιρειών που επέτρεπε το άρθρο 10 (παρ. β΄) του Διατάγματος αποσκοπούσε στην συγκρότηση συνεργασιών με μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα αλλά και στην ενίσχυση της δυναμικής ανάπτυξης της εγχώριας ιδιωτικής αγοράς.

Ο βασικός συντελεστής φορολόγησης των μεικτών επιχειρήσεων είχε οριστεί στο 30% (άρθρο 107), τα εισοδήματα από μερίσματα, μετοχές, τόκους και τεχνικές αμοιβές των αλλοδαπών προσώπων φορολογούνταν με 15% (άρθρο 10, παρ. α΄), ενώ τα κέρδη από την ανεξάρτητη οικονομική δράση αλλοδαπών προσώπων φορολογούνταν με ποσοστό 40% (άρθρο 108).

Τα κίνητρα προσέλκυσης των αλλοδαπών κεφαλαίων ήταν σαφώς διαφοροποιημένα από αυτά των Διαταγμάτων 535/1980 και 31/1987. Πιο συγκεκριμένα τα κέρδη που προέρχονταν από οικονομική δράση στις ζώνες ελεύθερου εμπορίου, απαλλάσσονταν από την υποχρέωση καταβολής φόρων μόνο για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας των επιχειρήσεων, ενώ μετά την παρέλευση αυτού του χρονικού διαστήματος φορολογούνταν με ποσοστό 20% (άρθρο 111). Φορολογική απαλλαγή πέντε χρόνων προβλέπονταν και για τα κέρδη των εταιρειών μ' αλλοδαπή συμμετοχή, εφόσον αυτές δραστηριοποιούνταν σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, όπως αυτοί προσδιορίζονταν από το Υπουργικό Συμβούλιο (άρθρο 112). Σημαντική ήταν και η δυνατότητα μεταφοράς των ζημιών της εταιρείας σ' ένα φορολογικό έτος, σε χρήσεις των επόμενων πέντε ετών (άρθρο 113), ενώ απαλλαγή της φορολογίας προβλεπόταν και για τα κέρδη που δωρίζονταν σε Βουλγαρικά πολιτιστικά, ερευνητικά και εκπαιδευτικά ιδρύματα καθώς και σε ταμεία αρωγής θυμάτων από φυσικές καταστροφές, ή σε ταμεία αποκατάστασης ιστορικών μνημείων στην Βουλγαρική επικράτεια (άρθρο 114).

Στο Διάταγμα 56/1989 υπήρχε επίσης η δυνατότητα απαλλαγής από την καταβολή δασμών για εισαγωγή πρώτων υλών και εξοπλισμού που προορίζονταν για παραγωγή προϊόντων προς εξαγωγή (άρθρο 118), ενώ επιβάλλονταν απαγόρευση απαλλοτριώσης επενδύσεων (εκτός από την περίπτωση δημόσιας ανάγκης που δεν μπορεί να υλοποιηθεί διαφορετικά και πάντα με την καταβολή αποζημίωσης σύμφωνα με το άρθρο 106 του Διατάγματος). Βεβαίως ο ξένος επενδυτής δεν εξασφαλιζόταν ουσιαστικά από το περιεχόμενο του άρθρου 106 καθώς το ποσό της αποζημίωσης καθορίζονταν από τα τοπικά δικαστήρια και μάλιστα δεν αναφέρονταν συγκεκριμένος τρόπος αξιολόγησης των περιουσιακών στοιχείων και ειδικά των άυλων πλεονεκτημάτων που συχνά εμπεριέχονται σ' αυτά.

Το άρθρο 123 του Διατάγματος επέτρεπε σε μεικτές επιχειρήσεις αλλά και σε αλλοδαπές θυγατρικές επιχειρήσεις, την κατασκευή και χρήση ακίνητων περιουσιακών στοιχείων για την άσκηση συγκεκριμένης επιχειρηματικής δράσης και για περιορισμένο χρονικό διάστημα μετά από άδεια του Υπουργικού Συμβουλίου. Αν και η ρύθμιση αυτή αποτελεί προόδο σε σχέση με τις προβλέψεις των Διαταγμάτων 535/1980 που αναγνώριζε το δικαίωμα αυτό μόνο στον Βούλγαρο εταίρο της μεικτής επιχείρησης, ωστόσο το άρθρο 126 δεν επιτρέπει την μεγιστοποίηση του οφέλους για τον αλλοδαπό επενδυτή καθώς απαγορεύει την κατοχή γης, δασικών εκτάσεων και υπόγειων πρώτων υλών. Η μερική πρόοδος του άρθρου 123 σε σχέση με παρελθούσες διατάξεις, περιορίζεται κι από την απαγόρευση πώλησης των ακίνητων περιουσιακών στοιχείων του αλλοδαπού επενδυτή (με την λήξη της περιόδου χρήσης) σε άλλο ξένο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, ενώ δικαίωμα αγοράς κατά προτεραιότητα έχει ο Βούλγαρος εταίρος εάν πρόκειται για μεικτή επιχείρηση ή το Βουλγαρικό κράτος, εάν πρόκειται για αυτόνομη αλλοδαπή επιχειρηματική δράση (άρθρο 124). Επρόκειτο λοιπόν για μία ρύθμιση που αναμφίβολα μείωνε σημαντικά την πραγματική αγοραία αξία των περιουσιακών στοιχείων του αλλοδαπού επενδυτή εφόσον έπρεπε να τα μεταβιβάσει σε τρίτους. Αλλά συνιστούσε επιπρόσθετα η συγκεκριμένη διάταξη και ισχυρό διαπραγματευτικό όπλο του Βουλγαρικού κράτους έναντι του ξένου επενδυτή.

Όσον αφορά τις εργασιακές σχέσεις, ακολουθούνταν η πρακτική των προγενέστερων διαταγμάτων, καθώς οι σχέσεις μεταξύ Βούλγαρων πολιτών και ξένων θυγατρικών ή μεικτών επιχειρήσεων ρυθμίζονταν από το Βουλ-

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 11

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΟΜΕΑ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ							
ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ							
Έτος	1970	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Σύνολο Εργαζομένων	4.150.726	4.363.943	4.459.530	4.473.328	4.486.861	4.467.794	4.365.034
Τομείς							
Βιομηχανία	30,32	35,17	37,27	37,62	38,08	38,03	37,70
Κατασκευές	8,41	8,18	8,40	8,37	8,34	8,29	8,28
Γεωργία	35,23	23,81	20,40	19,90	19,14	18,66	18,08
Δασική Οικονομία	0,53	0,41	0,37	0,54	0,57	0,60	0,58
Μεταφορές	5,19	5,91	5,72	5,77	5,74	5,75	5,65
Επικοινωνίες	0,74	0,85	0,93	0,94	0,96	0,97	1,00
Εμπόριο (Λιανική & Χονδρική)	6,12	8,05	8,36	8,37	8,50	8,66	9,05
Άλλη υλική παραγωγή	0,35	0,63	0,73	0,52	0,53	0,53	0,58
Μη υλική παραγωγή	13,11	16,97	17,82	17,96	18,14	18,50	19,09
Υπηρεσίες (Δημοτικές & κατοικίας)	2,07	2,12	2,18	2,18	2,19	2,27	2,21
Επιστήμη, Έρευνα & τεχνολογία	1,12	1,52	1,82	1,83	1,87	1,99	2,23
Εκπαίδευση	4,27	5,63	6,00	6,09	6,06	6,19	6,34
Πολιτισμός και τέχνες	0,71	1,03	1,06	1,07	1,05	1,02	1,04
Υγεία, Κοινωνική Ασφάλιση, Αθλητισμός	2,73	4,28	4,54	4,54	4,65	4,76	4,91
Τράπεζες, Ασφαλιστικές υπηρεσίες	0,39	0,47	0,50	0,50	0,52	0,56	0,58
Διόικηση	1,49	1,51	1,32	1,32	1,40	1,36	1,39
Άλλη μί - υλική παραγωγή	0,33	0,42	0,39	0,42	0,41	0,36	0,36

α. Στοιχεία Παγκόσμιου Τράπεζας "Bulgaria: Crisis and Transition to a Market Economy", Washington 1991, σ. 133.

γαρικό δίκαιο, ενώ αυτές των ξένων εργαζομένων με τις μεικτές επιχειρήσεις διέπονταν από το συμβόλαιο εργασίας (άρθρο 121, παρ. γ'). Τέλος, θα ήταν παράλειψη η απουσία αναφοράς στην κατάργηση του κριτηρίου της εθνικότητας για τις θέσεις των προέδρων των δύο διοικητικών οργάνων των μεικτών επιχειρήσεων (άρθρο 25, παρ. β') που δικαίως είχε αποτελέσει αντικείμενο οξείας κριτικής από την πλευρά των αλλοδαπών επιχειρήσεων.

Η θετική επιρροή του νέου διατάγματος στην λειτουργία των επιχειρήσεων της εγχώριας αγοράς ήταν φανερή από τους πρώτους μήνες εφαρμογής του. Στα τέλη του Απριλίου 1989 είχαν δημιουργηθεί 1600 ιδιωτικές επιχειρήσεις ενώ ο αριθμός τους υπερέβει τις 7.000 έως τα τέλη Οκτωβρίου του 1989¹⁴. Το πρώτο εννεάμηνο μετά την εφαρμογή του Διατάγματος ο αριθμός των μεικτών επιχειρήσεων διπλασιάστηκε ενισχύοντας έτσι την προοπτική στενότερης οικονομικής συνεργασίας με τους αλλοδαπούς επενδυτές. Ωστόσο παρά την σημαντική αυτή πρόοδο ο ιδιωτικός τομέας συνεισέφερε μόλις το 5% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος της Βουλγαρίας στα τέλη του 1989, γεγονός που αναδιδκνύει το σύνολο των προβλημάτων που αντιμετώπιζε η ιδιωτική πρωτοβουλία στα καθεστώτα του υπαρκτού σοσιαλισμού¹⁵.

Η απουσία ενός ευρύτερου θεσμικού πλαισίου ενίσχυσης του ιδιωτικού τομέα, η έλλειψη παροχής υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, η εκτεταμένη ύπαρξη κρατικών μονοπωλίων αλλά και η λειτουργία του συστήματος οικονομικής διαχείρισης του υπαρκτού σοσιαλισμού (με τα επακόλουθα αποτελέσματα στην ροή πρώτων υλών, εξαρτημάτων και μηχανημάτων από την εγχώρια βιομηχανία), συνιστούσαν εμπόδια που στην συνεύρεσή τους με τα προβλήματα που περιγράφηκαν στην κριτική αξιολόγηση των επενδυτικών πολιτικών των χωρών τις KOMEKON, ερμηνεύουν την μικρή εισροή κεφαλαίων στην Βουλγαρική επικράτεια έως τα τέλη του 1989.

14. Zeljko Bogetio-Arye L. Hillman, 1994, "The Tax base in transition: The case of Bulgaria", *Communist Economies and economic transformation*, vol. 6, n. 4, 1994, σελ. 538. Επίσης βλέπε P. Marer - Jones Arvay - J. O Connor - M. Schrenk - D. Swanson, 1992 "Historically planned Economies: A guide to the data", Washington, world Bank, σελ. 100-107 και World Bank, 1991, "Bulgaria: Crisis and transition to a Market Economy", vol. I-II, Washington, August 1991.

15. Isidor Walliman - Christo stojanov, 1989, "Social and economic Reform in Bulgaria: Economic Democracy and problems of change in industrial relations", *Economic and Democracy*, vol. 10, n. 3, σελ. 361-378 και Ivan Angelov, 1988, "The Economic Reforms in Bulgaria", Sofia, Sofia Press.

3.2. Η προσέλκυση ξένων επενδύσεων στην Βουλγαρία μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού: Προβλήματα και προοπτικές.

3.2.1. Κριτική αξιολόγηση του νομικού καθεστώτος των ξένων άμεσων Επενδύσεων στην Βουλγαρία (1990-1998)

1. Ο νόμος “για την επιχειρηματική δραστηριότητα αλλοδαπών προσώπων και την προστασία των ξένων επενδύσεων (Φ.Ε.Κ. 8 / 18.1.1992) αποτελεί την πρώτη σημαντική προσπάθεια προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στην Βουλγαρική επικράτεια μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού¹. Η εφαρμογή ωστόσο του νέου νόμου, (που κατήργησε την προγενέστερη ρύθμιση της 17^{ης} Μαΐου 1991 για τις ξένες επενδύσεις), έλαβε χώρα σε περιβάλλον έντονης πολιτικής και κοινωνικής αντιπαράθεσης².

Η κυβέρνηση του Σοσιαλιστικού κόμματος υπό τον Andrei Loukanov (που προέκυψε από τις εκλογές του Ιουνίου του 1990 με πλειοψηφία 211 επί συνόλου 400 εδρών του κοινοβουλίου), ήρθε αντιμέτωπη τόσο με τις ισχυρές επικρίσεις του προέδρου της Δημοκρατίας Z. Zelev όσο και με την λαϊκή δυσαρέσκεια που τελικά την οδήγησε σε παραίτηση (Νοέμβριος 1990)³, όπως άλλωστε συνέβει και με το διάδοχο κυβερνητικό σχήμα υπό τον D. Popov (19/12/90 - 5/11/91)⁴. Η πολιτική διαδοχή από την ένωση Δημοκρατικών Δυνάμεων (εκλογές Οκτωβρίου 1991), δεν έλυσε το ζήτημα της πολιτικής αστάθειας, καθώς ο νέος πρωθυπουργός Filip Dimitrov δεν διέθετε την απόλυτη πλειοψηφία (μόλις 110 από τις 240 κοινοβουλευτικές έδρες), και ήταν συνεπώς υποχρεωμένος σε πολιτική συνεργασία με την κίνηση για τα Δικαιώματα και τις Ελευθερίες (πολιτική έκφραση της

1. Law on the Economic Activity of foreign persons and on the Protection of Foreign Investments”, State Gazette No 8/1992, στο Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, 1993, Sofia, σελ. 1-20.

2. Economist Intelligence Unit Country Profile, 1996, “Bulgaria - Albania 1995-1996”, March, London, σελ. 5.

3. Stephen Ashley, 1990, “Elections in Eastern Europe: Bulgaria”, Electoral studies, vol. 9, n. 4, σελ. 312-318.

4. Carlos Flores Jubertas, 1995, “The transformation of Electoral systems in Eastern Europe and its political consequences”, Journal of Constitutional Law in Eastern and Central Europe, vol. 2, n. 1, σελ. 49-50.

μουσουλμανικής μειονότητας υπό τον Αχμέτ Ντογκάν)⁵. Παρά ωστόσο τα σημαντικά ενδογενή προβλήματα που αντιμετώπιζε η κυβέρνηση κατόρθωσε να προωθήσει σημαντικές διαρθρωτικές και νομοθετικές αλλαγές χωρίς να διαθέτει ωστόσο τον ανάλογο μηχανισμό ουσιαστικής υλοποίησής τους. Η πτώση της κυβέρνησης του Dimitrov στα τέλη του 1992 και η αντικατάστασή της από την “κυβέρνηση των εμπειρογνομόνων” του L. Berov (ευρύς συνασπισμός όπου συμμετείχαν το Σοσιαλιστικό κόμμα, η κίνηση για τα Δικαιώματα και τις Ελευθερίες και η Νέα ένωση για την Δημοκρατία”) δημιούργησε ελπίδες για την εφαρμογή των απαραίτητων οικονομικών και διαρθρωτικών αλλαγών στην Βουλγαρική επικράτεια⁶. Πραγματικά μετά την ανάληψη των καθηκόντων της (30/12/1992), η νέα κυβέρνηση έθεσε ως στόχο την επιτάχυνση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων, αντιμετωπίζοντας ωστόσο την έντονη αρνητική στάση της αντιπολίτευσης, αλλά κυρίως την αντιπαράθεση των δύο βασικών εργατικών ενώσεων (Ποντγκρέπα και Ένωση Ελεύθερων Συνδικάτων), που την οδήγησαν τελικά σε παραίτηση τον Σεπτέμβριο του 1994.

Συνολικά στο χρονικό διάστημα Δεκεμβρίου 1989 - Ιανουαρίου 1995 έλαβε χώρα αλλαγή έξι κυβερνήσεων (στις περισσότερες περιπτώσεις ήταν ισχυρή η παρουσία του Βουλγαρικού Σοσιαλιστικού Κόμματος και εξαιρετικά αδύναμη και πολυδιασπασμένη η κοινοβουλευτική αντιπολίτευση). Το πρώτο λοιπόν βασικό πρόβλημα αυτής της περιόδου, με αρκετές επιπτώσεις σ’ όλες τις ασκούμενες κρατικές πολιτικές (συμπεριλαμβανομένης και της επενδυτικής πολιτικής έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου), ήταν η αδυναμία των εκλογικών συστημάτων να επιλύσουν ταυτόχρονα το θέμα της νομιμοποίησης της εκτελεστικής εξουσίας αλλά και της λήψης νομοθετικών μέτρων με υψηλό πολιτικό κόστος. Παράλληλα, η επιδείνωση των μακροοικονομικών μεγεθών και κυρίως του πληθωρισμού (338,9% το 1991, 121,9% το 1994)⁷, του Α.Ε.Π. (αρνητικοί ρυθμοί - 9,1% το 1990, -

5. Επιχειρηματικός Οδηγός Βουλγαρίας 1995, Ναυτεμπορική - Ιονική Τράπεζα, Αθήνα, σελ. 9-13.

6. Κυριάκος Κεντρωτής, 1994, “Η Βουλγαρία στην Μετακομμουνιστική περίοδο: Τρία χρόνια πειραματισμού υπό καθεστώς Κοινοβουλευτικής Δημοκρατίας 1990-1993”, στο Ίδρυμα Μελετών Χερσονήσου Αίμου, “Βαλκανικά Σύμμεικτα”, τεύχ. 5-6, Θεσ/νίκη, σ. 117-120.

Επίσης βλέπε Economist Intelligence unit Country Profile, 1997, “Bulgaria 1997-1998”, December, London, σελ. 7-8.

7. Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, 1998, Δελτίο Τύπου No 98/49, 14 Οκτωβρίου,

16,7% το 1991, -12,4% το 1992, - 6,2% το 1993, - 2% το 1994, - 1% το 1995)⁸, του εξωτερικού χρέους (το 1994 η εξυπηρετησή του απορροφούσε το 35% των συνολικών κρατικών δαπανών), και των δημοσιονομικών ελλειμμάτων, “αποπροσανατόλισαν” το κυβερνητικό ενδιαφέρον από την ανάγκη εισροής αλλοδαπών κεφαλαίων προς την επιδίωξη της διατήρησης ενός ελαχίστου βιοτικού επιπέδου του Βουλγαρικού λαού.

Σ’ αυτό το κλίμα πολιτικής και οικονομικής αστάθειας επιχειρήθηκε να εφαρμοστεί ο νόμος 8/ 28.1.1992 για τις ξένες επενδύσεις.

Όπως ορίζεται από το πρώτο άρθρο του, το περιεχόμενο των διατάξεων αφορά τις προϋποθέσεις και την διαδικασία με την οποία τα αλλοδαπά πρόσωπα μπορούν να πραγματοποιούν επιχειρηματικές δραστηριότητες στην Βουλγαρική επικράτεια ενώ ρυθμίζονται και οι όροι που διέπουν την προστασία αυτών των επενδύσεων. Το πεδίο εφαρμογής του νόμου αναλύεται στο δεύτερο άρθρο (παράγραφος α’) όπου καταγράφονται ως αλλοδαπά φυσικά ή νομικά πρόσωπα που υπάγονται σ’ αυτόν τα εξής κάτωθι:

α. Νομικά πρόσωπα που είναι καταχωρημένα στο εξωτερικό

β. Κάθε εταιρεία που στερείται νομικής προσωπικότητας και είναι καταχωρημένη στο εξωτερικό

γ. Κάθε φυσικό πρόσωπο που έχει αλλοδαπή ιθαγένεια και η μόνιμη διαμονή του είναι στο εξωτερικό

Το βασικό λοιπόν κριτήριο για το εάν κάποιο νομικό πρόσωπο είναι βουλγαρικό ή όχι, είναι αυτό της καταχώρησης ενώ στην ίδια λογική στηρίζεται και το άρθρο 282 (παράγρ. α’) του Βουλγαρικού Εμπορικού Κώδικα⁹. Πιο συγκεκριμένα μία εταιρεία θεωρείται Βουλγαρική εάν έχει καταχωρηθεί στο εμπορικό μητρώο του Πρωτοδικείου όπου βρίσκεται η έδρα της ανεξάρτητα από την ιθαγένεια των εταίρων της¹⁰.

Με βάση του Βουλγαρικό Εμπορικό Κώδικα του 1991 (Φ.Ε.Κ. 48/1991 και τροποποίηση στο ΦΕΚ 61/1993), προβλέπονται (άρθρο 64,

Ουάσινγκτον, σελ. 3. Επίσης βλέπε και Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, 1998, Δελτίο Τύπου Νο 97/15, 29 Ιουλίου, Ουάσινγκτον, σελ. 4-5.

8. *op. cit.*, “Επιχειρηματικός Οδηγός Βουλγαρίας 1995”, σελ. 16.

9. Ευάγγελος Ν. Βασιλακάκης, 1996, “Το Νομικό Πλαίσιο των ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία”, Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, Σάκκουλας, Θεσ/νίκη, σ. 21.

10. Boris Bogdanov Landjev, 1993, “Legislation on Foreign Investments in Bulgaria: Historical Background and current developments”, *Review of Central and East European Law*, no 5, σελ. 545.

παράγρ. α') οι ακόλουθοι τύποι εταιρείας¹¹:

α. Ομόρρυθμη εταιρεία β. Ετερόρρυθμη Εταιρεία γ. Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης δ. Ανώνυμη εταιρεία ε. Ετετόρρυθμη εταιρεία με μετοχές.

Η ρύθμιση λοιπόν του άρθρου 64 παρέχει μεγάλα περιθώρια επιλογής στον αλλοδαπό επενδυτή για τον τύπο που επιθυμεί να λάβει η εταιρεία του, ανάλογα με το είδος και την έκταση της οικονομικής δραστηριότητας που προτίθεται ν' αναπτύξει. Επιπρόσθετα το τέταρτο άρθρο του επενδυτικού νόμου 8/1992 δίδει την δυνατότητα στον ξένο επενδυτή να προχωρήσει όχι στην σύσταση εταιρείας αλλά στην ίδρυση εμπορικής αντιπροσωπείας, η οποία βεβαίως δεν είναι νομικό πρόσωπο και δεν πραγματοποιεί οικονομική δραστηριότητα. Κύριος στόχος της είναι η ανεύρεση πελατών, η διερεύνηση των συνθηκών αγοράς και η απόκτηση εμπειρίας για την ανάληψη στο μέλλον μεγαλύτερης επιχειρηματικής δράσης εκ μέρους του ενδιαφερόμενου αλλοδαπού επενδυτή.

Ως ξένη επένδυση, (άρθρο 9 του νόμου 8/1992), θεωρείται η επένδυση είτε αλλοδαπού προσώπου, συμπεριλαμβανομένου αυτού που ενεργεί ως ατομικός έμπορος ή μέσω υποκαταστήματος, είτε εταιρείας στην οποία το αλλοδαπό πρόσωπο συμμετέχει με ποσοστό που υπερβαίνει το 50 % σε:

α. Μετοχές και ποσοστά συμμετοχής σε εμπορικές εταιρείες

β. Δικαιώματα ιδιοκτησίας και περιορισμένα εμπράγματα δικαιώματα σε ακίνητα

γ. Ιδιοκτησία μίας επιχείρησης

δ. Τραπεζικές καταθέσεις¹²

11. Η Ομόρρυθμος εταιρεία σχηματίζεται από δύο ή περισσότερα άτομα κάτω από μία κοινή εμπορική ονομασία ή το όνομα του ενός εταίρου και την προσθήκη των λοιπών εταίρων κατά τα διεθνή πρότυπα. Η Ετερόρρυθμος εταιρεία ακολουθεί την ίδια διαδικασία στην οποία ωστόσο θα πρέπει να αναφερθούν και τα όρια των ποσοστών συμμετοχής που ο κάθε εταίρος έχει δηλώσει. Η Εταιρεία περιορισμένης Ευθύνης δημιουργείται από ένα ή περισσότερα άτομα τα οποία πρέπει να έχουν συγκεντρώσει ελάχιστο κεφάλαιο της τάξης των 50.000 λέβα (1994), και η συμμετοχή του κάθε εταίρου δεν θα πρέπει να είναι μικρότερη των 500 λέβα (1994). Η Ανώνυμη εταιρεία, σύμφωνα με τον νόμο προαπαιτεί την ύπαρξη μετοχικού κεφαλαίου ύψους ενός εκατομμυρίου λέβα (1994), στην περίπτωση που η κάλυψή του δεν γίνεται με δημόσια εγγραφή και πέντε εκατομμυρίων λέβα (1994), όταν πραγματοποιείται με δημόσια εγγραφή (1994). Η ετερόρρυθμος εταιρεία με μετοχές διαφέρει από την απλή ετερόρρυθμη εταιρεία στο ότι οι εταίροι διασφαλίζουν την συμμετοχή τους με μετοχές, ενώ ο αριθμός των εταίρων δεν πρέπει να είναι μικρότερος των τριών (1994). Για την αναπροσαρμογή των ελαχίστων κεφαλαίων, βλέπε "Bulgaria Business Guide 1998", February 1998, Foreign Investment Agency, Sofia, σελ. 41-42.

ε. Ομολογίες, χρηματικά ομόλογα κι άλλους τίτλους που εκδίδονται από το κράτος ή από Βουλγαρικά νομικά πρόσωπα

στ. Πιστώσεις που χορηγούνται για περιόδους που υπερβαίνουν τα πέντε έτη

Η διμερής Ελληνο-Βουλγαρική Συμφωνία της 12ης Μαρτίου 1993 για την “προώθηση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων” υιοθέτησε ευρύτερο ορισμό της έννοιας “επένδυση”¹³, που περιελάμβανε κάθε είδους περιουσιακό στοιχείο και πιο συγκεκριμένα (άρθρο 1), κινητή ή ακίνητη ιδιοκτησία, εταιρικά μερίδια, μετοχές και ομολογίες, χρηματικές απαιτήσεις, δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, επιχειρηματική φήμη, τεχνολογία και τεχνογνωσία, εκχωρήσεις επιχειρηματικών δικαιωμάτων βάσει νόμου ή συμβάσεως και δικαιώματα επί αγαθών που αποκτώνται με την προσδοκία ή χρησιμοποιούνται για οικονομικά οφέλη ή επιχειρηματικούς σκοπούς βάσει συμβάσεως χρηματοοικονομικής μίσθωσης¹⁴.

Ο επενδυτικός νόμος 8/1992 αν και αναφέρεται σε έμμεσες μορφές επενδύσεων υστερεί λόγω των περιπτώσεων που εκλαμβάνει ως αλλοδαπή επένδυση, ενώ φανερό είναι και η απουσία ευνοϊκών διατάξεων που να θεωρούν ως συνεισφορά του αλλοδαπού επενδυτή στο κεφάλαιο της εταιρείας, την εισαγωγή μηχανολογικού εξοπλισμού.

Μεταξύ των ακανθωδών προβλημάτων που αναφέρονται στην Βουλγαρική επενδυτική νομοθεσία είναι κι αυτό της επιβολής περιορισμών στην άσκηση ορισμένων οικονομικών δραστηριοτήτων, από αλλοδαπές επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα το άρθρο 5 (παράγρ. γ΄) του νόμου 8/1992 απαιτεί χορήγηση ειδικής άδειας από το Υπουργικό Συμβούλιο (ή από όργανο εξουσιοδοτημένο από αυτό) για τις κάτωθι περιπτώσεις:

α. Παραγωγή και εμπορία όπλων, πυρομαχικών και στρατιωτικού

12. Από την 1η Ιανουαρίου 1990 η Βουλγαρική Εθνική Τράπεζα άρχισε να λειτουργεί ως Κεντρική τράπεζα της χώρας ενώ σύντομα δημιουργήθηκαν 57 μικρές εμπορικές τράπεζες και υποκαταστήματα της Βουλγαρικής Εθνικής Τράπεζας. Οι δύο πρώτες ιδιωτικές τράπεζες ήταν η “Πρώτη Ιδιωτική Τράπεζα” (100% ιδιωτική) και η Τράπεζα Αγροτικής Πίστης. Την περίοδο 1994-1996 επτά ξένες τράπεζες εγκαταστάθηκαν στην Βουλγαρική Επιχράτεια αναπτύσσοντας σημαντικές οικονομικές δραστηριότητες.

13. Νόμος 2182 της 3/8.2.1994 “Κύρωση της Συμφωνίας μεταξύ των κυβερνήσεων της Ελληνικής Δημοκρατίας της Βουλγαρίας για την προώθηση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων”, Αθήνα.

14. Α. Μπρεδήμας, 1997, “Οι Διμερείς Συμβάσεις Προστασίας των Ελληνικών Επενδύσεων στα Βαλκάνια και τον Εύξεινο Πόντο”, Σάκκουλας, Αθήνα, σελ. 26.

εξοπλισμού

β. Άσκηση τραπεζικής και ασφαλιστικής δραστηριότητας ή συμμετοχή σε τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες (ειδικά για τις τραπεζικές εργασίες το άρθρο 6, παράγραφος α' του νόμου προέβλεπε χορήγηση της άδειας από το Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Τράπεζας της Βουλγαρίας)¹⁵

γ. Απόκτηση ακίνητης περιουσίας σε ιδιαίτερες γεωγραφικές περιοχές καθορισμένες από το Υπουργικό Συμβούλιο

δ. Έρευνα, ανάπτυξη κι εξαγωγή φυσικού πλούτου στα χωρικά ύδατα, την υφαλοκρηπίδα και την αποκλειστική οικονομική ζώνη

ε. Απόκτηση συμμετοχής που εξασφαλίζει την πλειοψηφία στην λήψη αποφάσεων (ή παρεμποδίζει την λήψη αποφάσεων) σ' εταιρεία που αναπτύσσει επιχειρηματική δραστηριότητα, ή κατέχει περιουσία σύμφωνα με τις προηγούμενες παραγράφους

Αν και οι περιορισμοί που θέτει το πέμπτο άρθρο του νόμου είναι αρκετά εκτεταμένοι εντούτοις η προθεσμία των σαράντα-πέντε ημερών που τίθεται για την έγκριση ή απόρριψη της αίτησης παροχής αδειας (και μάλιστα η απόρριψη της αιτήσεως πρέπει να αιτιολογείται), αντισταθμίζει μερικώς (χωρίς να εξαλείφει πλήρως) την αρνητική επιρροή των εν λόγω ρυθμίσεων.

Όλες οι αλλοδαπές επενδύσεις έπρεπε να καταχωρούνται κατόπιν ειδικής δηλώσεως (κι εντός ενός μηνός) στο ειδικό μητρώο της Γενικής Διεύθυνσης Φορολογίας του Υπουργείου των Οικονομικών προκειμένου να υπάρχει λεπτομερής γνώση του είδους και της έκτασης των αναλαμβανόμενων ξένων οικονομικών δραστηριοτήτων (εκτός από το άρθρο 11 του νόμου 8/1992, ανάλογη πρόβλεψη υπήρχε και στην εγκύκλιο νούμερο 1, της 11^{ης} Μαΐου 1992 του Βουλγαρικού Υπουργείου των Οικονομικών)¹⁶. Με την διαδικασία της καταχωρήσεως συγκεντρώνονταν λοιπόν πληροφορίες για το αλλοδαπό πρόσωπο, ενώ καταγράφονταν και η ακριβής ημερομηνία της πραγματοποίησης της επένδυσης (άρθρο 2 της εγκυκλίου της 11^{ης} Μαΐου 1992)¹⁷. Στην περίπτωση που κάποιο αλλοδαπό πρόσωπο δεν καταχωρήσει

15. Βλέπε Διάταγμα Νο 74 της 11ης Μαΐου 1992 του Υπουργικού Συμβουλίου της Βουλγαρίας, State Gazette, No 42, 1992, σελ. 3.

16. Εγκύκλιος Νο1 της 11ης Μαΐου 1992 του Υπουργείου των Οικονομικών, State Gazette, No43, 1992, άρθρο 1.

17. Πιο συγκεκριμένα, στοιχεία για το αλλοδαπό πρόσωπο με βάση τα ισχύοντα στο δίκαιο της χώρας της οποίας έχει την ιθαγένεια, δηλαδή εταιρική επωνυμία και ο τύπος της

την επένδυσή του ή ασκήσει επιχειρηματική δραστηριότητα χωρίς την λήψη άδειας από τις αρμόδιες κρατικές αρχές προβλέπονται αυστηρά πρόστιμα (άρθρο 16, παρ. α'-β' του νόμου 8/1992) αν και η απόφαση επιβολής προστίμου υπόκειται σ' έφεση σύμφωνα με τις Διατάξεις του Νόμου περί Διοικητικών παραβάσεων και ποινών.

Ποιά ήταν όμως τα κίνητρα που παρείχε ο νόμος 8/1992 για τις ξένες επενδύσεις; Προκαλεί ίσως εντύπωση η απουσία δασμολογικών και φορολογικών κινήτρων από το εξεταζόμενο νομοθέτημα, που δεν δρα ευεργετικά στην προσέλκυση αλλοδαπών επενδυτών ειδικά σε τομείς έντασης χρήσης κεφαλαίου και τεχνολογίας. Εξίσου σημαντική είναι και η απουσία συγκεκριμένου φορέα που θα αναλάβει την ενημέρωση και προσέλκυση αλλοδαπών εταιρειών. Η δημιουργία της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων μόλις το 1995¹⁸ μαρτυρά την προγενέστερη προτίμηση υπέρ μίας "κρατικής ουδετερότητας" (κι όχι υπέρ μίας ενεργούς κρατικής παρέμβασης), που ανέμενε θετικά οφέλη από την συγκρότηση και μόνο ενός γενικού πλαισίου αρχών και κανόνων που διέπουν την λειτουργία της οικονομίας της αγοράς. Ετούτη η χρονική καθυστέρηση επιδείνωσε την ήδη υπάρχουσα αλληλεπικάλυψη αρμοδιοτήτων, σχετικών με τις ξένες επενδύσεις, μεταξύ των τμημάτων των διαφόρων Υπουργείων. Ιδιαίτερη βαρύτητα δώθηκε στην δημιουργία σταθερού επενδυτικού κλίματος με την κατοχύρωση της αρχής της εθνικής μεταχείρισης για τ' αλλοδαπά φυσικά και νομικά πρόσωπα (άρθρο 3, παρ. α'), την θέσπιση της ρήτρας σταθεροποιήσεως των πλεονεκτημάτων και των ευνοϊκών ρυμίσεων του νόμου (άρθρο 8), την δυνατότητα επαναπατρισμού των κερδών (άρθρο 13), την αυστηρότητα των όρων υπό τους οποίους λαμβάνουν χώρα οι απαλλοτριώσεις (άρθρο 10), αλλά και την παροχή εγγυήσεων (ασφαλειών) υπέρ των αλλοδαπών επενδυτών για απαι-

εταιρίας, η έδρα και η διεύθυνση στο εξωτερικό στοιχεία για την οργανωτική μορφή, το αντικείμενο δράσης και το κεφάλαιο της εταιρείας, πρόσωπα που είναι εξουσιοδοτημένα με την εκπροσωπή της, πληροφορίες σχετικά με την τράπεζα με την οποία συνεργάζεται ο επενδυτής στην χώρα προέλευσής του. Επίσης στοιχεία για την επένδυση στην οποία επιθυμεί να προβεί, την συνεισφορά του σε είδος ή σε συνάλλαγμα κ.τ.λ.

18. Ωστόσο υπήρχε μία Επιτροπή για τις ξένες επενδύσεις η οποία λειτουργούσε υπό τον έλεγχο του Υπουργικού Συμβουλίου και ήταν υπεύθυνη για την υλοποίηση της πολιτικής για τις ξένες επενδύσεις καθώς και τον συντονισμό των αρμόδιων διοικητικών οργάνων που ασχολούνταν με την αλλοδαπή οικονομική δράση. Βλέπε "Decision No67, February 24, 1992, Council of Ministers", στο Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, 1993, Sofia, σελ. 13-14.

τήσεις που ενδεχομένως έχουν έναντι τρίτων (άρθρο 12).

Ειδικότερα για την μεταφορά εσόδων και τον επαναπατρισμό των κερδών το άρθρο 13 προέβλεπε ότι τ' αλλοδαπά πρόσωπα έχουν το δικαίωμα ν' αγοράζουν συνάλλαγμα από τις Βουλγαρικές τράπεζες και να το μεταφέρουν στο εξωτερικό (υπό την προϋπόθεση της υποβολής πιστοποιητικού εξοφλήσεως των οφειλομένων φόρων), όταν αυτό αφορά:

α. Τα έσοδα σε λέβα από την επένδυση

β. Την αποζημίωση από απαλλοτρίωση της επένδυσης για κρατικούς σκοπούς

γ. Το ρευστοποιηθέν ποσό σε περίπτωση λήξης της επένδυσης

γ. Το ποσό σε περίπτωση πωλήσεως του αντικειμένου της επένδυσης

ε. Το ποσό που εισπράττεται ύστερα από αναγκαστική εκτέλεση σε λέβα κι αφορά απαίτηση σε ξένο συνάλλαγμα, για την οποία είχε δωθεί εμπράγματα ασφάλεια σύμφωνα με το δωδέκατο άρθρο του νόμου.

Το βασικό μειονέκτημα του άρθρου 13, είναι η απουσία φορολογικών κινήτρων που να συνδέονται με την απόφαση της αλλοδαπής επιχείρησης να επανεπενδύσει τα κέρδη της στην Βουλγαρική επικράτεια, ενώ αρκετά συχνά ανέκυπτε το πρόβλημα έγκαιρης μετατροπής των λέβα σε ξένο συνάλλαγμα λόγω των περιορισμένων συναλλαγματικών αποθεμάτων του Βουλγαρικού κράτους.

Το άρθρο 6 της Διμερούς Ελληνο-Βουλγαρικής Σύμβασης του 1993 προβλέπει ότι η μεταφορά των πληρωμών περιλαμβάνει (εκτός των περιπτώσεων του άρθρου 13 του νόμου 8/1992)¹⁹ και τις δαπάνες για την πληρωμή δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας καθώς κι άλλων δαπανών που προκύπτουν από την επένδυση και μάλιστα αναφέρει ότι “η μεταφορά πραγματοποιείται χωρίς καθυστέρηση, σε ελεύθερα μετατρέψιμο νόμισμα, με την τρέχουσα ισοτιμία που ισχύει την ημέρα της μεταφοράς στο Συμβαλλόμενο Μέρος, στο έδαφος του οποίου έχει πραγματοποιηθεί η επένδυση”²⁰.

Η ρήτρα της εθνικής μεταχείρισης δεν ισχύει μόνο για την πραγματοποίηση επενδύσεων αλλά και για μή-επενδυτικές δραστηριότητες αφού το άρθρο 3 του νόμου 8/1992 (παράγρ. στ') προβλέπει ότι “αλλοδαπός, φυ-

19. Α. Μπρεδήμας, 1995, “Το νομικό καθεστώς των Ελληνικών Επενδύσεων στην Βουλγαρία”, στο Λ. Μαρούδας - Χ. Τσαρδανίδης (επιμ), “Οι Ελληνο - Βουλγαρικές Σχέσεις: Σύγχρονες οικονομικές και πολιτικές διαστάσεις”, Αθήνα, σελ. 231-273.

20. Σ. Βαρδαλάς, 1995, “Το Ελληνικό νομικό καθεστώς για τις Ελληνικές Επενδύσεις στο εξωτερικό: Η περίπτωση της Βουλγαρίας”, *ibid*, σελ. 221-231.

σικό πρόσωπο, ή εταιρεία που δεν είναι νομικό πρόσωπο σύμφωνα με το εθνικό του δίκαιο, μπορεί να καταχωρηθεί με το δικαίωμα ίδρυσης υποκαταστήματος, εάν είναι ήδη καταχωρημένος ως έμπορος σύμφωνα με τους νόμους της χώρας του”. Αρκεί δηλαδή η ιδιότητα του εμπόρου στην χώρα προελεύσεως για ν’ ασκηθεί εμπορική δραστηριότητα και στην Βουλγαρική επικράτεια. Προκειμένου ωστόσο για φυσικά πρόσωπα, η εγγραφή τους ως εμπόρων στο Βουλγαρικό Εμπορικό Μητρώο, ή η εγγραφή τους ως συμμετεχόντων σε συνεταιρισμούς, ομόρρυθμες εταιρείες, ετερόρρυθμες εταιρείες ή μετοχικές εταιρείες, προαπαιτεί την χορήγηση άδειας μόνιμης διαμονής στην Βουλγαρία από το Υπουργείο των Εσωτερικών (α. 3, παραγρ. δ’). Και η Διμερής Σύμβαση Ελλάδας - Βουλγαρίας καθιερώνει στο άρθρο 3 την εφαρμογή τόσο της μεταχείρισης του μάλλον ευνοούμενου κράτους όσο και την ρήτρα της εθνικής μεταχείρισης για τους αλλοδαπούς επενδυτές²¹. Ωστόσο η Σύμβαση προβλέπει ορισμένες εξαιρέσεις αφού αναφέρει ότι “Τα συμβαλλόμενα μέρη διατηρούν το δικαίωμα να εισαγάγουν ή να διατηρήσουν, σύμφωνα με την εν ισχύ νομοθεσία τους, εξαιρέσεις από την εθνική μεταχείριση, η οποία παραχωρείται... εν τούτοις, οι νέες εξαιρέσεις θα εφαρμόζονται μόνο σε επενδύσεις που πραγματοποιούνται μετά την θέση των εξαιρέσεων αυτών σε ισχύ”.

Παρεκκλίσεις όμως από την ρήτρα εθνικής μεταχείρισης υπάρχουν και στον νόμο 8/1992 κι αφορούν την απόκτηση εμπράγματων δικαιωμάτων από αλλοδαπά φυσικά ή νομικά πρόσωπα και την αποκλειστικότητα συμμετοχής Βουλγάρων πολιτών σε ορισμένες μορφές ιδιωτικοποίησης (όπως για παράδειγμα η ιδιωτικοποίηση με επενδυτικά κουπόνια).

Το Βουλγαρικό Σύνταγμα του 1991 απαγορεύει την απόκτηση κυριότητας ακινήτων από αλλοδαπά νομικά ή φυσικά πρόσωπα (άρθρο 22, παρ. α’). Το πέμπτο άρθρο του νόμου 8/1992 (παράγρ. α’) αναφέρει ότι “αλλοδαπό πρόσωπο μπορεί ν’ αποκτήσει δικαίωμα ιδιοκτησίας επί κτισμάτων και περιορισμένα εμπράγματα δικαιώματα επί οικοπέδων²². Η δεύτερη παρά-

21. Με βάση την διμερή Ελληνο-Βουλγαρική σύμβαση δικαστικής αρωγής (10/4/1976 που κυρώθηκε με τον νόμο 841/1978) προβλέπεται (άρθρο 1, παράγρ. α’) ότι “... οι υπήκοοι εκάστου των συμβαλλομένων μερών απολαύουν επί του εδάφους του ετέρου Μέρους, προκειμένου περί των προσωπικών και περιουσιακών δικαιωμάτων, της αυτής νομικής προστασίας ης απολαύουν και οι υπήκοοι του συμβαλλόμενου τούτου Μέρους”.

22. Bulgarian Economic Review, 1995, “Property - Law Regulations for foreign Juristic Persons and Foreign Nationals in the Republic of Bulgaria”. May 12-25, Sofia, σ. 4.

γραφος του ιδίου άρθρου διευκρινίζει περισσότερο την έκταση του περιορισμού προβλέποντας ότι “αλλοδαπό πρόσωπο συμπεριλαμβανομένου και του υποκαταστήματος ή και του κατ’ ιδία έμπορου, δεν μπορεί ν’ αποκτήσει ιδιόκτητη γη, ενώ εταιρεία με ξένη συμμετοχή άνω του 50% δεν μπορεί ν’ αποκτήσει ιδιοκτησία επί αγροτικής γής”. Αυτές οι διατάξεις γεννούν, αναμφισβήτητα, προβλήματα, ειδικά για τις οικονομικές δραστηριότητες του πρωτογενούς και του δευτερογενούς τομέα όπου λαμβάνει χώρα επένδυση σημαντικών κεφαλαίων σε κτίσματα, και εγκαταστάσεις χωρίς ουσιαστικά να κατέχεται το οικόπεδο όπου αυτή πραγματοποιείται.

Η ρήτρα σταθερότητας (άρθρο 8 του επενδυτικού νόμου) επιχειρεί να διασφαλίσει τον αλλοδαπό επενδυτή έναντι δυσμενών μελλοντικών νομοθετικών ρυθμίσεων. Η προστασία λοιπόν από την επιβολή πρόσθετων μελλοντικών περιορισμών σε αλλοδαπές οικονομικές δραστηριότητες είναι ιδιαίτερα σηματική για όλες τις χώρες της οικονομικής μετάβασης καθώς ο υψηλός βαθμός πολιτικού κινδύνου και οι συχνές νομοθετικές αλλαγές μπορούν να λειτουργήσουν αποτρεπτικά στην εισροή ξένων κεφαλαίων.

Ένα επίσης ακανθώδες ζήτημα για την ανάληψη αλλοδαπής οικονομικής δραστηριότητας στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, είναι αυτό του κινδύνου της απαλλοτριώσεως (ή της εθνικοποιήσεως)²³. Ο Βουλγαρικός επενδυτικός νόμος (άρθρο 10) προβλέπει ότι η απαλλοτρίωση πραγματοποιείται μόνο για εξαιρετικά σοβαρούς κρατικούς λόγους (οι οποίοι δεν δύνανται να ικανοποιηθούν με άλλο μέσο), και μόνο με νομοθετική ρύθμιση. Η ρύθμιση αυτή παρέχει μερική ασφάλεια στον ξένο επενδυτή, αφού η απόφαση λαμβάνεται από ένα κατεξοχήν πολιτικό όργανο (Κοινοβούλιο) κι αντανακλά την κυρίαρχη λαϊκή βούληση. Ωστόσο η αρχική απόφαση για την απαλλοτρίωση της περιουσίας αλλά και ο καθορισμός της αποζημιώσεως υπάγονται στο Βουλγαρικό Υπουργείο των Οικονομικών (άρθρο 10 παράγρ. β’).

Η αποζημίωση που δίδεται στον επενδυτή αποτελείται από άλλο ακίνητο ισοδύναμης αξίας προς την απαλλοτριωθείσα περιουσία (άρθρο 10, παράγρ. δ’) ή μπορεί να καταβληθεί σε χρήμα, κατόπιν αναλόγου αιτήματος του εμπλεκόμενου επενδυτή. Εάν υιοθετηθεί η πρώτη μέθοδος και

23. Cheryl W. Gray - William W. Jarosz, 1995, “Law and the Regulation of foreign direct Investment: The Experience from Central and Eastern Europe”, *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 33, n. 1, σελ. 29.

υπάρχει διαφορά αξίας μεταξύ των δύο ακινήτων, τότε η διαφορά καταβάλλεται από αυτόν (ιδιοκτήτη ή το κράτος), του οποίου το ακίνητο έχει μεγαλύτερη αξία (άρθρο 10, παράγρ. στ'). Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα στον αλλοδαπό επενδυτή που θίγεται, να προσφύγει στο Ανώτατο Δικαστήριο της Βουλγαρίας, σύμφωνα με τον νόμο περί Διοικητικών Αγωγών για την εκτίμηση της περιουσίας, την αποζημίωση, κι άλλα στοιχεία της εντολής απαλλοτριώσεως.

Σε κάθε περίπτωση η ασάφεια που υπάρχει όσον αφορά το αντικείμενο της απαλλοτριώσεως (μπορεί να υπάρξει και απαλλοτριώση άυλων ή κινητών περιουσιακών στοιχείων;), το ύψος της αποζημίωσης (ποια είναι τα κριτήρια υπολογισμού της ακίνητης περιουσίας; Ανταποκρίνονται στην πραγματική αγοραία αξία;), την ημερομηνία καταβολής της αποζημίωσης (υπολογισθέντων των υψηλών πληθωριστικών πιέσεων²⁴ της εξεταζόμενης περιόδου και της καθημερινής μείωσης της αξίας του εθνικού νομίσματος)²⁵, των λόγων ανάληψης της απαλλοτριώσεως (πως καθορίζονται οι εξαιρετικά σοβαροί κρατικοί σκοποί που δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν με άλλο τρόπο;), αλλά και των περιορισμών των εμπράγματων δικαιωμάτων του επενδυτή μ' επιπτώσεις στην οικονομική του δράση ιδίως όταν δεν πραγματοποιείται μεταφορά του σε παραπλήσιο οικόπεδο, ή ακόμη κι όταν αυτό είναι εφικτό, το νέο ακίνητο δεν έχει την ίδια εμπορική αξία και επιπρόσθετα δημιουργείται ανάγκη νέας διαφημιστικής προβολής και αναπλήρωσης των διαφυγόντων κερδών), καθιστούν προβληματικό το περιεχόμενο των διατάξεων του άρθρου 10. Είναι επίσης αμφίβολο κατά πόσο τα Δικαστήρια θα λάβουν σ' ένα ζήτημα με έντονα πολιτικό χαρακτήρα όπως οι απαλλοτριώσεις, ευνοϊκή θέση έναντι των αιτημάτων του ξένου επενδυτή.

Πιο λεπτομερής είναι η ρύθμιση του τέταρτου άρθρου της Ελληνο-Βουλγαρικής Συμφωνίας όπου προσδιορίζονται οι προϋποθέσεις υπό τις οποίες οι επενδύσεις επενδυτών του ενός Συμβαλλομένου Μέρους υπόκεινται

24. Alexander Dimitrov, 1998, "Expected changes in the macroeconomic policy and its parameters", Institute of Economics, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, σελ. 13.

25. Η ισοτιμία του Λέβ προς το Αμερικανικό δολλάριο εξελίχθηκε ως εξής:

Δεκέμβριος 1993: 1\$ = 32,7 λέβα.

Δεκέμβριος 1994: 1\$ = 65,2 »

Δεκέμβριος 1995: 1\$ = 70,7 »

Δεκέμβριος 1996: 1\$ = 495,7 »

Νοέμβριος 1997: 1\$ = 1704,8 »

σε απαλλοτριώση, εθνικοποίηση ή άλλο μέτρο ισοδύναμο αποτελέσματος, και είναι οι εξής κάτωθι:

α. Τα μέτρα λαμβάνονται για λόγους δημοσίου συμφέροντος και με νόμιμη διαδικασία

β. Τα μέτρα είναι σαφή και δεν εμπεριέχουν διάκριση

γ. Τα μέτρα συνοδεύονται από διατάξεις για την καταβολή άμεσης, επαρκούς και αποτελεσματικής αποζημίωσης η οποία θα είναι ίση με την εμπορική αξία της θιγείσης επένδυσης κατά το χρονικό σημείο κατά το οποίο τίθεται σε ισχύ η πράξη απαλλοτριώσης. Για την αποφυγή δε, του ενδεχόμενου μείωσης της αξίας, οφειλομένης στην δημοσιοποίηση της απαλλοτριώσεως η Σύμβαση προβλέπει ότι η μείωση αυτή δεν λαμβάνεται υπόψη.

Η αποζημίωση αυτή μεταφέρεται χωρίς καθυστέρηση στο μετατρέψιμο νόμισμα στο οποίο έγινε η αρχική επένδυση, με την ισοτιμία της Κεντρικής Τράπεζας της χώρας-υποδοχής της επένδυσης που ισχύει κατά την ημερομηνία προσδιορισμού της αξίας και είναι έντοκη (άρθρο 4, παράγρ. β'). Αποζημίωση όμως οφείλεται σύμφωνα με την Διμερή Συνθήκη και στις επενδύσεις που υφίστανται ζημίες στο έδαφος του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους, λόγω πολέμου ή ένοπλης σύγκρουσης, κατάστασης έκτακτης ανάγκης πολιτικών αναταραχών ή άλλων έκτακτων γεγονότων (άρθρο 5).

Μία πρόσθετη εγγύηση που παρέχεται στους αλλοδαπούς επενδυτές από τον νόμο 8/1992, είναι η παροχή εμπράγματων ασφαλειών προς εξασφάλιση των απαιτήσεων τους. Όπως αναφέρει το άρθρο 12 "Οι απαιτήσεις αλλοδαπών προσώπων είναι δυνατόν να εξασφαλίζονται με ενέχυρο ή υποθήκη. Το ενέχυρο είναι ισχυρό ακόμη κι αν η ενεχυριαζόμενη περιουσία βρίσκεται στην κατοχή του οφειλέτη και χρησιμοποιείται απ' αυτόν υπό την προϋπόθεση γραπτού συμβολαίου...". Για την εγγραφή της υποθήκης, ο νόμος δεν απαιτεί παροχή αδείας από κάποιο κρατικό όργανο της Βουλγαρίας.

Στον τομέα των εργασιακών σχέσεων και της κοινωνικής ασφάλισης το άρθρο 14 του επενδυτικού νόμου, προβλέπει ότι εφαρμοστέο δίκαιο θα είναι το Βουλγαρικό, κι αυτό άλλωστε ήταν αναμενόμενο εφόσον τόπος εργασίας είναι η Βουλγαρική επικράτεια²⁶. Στην δεύτερη παράγραφο του άρθρου

26. Σύμφωνα με τον νόμο ο όρος "εργοδότες" αφορά τ' αλλοδαπά πρόσωπα, τους ατομικούς επιχειρηματίες, τις εταιρείες με ξένη συμμετοχή που ξεπερνά το 50%, τα

διευκρινίζονται τόσο ο τύπος όσο και το περιεχόμενο που πρέπει να έχει η σύμβαση εργασίας. Αυτή πρέπει να είναι σύμφωνη με το πνεύμα των διατάξεων της Βουλγαρικής εργατικής νομοθεσίας όσον αφορά την έγγραφη μορφή του συμβολαίου, την μέγιστη διαρκεια ωρών εργασίας, το ελάχιστο όριο αποδοχών, την ελάχιστη προθεσμία αναγγελίας διακοπής της εργασιακής σχέσης, την ευθύνη του εργοδότη για ζημιές από ατύχημα και βεβαίως τους κανονισμούς υγιεινής και ασφάλειας. Βεβαίως όσο λεπτομερής κι αν είναι η σύμβαση εργασίας μπορούν ν' ανακύψουν ζητήματα τόσο στις εργασιακές σχέσεις όσο και στην κοινωνική ασφάλιση που δεν έχουν προβλεφθεί, και τότε εφαρμόζεται η Βουλγαρική νομοθεσία (άρθρο 14, παρ. ζ'). Η ρύθμιση αυτή αν ληφθούν υπόψη η έλλειψη προγενέστερης εμπειρίας των αλλοδαπών επενδυτών, και η περιορισμένη οικονομική δυνατότητα των μικρών επενδυτών για πλήρη προκαταρκτική έρευνα του νομικού πλαισίου που διέπει τις εργασιακές σχέσεις πριν την υπογραφή της σύμβασης, σημαίνει ότι μπορεί να ευρεθεί ο επιχειρηματίας ενώπιον διατάξεων του Βουλγαρικού Δικαίου που αγνοεί και μάλιστα να κληθεί να τις εφαρμόσει. Σύμφωνα με την τρίτη παράγραφο του άρθρου 14, "Οι Βούλγαροι πολίτες που εργάζονται σε αλλοδαπούς εργοδότες θα ασφαλιζονται υποχρεωτικά με ίδια έξοδα των εργοδοτών έναντι όλων των κινδύνων που καλύπτει η ασφάλιση". Οι αλλοδαποί εργαζόμενοι ασφαλιζονται έναντι του κινδύνου μόνιμης ή πρόσκαιρης ανικανότητας προς εργασία με ίδια έξοδα του εργοδότη ο οποίος καταβάλλει συνεισφορά που ανέρχεται στο 20 % των μικτών μηνιαίων αποδοχών του εργαζομένου. Με βάση τις νεότερες ρυθμίσεις ωστόσο υπάρχει διαφορετικός υπολογισμός του επιπέδου των εισφορών επί των μεικτών αποδοχών ανάλογα με το είδος της εργασίας αν και συνήθως ανέρχεται στο ποσοστό του 37%. Οι δε εισφορές, κοινωνικής ασφάλισης που καταβάλλονται από τους εργοδότες αλλοδαπών εργαζομένων ανέρχονται στο 22 % του ακαθαρίστου μισθού, των εργαζομένων. Επιπρόσθετα βέβαια πρέπει να υπολογίζονται και οι εισφορές στο ταμεία ανεργίας που από την 1η Ιουλίου 1998 ανέρχονται στο 4,5% του ακαθαρίστου μισθού (πληρωτέες κατά 3,6% από τον εργοδότη και 0,9% από τον εργαζόμενο). Το αντικείμενο των εργασιακών σχέσεων είναι από την φύση του περίπλοκο ειδικά

υποκαταστήματα και τα γραφεία αντιπροσωπειών. Οι άδειες εργασίας γι' αλλοδαπούς εργαζόμενους εκδίδονται από το Υπουργείο Εργασίας και κοινωνικών ασφαλίσεων μετά από αίτηση του εργοδότη.

όταν προστίθεται και η διάσταση του αλλοδαπού εργοδότη οπότε εύκολα μπορεί να οξυνθεί μία ήδη υπάρχουσα εστία αντιπαλότητας μεταξύ του ιδιοκτήτη και του προσωπικού μίας εταιρείας.

Ιδιαίτερη σημασία όμως προσλαμβάνουν για τον αλλοδαπό επενδυτή και οι ρυθμίσεις της φορολογικής νομοθεσίας, καθώς επηρεάζουν άμεσα τον ορίζοντα κερδοφορίας των επιχειρήσεων²⁷. Μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού αναπτύχθηκαν δύο κατηγορίες φόρων στο Βουλγαρικό έδαφος: α. οι άμεσοι φόροι (φόρος επί των κερδών, δημοτικός φόρος, διάφορα τέλη, και φόρος επί των αυξήσεων των μισθών) και β. έμμεσοι φόροι (φόρος προστιθέμενης αξίας²⁸, ειδικοί φόροι κατανάλωσης²⁹ και τελωνειακοί δασμοί³⁰ και τέλη). Αρχικά η ρύθμιση του άρθρου 108 του Διατάγματος 56/1989 προέβλεπε φορολογικό συντελεστή 40% για κέρδη των ξένων φυσικών και νομικών προσώπων και συντελεστή 30% για τις επιχειρήσεις των οποίων τα φορολογητέα έσοδα δεν υπερέβαιναν ετησίως το ένα εκατομμύριο λέβα. Οι νεότερες ωστόσο ρυθμίσεις που περιέχονται στον “Νόμο για την φορολογία των εταιρειών” που τέθηκε σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 1998 (αντικαθιστώντας τον “Νόμο περί Φόρου επί των κερδών”

27. O.E.C.D., 1995, “Taxation and foreign direct investment: The experience of the economies in transition”, Paris, σ. 17-61.

28. Εάν ο ετήσιος φορολογητέος κύκλος εργασίας δεν υπερβαίνει τα 70 εκατομμύρια λέβα, τότε η επιχείρηση δεν είναι υποχρεωμένη να καταβάλλει φόρο προστιθέμενης Αξίας. Ο φόρος επί των κερδών αποδίδεται έως την 31η Μαρτίου του επόμενου έτους. Το καθεστώς φορολογικού ελέγχου ρυμιζόταν αρχικά από το νόμο για την τήρηση Λογιστικών Βιβλίων (ΦΕΚ No 4 / 15.1.1991) και την τροποποίησή του (ΦΕΚ No 26 / 31.3.1992).

29. “Law on excise duties”, State Gazette No 19 / 1994, στο Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications”, 1994, Sofia. Επίσης στο ίδιο υπάρχουν και επιμέρους κανονισμοί για ειδικές κατηγορίες προϊόντων. Οι φορολογικοί συντελεστές ποικίλλουν από 10% έως 110%.

30. Το καθεστώς εισαγωγών - εξαγωγών ρυθμιζόταν από το κυβερνητικό διάταγμα υπ. αριθμ. 266/1995 όπως τροποποιήθηκε με τα διατάγματα υπ. αριθμ. 7/1996, 8/1996 και 43/1996. Από 1ης Ιουλίου 1996 οι εισαγωγές επιβαρύνονταν με ποσοστό 5% επί της αξίας τους. Εξαιρούνταν οι εισαγωγές αργού πετρελαίου, φυσικού αερίου, ηλεκτρικής ενέργειας, άνθρακα, πυρηνικών καυσίμων, μετάλλων, βάμβακα, μή- διυλισμένης ζάχαρης, φαρμάκων και πρώτων υλών για φάρμακα. Ωστόσο η εν λόγω επιβάρυνση μειώνεται σ' ετήσια βάση κατά 1% μ' έναρξη την 30η Ιουνίου 1997, βλέπε Ελληνική Πρεσβεία στην Βουλγαρία, 1996, Προσωρινή Οικονομική Έκθεση του Γραφείου Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων”, Ιούλιος, Σόφια, σ. 9. Επίσης βλέπε τις διατάξεις της τελευταίας τροποποίησης (Διάταγμα που δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της κυβέρνησης, No 67/1997) που προβλέπει απαγόρευση εξαγωγής πέντε προϊόντων και φόρους εξαγωγών για 31 προϊόντα κυρίως αγροτικά.

(1η Ιουλίου 1996 - 31η Δεκεμβρίου 1997) προβλέπει στο έκτο κεφάλαιο (άρθρα 44-49) φορολογία επί των κερδών των επιχειρήσεων ποσοστού 30%, και ποσοστού 20% αν τα φορολογητέα κέρδη ετησίως είναι μικρότερα των 50 εκατομμυρίων λέβα. Ωστόσο πρέπει να ληφθεί υπόψη και ο δημοτικός φόρος επί των κερδών ύψους 10% και στις δύο κατηγορίες φορολόγησης. Πρόκειται ουσιαστικά για συνειδητή προσπάθεια φορολογικής ελάφρυνσης των μικρών επιχειρήσεων που αποτελούν τον κύριο κορμό του ιδιωτικού τομέα στην βουλγαρική οικονομία.

Ο φόρος επί των αυξήσεων των Μισθών εφαρμόζεται στις επιχειρήσεις όπου η κρατική ή η δημοτική συμμετοχή υπερβαίνει το 50%³¹. Οι συντελεστές φορολόγησης σ' αυτήν την περίπτωση ποικίλλουν και έχουν ως στόχο να αποτρέψουν υπέρμετρες μισθολογικές αυξήσεις που θα μπορούσαν να δημιουργήσουν έντονες πληθωριστικές πιέσεις.

Η αντικατάσταση του φόρου κύκλου εργασιών από τον Φόρο προστιθέμενης αξίας (1η Απριλίου 1994) αποτέλεσε επίσης τολμηρό βήμα προς την εναρμόνιση της Βουλγαρικής νομοθεσίας με τα ευρωπαϊκά δεδομένα³². Το ύψος του Φ.Π.Α. ανερχόταν αρχικά στο ποσοστό του 18% για όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες (εκτός κάποιων συγκεκριμένων εξαιρέσεων), ενώ μετά την 1η Ιουλίου 1996 αυξήθηκε στο 22%³³ (επίσης προβλέπονται φόροι κατανάλωσης των οποίων οι συντελεστές ποικίλλουν από 10% έως 110%).

Από την ανάλυση αυτή σίγουρα δεν θα πρέπει να αποσιωπηθεί η αξιολογη προσπάθεια του νέου Νόμου για την Φορολογία των Εταιρειών να προσδιορίσει με μεγαλύτερη ακρίβεια το τρόπο υπολογισμού των αποσβέσεων του πάγιου κεφαλαίου των επιχειρήσεων. Ο νόμος καταγράφει τέσσερις κατηγορίες πάγιων στοιχείων προβλέποντας διαφορετικό συντελεστή

31. Ο φόρος εισοδήματος των φυσικών προσώπων καθορίζεται από τον Νόμο περί Φόρου εισοδήματος (έχει αλλάξει η ονομασία του σε Νόμο περί Ατομικής Φορολόγησης τον Ιανουάριο του 1998). Ο φόρος ατομικού εισοδήματος αποδίδεται και από ξένους υπηκόους κι αφορά εισοδήματα που προήλθαν από δράση εντός της Βουλγαρικής Επικράτειας. Όταν υπάρχει σύμβαση εργασίας, ο φόρος παρακρατείται από τον εργοδότη σε μηνιαία βάση. Επίσης οι αλλοδαποί πολίτες που λαμβάνουν εισόδημα από μερίσματα, μετοχές, τόκους και ενοίκια αποδίδουν φόρο εισοδήματος σύμφωνα με τον νόμο περί Ατομικής Φορολόγησης.

32. Δ. Μοσχόπουλος, 1994, "Ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας στην Βουλγαρία", Επιλογή, Οκτώβριος, σελ. 50-51.

33. Economist Intelligence Unit, 1998, "Business Operations Report: Bulgaria-Romania", 1st Quarter, London, σελ. 20.

απόσβεσης για την κάθε μία. Οι κατηγορίες αυτές είναι οι εξής κάτωθι:

α. 1η κατηγορία: Προβλέπεται συντελεστής απόσβεσης ύψους 4% που αφορά τα κτίρια, τις εγκαταστάσεις, τις γραμμές επικοινωνίας, τους αγωγούς ηλεκτρικής ενέργειας.

β. 2η κατηγορία: Προβλέπεται συντελεστής απόσβεσης ύψους 20% που καλύπτει τις μηχανές, τις συσκευές και τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, και γενικότερα τον παραγωγικό εξοπλισμό.

γ. 3η κατηγορία: Προβλέπεται συντελεστής ύψους 8% για όλα τα μεταφορικά μέσα εκτός των αυτοκινήτων.

δ. 4η κατηγορία: Προβλέπεται συντελεστής ύψους 15% για όλα τα λοιπά πάγια στοιχεία που υπόκεινται σε αποσβέσεις.

Εξάλλου ως κίνητρο προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύσεων εφαρμόστηκε και η λειτουργία έξι ζωνών Ελευθέρου εμπορίου με βάση τα διατάγματα 2242/1987 και 167/1991 (βλέπε προηγούμενο κεφάλαιο). Αρχικά τα παρεχόμενα κίνητρα ήταν φορολογικά, ωστόσο μετά την 1η Οκτωβρίου 1993 καταργήθηκαν όλες αυτές οι ευνοϊκές ρυθμίσεις, εστιάζοντας έτσι το ενδιαφέρον στην μή-δασμολόγηση ορισμένων κατηγοριών εισαγωγών σ' αυτές τις ζώνες.

Οι Ελληνο-Βουλγαρικές επιχειρηματικές δραστηριότητες διέπονται από την "Σύμβαση μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας όσον αφορά τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου"³⁴ που υπογράφηκε στις 15 Φεβρουαρίου 1991 και κυρώθηκε στην Ελλάδα με τον νόμο υπ. αριθμ. 2255 της 18ης Νοεμβρίου 1994 (ΦΕΚ 195, τευχ. πρώτο). Το δεύτερο άρθρο της Σύμβασης αναφέρει ότι καλύπτονται οι φόροι εισοδήματος και κεφαλαίου που επιβάλλονται για λογαριασμό των δύο Συμβαλλομένων Μερών (άρθρο 2, παράγ α'), ανεξάρτητα από τον τρόπο με τον οποίο επιβάλλονται και συμπεριλαμβανομένων των φόρων που επιβάλλονται στην ωφέλεια που προκύπτει από την εκποίηση κινητής ή ακίνητης περιουσίας, καθώς και των φόρων στην υπεραξία που προκύπτει από την ανατίμηση του κεφαλαίου (άρθρο 2, παράγρ. β').

Με βάση την Διμερή Σύμβαση ο όρος "κάτοικος ενός εκ των Συμ-

34. Νόμος υπ. αριθμ. 2255, "Κύρωση Σύμβασης μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας όσον αφορά τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου", ΦΕΚ 195, τεύχ. α', 18/11/1994.

βαλλομένων κρατών”, σημαίνει στην περίπτωση της Ελληνικής Δημοκρατίας οποιοδήποτε πρόσωπο που σύμφωνα με τους νόμους της Ελλάδας, υπόκειται σε φορολογία σ’ αυτήν λόγω κατοικίας, ή διαμονής του ή τόπου διοίκησης των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων (άρθρο 4, παράγρ. 1). Στην περίπτωση δε, της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας θεωρείται ότι έχει την κατοικία του στην Βουλγαρική επικράτεια οποιοδήποτε φυσικό πρόσωπο που υπόκειται σε φορολογία σ’ αυτήν λόγω εθνικότητας και που δεν είναι κάτοικος τρίτου κράτους καθώς και οποιοδήποτε πρόσωπο διάφορο του φυσικού προσώπου που φορολογείται σ’ αυτήν λόγω του τόπου του κεντρικού του καταστήματος ή της εγγραφής του στα μητρώα νομικών προσώπων (άρθρο 4, παρ. 1). Ρητά τονίζεται όμως ότι ο όρος δεν περιλαμβάνει πρόσωπο που φορολογείται στην Βουλγαρία για εισόδημα που προέρχεται από πηγές μέσα σ’ αυτήν ή κεφάλαιο εγκατεστημένο σ’ αυτήν. Αν ένα νομικό πρόσωπο είναι κάτοικος και των δύο Συμβαλλομένων κρατών τότε το πρόσωπο αυτό θεωρείται κάτοικος του Συμβαλλόμενου Κράτους, στο οποίο βρίσκεται η έδρα της πραγματικής διοίκησης των επιχειρήσεων του. Η Σύμβαση προβλέπει ειδικές ρυθμίσεις για την φορολόγηση των μερισμάτων, των τόκων, των δικαιωμάτων, των ναυτιλιακών και αεροπορικών εταιρειών, των εισοδημάτων από ακίνητη περιουσία των κερδών των επιχειρήσεων, της ωφέλειας από κεφάλαιο, των επαγγελματικών υπηρεσιών, των μισθών - ημερομισθίων, των αμοιβών των διευθυντών, των αμοιβών που καταβάλλονται από κυβερνητικές υπηρεσίες, των συντάξεων καθώς και των αμοιβών που συνδέονται με την εκπαιδευτική λειτουργία. Για την αποφυγή της διπλής φορολόγησης του ίδιου εισοδήματος στα δύο κράτη το άρθρο 23 (παράγρ. α’) προβλέπει ότι στις περιπτώσεις που κάτοικος της Ελληνικής Δημοκρατίας αποκτά εισόδημα ή είναι κύριος κεφαλαίου που μπορεί να φορολογείται στην Βουλγαρία η Ελλάδα αναγνωρίζει ως έκπτωση από τον φόρο εισοδήματος του κατοίκου αυτού, ποσού ίσο προς τον φόρο εισοδήματος που καταβλήθηκε στην Βουλγαρία (το ίδιο συμβαίνει και με τον φόρο κεφαλαίου). Ωστόσο μία τέτοια έκπτωση δεν μπορεί να υπερβαίνει και στις δύο περιπτώσεις το τμήμα του φόρου εισοδήματος ή του φόρου κεφαλαίου όπως υπολογίστηκε πριν να δωθεί η έκπτωση, τ’ οποίο αναλογεί, στο εισόδημα ή στο κεφάλαιο που μπορεί να φορολογείται στο άλλο κράτος.

Από τις δύο προαναφερθείσες Ελληνο-Βουλγαρικές Συμβάσεις καθίσταται φανερό η προσπάθεια προώθησης της οικονομικής συνεργασίας μετα-

ξύ των δύο όμορων κρατών που έχει την αφετηρία της επί σοσιαλιστικού καθεστώτος του Τ. Ζίφκωφ. Ήδη στο μακροχρόνιο πρόγραμμα οικονομικής, Βιομηχανικής, Επιστημονικής και Τεχνολογικής συνεργασίας μεταξύ των δύο χωρών (Χάσκοβο, 23 Απριλίου 1989, Φ.Ε.Κ. 41, τεύχ. Α')³⁵, επισημαίνεται στο δεύτερο άρθρο ότι “τα δύο μέρη θα υποστηρίξουν ανάλογα με τις εκάστοτε δυνατότητες και ανάγκες των δύο χωρών όλες τις μορφές της οικονομικής, επιστημονικής και τεχνολογικής συνεργασίας και ιδιαίτερα την ίδρυση νέων μεικτών επιχειρήσεων στους τομείς ... που οι δύο χώρες έχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα... την συνεργασία στην συμπαραγωγή εξοπλισμών, εγκαταστάσεων, μηχανών, ανταλλακτικών και κοινή εκτέλεση κατασκευαστικών έργων... την συνεργασία στην έρευνα... την συνεργασία στην μεταφορά τεχνολογίας... την συνεργασία μεταξύ μικρομεσαίων επιχειρήσεων... την επεξεργασία κοινών προγραμμάτων έρευνας... την συνεργασία σε τρίτες χώρες.... την βελτίωση και διεύρυνση της διπλωματικής συνεργασίας”. Στο ίδιο πνεύμα κινείται και το δέκατο άρθρο της Συμφωνίας φιλίας, καλής γειτονίας, συνεργασίας και ασφάλειας” μεταξύ των δύο χωρών (7 Οκτωβρίου 1991, Φ.Ε.Κ. 41, 18/3/1992, τεύχ. Α')³⁶, όπου τονίζεται ότι “τα δύο μέρη ενθαρρύνουν τις απευθείας επενδύσεις κεφαλαίων, την δημιουργία μικτών εμπορικών επιχειρήσεων συμπεριλαμβανομένων και εκείνων με συμμετοχή εταίρων από τρίτες χώρες, την εναρμόνιση των νομικών κανόνων στον οικονομικό τομέα... και την από κοινού εκπαίδευση στελεχών, συμπεριλαμβανομένων και στελεχών επιχειρήσεων”. Είναι λοιπόν φανερό η στόχευση των Διμερών αυτών Συμβάσεων να δημιουργήσουν ευνοϊκές συνθήκες για την πραγματοποίηση επενδύσεων εκ μέρους επενδυτών του ενός Συμβαλλομένου μέρους στο έδαφος του άλλου Συμβαλλομένου Μέρους.

Παρά την προσπάθεια ωστόσο του Βουλγαρικού κράτους ν' αυξήσει την εισροή αλλοδαπών κεφαλαίων στην επικράτεια του, τ' αποτελέσματα

35. Νόμος υπ. αριθμ. 2023, “Κύρωση Μακροχρόνιου προγράμματος για την ανάπτυξη της οικονομικής, βιομηχανικής, επιστημονικής και τεχνολογικής συνεργασίας μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Λαϊκής Δημοκρατίας της Βουλγαρίας”, ΦΕΚ 41, τεύχ. Α', 18 / 3 / 1992.

36. Νόμος υπ. αριθμ. 2024, “Κύρωση Συμφωνίας φιλίας, καλής γειτονίας, συνεργασίας και ασφάλειας μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας”, ΦΕΚ 41, τεύχ. Α', 18 / 3 / 1992.

ήταν δυστυχώς εξαιρετικά περιορισμένα³⁷. Ίσως αυτός ήταν ο κύριος λόγος που προσανατόλισε την Βουλγαρική Κυβέρνηση στην ψήφιση νέου επενδυτικού νόμου, στα τέλη του 1997. Ο νέος νόμος για την Οικονομική Δραστηριότητα των Αλλοδαπών προσώπων και την προστασία των ξένων επενδύσεων (αρ. φύλλου 97, 24/10/1997, της Κρατικής Εφημερίδας της Βουλγαρίας)³⁸, αντικατέστησε την προγενέστερη ρύθμιση του 1992, ευελπισθώντας να συνεισφέρει άμεσα στην δημιουργία ευνοϊκού επενδυτικού κλίματος για τις ξένες επιχειρήσεις. Οι συνθήκες εφαρμογής του νέου νομικού πλαισίου για την αλλοδαπή οικονομική δραστηριότητα ήταν εξαιρετικά αντίξοες και τούτο καθιστούσε περισσότερο δυσχερή την επιτυχή εφαρμογή του.

Όπως αναφέρει η Έκθεση του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου για την Βουλγαρία (Δελτίο Τύπου Νο 98/49, 14 Οκτωβρίου 1998)³⁹, το 1997 έλαβε χώρα μία οξύτατη κρίση στο Βουλγαρικό Τραπεζικό σύστημα και στην αγορά συναλλάγματος που είχε τις ρίζες της στην συσσώρευση του δημοσίου χρέους, την δραματική καθυστέρηση του προγράμματος σταθεροποίησης και των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων καθώς και την ανεξέλεγκτη χρηματοοικονομική διαχείριση των δραστηριοτήτων του τραπεζικού τομέα. Η κρίση αυτή είχε ως αποτέλεσμα την κατακόρυφη αύξηση του πληθωρισμού, ο οποίος το 1996 έφθασε το 310,8% και το 1997 το 578,5% (με κορύφωση τον Φεβρουάριο του 1997 οπότε υποχρεώθηκε η Βουλγαρική κυβέρνηση σε παραίτηση). Στο τέλος του 1997 το εξωτερικό χρέος της χώρας ανέρχονταν στα 8,8 δισ. δολάρια Η.Π.Α. (περίπου το 96,8% του ΑΕΠ), και το εσωτερικό στα 4.305 δισ. λέβα. Είναι επίσης χαρακτηριστικό ότι τον Δεκέμβριο του 1997 ο μέσος μηνιαίος μισθός του εργαζομένου ανέρχονταν στις 191.007 Βουλγαρικό λέβα (ο ελάχιστος μηνιαίος μισθός την 1η Ιουλίου 1998 ήταν μόλις 51.755 λέβα)⁴⁰. Οι αρνητικές αυτές εξελίξεις σε συνδυασμό με άλλες επιρροές του εξωτερικού οικονομικού περιβάλλοντος (η απώλεια των κύριων αγορών απορρόφησης των Βουλγαρικών

37. Malinka S. Koparanova, 1998, "Overview of foreign direct Investments in Bulgaria in the Middle of the 1990's", Eastern European Economics, vol. 36, n. 4, July - August, σελ. 12.

38. "Law on Foreign Investments", State Gazette No 97 / 1997, στο Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, 1997, Sofia.

39. op. cit., Δ.Ν.Τ., Δελτίο τύπου Νο 98/49.

40. Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, "Οικονομική Έκθεση του Εμπορικού και Οικονομικού Ακόλουθου", Μάιος, Σόφια.

προϊόντων μετά την διάλυση της KOMEKON και την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού, οι επιπτώσεις του εμπάργκο στην Γιουγκοσλαβία, η αδυναμία εξυπηρέτησης χρεών από αρκετά κράτη του Τρίτου κόσμου προς την Βουλγαρία κ.τ.λ.), επιδείνωσαν περαιτέρω την κατάσταση της οικονομίας.

Η κυβέρνηση των Ενωμένων Δημοκρατικών Δυνάμεων που προέκυψε από τις Βουλευτικές εκλογές του Απριλίου 1997 (επιτυγχάνοντας ποσοστό 52,3% και κερδίζοντας 137 έδρες)⁴¹, έχοντας και την υποστήριξη του Προέδρου της Βουλγαρικής Δημοκρατίας Π. Στογιάνωφ, επιχείρησε να εφαρμόσει τις προεκλογικές της δεσμεύσεις αποβλέποντας στην οικονομική σταθερότητα, την μείωση των φόρων και την προώθηση των επενδύσεων. Παράλληλα άρχισε ν' αναπτύσσεται δειλά μία ελάχιστη έστω συναίνεση σε δευτερεύοντα ζητήματα με την αντιπολίτευση, όπως φαίνεται και από το κείμενο της 8ης Μαΐου 1997 που υιοθέτησαν τα κοινοβουλευτικά κόμματα στην Διακήρυξη της Εθνικής Συμφωνίας, κι αφορούσε την επίτευξη συμφωνίας με τους Διεθνείς χρηματο-οικονομικούς οργανισμούς και στην καταπολέμηση του οργανωμένου εγκληματος (που συχνά προβάλλονταν ως πηγή επιχειρηματικού κινδύνου από ορισμένους αλλοδαπούς επενδυτές).

Η λειτουργία του Νομισματικού Συμβουλίου (1η Ιουλίου 1997), επιδίωξε να επαναφέρει την σταθερότητα του λέβα και να μειώσει δραματικά τον πληθωρισμό, αναλαμβάνοντας αρμοδιότητες που κατείχε προγενέστερα η Βουλγαρική Εθνική Τράπεζα. Σύμφωνα με την συμφωνία λειτουργίας αποφασίστηκε σταθερή ισοτιμία 1000 λέβα με 1 Γερμανικό Μάρκο, ενώ τ' αποθέματα της χώρας σε γερμανικά μάρκα έπρεπε να καλύπτουν κατά 100% την ποσότητα χρήματος που κυκλοφορούσε σε λέβα. Παράλληλα προωθήθηκε η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του Βουλγαρικού χρηματιστηρίου (21/10/1997) και η υλοποίηση τομών τόσο στην ανασυγκρότηση της δημόσιας διοίκησης, όσο και στην επιτάχυνση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων.

Επόμενο λοιπόν των μεταρρυθμιστικών αυτών προσπαθειών, ήταν και η περισσότερο φιλελεύθερη κατεύθυνση του νέου επενδυτικού νόμου του 1997 (συγκριτικά με τις προγενέστερες νομοθετικές ρυθμίσεις).

Το πρώτο βασικό στοιχείο του νέου νόμου είναι η σημαντική διεύρυνση

41. Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Report: Bulgaria", 3rd Quarter, London, σελ. 7.

των μορφών αλλοδαπής δραστηριότητας που εκλαμβάνονται ως ξένες επενδύσεις.

Σύμφωνα με το δωδέκατο άρθρο του νόμου ως τέτοιες θεωρούνται οι εξής κάτωθι:

α. Μετοχές και μερίδια σε εμπορικές εταιρείες

β. Τίτλοι ιδιοκτησίας σε κτίρια και περιορισμένα εμπράγματα δικαιώματα σε ακίνητα περιουσιακά στοιχεία.

γ. Δικαιώματα ιδιοκτησίας σε επιχειρήσεις, ή αυτόνομα τμήματα αυτών, σύμφωνα με τις προβλέψεις του νόμου για την Ανασυγκρότηση και την ιδιωτικοποίηση των κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων.

ε. Αξιόγραφα, συμπεριλαμβανομένων των κρατικών ομολογίων, και παράγωγα αυτών, τα οποία εκδίδει το κράτος, οι δήμοι ή άλλα Βουλγαρικά νομικά πρόσωπα με υπόλοιπο περιόδου λήξεως όχι μικρότερο των έξι μηνών

στ. Τίτλοι και δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (δηλαδή εμπορικά σήματα, βιομηχανικά σχέδια, πατέντες κ.τ.λ.)⁴²

η. Δικαιώματα που προκύπτουν από συμβόλαια παραχώρησης της εκμετάλλευσης κρατικής ιδιοκτησίας σε ιδιώτες ή από συμβόλαια ανάθεσης της διοίκησης κρατικών επιχειρήσεων σε ιδιώτες

Ως αλλοδαπά πρόσωπα θεωρούνται σύμφωνα με το πέμπτο άρθρο του νόμου, νομικά πρόσωπα τα οποία δεν είναι κατεγγραμμένα στην Βουλγαρία, εταιρείες -μή νομικά πρόσωπα που είναι καταγεγραμμένα στο εξωτερικό και φυσικά πρόσωπα - πολίτες ξένων κρατών που είναι μόνιμοι κάτοικοι εξωτερικού.

Οι αλλοδαποί απολαμβάνουν τα ίδια δικαιώματα με τους Βούλγαρους πολίτες για την πραγματοποίηση επενδύσεων (άρθρο 2), ενώ εάν υπάρχουν Διεθνείς Συνθήκες (στις οποίες η Βουλγαρία είναι συμβαλλόμενο μέρος) που προβλέπουν πιο ευνοϊκούς όρους για την διεξαγωγή οικονομικών δραστηριοτήτων από ξένους επιχειρηματίες, οι διατάξεις τους υπερισχύουν έναντι των εγχώριων ρυθμίσεων (άρθρο 3). Η ρύθμιση βεβαίως αυτή ισχύει εφόσον και τ' άλλα Συμβαλλόμενα μέρη εξασφαλίζουν παρόμοια μεταχείριση σε Βουλγάρους επενδυτές (άρθρο 3, παράγρ. β'). Τούτο δε, καθιστά φανερή την επιρροή της ποιότητας και του τύπου που προσλαμβάνουν οι

42. Για την συμμετοχή της Βουλγαρίας σε Διεθνείς Συμβάσεις για την προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων βλέπε, OECD, 1995, "Protection of Intellectual Property in Central and Eastern European Countries", Paris. σελ. 29-34.

διακρατικές σχέσεις μεταξύ της χώρας-υποδοχής της επένδυσης και της χώρας-προέλευσης των κεφαλαίων, επί των επενδυτικών αποφάσεων των επιχειρήσεων των δύο χωρών. Επιπρόσθετα το τέταρτο άρθρο του επενδυτικού νόμου αναφέρει ότι οι επενδυτικές πρωτοβουλίες αλλοδαπών εταιρειών στην Βουλγαρική επικράτεια, πριν την εφαρμογή του νέου νόμου, δεν θίγονται από τους περιορισμούς που αυτός εισάγει, εξέλιξη που θα αύξανε αναπόφευκτα τον βαθμό αβεβαιότητας και τον επιχειρηματικό κίνδυνο.

Ποιά είναι όμως τα κίνητρα του νέου επενδυτικού νόμου; Το πρώτο βασικό στοιχείο, είναι η ιδιαίτερη σημασία που αποδίδεται με το τέταρτο κεφάλαιο του νόμου (άρθρα 18-22). στα λεγόμενα “επενδυτικά προγράμματα προτεραιότητας” τα οποία πρέπει να πληρούν μια από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

α. Το συνολικό ύψος της επένδυσης υπερβαίνει τα πέντε εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.

β. Η αναληφθείσα επένδυση δημιουργεί περισσότερες από 100 νέες θέσεις εργασίας

γ. Η επένδυση πραγματοποιείται σε καθορισμένες από το Υπουργικό Συμβούλιο περιοχές, οι οποίες έχουν υψηλό δείκτη ανεργίας (ο δείκτης ανεργίας των γεωγραφικών αυτών περιοχών ξεπερνά τον μέσο όρο ανεργίας όλης της χώρας).

Τέτοιου είδους επενδυτικά προγράμματα μπορούν ν' αναληφθούν από μεμονωμένες εμπορικές εταιρείες, ή με βάση συμφωνίες συνεργασίας δύο ή περισσότερων εμπορικών εταιρειών (άρθρο 19, παράγρ. α'-β') και θ' απαλλάσσονται από την καταβολή των προβλεπομένων φόρων υπέρ του κρατικού προϋπολογισμού σε ποσοστό 50 % για χρονικό διάστημα δέκα συνεχών ετών (άρθρο 20). Εξίσου σημαντικό κίνητρο είναι η δυνατότητα του αλλοδαπού επενδυτή να ζητήσει από την Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, την δημιουργία διυπουργικού οργάνου τ' οποίο θ' αναλάβει να εξασφαλίσει τις θεσμικές προϋποθέσεις υλοποίησης της επένδυσης, περιλαμβάνοντας στην συγκρότηση του, αντιπροσώπους διαφόρων υπουργείων και υπηρεσιών που εμπλέκονται στην διαδικασία προώθησης της επενδυτικής πρωτοβουλίας (άρθρο 21). Έτσι επιτυγχάνεται η ελαχιστοποίηση των γραφειοκρατικών κωλυμάτων και της συνακόλουθης χρονικής καθυστέρησης (που συνήθως υπάρχει σε μεγάλα επενδυτικά προγράμματα), ενώ μειώνεται και ο βαθμός επιχειρηματικού κινδύνου που δημιουργεί η αβεβαιότητα για την ακριβή χρονική

στιγμή έναρξης των παραγωγικών δραστηριοτήτων. Επιπρόσθετα ο αλλοδαπός επενδυτής έχει το δικαίωμα να ζητήσει από την Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, την παραχώρηση περιορισμένων εμπράγματων δικαιωμάτων επί ακινήτων κρατικής ή δημοτικής ιδιοκτησίας, με σκοπό την εφαρμογή του προγράμματος επενδυτικής προτεραιότητας (άρθρο 22, παράργ. α'). Με αυτές τις ρυθμίσεις επιχειρεί ο νομοθέτης να διευκολύνει τις μεγάλες αλλοδαπές επενδύσεις, και να βελτιώσει έτσι το πλαίσιο εισροής τους στην Βουλγαρική επικράτεια. Ίσως ωστόσο θα έπρεπε να συμπεριληφθεί στον νόμο και κάποια διάταξη για την μείωση των δημοτικών φόρων και τελών, που αν και δεν συνιστά πρωτογενή παράγοντα επιρροής εντούτοις θα ενίσχυε το γενικότερο κλίμα ευφορίας που προωθείται μέσω των άρθρων του νόμου.

Το δεύτερο βασικό στοιχείο των νέων διατάξεων για τις επενδύσεις είναι η κατάργηση του ορίου των πενήντα χιλιάδων δολλαρίων, ως απαραίτητης προϋπόθεσης για την ένταξη των αλλοδαπών επενδύσεων στις ρυθμίσεις του νόμου. Ευνοείται μ' αυτόν τον τρόπο η πρόσβαση μικρού μεγέθους αλλοδαπών οικονομικών δραστηριοτήτων στις νέες διατάξεις του νόμου, ενώ ταυτόχρονα επιχειρήεται μία μερική αντιστάθμιση έναντι των κινήτρων που προσφέρονται για τα μεγάλα επενδυτικά σχέδια.

Μία τρίτη σημαντική παρέμβαση είναι αυτή του άρθρου 13 του νέου νόμου που αναφέρει ότι οι αλλοδαπές επενδύσεις πρέπει να δηλώνονται όσον αφορά το ύψος, την μορφή και τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά τους, μόνο στο Ινστιτούτο Εθνικής Στατιστικής κι όχι σε άλλους φορείς της δημόσιας διοίκησης όπως προέβλεπαν παρελθούσες ρυθμίσεις (δηλαδή στο Ινστιτούτο Εθνικής Στατιστικής, στην Διεύθυνση Ξένων Επενδύσεων, στο Υπουργείο των Οικονομικών και στην Επιτροπή Αξιών και Χρηματιστηρίου).

Με τον νέο όμως νόμο αναβαθμίζεται ουσιαστικά και η λειτουργία της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων, υπογραμμίζοντας έτσι τον σημαντικό (κι όχι επικουρικό) ρόλο της στην προσέλκυση ξένων κεφαλαίων. Το άρθρο 10 επιβεβαιώνει την άμεση εξάρτηση της Υπηρεσίας από το Υπουργικό Συμβούλιο (δηλαδή πρόκειται για καθαρά κρατικό οργανισμό με βάση την κατηγοριοποίηση που προτάθηκε στο θεωρητικό μέρος ετούτης της ερευνητικής προσπάθειας), τόσο διοικητικά, όσο και οικονομικά (άρθρο 10, παράργ. β'). Ωστόσο διευκολύνεται η αποστολή της Υπηρεσίας αφού επιβάλλεται η υποχρέωση στο Υπουργείο Οικονομικών, στο Ινστιτούτο Εθνικής Στατιστικής και την Βουλγαρική Εθνική Τράπεζα (καθώς και σε όποιους άλλους κεν-

τρικούς ή περιφερειακούς οργανισμούς ζητηθεί), να παρέχουν κάθε τετράμηνο πληροφορίες για τον τύπο και την ποσότητα των ξένων επενδύσεων στην Βουλγαρική επικράτεια (άρθρο 11, παράγρ. β'). Σκοπός αυτής της ρύθμισης είναι η αποφυγή της σύγχυσης που συνήθως γεννούν οι διαφορετικές χρησιμοποιούμενες μεθοδολογίες υπολογισμού των επενδυτικών εισροών και εκροών, και βεβαίως η άρθρωση ενός ενιαίου συστήματος συλλογής και αξιολόγησης στοιχείων για τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Επιπρόσθετα δίδεται η δυνατότητα στους αλλοδαπούς επενδυτές να εισάγουν μηχανήματα, εγκαταστάσεις παραγωγής και τεχνολογικό εξοπλισμό (συμπεριλαμβανομένων πλοίων, αεροπλάνων και αυτοκινήτων), χωρίς να επιβαρυνθούν με καταβολή φόρων προστιθέμενης αξίας ή άλλους τελωνειακών δασμών, εφόσον αποτελούν συνεισφορά του αλλοδαπού επενδυτή σε εμπορική εταιρεία (άρθρα 72-73 του Βουλγαρικού Εμπορικού Κώδικα), κι εφόσον η αξία όλων αυτών των ατελώς εισαγόμενων ειδών δεν είναι κατώτερη του ισοτίμου σε λέβα του ποσού των 100.000 δολλαρίων Η.Π.Α. (σύμφωνα με την συναλλαγματική ισοτιμία της Βουλγαρικής Εθνικής Τράπεζας την στιγμή της αξιολόγησης). Τα εισαγόμενα είδη εκλαμβάνονται ως "προσωρινές εισαγωγές", έτσι ώστε να διασφαλιστεί ότι δεν πρόκειται να πωληθούν πριν την παρέλευση τουλάχιστον πενταετίας, ενώ προβλέπεται ότι αν συμβεί κάτι τέτοιο ο επενδυτής είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει το σύνολο των δασμών και φόρων που αντιστοιχούν στα εν λόγω είδη (άρθρο 15, παράγρ. δ'). Το ίδιο καθεστώς απαλλαγής καταβολής δασμών και φόρων ισχύει και για τις μηχανές, τεχνολογικό εξοπλισμό και εγκαταστάσεις που αποτελούν μέρος χρηματο-οικονομικής μίσθωσης. Στην περίπτωση που ο μισθωτής αποφασίσει όμως ν' αγοράσει αυτά τα είδη, οφείλει να καταβάλλει τους αναλογούντες δασμούς και φόρους⁴³.

Προκειμένου να βελτιωθεί η διαδικασία απόκτησης άδειας παραμονής στην Βουλγαρία από τους αλλοδαπούς επενδυτές, (στοιχείο που δεν επίλυσε

43. Εξάλλου δώθηκε φορολογική απαλλαγή για κέρδη επιχειρήσεων που ιδιωτικοποιήθηκαν κατά 67% τουλάχιστον, για τα πρώτα τρία χρόνια μετά την ιδιωτικοποίηση καθώς και μείωση φόρου επί των κερδών κατά 50% για τα επόμενα χρόνια. Η ευνοϊκή ωστόσο αυτή ρύθμιση ισχύει έως 31 Δεκεμβρίου του 2001, βλπε Infobusiness Bulletin, 1997", Legal Framework for foreign investment in Bulgaria", Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, November, No11, σελ. 4.

Επίσης βλέπε EKEM, 1998, "Εξαμηνιαία Έκθεση για τα Βαλκάνια", No 11, Ιούνιος, Αθήνα, σελ. 26-27

ο επενδυτικός νόμος Νο 97/24-10-1997), προωθήθηκε μεταγενέστερη ρύθμιση (23/12/1998, φύλλο υπ. αριθμ. 153 της Κρατικής Εφημερίδας της Βουλγαρίας), με τον “Νόμο περί Αλλοδαπών στην Δημοκρατία της Βουλγαρίας”, που προβλέπει χορήγηση άδειας μόνιμης (απεριόριστης) διαμονής στους αλλοδαπούς πολίτες που έχουν επενδύσει πάνω από 250.000 δολάρια Η.Π.Α. στην Βουλγαρική Επιχράτεια. Εάν η επένδυση αυτών των προσώπων υπολείπεται του προαναφερθέντος ποσού τότε μπορούν ν’ αποκτήσουν άδεια συνεχιζόμενης (έως ένα έτος) διαμονής, εφόσον διεξάγουν δραστηριότητα σύμφωνα με τις διατάξεις του “Νόμου περί Ξένων Επενδύσεων” ή εφόσον διεξάγουν δραστηριότητα μετά από απαίτηση και κατά παραγγελία προσώπων τα οποία έχουν πραγματοποιήσει επενδύσεις στη χώρα σύμφωνα με τις διατάξεις του “Νόμου περί Ξένων Επενδύσεων”.

Όπως στον νόμο 8/1992, έτσι και στην νέα νομοθετική ρύθμιση παρέχεται η δυνατότητα επαναπατριsmού των κερδών (άρθρο 27). Πιο συγκεκριμένα ο αλλοδαπός επενδυτής μπορεί να μεταφέρει στο εξωτερικό ξένο συνάλλαγμα (αφού προσκομίσει βεβαίωση πιστοποίησης καταβολής οφειλομένων φόρων στο Βουλγαρικό κράτος) που περιλαμβάνει:

- α. Εισόδημα που έχουν προκύψει από επενδύσεις
- β. Αποζημιώσεις που προκύπτουν από απαλλοτριώσεις στοιχείων της επένδυσης τους για κρατικές ανάγκες
- γ. Τα ποσά που προέκυψαν από την πώληση στοιχείων της επένδυσης ή από την λήψη της επένδυσης
- δ. Το ποσό που εισπράχθηκε σε περίπτωση αναγκαστικής εκτέλεσης.

Αρνητικό ωστόσο σημείο και στις νέες ρυθμίσεις είναι η αδυναμία απόκτησης δικαιωμάτων επί της γης από αλλοδαπούς πολίτες (άρθρο 23, παρ. β’)⁴⁴. Το περιεχόμενο αυτού του άρθρου είναι σύμφωνο και με τις συνταγματικές επιβολές (άρθρο 20 του Βουλγαρικού Συντάγματος), ωστόσο επιβάλλεται με τον νόμο περιορισμός και στην απόκτηση εμπράγματων δικαιωμάτων σ’ ακίνητα περιουσιακά στοιχεία συνοριακών (κι άλλων) γεωγραφικών περιοχών, για λόγους εθνικής ασφάλειας. Ωστόσο ο ξένος επενδυτής έχει το δικαίωμα να ζητήσει χορήγηση ειδικής άδειας από το Υπουργικό Συμβούλιο για την απόκτηση εμπράγματων δικαιωμάτων σ’ αυτές τις περιοχές και το τελευταίο (ή κάποιο άλλο όργανο που θα έχει εξουσιο-

44. Ioannis K. Rokas, 1995, “Title to Land”, στο S. Denyer (επιμ), “Privatisation in central and Eastern Europe”, Butterworths, International Bar Association σελ. 25-29.

δοτήσει) δεσμεύεται να του απαντήσει ενός σαράντα πέντε ημερών (άρθρο 24, παράγρ. γ').

Όσον αφορά το ακανθώδες πρόβλημα της απαλλοτρίωσης, καθίσταται σαφές ότι για την υλοποίηση της απαιτείται νόμος (και μόνο εφόσον οι ανάγκες του κράτους δεν μπορούν να ικανοποιηθούν διαφορετικά), και πάντα απαιτείται προκαταβολική και δίκαιη αποζημίωση που βασίζεται στις τιμές της αγοράς. Η αποζημίωση πραγματοποιείται με την παροχή αντίστοιχης αξίας περιουσιακών στοιχείων, ή αν ο ιδιοκτήτης το επιθυμεί καταβάλλεται σε χρηματική μορφή (επίσης εφόσον προκύπτει κάποια διαφορά αξίας από την ανταλλαγή των περιουσιακών στοιχείων προβλέπεται καταβολή της διαφοράς σε χρηματική μορφή από τον ιδιοκτήτη ή το κράτος).

Αναμφίβολα ένα από τα ζητήματα που απασχολούν τον επενδυτή είναι η ρύθμιση των σχέσεων του με πρόσωπα που προτίθεται ν' απασχολήσει στην Βουλγαρική επικράτεια. Το περιεχόμενο των άρθρων 29-32 δεν διαφοροποιείται έντονα από τις προγενέστερες διατάξεις του νόμου 8/1992. Έτσι οι όροι του συμβολαίου εργασίας δεν μπορούν να αποκλίνουν από τις προβλέψεις του Βουλγαρικού Δικαίου όσον αφορά την γραπτή μορφή του συμβολαίου, τον μέγιστο χρόνο απασχόλησης (και τον ελάχιστο χρόνο ανάπαυσης) του εργαζόμενου, τον ελάχιστο μισθό, την ελάχιστη χρηματική αποζημίωση στην περίπτωση ατυχήματος στον χώρο εργασίας και βεβαίως τις συνθήκες ασφάλειας και υγιεινής.

Οι υπόλοιποι όροι της σύμβασης εργασίας συνιστούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των συμβαλλομένων μερών. Όσον αφορά τις άδειες εργασίας γι' αλλοδαπούς εργαζομένους, εκδίδονται από το Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κατόπιν αιτήσεως του εργοδότη, και ισχύουν βέβαια μόνο για την συγκεκριμένη επιχείρηση και το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που αναγράφεται σ' αυτές.

Αναπόφευκτα οι αλλοδαποί επενδυτές χωρών με τις οποίες η Βουλγαρία έχει συνάψει διμερείς συμφωνίες αμοιβαίας προστασίας και προώθησης των ξένων επενδύσεων⁴⁵ ευρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση έναντι των υπολοίπων ξένων επενδυτών ειδικά όσον αφορά τις προβλέψεις διαιτητικής επίλυσης των αναφευόμενων διαφορών⁴⁶. Η Διμερής Ελληνο-

45. Julia Varga, 1997, "Bulgarian double tax treaty network as of 26 September 1996", OECD working papers, vol. V, no 48, Paris, σ. 125-131.

46. Παραλείψη θα ήταν η μή-αναφορά στο ειδικό καθεστώς φορολόγησης των

Βουλγαρική Συμφωνία του 1993 προβλέπει, τέτοιου είδους ρυθμίσεις, που αφορούν τις διαφορές τόσο ανάμεσα στα Συμβαλλόμενα μέρη, όσο και ανάμεσα στην Βουλγαρία και τους Έλληνες επενδυτές.

Όσον αφορά την πρώτη περίπτωση το άρθρο 8 της Συμφωνίας αναφέρει ότι “κάθε διαφορά μεταξύ των Συμβαλλομένων Μερών, σχετικά με την ερμηνεία ή εφαρμογή της παρούσας συμφωνίας, επιλύεται.. δια της διπλωματικής οδού”. Πρόκειται λοιπόν για προσπάθεια επίλυσης της διαφοράς με εξωδικαιοδοτικά μέτρα, περιορισμένης ωστόσο χρονικής διάρκειας καθώς αν δεν μπορεί να διευθετηθεί μ’ αυτόν τον τρόπο εντός έξι μηνών από την έναρξη των διαπραγματεύσεων, υποβάλλεται σε διαιτητικό δικαστήριο κατόπιν αιτήσεως ενός εκ των Συμβαλλομένων Μερών. Η ρύθμιση αυτή καθιστά αδύνατη την παράταση των διαπραγματεύσεων εξ’ υπαιτιότητας ενός των Συμβαλλομένων Μερών που μπορεί να επιθυμεί την αποφυγή οριστικής ρύθμισης της διαφοράς. Όσον αφορά το εφαρμοστέο δίκαιο η συμφωνία θεσπίζει ότι “το διαιτητικό δικαστήριο αποφασίζει σύμφωνα με τις αρχές του δικαίου, καθώς και σύμφωνα με τους γενικώς παραδεδεγμένους κανόνες και αρχές του διεθνούς δικαίου”, οι δε αποφάσεις του λαμβάνονται κατά πλειοψηφία και είναι δεσμευτικές για τα συμβαλλομενα Μέρη (άρθρο 8, παράγρ. ζ’).

Και στην περίπτωση όμως των διαφορών, μεταξύ του επενδυτή του ενός Συμβαλλόμενου Μέρους και του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους, καταβάλλεται προσπάθεια αρχικά να επιτευχθεί φιλική επίλυση τους. Οι διαφορές αυτές αφορούν υποχρέωση του κράτους - υποδοχής έναντι του ξένου επενδυτή κι όχι το αντίστροφο όπως ρητά τονίζεται στο άρθρο 9 (παράγρ. α’) της Συμφωνίας. Μετά την παρέλευση εξαμήνου από την προσπάθεια “φιλικής επίλυσης” της διαφοράς ο επενδυτής μπορεί να υποβάλλει την διαφορά στο αρμόδιο Δικαστήριο του Συμβαλλόμενου Μέρους, πλήν των διαφορών σχετικών με απαλλοτρίωση ή με μεταφορά πληρωμών οπότε μπορεί να επιλέξει και την οδό του Διεθνούς Διαιτητικού Δικαστηρίου. Η επιλογή

ασφαλιστικών εταιρειών στην Βουλγαρική Επιχράτεια. Οι εταιρείες αυτές καθώς και οι αμοιβαίοι ασφαλιστικοί οργανισμοί φορολογούνται στο 7% των εισφορών που λαμβάνουν από τους πελάτες τους. Επίσης προβλέπεται διαφορετικό ύψους κεφαλαίου για την σύσταση των εταιρειών ανάλογα με τις ειδικές κατηγορίες ασφάλισης που αναλαμβάνουν. Για περισσότερα βλέπε Infobusiness Bulletin 1998, “Legal Regime of foreign persons insurance Activity in Bulgaria”, December, Sofia καθώς και Infobusiness Bulletin, 1998, “Legal regime of foreign persons insurance activity in Bulgaria”, November, Sofia.

μίας τέτοιας λύσης από τον ξένο επενδυτή αν και συνήθως αρκετά δαπανηρή, εντούτοις διευρύνει σημαντικά τα όρια αμεροληψίας σε σύγκριση με τα εθνικά δικαστήρια του Συμβαλλομένου Μέρους. Επιπρόσθετα το άρθρο 9 της Συμφωνίας (παράγρ. ζ') προβλέπει ότι "κατά την διάρκεια της διαιτητικής διαδικασίας ή της εκτελέσεως διαιτητικής απόφασης, το Συμβαλλόμενο Μέρος που έχει εμπλακεί στην διαφορά δεν δύναται να επικαλεστεί ότι ο επενδυτής του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους έχει τύχει αποζημιώσεως, εν όλω ή εν μέρει, βάσει ασφαλιστικής συμβάσεως".

Από την προαναφερθείσα κριτική αξιολόγηση των κύριων ρυθμίσεων του Βουλγαρικού Δικαίου ως προς το αλλοδαπό κεφάλαιο, καθίσταται φανερή η έλλειψη αποτελεσματικών μηχανισμών εφαρμογής και υλοποίησης του περιεχομένου τους. Η επιτυχία της επενδυτικής πολιτικής δεν εναπόκειται στην μεμονωμένη προσπάθεια των αρμόδιων υπηρεσιών και τμημάτων κάποιων υπουργείων αλλά απαιτεί την συντονισμένη δράση και συνεργασία όλων των (τυπικά και άτυπα) εμπλεκόμενων δρώντων στο εγχείρημα διαμόρφωσης θετικού επενδυτικού κλίματος. Η προσπάθεια είναι άμεσα συναρτώμενη από την αξιοπιστία των κρατικών ενεργειών, δηλαδή την ικανότητα του κράτους να πείσει τους ενδιαφερόμενους τρίτους ότι οι πράξεις και η στρατηγική του, διέπονται από μακροχρόνια σταθερότητα, ερείδονται σε συγχροτημένη οικονομική φιλοσοφία, χαρακτηρίζονται από εσωτερική συνοχή και δυναμική προσαρμογή, και επιδιώκουν την επίτευξη μακροπρόθεσμων στόχων. Αυτή η αξιοπιστία δοκιμάζεται καθημερινά στις συνεχείς αμφίδρομες διαδράσεις του Εθνικού επιχειρηματικού δικτύου, και βεβαίως βαρύνεται με τις επιτυχημένες ή αποτυχημένες παρεμβάσεις του παρελθόντος. Ο αλλοδαπός επενδυτής δεν επικεντρώνει το ενδιαφέρον του σε κάποια επιφανειακή απαρίθμηση των ποικίλων κινήτρων που καταγράφονται σε ενημερωτικά φυλλάδια κι επεξηγούνται αναλυτικά στα νομοθετικά κείμενα, αλλά εστιάζει την προσοχή του στην επισήμανση της ειδοποιούς διαφοράς του επενδυτικού κλίματος της Βουλγαρίας με τις ανάλογες συνθήκες υπαρχτών ή εν δυνάμει ανταγωνίστριων υποψήφιων χωρών.

Η προσπάθεια "επενδυτικής αποκέντρωσης" και ενδυνάμωσης της περιφέρειας της Βουλγαρίας, δεν απέδωσε σημαντικά οφέλη έως σήμερα, όχι μόνο λόγω της αρχικής κωλυσιεργείας των κρατικών αρχών να προσδιορίσουν αυτές τις περιοχές, αλλά και λόγω των αναγκαίων διαδικασιών που απαιτούνταν για την έγκριση των ειδικών κινήτρων που ευνοούσαν έχ-

δηλα τις μεγάλου μεγέθους αλλοδαπές επιχειρήσεις που διέθεταν τις απαραίτητες γνώσεις (αλλά και τα ανάλογα κεφάλαια), για να κινηθούν σ' αυτόν τον πολυδαίδαλο νομοθετικό κυκεώνα. Επιπλέον αυτή η περιφερειακή οικονομική πολιτική στηρίζεται σε κριτήρια πολιτικής - διοικητικής διαίρεσης κι όχι σε κριτήρια "φυσικών οικονομικών ζωνών" που συχνά υπερβαίνουν όχι μόνο, την πρώτου τύπου, διαίρεση αλλά και τα εθνικά προσδιορισμένα σύνορα, καθιστώντας απαραίτητη την διακρατική συνεργασία όμορων κρατών.

Είναι επίσης φανερή η απουσία επενδυτικών κινήτρων επανεγκατάστασης των ήδη λειτουργούντων αλλοδαπών επιχειρήσεων στην περιφέρεια, όπως και η σημαντική χρονική υστέρηση άρθρωσης τομεακών πολιτικών προσέλκυσης ξένων επενδύσεων μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού.

Σύμφωνα με τα στατιστικά δεδομένα⁴⁷ της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων της Βουλγαρίας⁴⁸, ο μεγαλύτερος αριθμός των άμεσων ξένων Επενδύσεων έως τα τέλη του 1994 συγκεντρώνεται στον τομέα του εμπορίου (2163), ενώ ακολουθούν κατά σειρά προτεραιότητας η βιομηχανία (349), οι υπηρεσίες (191), ο τομέας της ηλεκτρονικής (128), και οι μεταφορές (68). Εάν ληφθεί ωστόσο υπόψη η κεφαλαιακή συμμετοχή σε κάθε τομέα οικονομικής δράσης, τότε καθίσταται φανερή η υπεροχή της βιομηχανίας (166,6 εκατομ. δολάρια περίπου), των μεταφορών (107,5 εκατομμύρια

47. Οι προϋποθέσεις εγγραφής των εταιριών στην Βουλγαρία είναι οι ακόλουθες:

Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης πρέπει να παρουσιάσει το καταστατικό της σύμφωνα με τις προβλέψεις του Εμπορικού νόμου, να έχει καταβάλει τουλάχιστον το 70% του ιδρυτικού κεφαλαίου, και να έχει διορίσει διευθυντή. Η ανώνυμη πρέπει να παρουσιάσει το καταστατικό της, να έχει καταβάλει το 25% τουλάχιστον του ιδρυτικού της κεφαλαίου, και να έχει εκλέξει Διοικητικό Συμβούλιο. Το Υποκατάστημα ιδρύεται με βάση έγγραφο που αναφέρει λεπτομερώς την διεύθυνση, επωνυμία και αντικείμενο δράσης της επιχείρησης, το εγκεκριμένο κεφάλαιό της και τον διευθυντή της. Η καταχώρηση του γραφείου αντιπροσώπευσης γίνεται στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο (κι όχι στα εμπορικά μητρώα των κατά τόπους δικαστηρίων) και απαιτούνται διάφορα έγγραφα που χορηγούνται από την χώρα προέλευσης της ιδρυτικής εταιρείας.

48. Η Υπηρεσία αυτή δημιουργήθηκε τον Μάρτιο το 1995 με πολύ μικρή στελέχωση (27 άτομα), ενώ η δραστηριότητά της προωθείται διαμέσω των ακόλουθων έξι τμημάτων: τμήμα επενδυτικής πολιτικής και περιφερειακής ανάπτυξης, νομικό τμήμα, τμήμα επενδυτικών σχεδίων, τμήμα πληροφόρησης και προώθησης επενδύσεων, τμήμα Διεθνούς συνεργασίας και χρηματο - οικονομικό τμήμα. Τον Απρίλιο του 1998 λειτουργούσαν σ' όλη την Βουλγαρία δώδεκα περιφερειακά γραφεία αντιπροσώπευσης της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 12

**Ξένες Επενδύσεις κατά κλάδους οικονομικής δράσης
στην Βουλγαρία (31.12.1994)**

Κλάδοι	Αριθμός	Εισροές \$ Η.Π.Α.	% της αξίας
Βιομηχανία	349	166.548.155	35,65
Μεταφορές	68	107.542.460	23,02
Εμπόριο	2163	98.843.177	21,15
Ενέργεια	22	32.015.560	6,85
Χρηματοοικονομικά	52	31.282.522	6,70
Σταθμοί Βενζίνης	13	11.533.898	2,47
Τηλεπικοινωνίες	11	6.194.512	1,33
Κατασκευές	32	5.176.293	1,11
Σύμβουλοι Επιχειρήσεων	191	4.538.905	0,97
Υπηρεσίες	128	2.511.428	0,54
Ηλεκτρονικά	39	982.873	0,21
Γεωργία	19	71.006	0,02
Σύνολον	3087	467.240.789	100,00

Πηγή: Επιχειρηματικός οδηγός Βουλγαρίας 1995, Ιονική Τράπεζα-Ναυτεμπορική

δολλάρια περίπου), και της ενέργειας (22 επενδύσεις αξίας 32 εκατομμυρίων δολλαρίων περίπου), έναντι του εμπορίου (98,8 εκατομμύρια δολλάρια), και των υπηρεσιών (4,5 εκατομμύρια δολλάρια)⁴⁹. Τα προαναφερθέντα στοιχεία τονίζουν το μικρό μέγεθος των επενδύσεων στον τομέα του εμπορίου και των υπηρεσιών, γεγονός αναμενόμενο αφού δεν απαιτούνταν αγορά σημαντικών παγίων περιουσιακών στοιχείων για την διεξαγωγή επιχειρηματικής δράσης σ' αυτούς τους τομείς. Η τάση αυτή είναι σύμφωνη με την γενικότερη εικόνα κατανομής των άμεσων ξένων επενδύσεων κατά μέγεθος αφού στα τέλη του 1994 57 μόλις επενδύσεις, (δηλαδή το 1,85 % του συνολικού αριθμού των επενδύσεων), άνω του 1 εκατομμυρίων δολλαρίων, αποτελούσαν το 90,51 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου. Αν στις 57 αυτές επενδύσεις, προστεθούν και οι 89 συνολικά επενδύσεις άνω των 100.000 δολλαρίων Η.Π.Α. (και έως του ποσού του 1 εκατομμυρίου δολλαρίων ΗΠΑ, δηλαδή ποσοστό 2,88 επί του συνολικού αριθμού των επενδύσεων), τότε σωρευτικά οι 146 επενδύσεις αντιπροσώπευαν το 97,7 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου (έναντι των υπολοίπων 2.491 επενδύσεων κάτω των 100.000 δολλαρίων Η.Π.Α. που αντιπροσώπευαν μόλις το 2,3 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου). Άλλωστε η πλειοψηφία των επενδύσεων έως τα τέλη του 1994 (2.168), αφορούσαν επιχειρηματικές πρωτοβουλίες κάτω των 1000 δολλαρίων Η.Π.Α., μαρτυρώντας τον επενδυτικό προσανατολισμό της πλειοψηφίας των αλλοδαπών επιχειρηματιών. Η πραγματοποίηση του μεγάλου όγκου των άμεσων ξένων επενδύσεων από ισχυρές αλλοδαπές επιχειρήσεις συνεχίστηκε και στα επόμενα έτη. Έτσι το 1995 οι περιπτώσεις άμεσων ξένων επενδύσεων άνω του 1 εκατομμυρίου δολλαρίων Η.Π.Α. αποτελούσαν το 89,75 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου (το 1996 έλαβε χώρα μικρή μείωση στο 88,96 %), ενώ οι άμεσες ξένες επενδύσεις κάτω των 1000 δολλαρίων Η.Π.Α. (που αποτελούσαν την αριθμητική πλειοψηφία), αντιπροσώπευαν μόλις το 0,30 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1996 (εάν ληφθούν υπόψη σωρευτικά όλες οι άμεσες ξένες επενδύσεις άνω των 100.000 δολλαρίων Η.Π.Α., τότε αποτελούν το 97,11 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1995, και το 96,79 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1996).

Όσον αφορά την κατανομή των επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης μέχρι το τέλος του 1994, πρώτη αριθμητικά είναι η Ελλάδα (573 επεν-

49. Foreign Investment Agency, Sofia, 1998.

δύσεις), ενώ ακολουθούν η Τουρκία (304 επενδύσεις), η Ρωσία (191 επενδύσεις), η Γερμανία (152 επενδύσεις) και η Αυστρία (100). Η διάρθρωση ωστόσο κατά αξία επενδυμένου κεφαλαίου καταγράφει την υπεροχή της Γερμανίας (55,31% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1993 και 52,84% το 1994), ενώ αξιόλογες είναι και οι συμμετοχές της Ολλανδίας (17,99% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1994), των Η.Π.Α. (10,25% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1993 και 7,65% το 1994), της Αυστρίας (37,86% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1992, αλλά μόλις 6,95% το 1994), της Ελβετίας (6,53% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου το 1993, αλλά μόλις 0,11% το 1994) και του Ηνωμένου Βασιλείου (18,04% των συνολικών επενδύσεων το 1992, αλλά μόλις 5,42% και 1,15% τα έτη 1993 και 1994). Η πολιτική, οικονομική και νομοθετική αβεβαιότητα των πρώτων χρόνων μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού είχε άμεσες επιπτώσεις λοιπόν και στο μέγεθος των επενδύσεων των αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων που στην πλειοψηφία τους προσανατολιζόνταν σε οικονομικές δραστηριότητες βραχυπρόθεσμης και άμεσης υψηλής κερδοφορίας μ' ελάχιστη δυνατή παραγωγική πρωτοβουλία. Η συμμετοχή δε των αλλοδαπών προσώπων κατά χώρα προέλευσης παρουσιάζει την πρώτη αυτή περίοδο έντονες ετήσιες διακυμάνσεις, γεγονός που αποδίδεται κυρίως στην προσέλκυση μεμονωμένων επενδύσεων μεγάλου μεγέθους, σε συγκεκριμένα έτη. Έτσι τα επενδυτικά κεφάλαια που προέρχονταν από την Γερμανία διαμορφώθηκαν στις 113.795 χιλιάδες δολάρια το 1992, στα 56.627 εκατομμύρια δολάρια το 1993 και στα 111.433 εκατομμύρια δολάρια το 1994, ενώ ανάλογες διακυμάνσεις είχαν και τα επενδυτικά κεφάλαια άλλων χωρών όπως η Ολλανδία (74.761 χιλιάδες δολάρια Η.Π.Α. το 1992, 516.894 χιλιάδες δολάρια το 1993 και 37.939 εκατομμύρια δολάρια το 1994), η Αυστρία (13 εκατομμύρια δολάρια το 1992, 1 εκατομμύριο δολάρια το 1993 και 14,6 εκατομμύρια δολάρια το 1994), η Ελβετία (377.721 χιλιάδες δολάρια το 1992, 6,686 εκατομμύρια δολάρια το 1993 και 235.493 χιλιάδες δολάρια το 1994).

Η ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων, αν ληφθούν υπόψη οι οικονομικές δυνατότητες της Βουλγαρίας ήταν μέτρια στην πρώτη αυτή χρονική περίοδο (34,4 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ το 1992, 102,4 εκατομμύρια δολάρια το 1993 και 210,9 εκατομμύρια δολάρια το 1994), ενώ επιδει-

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 13

Ξένες Επενδύσεις κατά Μέγεθος στην Βουλγαρία (31.12.1994)

Μέγεθος (σε \$ Η.Π.Α.)	Αριθμός	Εισροές σε \$ Η.Π.Α.	% της αξίας
έως 1000	2.168	1.062.454	0,23
1001-10.000	546	1.482.177	0,32
10.001-100.000	227	8.185.101	1,75
100.001-1.000.000	89	33.603.862	7,19
πάνω από 1.000.000	57	422.907.195	90,51
Σύνολον	3087	467.240.789	100,00

Πηγή: Επιχειρηματικός οδηγός Βουλγαρίας 1995, Ιονική Τράπεζα-Ναυτεμπορική

νώθηκε περαιτέρω το 1995 (μόλις 162,9 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.). Παρά την οικονομική κρίση ωστόσο των ετών 1995-1996, το 1996 υπήρξε βελτίωση των εισροών επενδυτικού κεφαλαίου (256,4 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ), όπως και το 1997 (636,2 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ), ενώ το πρώτο εννεάμηνο του 1998 (1η Ιανουαρίου - 30 Σεπτεμβρίου) οι εισροές διαμορφώθηκαν στα 302,6 εκατομμύρια δολάρια. Μεγάλο μέρος ωστόσο των εισροών κεφαλαίου που συμπεριλαμβάνονται στις άμεσες ξένες επενδύσεις του 1997 αφορούν αλλοδαπή συμμετοχή στην διαδικασία των ιδιωτικοποιήσεων (421,4 εκατομμύρια δολάρια δηλαδή ποσοστό 66,23%). Ο ρόλος γενικότερα της ιδιωτικοποίησης στην εισροή ξένων κεφαλαίων στην Βουλγαρική επικράτεια (που αναλύεται εκτενώς στο επόμενο κεφάλαιο), είναι ουσιαστικός αφού όπως φαίνεται και στον πίνακα, Ν° 14, η συμμετοχή της στα έτη 1992-1997 κυμαίνεται μεταξύ του 21,8% (1993) και 66,23% (1997). Πιο συγκεκριμένα το 1993 άγγιξε τα 22 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, το 1994 τα 134,2 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, το 1995 τα 26 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, το 1996 τα 76,4 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ενώ το α' εννεάμηνο του 1998 διαμορφώθηκε στα 135,6 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Ίσως λοιπόν δεν είναι τυχαία η μετατόπιση της κυβερνητικής προσπάθειας προσέλκυσης κεφαλαίων στον τομέα των ιδιωτικοποιήσεων, με στόχο την επίτευξη ταχείας αποκρατικοποίησης της οικονομίας αλλά και την εισαγωγή νέων οργανωτικών και παραγωγικών μεθόδων στις εγχώριες επιχειρήσεις. Συνολικά λοιπόν την περίοδο 1/1/1992 - 31/9/1998 η Βουλγαρία απορρόφησε επενδύσεις ύψους 1705,5 εκατομμυρίων δολλαρίων ΗΠΑ από τις οποίες 815,6 εκατομμύρια δολάρια (δηλαδή ποσοστό 47,82%), αφορούσε αλλοδαπή συμμετοχή στην διαδικασία των ιδιωτικοποιήσεων.

Επίσης με βάση τα στοιχεία της ίδιας χρονικής περιόδου ο τομέας της βιομηχανίας εξακολουθεί ν' αποτελεί τον πλέον ελκυστικό κλάδο της Βουλγαρικής οικονομίας προσελκύνοντας 848,2 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ (556 επενδύσεις), ακολουθούμενες από τον τομέα εμπορίου (284,2 εκατομμύρια δολάρια σε 8.096 επενδύσεις), και τον χρηματο-πιστωτικό τομέα (189,8 εκατομμύρια δολάρια σε 147 επενδύσεις). Μικρότερη είναι η κεφαλαιακή συμμετοχή του τομέα των κατασκευών (14,7 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ σε 100 επενδύσεις), των μεταφορών (89,2 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ σε 162 επενδύσεις), του τουρισμού (99,1 εκατομμύρια δολ-

λάρια ΗΠΑ σε 53 επενδύσεις), των τηλεπικοινωνιών (31 εκατομμύρια δολ-
λάρια ΗΠΑ σε 20 επενδύσεις) και της αγροτικής οικονομίας (6,1 εκατομ-
μύρια δολλάρια ΗΠΑ σε 70 επενδύσεις). Η σταθεροποίηση του νομισματικού
και του τραπεζικού συστήματος μετά τον Ιούλιο του 1997 δημιούργησε τις
απαραίτητες προϋποθέσεις για την ανάληψη περισσότερων επιχειρηματικών
πρωτοβουλιών από τις αλλοδαπές εταιρείες αλλά και γέννησε και τις
προοπτικές για την επέκταση της οικονομικής δράσης σε νέους τομείς, στις
ήδη λειτουργούσες οικονομικές μονάδες με ξένη συμμετοχή.

Η έρευνα εξάλλου του όγκου των επενδυτικών κεφαλαίων κατά χώρα
προέλευσης το χρονικό διάστημα 1/1/1992 - 31/9/1998, επιβεβαιώνει την
σημαντική απόκλιση της κατανομής του αριθμού των αλλοδαπών εταιρειών
κατά χώρα πρέλευσης από την αντίστοιχη κατανομή των επενδυθέντων
κεφαλαίων. Τις πρώτες, αριθμητικά, θέσεις συνεχίζαν να καταλαμβάνου η
Τουρκία (1632 επενδύσεις) και η Ελλάδα (1295 επενδύσεις), ωστόσο η
συμμετοχή των δύο χωρών επί του συνολικού όγκου των επενδυμένων κεφα-
λαίων ανέρχεται για την πρώτη στο 2,03% (34,54 εκατομμύρια δολλάρια
ΗΠΑ) και για την δεύτερη στο ποσοστό του 5,45% (92,99 εκατομμύρια
δολλάρια ΗΠΑ). Αντίθετα κράτη με μικρότερη αριθμητική συμμετοχή
δραστηριοποιούμενων εταιρειών στην Βουλγαρική επικράτεια, πραγμα-
τοποιούν μεγάλη κεφαλαιακή εισροή, καταδεικνύοντας μ' αυτόν τον τρόπο
την θέληση τους για στρατηγικές - μακροπρόθεσμες επενδυτικές δεσμεύσεις
στην Βουλγαρική αγορά. Οι 491 εταιρείες με χώρα προέλευσης την
Γερμανία πραγματοποίησαν επενδύσεις ύψους 299,52 εκατομμυρίων δολ-
λαρίων ΗΠΑ (17,56% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου) ενώ ανά-
λογες ήταν οι επιδώσεις των 116 Βελγικών εταιρειών (281,06 εκατομμύρια
δολλάρια ΗΠΑ ή ποσοστό 16,48%), καθώς και των 110 Ολλανδικών
εταιρειών (105,91 εκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ ή ποσοστό 6,21%).

Το ενδιαφέρον των Ελληνικών επιχειρήσεων για την Βουλγαρική αγο-
ρά αναπτύχθηκε αμέσως μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρ-
κτού σοσιαλισμού στα τέλη του 1989. Βεβαίως εμπορικές συναλλαγές σε
διμερές κρατικό επίπεδο, υπήρχαν ήδη από το 1953⁵⁰, (όταν υπογράφηκαν
οι διμερείς συμφωνίες εμπορίου και πληρωμών τύπου κλήρινγκ), με διά-

50. Σ. Βαλντέν, 1995, "Οι Εμπορικές Σχέσεις Ελλάδας - Βουλγαρίας", στο Λ.
Μαρούδας - Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), "Οι Ελληνο - Βουλγαρικές Σχέσεις", Παπαζήσης,
Αθήνα, σ. 335.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 14

ΕΙΣΡΟΕΣ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΕΤΗ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ (1992-1998)

Έτος	Ποσότητα σε εκατομ. δολάρια ΗΠΑ		ποσοστό επί της συνολικής ποσότητας	Πλήθος
	Σύνολο	από τα οποία για ιδιωτικοποίηση		
1992	34,4		2,02	69
1993	102,4	22,0	6,00	604
1994	210,9	134,2	12,37	2276
1995	162,6	26,0	9,53	1932
1996	256,4	76,4	15,03	3308
1997	636,2	421,4	37,30	1889
1998	302,6	135,6	17,74	120
Σύνολο	1705,5	815,6	100,00	10198

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, Σόφια, 1999
Τα στοιχεία αφορούν την περίοδο 1/1/98-30/9/98

φορες διακυμάνσεις κατά χρονικές περιόδους, ωστόσο η ενίσχυση των εμπορικών σχέσεων υπήρξε ιδιαίτερα σημαντική μετά το 1990. Οι Ελληνικές εξαγωγές στην Βουλγαρία κατά το 1997 κάλυπταν το 2,8% περίπου του συνόλου των Ελληνικών εξαγωγών⁵¹ και 18,5% του συνόλου των Ελληνικών εξαγωγών στις βαλκανικές χώρες (Αλβανία, Βουλγαρία, Γιουγκοσλαβία, πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας), ενώ αφορούσαν προϊόντα όπως είδη ενδυμασίας και υπόδησης, φρούτα-λαχανικά, μη-σιδηρούχα μέταλλα, προϊόντα αλουμινίου, καπνά, πετρελαιοειδή, είδη διατροφής, προϊόντα χαρτιού και βιομηχανικά είδη⁵². Οι Ελληνικές εισαγωγές από την Βουλγαρική αγορά επικεντρώνονταν κυρίως σε είδη ενδυμασίας, ανόργανα χημικά προϊόντα, ξυλεία, χάλυβα, μη-σιδηρούχα μέταλλα, πετρελαιοειδή, ηλεκτρική ενέργεια, σίδηρο κ.ά. Η Ελλάδα λοιπόν συγκαταλέγεται μεταξύ των πέντε πρώτων εμπορικών εταίρων της Βουλγαρίας κι όπως φαίνεται από την διάρθρωση των εξαγωγών της, το κύριο βάρος δίνεται στην προώθηση καταναλωτικών προϊόντων⁵³.

Η Ελληνική επιχειρηματική παρουσία έως τα τέλη του 1992 επιδίωχε την άμεση και υψηλή κερδοφορία (εστιαζόμενη στον τομέα του εμπορίου) και λάμβανε την μορφή μικρών εταιρειών. Η κύρια απασχόληση των μικρών αυτών εταιρειών αφορούσε την πώληση ειδών διατροφής, ένδυσης και υπόδησης, καθώς και την εισαγωγή στην Ελληνική αγορά ορισμένων βιομηχανικών προϊόντων χαμηλού κόστους. Η κατάρρευση του προηγούμενου δικτύου διανομής και παραγωγής προϊόντων υπό το σοσιαλιστικό καθεστώς, και η πολιτική και οικονομική αβεβαιότητα που καθιστούσαν επιφυλακτική την στάση των μεγάλων αλλοδαπών επενδυτών Δυτικο - Ευρωπαϊκών χωρών, επέτρεψαν την διείσδυση των Ελλήνων στην Βουλγαρική αγορά. Το 1993 άρχισε να πραγματοποιείται μία ελαφρά διαφοροποίηση του τύπου των αναπτυσσόμενων οικονομικών δραστηριοτήτων, καθώς επιχειρήθηκε η προώθηση καταναλωτικών αγαθών διαρκείας, προϊόντων μεταποιητικής βιομηχανίας (κυρίως είδη διατροφής και ένδυσης), όπως και η δημιουργία

51. Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, 'Εκθεση του Γραφείου του Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων', Σόφια, 29 Ιουλίου, σελ. 16.

52. Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, 'Εκθεση του Γραφείου του Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων', Σόφια, 27 Ιανουαρίου, σελ. 17.

53. Επίσης βλέπε Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1996, 'Εκθεση του Γραφείου του Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων', Σόφια, Ιούλιος, σελ. 3.

κέντρων ψυχαγωγίας και εστίασης⁵⁴. Τέλος, από τις αρχές του 1994 παρατηρείται κατακόρυφη αύξηση της δραστηριοποίησης μεσαίου και μεγάλου μεγέθους Ελληνικών επιχειρήσεων που αποσκοπεί όχι απλώς στην εμπορία προϊόντων αλλά και στην παρασκευή ειδών διατροφής και καταναλωτικών αγαθών διαρκείας. Ειδικά όσον αφορά την παραγωγική δράση των Ελληνικών επιχειρήσεων φαίνεται ότι ο βασικός λόγος προτίμησης της Βουλγαρικής αγοράς είναι το φθινό κόστος εργασίας και η γεωγραφική γειτνίαση. Η τάση αυτή δεν αφορά βεβαίως μόνο τις Ελληνικές επενδύσεις αλλά παρουσιάζεται γενικότερα σ' όλες τις στρατηγικές επιχειρήσεων που παράγουν προϊόντα έντασης εργασίας, όπως αποδεικνύουν διάφορες μελέτες στον χώρο της Κεντρικής κι Ανατολικής Ευρώπης (για παράδειγμα βλέπε την έρευνα του K. Meyer σε δείγμα 267 Βρετανικών και Γερμανικών εταιρειών ή την έρευνα των Lankes και Venables για την υιοθετούμενη στρατηγική 117 βιομηχανικών επιχειρήσεων στην γεωγραφική περιοχή της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης)⁵⁵. Σύμφωνα με υπολογισμούς η σχέση Βουλγαρίας - Ελλάδας ως προς το κόστος εργασίας το 1997 ήταν 1:8 έως 1:15 και ίσως αυτό ερμηνεύει την μετεγκατάσταση αρκετών επιχειρήσεων (ή και τμημάτων παραγωγής επιχειρήσεων), από την Βόρεια Ελλάδα στην Νότια Βουλγαρία, στον τομέα της παραγωγής έτοιμου ενδύματος⁵⁶. Πιο συγκεκριμένα στην Νότια Βουλγαρία λειτουργούσαν το 1998 περίπου 130 Ελληνικές εταιρείες παραγωγής ενδυμάτων⁵⁷, ενώ σ' ορισμένες περιοχές δίπλα στα Ελληνο-Βουλγαρικά σύνορα (Πέτριτς, Σαντάσκι, Γκόϊσε Ντέλτσεφ κ.τ.λ.) παρουσιάστηκε ιδιαίτερα μεγάλη ζήτηση εργατριών για απασχόληση σ' αυτόν τον τομέα. Δεν είναι έτσι τυχαίο γεγονός ότι σε νομούς της Ελλάδας που συνορεύουν με την Βουλγαρία παρατηρείται μετά το 1990 μείωση του αριθμού βιοτεχνιών κατασκευής έτοιμου ενδύματος. Για παράδειγμα, σύμφωνα μ' εκτιμήσεις, στον νομό Δράμας υπήρξε μείωση των

54. Α. Λαμπριανίδης, 1997, "Το άνοιγμα των Ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια μπορεί να οδηγήσει στην υπονόμευση της ανάπτυξης της χώρας", *Ελληνική Επιθεώρηση Πολιτικής Επιστήμης*, Απρίλιος, τεύχ. 9, σελ. 82.

55. Miklo's Szanyi, 1998, "Experiences with Foreign Direct Investment in Eastern Europe: Advantages and Disadvantages", *Eastern European economics*, vol. 36, n. 3, May - June, σελ. 38-39.

56. Lois Labrianidis, 1996, "Subcontracting in the Greek Garment industry and the opening of the Balkan Markets", *Cyprus Journal of Economics*, vol. 9, n. 1, June, σ. 35.

57. Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1999, internet address: <http://www.dipek-gr.Θεσ/νίκη>.

Διάθροση ξένων άμεσων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης (σε εκατ. δολ.)

A/A	ΧΩΡΑ	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1	Γερμανία	113.795	56.627.022	111.433.756	16.160.565	53.104.893	31.443.904
2	Βέλγιο	0	136.440	299.538	10.022.827	790.542	264.387.548
3	ΗΠΑ	1.041	10.494.836	16.147.925	16.096.324	20.655.494	46.611.448
4	Ολλανδία	74.761	516.894	37.939.839	846.377	46.271.769	10.801.533
5	Ελλάδα	163.654	5.076.834	2.974.828	29.785.678	14.551.868	16.102.130
6	Αυστρία	13.032.746	1.018.668	14.656.143	1.393.068	12.068.398	12.463.812
7	Ηνωμένο Βασ.	6.210.041	5.549.235	2.432.877	13.742.961	7.255.204	15.826.709
8	Ελβετία	377.721	6.686.818	235.493	7.871.184	23.077.226	31.362.285
9	Κύπρος	334.313	1.190.406	386.575	1.396.599	7.514.753	20.553.049
10	Ισπανία	40.983	61.373	14.557	1.614	450	49.552.785
11	E.B.R.D.	0	0	3.835.776	5.078.621	3.400.000	44.738.588
12	Λουξεμβούργο	0	9.843.715	1.258.158	13.741.359	7.258.138	9.874.913
13	Κορέα	0	0	260.908	196.753	22.307.093	22.900.000
14	Ρωσία	306.680	1.345.767	2.272.252	15.045.902	14.368.727	2.010.815
15	Τουρκία	399.988	579.612	584.372	360.556	228.075	11.751.795
16	Ιρλανδία	0	1.844	18.640	17.399.433	175.702	5.212.272
17	Γαλλία	0	223.486	4.188.436	4.992.549	6.505.932	766.199
18	Ουγγαρία	12.262.355	46.172	3.835	842	72.112	210
19	Δημοκρ. Τσεχίας	2.174	4.175	45.462	2.343.543	2.277.705	4.684.753
20	Ιταλία	11.880	216.649	5.170.991	2.268.694	1.188.950	420.076
21	Σουηδία	0	0	11.932	26.234	1.420.522	2.360.000
22	Λιχτεστάιν	0	1.111.521	131.757	8.777	0	2.529.407
23	Ιαπωνία	7.000	470	79.312	501.253	600.675	1.901.000
24	Λιβερία	0	0	3.071.467	0	0	0
25	Ισραήλ	0	27.302	934.670	17.142	1.446.499	14.753
26	Δανία	0	3.692	1.065.654	19.891	0	1.115.684
27	Λουπές	1.081.145	1.610.548	1.401.693	3.308.778	9.816.842	26.774.505
	Σύνολο κατά έτος	34.420.277	102.373.479	210.856.846	162.627.524	256.357.569	636.160.173

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων της Βουλγαρίας, 1998.

Διάθροιση άμεσων ξένων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης (ποσοστιαία συμμετοχή, %)

A/A	ΧΩΡΑ	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1	Γερμανία	0,33	55,31	52,84	9,93	20,71	4,94
2	Βέλγιο	0	0,13	0,14	6,16	0,30	41,55
3	ΗΠΑ	0,00	10,25	7,65	9,89	8,05	7,32
4	Ολλανδία	0,21	0,50	17,99	0,52	18,04	1,69
5	Ελλάδα	0,47	4,96	1,41	18,31	5,67	2,53
6	Αυστρία	37,86	0,99	6,95	0,85	4,70	1,95
7	Ηνωμένο Βασ.	18,04	5,42	1,15	8,45	2,83	2,48
8	Ελβετία	1,09	6,53	0,11	4,84	9,00	4,92
9	Κύπρος	0,97	1,16	0,18	0,85	2,93	3,23
10	Ισπανία	0,12	0,05	0,00	0,00	0,00	7,78
11	EBRD	0	0	1,81	3,12	1,32	7,03
12	Λουξεμβούργο	0	9,61	0,59	8,44	2,83	1,55
13	Κορέα	0	0	0,12	0,12	8,70	3,59
14	Ρωσία	0,89	1,31	1,07	9,25	5,60	0,31
15	Τουρκία	1,16207	0,56	0,27	0,22	0,08	1,84
16	Ιρλανδία	0	0,00	0,00	10,69	0,06	0,81
17	Γαλλία	0	0,21	1,98	3,06	2,53	0,12
18	Ουγγαρία	35,6254	0,04	0,00	0,00	0,02	0,00
19	Δημοκρ. Τσεχίας	0,00632	0,00	0,02	1,44	0,88	0,73
20	Ιταλία	0,03451	0,21	2,45	1,39	0,46	0,06
21	Σουηδία	0	0	0,00	0,01	0,55	0,37
22	Λιχτεστάιν	0	1,08	0,06	0,00	0	0,39
23	Ιαπωνία	0,02034	0,00	0,03	0,30	0,23	0,29
24	Λιβερία	0	0	1,45	0	0	0
25	Ισραήλ	0	0,02	0,44	0,01	0,56	0,00
26	Δανία	0	0,00	0,50	0,01	0	0,17
27	Λοιπές	3,14	1,57	0,66	2,03	3,82	4,20
	Σύνολο κατά έτος	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων της Βουλγαρίας, Σόφια, 1998.

βιοτεχνιών έτοιμου ενδύματος από 44 το 1990 σε 20 το 1996 με ανάλογη συρίκνωση του απασχολούμενου εργατικού δυναμικού από 6.320 εργαζόμενους σε 1750 εργαζόμενους⁵⁸.

Σημαντική ωστόσο είναι και η παρουσία των Ελληνικών Τραπεζών στην Βουλγαρική Αγορά τόσο διαμέσου της δημιουργίας υποκαταστημάτων, στην Σόφια (Εθνική Τράπεζα, Ιονική Τράπεζα, Χίος Bank), της ίδρυσης γραφείων αντιπροσώπευσης (Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδας, Τράπεζα Μακεδονίας-Θράκης) αλλά και της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο εγχωρίων τραπεζικών οργανισμών⁵⁹ (Συμμετοχή της Εμπορικής Τράπεζας με ποσοστό 85 % στην Βουλγαρική Τράπεζα Επενδύσεων, και της EUROBANK με ποσοστό 78 % στην PostBank). Μάλιστα σ' ορισμένες περιπτώσεις οι Ελληνικές Τράπεζες συμμετέχουν ενεργά στην διαδικασία των ιδιωτικοποιήσεων παρέχοντας ουσιαστικές υπηρεσίες σε εγχώριους και αλλοδαπούς υποψήφιους επενδυτές.

Σύμφωνα με στοιχεία του Ελληνικού Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας έως το 1998, είχαν ιδρυθεί στην Βουλγαρία γύρω στις 1000 Ελληνικές επιχειρήσεις, ωστόσο ο πραγματικός αριθμός των εταιρειών που παρουσιάζει κάποια δραστηριότητα δεν ξεπερνά τις 450⁶⁰. Μεταξύ των πλέον αξιόλογων επενδυτικών πρωτοβουλιών Ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρική αγορά μπορούν να αναφερθούν οι περιπτώσεις της BREWINVEST (στον τομέα της ζυθοποιίας με την εξαγορά της ZAGORKA)⁶¹, της FRUIT and JUICE (στον τομέα της ζάχαρης με την εξαγορά της VITAMINA), της Χαρτοβιομηχανίας ΘΡΑΚΗΣ, της εταιρείας ΔΕΛΤΑ (τομέας παρασκευής παγωτού), της καπνοβιομηχανίας Μιχαηλίδη⁶², της Ελληνική Εταιρείας Εμφιαλώσεως 3E (το 1992 απέκτησε το αποκλειστικό δικαίωμα παραγωγής και διάθεσης της Coca-Cola στην Βουλγαρία και το 1993 στην Ρουμανία)⁶³

58. *op. cit.*, Α. Λαμπριανίδης, 1997, σ. 91

59. Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, Έκθεση του γραφείου του Οικονομικού και Εμπορικού Ακολούθου, Μάιος, σελ. 20.

60. Διαβαλκανικό και Παρευξέινο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1998, "Βουλγαρία: Επιχειρηματικός Οδηγός", Θεσ/νίκη, σελ. 20.

61. Infobusiness, 1999, "GREECE became one of the leading Investors in the republic of Bulgaria", January, Sofia, σελ. 2.

62. Επίσης η HELLEXPO - ΔΕΘ συμμετείχε σε δύο εκθέσεις κάθε χρόνο στην Φιλιππούπολη (καταναλωτικών προϊόντων την άνοιξη, και τεχνική το Φθινόπωρο).

63. EKEM, 1997, "Βαλκάνια: Αλβανία, Βουλγαρία, Ρουμανία, χώρες της τ. Γιουγκοσλαβίας", Ιούνιος, No 9, Αθήνα, σελ. 43.

κ.ά.

Μεταξύ των προβλημάτων που αντιμετώπιζαν οι μικροί Έλληνες επενδυτές στην Βουλγαρική αγορά ήταν κι αυτό του κόστους ενοικίασης επαγγελματικής στέγης ή διαμερισμάτων, ειδικά στην Σόφια. Η μείωση της οικοδομικής δραστηριότητας στην Βουλγαρία από το 1988 και η έλλειψη κεφαλαίων για την ανακαίνιση των υπαρχόντων επαγγελματικών χώρων κατέστησαν επίπονη την προσπάθεια εξεύρεσης καταστημάτων κέντρο της Σόφιας. Η ζήτηση καταστημάτων κι επαγγελματικών χώρων εστιάζεται σε κεντρικές οδούς και λεωφόρους όπως η λεωφόρος Patriarh Evtimii, η λεωφόρος Vitosha, η οδός G. S. Rakovski και η οδός Graf Ignatief. Για παράδειγμα το υπολογιζόμενο κόστος για γραφείο 3 δωματίων στην περιοχή Geo Milev ξεκινά από τα 3,62 δολλάρια Η.Π.Α. το τετραγωνικό μέτρο, ενώ τα γραφεία στην λεωφόρο Hristo Botev διαμορφώνονται στην τιμή των 700\$ - 1500\$ δολλαρίων Η.Π.Α. για χώρο 160 τετραγωνικών μέτρων. Ίσως αυτή είναι η βασική αιτία εγκατάστασης αρκετών εταιρειών σε περιφερειακές συνοικίες της Σόφιας όπου αν και παρουσιάζεται έλλειψη επαγγελματικών χώρων είναι συχνό το φαινόμενο μετατροπής κατοικιών σε γραφεία επιχειρήσεων (για παράδειγμα στην νότια Σόφια στην περιοχή Lozenets)⁶⁴. Στην δεύτερη μεγαλύτερη βουλγαρική πόλη, το Πλόβντιβ η κατάσταση της ενοικίασης ακινήτων είναι καλύτερη αφού η ενοικίαση γραφείων δύο ή τριών δωματίων διαμορφώνεται γύρω στα 150 δολλάρια ΗΠΑ μηνιαίως για περιοχές του κέντρου της πόλης, ενώ τα μισθώματα είναι ακόμη χαμηλότερα σ' άλλες συνοικίες της πόλης όπως η Karshiaka.

Αξιόλογες επίσης είναι οι προοπτικές της Ελληνο-Βουλγαρικής συνεργασίας στον χώρο της ενέργειας⁶⁵. Ο επί πολλά έτη συζητούμενος αγωγός μεταφοράς πετρελαίου από το λιμάνι Μπουργκάς της Βουλγαρίας⁶⁶ (όπου λειτουργεί ζώνη ελεύθερου εμπορίου)⁶⁷, στο λιμάνι της Αλεξανδρούπολης θ'

64. Infobusiness Newspaper, 1998, "If you want to rent an office in Sofia or Plovdiv", October, σελ. 9.

65. Black Sea Regional Energy Centre, 1999, internet address: <http://www.bsrec.bg/greece>, σελ. 1.

66. op. cit, Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, Ιούλιος 1998, σελ. 19.

Το λιμάνι του Μπουργκάς διαθέτει 28 προβλήτες από τις οποίες λειτουργούν οι 24. Το 71% της κίνησής του αφορά εισαγωγές πετρελαίου, άνθρακα, μετάλλων, και ορυκτών. Οι ανοιχτοί αποθηκευτικοί του χώροι έχουν έκταση 280.000 τ.μ. και οι κλειστοί 67.000 τ.μ.

67. Bourgas Free Zone, 1999, internet address: <http://www.bourgas.net/business>, Bulgaria, σελ. 1.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 16

ΕΙΣΡΟΕΣ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΟΙΚΟ- ΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ (1992-30/9/1998)

Κλάδος	Αξία (εκατ. \$ ΗΠΑ)	% ποσοστό στο σύνολο	Πλήθος
Βιομηχανία	848,2	49,73	556
Εμπόριο	284,2	16,66	8096
Χρημ/κος	189,8	11,13	147
Τουρισμός	99,1	5,81	53
Μεταφορές	89,2	5,23	162
Κατασκευές	14,7	0,86	100
Τηλεπ/νίες	31,0	1,82	20
Γεωργία	6,1	0,36	70
Λοιποί	143,2	8,40	994
Σύνολον		100,00	

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, Σόφια, 1999.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 17

ΕΙΣΡΟΕΣ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ (1992-30/9/1998)

Χώρα προέλευσης	Ποσότητα (σε εκατ. \$ ΗΠΑ)	% ποσοστό στο σύνολο	Πλήθος
Γερμανία	299,52	17,56	491
Βελγίο	281,06	16,48	116
ΗΠΑ	156,78	9,19	260
Ολλανδία	105,91	6,21	110
Ελλάδα	92,99	5,45	1295
Αυστρία	89,65	5,26	254
Ην. Βασίλειο	79,57	4,67	154
Ελβετία	70,88	4,16	110
Κύπρος	59,27	3,48	170
Ισπανία	59,13	3,47	27
Λουξεμβούργο	47,94	2,81	34
Ν.Κορέα	45,76	2,68	16
Ρωσσία	35,35	2,07	602
Τουρκία	34,54	2,03	1632
Ιρλανδία	25,00	1,47	20
Γαλλία	21,12	1,24	113

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, Σόφια, 1999.

αναβαθμίσει τις οικονομικές σχέσεις των δύο χωρών ενώ θα βοηθήσει περαιτέρω και την προσέγγιση της Ελλάδας με την Ρωσία όπου υπάρχει ήδη συνεργασία στην προμήθεια φυσικού αερίου⁶⁸. Υπολογίζεται ότι η κατασκευή του αγωγού θα στοιχίσει 700 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α., ενώ θα έχει δυνατότητα μεταφοράς 600.000 βαρελιών πετρελαίου ημερησίως από το Μπουργκάς στην Αλεξανδρούπολη. Παρά τις συχνές ωστόσο επαφές των κρατικών αξιωματούχων των δύο χωρών (ακόμη και σε περιφερειακό επίπεδο)⁶⁹, την σύμφωνη γνώμη της Ρωσίας (που κατέληξε στην υπογραφή της Ελληνο-Ρωσικής συμφωνίας συνεργασίας το 1995 για την κατασκευή του πετρελαιοαγωγού Πύργου Βουλγαρίας - Αλεξανδρούπολης όπως και στην ανάληψη της δέσμευσης για την σύσταση Διαβαλκανικής Εταιρείας Πετρελαιοαγωγού με την συμμετοχή εταιρειών από την Βουλγαρία, την Ελλάδα και Ρωσία)⁷⁰, δεν κατέστη έως σήμερα δυνατή η υλοποίηση του μεγαλεπίβολου αυτού επενδυτικού σχεδίου. Τα πλέον ακανθώδη ζητήματα στην πραγματοποίηση του πετρελαιοαγωγού φαίνεται να είναι η ανάληψη δέσμευσης από την Ρωσία για μεταφορά συγκεκριμένης ποσότητας πετρελαίου ημερησίως από τον πετρελαιοαγωγό⁷¹, ο βαθμός συμμετοχής της Ρωσίας στην χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου, η συνεισφορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην υλοποίηση του πετρελαιοαγωγού, και ο τρόπος συμμετοχής ιδιωτικών και κρατικών εταιριών από τα τρία

68. Ελευθεροτυπία, 10-9-1995, internet address: <http://www.hri.org/news/grpapers/eleytherotyria>, σελ. 10.

69. Για παράδειγμα η συνάντηση της 13ης Ιουνίου 1996 σε επίπεδο δημοτικών αρχών μετά από πρωτοβουλία του Δημάρχου Σουφλίου. Τα ποσοστά συμμετοχής που συζητήθηκαν για τις τρεις χώρες ήταν 50% για την Ρωσία, 25% για την Βουλγαρία και 25% για την Ελλάδα.

70. Η αντίπαλη πρόταση στην κατασκευή του πετρελαιοαγωγού Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολη ήταν αυτή της κατασκευής ενός πετρελαιοαγωγού που θα ξεκινούσε από την Μαύρη θάλασσα και θα έφθανε στην Αδριατική· θα είχε συνολικό μήκος 907 χιλιόμετρα, και θα μπορούσε να μεταφέρει 750.000 βαρέλια πετρελαίου ημερησίως από την Ρωσία, το Αζερμπαϊτζάν και το Καζακστάν. Το συνολικό κόστος κατασκευής υπολογιζόταν στα 825 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. και θα υλοποιούνταν από την κοινοπραξία "AMBO" στην οποία συμμετείχαν η Αλβανία, η Βουλγαρία και η Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.

71. Το κόστος της κατασκευής για την υλοποίηση του έργου είναι σχετικά μικρό, καθώς οι αναγκαίες εργασίες που απαιτούνται στα λιμάνια του Μπουργκάς και της Αλεξανδρούπολης δεν απαιτούν μεγάλη χρηματοδότηση, αφού θα χρησιμοποιούνται κυρίως υποθαλάσσιοι αγωγοί για την φόρτωση (και εκφόρτωση) προς και από τα περελαιοφόρα.

ενδιαφερόμενα κράτη⁷².

Η οικονομική και πολιτική αβεβαιότητα⁷³ λοιπόν των πρώτων χρόνων μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού επέδρασαν καταλυτικά τόσο στην ποσότητα όσο και στην ποιότητα των εισροών αλλοδαπού κεφαλαίου περιορίζοντας αναπόφευκτα τα θετικά οφέλη που προκύπτουν από την ενεργοποίηση ξένων παραγωγικών μονάδων στην Βουλγαρική αγορά⁷⁴. Η επίπονη προσπάθεια ανασυγκρότησης των εγχώριων επιχειρήσεων καθώς και η προοπτική άρθρωσης ενός ισχυρού εθνικού επιχειρηματικού δικτύου με την ουσιαστική συνδρομή των αλλοδαπών εταιρειών, αποτελεί την μοναδική ίσως διέξοδο για την πραγματική αναβάθμιση της οικονομικής δραστηριότητας στην Βουλγαρική αγορά.

72. Μακεδονικό Πρακτορείο Ειδήσεων, 1998, internet address: <http://www.mpa.gr/archive/1998/04/15>, Θεσ/νίκη, σελ. 1.

73. Όπως εξάλλου φαίνεται κι από την πρόσφατη εμπειρική έρευνα του Συνδέσμου Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος σχετικά με τα αντικίνητρα που συναντούν οι Ελληνικές εταιρείες στην Οικονομική δραστηριοποίησή τους στην Βουλγαρική Επικράτεια “η πολιτική και οικονομική αστάθεια καθώς και “η έλλειψη διαφάνειας σε ορισμένες πτυχές του Δημοσίου τομέα”, λειτουργούν αρνητικά στην αύξηση των εισροών κεφαλαίου στην Βουλγαρία. Για περισσότερα βλέπε Federation of Industries of Northern Greece, 1998 “Research into the Disincentives that Greek Companies face in their business activities in SECI countries (Southeast European Cooperative Initiative”, Thessaloniki, December. Βλέπε επίσης τον Πίνακα Νο 42 της παρούσας μελέτης).

74. Για μία αναλυτική παρουσίαση του πλαισίου επιχειρηματικής στρατηγικής για τις ελληνικές επενδύσεις στις αγορές της Βαλκανικής βλέπε Ι. Χασσίδ, 1996, “πλαίσιο επιχειρηματικής Στρατηγικής για επενδύσεις στις αγορές της Βαλκανικής”, “Επιλογή”, Ετήσια Οικονομική Επισκόπηση, σελ 106-113.

3.2.2. Αξιολόγηση του πλαισίου ιδιωτικοποίησης κρατικών και Δημοτικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία (1990-1998)

Α. Η συμβολή της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων στην μείωση του δημόσιου τομέα και στην προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων είναι αδιαμφισβήτητη¹ όχι μόνο στην Βουλγαρία αλλά σ' όλες τις χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης².

Η προσπάθεια αύξησης της συμμετοχής του ιδιωτικού τομέα στο Ακαθάριστο Εγχώριο προϊόν της Βουλγαρίας αποδείχθηκε εξαιρετικά επίπονη παρά τις αρχικές φιλοδοξίες κυβερνητικές εκτιμήσεις. Το 1989 το 99,8% περίπου των επιχειρήσεων ήταν κρατικές, ενώ το υπόλοιπο 0,2% αφορούσε μικρές ιδιωτικές αγροτικές μονάδες³. Ενώ ωστόσο το 1991 το μερίδιο της ιδιωτικής οικονομίας στο Α.Ε.Π. ήταν 6,4%⁴, το 1997 έφθασε το 47%⁵ και το 1998 ξεπέρασε το ποσοστό του 50%⁶. Η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα παρουσιάζεται αυξημένη στον τομέα των υπηρεσιών, της αγροτικής οικονομίας και της βιομηχανίας⁷ χωρίς τούτο να σημαίνει ότι δεν υπάρχει δυναμική ανάπτυξη άλλων κλάδων οικονομικής δράσης όπως οι κατασκευές και οι μεταφορές-συγκοινωνίες⁸. Σύμφωνα μ' εκτιμήσεις των κρατικών αρχών το 1998 δραστηριοποιούνταν στην Βουλγαρία περίπου 200.000 ιδιωτικές επιχειρήσεις που απασχολούσαν το 45% περίπου του

¹ r. Frydman-A. Rapaczynski, 1993, "Insiders and the state: Overview of Responses to Agency Problems in East European Privatization", *Economics of Transition*, vol. 1, σελ. 39-61.

² F. Sader, 1995, "Privatizing Public enterprises and Foreign Investment in Developing countries: 1988-1993", *Foreign Investment Advisory Service*, paper 5, σελ. 26.

³ S. Zecchini, 1994, "Trends and Policies in Privatisation: Enterprise restructuring in the Context of Privatisation", vol. II, Paris I, Paris, O.E.C.D.

⁴ Foreign Investment Agency, 1998, "Bulgaria: Your new location for Investment", Sofia, σελ. 9.

⁵ Βλέπε επίσης Bulgarian Chamber of Commerce and Industry", 1997, "Business opportunities in Bulgaria", Sofia.

⁶ op. cit, "Foreign Investment Agency", 1998.

⁷ Πιο συγκεκριμένα με βάση στοιχεία του Εθνικού Στατιστικού Ινστιτούτου της Βουλγαρίας η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας ανέρχονταν στα 1997 για τις υπηρεσίες στα 4.251.755 εκατομμύρια λέβα, για την Αγροτική οικονομία και δάση στα 3.889.565 εκατομμύρια λέβα, για την βιομηχανία στα 1.913.374 εκατομμύρια λέβα για το εμπόριο στα 1.039.611 εκατομμύρια λέβα, και τους τομείς Εξόρυξη-Μεταποίηση στα 1.617.632 εκατομμύρια λέβα.

⁸ Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, "Οικονομική Έκθεση του Γραφείου του Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων", 29 Ιουλίου, Σόφια, σελ. 18.

εργατικού δυναμικού της χώρας ενώ το 90% εξ' αυτών ήταν μικρομεσαίες και μόνο το 1% απ' αυτές είχαν ετήσιο κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 150.000⁹ δολάρια ΗΠΑ¹⁰.

Β. Η προσπάθεια διευρύνσης της οικονομίας της αγοράς οδήγησε στον "Νόμο για την μετατροπή και ιδιωτικοποίηση των κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων (φύλλο 38/8 Μαΐου 1992 της Βουλγαρικής Εφημερίδας της Κυβέρνησης)¹¹, δηλαδή στην διαδικασία μετασχηματισμού των κρατικών επιχειρήσεων σε εμπορικές εταιρείες με απώτερο στόχο την μετέπειτα μεταβίβασή τους στον ιδιωτικό τομέα¹². Από την ημερομηνία της ψήφισής του έως τα τέλη του 1998 ο αρχικός νόμος υπέστη δεκατέσσερις τροποποιήσεις, εξέλιξη που καταμαρτυρά τις τεράστιες δυσκολίες εφαρμογής του, αλλά και τις έντονες πολιτικές αντιπαραθέσεις για τον υιοθετούμενο προσανατολισμό του και τις επιδιώξεις του. Η νεότερη ρύθμιση της 7ης Απριλίου 1998 (φύλλο 39/7-4-1998 της Βουλγαρικής Εφημερίδας της Κυβέρνησης) περιέχει 53 άρθρα και 17 ρήτρες (που ενεργούν ως ερμηνευτικές διατάξεις (ρήτρες 1-5), ή ως τελικές και μεταβατικές διατάξεις (ρήτρες 6-17). Πέραν ωστόσο του βασικού νόμου υπάρχουν αρκετά διατάγματα, αποφάσεις και κανονισμοί του Υπουργικού Συμβουλίου για την διευθέτηση τεχνικών πτυχών

⁹ Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1998, "Βουλγαρία: Επιχειρηματικός Οδηγός", Θεσσαλονίκη, σελ. 9.

¹⁰ Στην Βουλγαρία εμφανίζεται μία σχετικά ισόρροπη κατανομή των επιχειρήσεων μεταξύ των βασικών επαρχιών του κράτους. Σύμφωνα με στοιχεία του Εθνικού Στατιστικού Ινστιτούτου το 1997, το 23,46% των επιχειρήσεων βρίσκονταν στην Σόφια (περίπου 105.020), το 15,11% στο Plovdiv (περίπου 67.636) το 9,65% στο Bourgas (περίπου 43.204) το 9,92% στην Varna (περίπου 44.431), το 9,92% στο Lovetch (περίπου 44.431), το 9,37% στο Haskovo (περίπου 31.821 επιχειρήσεις), το 7,67% στο Rouse (περίπου 34.395). Αξίζει να σημειωθεί ότι δεν υπάρχουν μεγάλες αποκλίσεις έναντι του 1994 όπου τ' αντίστοιχα ποσοστά ήταν 22,77%, 15,75%, 10,05%, 8,67%, 11,11%, 6,94%, και 7,90%.

Επίσης βλέπε I. Angelov et al, 1996, "Economic Outlook of Bulgaria", Sofia, Bulgarian Academy of Sciences, Institute of Economics.

¹¹ "Law on transformation and Privatization of state owned and municipal enterprises", 1994, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, Sofia. Επίσης βλέπε την τροποποίηση του νόμου, στο Bulgarian Economic Review, 1996, January 19-February 1 volume, σελ. 5-12, όπως επίσης και Bulgarian Economic Review, 1996, April 26-May 9 volume, σελ. 6-10.

¹² Για την ανάλυση του προγράμματος ιδιωτικοποιήσεων στην Βουλγαρία βλέπε, O.E.C.D., 1996, "Investment Guide for Bulgaria", Center for Cooperation with the Economies in Transition, σελ. 45-54.

εφαρμογής των στόχων του νόμου¹³.

Αντικείμενο των ιδιωτικοποιήσεων αποτελούν οι κρατικές και οι Δημοτικές επιχειρήσεις, δηλαδή τα νομικά πρόσωπα που ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα και των οποίων το κεφάλαιο (σε ποσοστό άνω του 50%) είναι κρατική ή Δημοτική ιδιοκτησία (ρήτρα 1 του νόμου). Σύμφωνα με το άρθρο 1 (παρ. γ') της νέας ρύθμισης μπορούν να μεταβιβαστούν μέσω της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης τα εξής:¹⁴

α) Εταιρικά μερίδια ή μετοχές που ανήκουν στο κράτος ή στους Δήμους.

β) Επιχειρήσεις ή μεμονωμένα τμήματά τους που ανήκουν στο κράτος ή στους Δήμους.

γ) Ακίνητα που ανήκουν στο κράτος ή στους Δήμους.

Οι ιδιωτικοποιήσεις υλοποιούνται με βάση συγκεκριμένα προγράμματα που εγκρίνονται από το Υπουργικό Συμβούλιο και τα οποία εμπεριέχουν τα εξής στοιχεία (άρθρο 2):

α) Τους στόχους της ιδιωτικοποίησης για το επόμενο έτος, τον ελάχιστο αριθμό επιχειρήσεων που προβλέπεται να ιδιωτικοποιηθούν, και τους στόχους προτεραιότητας.

β) Το αναμενόμενο ύψος των προσόδων από την ιδιωτικοποίηση, και την μέθοδο αξιοποίησής τους.

¹³ Transformation and Privatization of state-owned and Municipal-Owned Enterprises Act", Official Gazette, Issue No 39, 7/4/1998.

¹⁴ Σύμφωνα με το άρθρο 17, παρ. α' του Νόμου για τις τράπεζες και το Πιστωτικό Σύστημα απαιτούνταν Ειδική Άδεια της Εθνικής Τράπεζας της Βουλγαρίας για κάθε μεταβίβαση μετοχών όταν αυτή είχε ως αποτέλεσμα να αποκτά το πρόσωπο στο οποίο αυτές μεταβιβάζονταν ποσοστό μεγαλύτερο του 5% των φήφων στην Γενική Συνέλευση των μετόχων τραπεζικών ανωνύμων εταιρειών.

Επίσης με βάση τον ίδιο νόμο η Βουλγαρική Εθνική Τράπεζα εφήρμοσε δέκα κανονισμούς εποπτικού ελέγχου των υπολοίπων τραπεζών. Οι διαδικασίες ιδιωτικοποίησης των τραπεζών ακολούθησαν δύο βασικές γραμμές. Κατά την διάρκεια του 1990 η Εθνική Τράπεζα άρχισε μαζικές πωλήσεις μετοχών εμπορικών τραπεζών πρώτα μόνο σε κρατικές επιχειρήσεις και κατόπιν και σε φυσικά και νομικά πρόσωπα του ιδιωτικού τομέα. Στην δεύτερη περίπτωση όπου επιλέχθηκε η διατήρηση της κρατικής συμμετοχής σε συγκεκριμένες τράπεζες αυξήθηκε η ελάχιστη απαίτηση κεφαλαίου για την απόκτηση άδειας τραπεζικής λειτουργίας και οι επιπλέον μετοχές πωλήθηκαν.

Βλέπε "Law on Banks and Credit Activity", State Gazette, No 25/1992, Amended State Gazette No 62/1992, No 59/1993, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, 1993, Sofia, σελ. 5-32. Επίσης βλέπε "Banks and Lending Act", last amended May 14th 1996, στο Bulgarian Economic Review, June 7-20, 1996, Sofia, σελ. 5-10.

γ) Τις δαπάνες που σχετίζονται με την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης.

δ) Την λεπτομερή λίστα των επιχειρήσεων/τομέων οικονομικής δράσης που εξαιρούνται της διαδικασίας μερικής ή ολικής ιδιωτικοποίησης.

ε) Τον συνολικό αριθμό των μετοχών κρατικών επιχειρήσεων που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν με την μέθοδο της Δημόσιας προσφοράς.

στ) Τις γενικές κατευθυντήριες γραμμές του προγράμματος ιδιωτικοποίησης.

Το Υπουργικό Συμβούλιο είναι υποχρεωμένο να υποβάλλει το πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης προς συζήτηση στο Εθνικό Κοινοβούλιο, πριν την 31η Οκτωβρίου κάθε έτους, και βέβαιως πριν την ψήφιση του Νόμου για τον Εθνικό Προϋπολογισμό (άρθρο 2, παρ. γ'). Πρόκειται λοιπόν για μία διάταξη που επιχειρεί να προσδώσει μία ελάχιστη έστω συναίνεση στην διαδικασία έγκρισης και ελέγχου της διαδικασίας της ιδιωτικοποίησης, νομιμοποιώντας τις κυβερνητικές ενέργειες και αποφάσεις.

Η κύρια ωστόσο ευθύνη για την υλοποίηση των ιδιωτικοποιήσεων ανήκει στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποιήσεων, η οποία έχει ως αποστολή εκτός των άλλων και την οργάνωση και επίβλεψη της όλης διαδικασίας (2ο κεφάλαιο του νόμου, άρθρο 10). Η Υπηρεσία αυτή (όπως και η Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων που αναφέραμε στο προηγούμενο κεφάλαιο), είναι άμεσα εξαρτημένη από την Κυβέρνηση, τόσο ως προς τα έσοδά της, όσο και ως προς τα όρια των αρμοδιοτήτων της. Η Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης διοικείται από ένα Επταμελές Εποπτικό Συμβούλιο (παλαιότερα ήταν ενδεκαμελές)¹⁵, που χαράσσει τις κεντρικές κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή των ιδιωτικοποιήσεων, καθορίζει τις αρχές λειτουργίας του Οργανισμού, εγκρίνει τον ετήσιο προϋπολογισμό του και τις ετήσιες εκθέσεις υλοποίησης των ιδιωτικοποιήσεων, εγκρίνει την πώληση κρατικών επιχειρήσεων, εκλέγει (ή αποπέμπει) τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Οργανισμού, και καθορίζει την γεωγραφική τοποθεσία της εγκατάστασης περιφερειακών γραφείων της Υπηρεσίας, καθώς και την στελέχωσή τους (άρθρο 13). Όπως και στην παλαιότερη ρύθμιση του 1994 (άρθρο 12, παρ. α'), έτσι και στην νεότερη του 1997, προβλέπεται ότι η πλειοψηφία των μελών του Εποπτικού

¹⁵ Vesselin Mintchev, 1995, "Macroeconomic Changes, privatization and development of the private sector in Bulgaria", στο Λ. Μαρούδας-Χ. Τσαρτανίδης (επιμ.), "Οι Ελληνο-Βουλγαρικές Σχέσεις", Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, Παπαζήσης, σελ. 114.

Συμβουλίου (δηλαδή τέσσερα από τα επτά μέλη), διορίζονται από το Κοινοβούλιο, ενώ η μειοψηφία των υπολοίπων τριών μελών διορίζεται από την εκάστοτε Κυβέρνηση (άρθρο 12, παρ. α', όπως τροποποιήθηκε το 1996).

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Οργανισμού είναι υπεύθυνος για την οργάνωση και την λειτουργία της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποιήσεων σύμφωνα με τις αποφάσεις του Εποπτικού Συμβουλίου και βεβαίως, αντιπροσωπεύει τον Οργανισμό (άρθρο 14 του νόμου).

Επιχειρώντας τον λειτουργικό καταμερισμό των εξουσιών για την λήψη των αποφάσεων της ιδιωτικοποίησης, ο νομοθέτης όρισε ως αρμόδιο όργανο για ιδιωτικοποιήσεις επιχειρήσεων που η αξία τους δεν αποτιμάται πάνω από 350 εκατομμύρια λέβα, το Υπουργικό Συμβούλιο, όμως για ιδιωτικοποιήσεις αξίας άνω των 350 εκατομμυρίων λέβα, η αρμοδιότητα ανήκει στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, ενώ τα Δημοτικά Συμβούλια επιφορτίζονται με την ιδιωτικοποίηση της Δημοτικής περιουσίας (αξίζει να σημειωθεί ότι με βάση την αρχική ρύθμιση του 1992 όπως τροποποιήθηκε το 1994, η απόφαση για ιδιωτικοποίηση λαμβάνονταν από το Υπουργικό Συμβούλιο όταν η αξία ήταν κατώτερη των 70 εκατομμυρίων λέβα, και από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης όταν υπήρχε υπέρβαση αυτού του ποσού).

Η πρωτοβουλία για την εκκίνηση της διαδικασίας της ιδιωτικοποίησης δεν προέρχεται μόνο από το Υπουργικό Συμβούλιο ή την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, αλλά και από τα Διοικητικά όργανα των κρατικών επιχειρήσεων ή ακόμη κι από τον ίδιο το εργατικό της δυναμικό (εφόσον υποβληθεί στην τελευταία περίπτωση, πρόταση, από τουλάχιστον το 20 % των εργαζομένων στην επιχείρηση).

Η συμπερίληψη στον τίτλο του νόμου του όρου μετατροπή των επιχειρήσεων δεν συνεπάγεται αναγκαστικά τον μετασχηματισμό των κρατικών επιχειρήσεων σ' εμπορικές εταιρείες προκειμένου να λάβει χώρα η ιδιωτικοποίηση. Η δυνατότητα ωστόσο δημιουργίας μονοπρόσωπων εμπορικών εταιρειών (άρθρο 17, παρ. α'), οι οποίες υπάγονται πλέον στις διατάξεις του Βουλγαρικού Εμπορικού Κώδικα, διευκολύνει την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης σ' αρκετές περιπτώσεις και κυρίως όπου η τελευταία δεν είναι άμεσα εφικτή. Ποιές είναι όμως οι μέθοδοι ιδιωτικοποίησης που προτείνει ο νόμος;

Η ανάγνωση του νομικού κειμένου οδηγεί στην διαπίστωση της διάκρισης μεταξύ της πωλήσεως μεριδίων και μετοχών που αποτελούν κρατική ή δημοτική ιδιοκτησία και της πώλησης επιχειρήσεων ή αυτοτελών τμη-

μάτων τους που ανήκουν στο Κράτος ή στους Δήμους (κεφάλαια πέντε και έξι αντίστοιχα του νόμου).

Στην μεν πρώτη περίπτωση η πώληση λαμβάνει χώρα είτε με δημόσια προσφορά των μετοχών, είτε με δημοπρασία πακέτων μετοχών, είτε με δημόσια πρόσκληση προς υποβολή προσφορών, είτε με απευθείας διαπραγματεύσεις με τους υποψήφιους αγοραστές (άρθρο 25). Επίσης δίδεται η δυνατότητα της, υπό προνομιακούς όρους, συμμετοχής των εργαζομένων στην ιδιωτικοποίηση της επιχείρησης έως του ποσοστού του 20% των μετοχών, και με την καταβολή τιμήματος ίσου προς το ήμισυ της τιμής που ισχύει για τους υπόλοιπους αγοραστές, σύμφωνα με την διαδικασία υπολογισμού που εφαρμόζει το Υπουργικό Συμβούλιο (άρθρο 22).

Στην δεύτερη περίπτωση της πώλησης επιχειρήσεων ή αυτοτελών τμημάτων τους οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται είναι οι απευθείας διαπραγματεύσεις με τους υποψήφιους αγοραστές, η δημοπρασία και η δημόσια πρόσκληση προς υποβολή προσφορών (άρθρο 30, παρ. α'). Ωστόσο η υπό προνομιακούς όρους συμμετοχή των εργαζομένων στις μεθόδους ιδιωτικοποίησης της επιχείρησής τους, διαφοροποιείται σε σχέση με το πέμπτο κεφάλαιο καθώς απαιτείται πρόταση τουλάχιστον του 30% των εργαζομένων της επιχείρησης για την εκκίνηση της διαδικασίας (άρθρο 31, παρ. β')¹⁶.

Πέραν ωστόσο των δύο αυτών βασικών κατηγοριών ιδιωτικοποίησης προσφέρεται και η δυνατότητα μεταφοράς της κρατικής επιχείρησης στον ιδιωτικό τομέα με άλλες μεθόδους (έβδομο κεφάλαιο του νόμου), που είναι οι εξής:

α) Η σύμβαση μισθώσεως διάρκειας εικοσιπέντε χρονών με ρήτρα εξαγοράς της επιχείρησης από τον μισθωτή.

β) Η υπογραφή διαχειριστικού συμβολαίου με τον όρο εξαγοράς της επιχείρησης ή πώλησης της σε τρίτους.

γ) Η υπογραφή συμφωνίας πώλησης με μεταγενέστερη καταβολή του

¹⁶ Βλέπε και Privatization Agency, 1998, "Rules for Conducting negotiations with Potential Buyers", Sofia. Επίσης Privatization Agency, 1998, "Regulation on competitive Tenders and Designation of the Authority Pursuant to Art. 3, Para 1, item 1, of the Transformation and Privatization of State-owned and Municipal-owned Enterprises Act 1, Sofia.

Επίσης Privatization Agency, 1998, "Ordinance on the Conditions and Procedures for Participation in the Privatisation with Bulgarian Foreign-Debt Government Bonds, December 30 1997, Sofia.

τιμήματος, και βεβαίως διατήρησης της κυριότητας από το κράτος έως ότου περατωθεί η αποπληρωμή.

δ) Η πώληση της επιχείρησης υπό αναβλητική ή διαλυτική αίρεση δηλαδή η ολοκλήρωση ή η ανατροπή της πώλησης με βάση συγκεκριμένους όρους όπως η δέσμευση ότι η επιχείρηση δεν θ' αλλάξει οικονομική δραστηριότητα, η δέσμευση ότι θα διατηρήσει το υπάρχον εργατικό δυναμικό, ή ότι θ' αναλάβει επενδυτική δράση κ.τ.λ. (άρθρο 34, παρ. α').

Η επιλογή του υποψηφίου επενδυτή που θα συμμετέχει σε μία από τις ανωτέρω ειδικές μεθόδους ιδιωτικοποίησης πραγματοποιείται σύμφωνα με το άρθρο 34 (παρ. γ') είτε με απευθείας διαπραγματεύσεις, είτε κατόπιν δημόσιας πρόσκλησης προς υποβολή προσφορών.

Παράλληλα ο νόμος δίδει την δυνατότητα εξαγοράς κρατικών ή δημοτικών επιχειρήσεων (των οποίων η αξία των πάγιων περιουσιακών στοιχείων δεν υπερβαίνει τα 10 εκατομμύρια λέβα), ή τμημάτων τους (των οποίων η αξία των πάγιων περιουσιακών στοιχείων δεν υπερβαίνει τα πέντε εκατομμύρια λέβα) χωρίς δημοπρασία ή δημόσια πρόσκληση προς υποβολή προσφορών, είτε από τους εργαζομένους αυτών των επιχειρήσεων (εφόσον τουλάχιστον το 20% επιθυμεί να συμμετέχει στην ιδιωτικοποίηση), είτε από τους μισθωτές των επιχειρήσεων αυτών, των οποίων οι συμβάσεις έχουν υπογραφεί μετά την 15η Οκτωβρίου 1990 (και πάντως πριν την 15η Οκτωβρίου 1993), και δεν είχαν λήξει πριν από την ημερομηνία υποβολής της πρότασης για ιδιωτικοποίηση (άρθρα 35-36).

Όσοι αλλοδαποί επενδυτές επιθυμούν να υποβάλλουν προσφορές για τους διαγωνισμούς ιδιωτικοποίησης, πρέπει ν' αποστείλουν στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποιήσεων επίσημο έγγραφο όπου περιγράφονται αναλυτικά οι επιχειρηματικές τους προθέσεις (έντυπο 15), καθώς και επίσημο έγγραφο στο οποίο καταγράφεται η ταυτότητα της επιχείρησης τους (έντυπο 16)¹⁷. Στην προσπάθεια δε ενημέρωσης των υποψήφιων επενδυτών αποσκοπεί και η υποχρέωση της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποιήσεων (διαμέσου του τμήματος Μάρκετινγκ) να παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για τις υπό ιδιωτικοποίηση επιχειρήσεις και κυρίως τους αναλυτικούς ισολογισμούς

¹⁷ Βλέπε Privatization Agency, "Information Bulletin", issues, 2, 3, 4, 1998, Sofia, και Privalisation Agency, 1997, Various brochures on "Building materials, glass, wood", "textile, clothing and Leather", "Electrical engineering", "Food, Beverages and tobacco", Sofia.

τους¹⁸.

Γ. Τέλος, με την τροποποίηση του αρχικού νόμου για τις ιδιωτικοποιήσεις (που ψηφίστηκε τον Ιούνιο του 1994), προστέθηκε η δυνατότητα ιδιωτικοποίησης με την χρήση επενδυτικών κουπονιών¹⁹. Αρχικά προβλέπονταν ότι κάθε Βούλγαρος πολίτης άνω των 18 ετών μπορούσε ν' αποκτήσει κουπόνια αξίας 30.000 λέβα έναντι του τιμήματος των 500 λέβα²⁰. Αργότερα ωστόσο (τροποποιήσεις του 1995 και 1998) αυξήθηκε το μέγιστο δυνατό όριο του ποσού όπως και η αμοιβή για την απόκτηση των επενδυτικών κουπονιών (με βάση το άρθρο 47 η αμοιβή απόκτησης του βιβλίου κουπονιών ήταν 5.000 λέβα εκτός από τους συνταξιούχους και φοιτητές που κατέβαλαν μόνο 1.000 λέβα)²¹. Οι πολίτες μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν αυτά τα κουπόνια είτε για την απευθείας-ασιαμεσολάβητη συμμετοχή τους στην ιδιωτικοποίηση κρατικών εταιρειών, είτε για την συμμετοχή τους στην ιδιωτικοποίηση, διαμέσου ταμείων ιδιωτικοποίησης που δημιουργήθηκαν σε ολόκληρη την Βουλγαρική Επιχράτεια (άρθρο 44). Η ελάχιστη αμοιβή που κατέβαλλε ο κάθε Βούλγαρος πολίτης που είχε το δικαίωμα κι επιθυμούσε να συμμετέχει στην διαδικασία, δεν αποσκοπούσε στην συγκέντρωση εσόδων αλλά στην ενεργοποίηση του πληθυσμού κι άρα στην αποφυγή της "παθητικής αποδοχής δικαιωμάτων μετόχου". Για την επιτάχυνση της διαδικασίας δημιουργήθηκε το Κέντρο Μαζικής Ιδιωτικοποίησης, τ' οποίο επιβλέπει την έκδοση και ελέγχει την χρήση των

¹⁸ Συνήθως περιέχονται στοιχεία όπως η Διεύθυνση της επιχείρησης, ο σύνδεσμος επικοινωνίας, τα παραγόμενα προϊόντα, οι χρησιμοποιούμενες πρώτες ύλες, ο τεχνολογικός εξοπλισμός, τα χρηματο-οικονομικά στοιχεία (σύνολο ενεργητικού, ίδια κεφάλαια, κύκλος εργασιών από πωλήσεις), η διάρθρωση του προσωπικού, τα δικαιώματα πνευματικής και Βιομηχανικής ιδιοκτησίας, οι υποχρεώσεις προς τρίτους, τα πλεονεκτήματα της εταιρείας κ.τ.λ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι σημαντική βοήθεια έχει παρασχεθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση διαμέσου του προγράμματος PHARE, ειδικά για την ιδιωτικοποίηση των μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων.

¹⁹ Δ. Μοσχόπουλος, 1995, "Επιταχύνονται οι ιδιωτικοποιήσεις σε Αλβανία και Βουλγαρία", Επιλογή, σελ. 65.

²⁰ Zoya Mladenova-James Angresano, 1997, "Privatization in Bulgaria", East European Quarterly, xxx, n. 4, January, σελ. 508.

²¹ Οι εργαζόμενοι που συμμετέχουν στην εξαγορά επιχειρήσεων μπορούν να καταβάλλουν αρχικά μόνο το 10% του τιμήματος και να καταβάλλουν το υπόλοιπο σε έξι έτη (με περίοδο χάριτος ένα έτος), στον τομέα της βιομηχανίας και των υπηρεσιών, και καταβολή μόνο του 30% (και εξόφληση του υπολοίπου σε 5 έτη) στον τομέα του εμπορίου και της διανομής (με καταβολή δύο δόσεων ανά έτος).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ν^ο 2

Κύρια στάδια της Διαδικασίας Ιδιωτικοποίησης στην Βουλγαρία

- 1) Ο επενδυτής συγκεντρώνει και εξετάζει προσεκτικά όλες τις πληροφορίες για την Βουλγαρία και κυρίως την νομοθεσία για τις ιδιωτικοποιήσεις, και την λίστα των εταιρειών προς ιδιωτικοποίηση. Η διαδικασία ιδιωτικοποίησης ξεκινά για οποιαδήποτε εταιρεία (ακόμη κι αν δεν περιλαμβάνεται στην λίστα της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποιήσεων), αμέσως μόλις ο Υποψήφιος Επενδυτής εκδηλώσει το ενδιαφέρον του γι' αυτήν.
- 2) Κάθε εταιρεία που επιλέγεται για ιδιωτικοποίηση αντιμετωπίζεται ως ξεχωριστή περίπτωση από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης η οποία διορίζει "Επιβλέποντα του συγκεκριμένου σχεδίου Ιδιωτικοποίησης" καθώς και ομάδα ειδικών, που περιλαμβάνει, δικηγόρο, οικονομολόγο και ειδικό από τον συγκεκριμένο τομέα. Η ομάδα είναι υπεύθυνη για την νομική κάλυψη, την χρηματοοικονομική ανάλυση, την προκαταρκτική αξιολόγηση, το μνημόνιο πληροφόρησης και την παροχή του απαραίτητου υλικού για την συγκεκριμένη συναλλαγή. Ο Επιβλέπων του συγκεκριμένου σχεδίου ενημερώνει όλους τους καταγεγραμμένους υποψήφιους επενδυτές για την διαδικασία και τα στάδια της Ιδιωτικοποίησης.
- 3) Προκειμένου να καταγραφεί ένας Υποψήφιος Επενδυτής, πρέπει να υποβάλλει επίσημη επιστολή όπου θα αναγράφονται οι επιχειρηματικές του προθέσεις για το συγκεκριμένο σχέδιο (φόρμα Νο 15), καθώς και επίσημη επιστολή με την παρουσίαση του σχεδίου του για την συγκεκριμένη εταιρεία (φόρμα Νο 16). Και οι δύο ειδικές φόρμες της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης παρέχονται μέσω Ιντερνετ ή απευθείας από το τμήμα Μάρκετινγκ της υπηρεσίας. Δεν υπάρχει διάκριση ή ευνοϊκότερη μεταχείριση μεταξύ ημεδαπών και αλλοδαπών επενδυτών.
- 4) Ο Επιβλέπων του συγκεκριμένου σχεδίου καλεί όλους τους υποψήφιους επενδυτές να συμπληρώσουν μία "Δήλωση Εχεμύθειας". Κατόπιν υποβάλλει (έναντι τιμήματος που καθορίζεται από υπηρεσία), σειρά εγγράφων (συμπεριλαμβανομένων του Μνημονίου πληροφόρησης) με λεπτομερείς πληροφορίες για την εταιρεία για να διευκολυνθούν οι υποψήφιοι επενδυτές στην μελλοντική προσφορά της εξαγοράς.

- 5) Ο Επιβλέπων θέτει επίσημη ημερομηνία υποβολής προσφορών και ενημερώνει τους υποψήφιους επενδυτές. Μετά την παρέλευση της συγκεκριμένες ημερομηνίας δεν δίδονται άλλα μνημόνια πληροφόρησης σ' οποιονδήποτε Υποψήφιο επενδυτή.
- 6) Οι Υποψήφιοι Επενδυτές (καθώς και οι σύμβουλοι τους) μπορούν να επισκεφτούν την εταιρεία πριν την υποβολή των προσφορών τους.
- 7) Οι Υποψήφιοι επενδυτές υποβάλλουν τις επίσημες προσφορές τους πριν την εξεγγελθείσα ημερομηνία της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης. Η προσφορά πρέπει να περιλαμβάνει το προσφερόμενο τίμημα, τον τρόπο πληρωμής, τα επενδυτικά σχέδια και τον αριθμό θέσεων εργασίας που θα εξασφαλιστούν για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Επίσης οι υποψήφιοι αγοραστής είναι υποχρεωμένοι να καταθέσουν πενταετές επιχειρηματικό σχέδιο για να υποστηρίξουν την προσφορά τους.
- 8) Η επιλογή του αγοραστή βασίζεται στην σύγκριση των προσφορών των Υποψήφιων επενδυτών και στα αποτελέσματα των διαπραγματεύσεων μ' αυτούς ή τ' αποτελέσματα της δημοπρασίας.
- 9) Το τελικό συμβόλαιο εξαγοράς προετοιμάζεται από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης και υπογράφεται από τον Υποψήφιο Επενδυτή και τον Εκτελεστικό Διευθυντή Υπηρεσίας.
- 10) Μεταβίβασεις πολύ μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων παρουσιάζονται προς έγκριση στο Επιβλέπων Συμβούλιο της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης και στο Υπουργικό Συμβούλιο.
- 11) Η Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης παρακολουθεί την εκτέλεση των υποχρεώσεων του επενδυτή που προκύπτουν από το συμβόλαιο, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα μετά την επίτευξη της Ιδιωτικοποίησης.

επενδυτικών κουπονιών (άρθρο 52, παρ. α'). Για την ίδρυση του Κέντρου σημαντική υπήρξε η νομική και οργανωτική συνδρομή της Ευρωπαϊκής Ενώσεως διαμέσου του Προγράμματος PHARE, όπως κρίσιμη ήταν και η βοήθεια των επιχειρήσεων Credit Commercial de France, Omniul International και της British Denton Hall.

Στο αρχικό πρόγραμμα μαζικής ιδιωτικοποίησης είχαν ενταχθεί τρεις κατηγορίες κρατικών επιχειρήσεων²². Στην πρώτη κατηγορία ανήκαν οι εταιρείες που επρόκειτο να ιδιωτικοποιηθούν έως το 25% του κεφαλαίου τους. Στην δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνονταν οι εταιρείες που θα ιδιωτικοποιούνταν έως το 65% (ορισμένες έως το 67%) του κεφαλαίου τους, και στην τρίτη μικρές κρατικές επιχειρήσεις που μπορούσαν να μεταβιβάσουν σε Βούλγαρους πολίτες ποσοστά από 80% έως 90%²³ του κεφαλαίου τους. Είναι χαρακτηριστικό δέ ότι στην πρώτη φάση της μαζικής ιδιωτικοποίησης²⁴ οι τρεις βασικοί στόχοι που έθετε η κυβέρνηση ήταν η επιτάχυνση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων, η εμπλοκή μεγάλων ομάδων του Βουλγαρικού πληθυσμού στην διαδικασία και βεβαίως η βελτίωση της διαχείρισης στις κρατικές επιχειρήσεις²⁵ αν και δεν θα πρέπει να υποβαθμιστεί η ανακούφιση του κρατικού προϋπολογισμού²⁶ από την συνεχή παροχή επιδοτήσεων σε προβληματικές οικονομικές μονάδες του κρατικού τομέα της Βουλγαρίας.

Η προσπάθεια απεμπλοκής των Βουλγαρικών κυβερνήσεων από την συνεχή χρηματοδότηση των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων αποτέλεσε οικονομική προτεραιότητα ειδικά μετά το 1995. Αυτός άλλωστε ήταν και ο κύριος λόγος για την ψήφιση του "Νόμου για την Οικονομική Ανάκαμψη των Κρατικών Επιχειρήσεων"²⁷, (τεύχος 68 της Βουλγαρικής Εφημερίδας

²² Snejina Michailova, 1997, "The Bulgarian Experience in the Privatization Process", *Eastern European Economics*, vol. 35, n. 3, May-June, σελ. 86.

²³ Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, "Οικονομική Έκθεση του Οικονομικού και Εμπορικού Ακολούθου της Ελλάδας", Μάϊος, Σόφια, σελ. 4.

²⁴ Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, 1997, "Business opportunities in Bulgaria", Sofia.

²⁵ The State Newspaper, 1995, "The Annual Privatization Programme for State Enterprises", n. 54, June 13.

²⁶ Trade Research and Promotion Institute, 1996, "Doing business in Bulgaria at a time of Change", April, Sofia, σελ. 19-20.

²⁷ Foreign Investment Agency, 1997, "Bulgaria Guide Business: Legal, tax and accounting aspects", Sofia, σελ. 23.

της Κυβερνήσεως, 1996) καθώς και του Κανονισμού Εφαρμογής του (τεύχος 72 της Βουλγαρικής Εφημερίδας της Κυβέρνησης, 1996), που προώθησαν ειδικά προγράμματα Απομόνωσης και Ρευστοποίησης κρατικών επιχειρήσεων που επιβαρύνονταν με μεγάλα χρέη²⁸. Σύμφωνα με τις ρυθμίσεις του νόμου επελέγησαν εξήντα τέσσερις ζημιογόνες κρατικές επιχειρήσεις προκειμένου να ρευστοποιηθούν άμεσα τα περιουσιακά τους στοιχεία, ενώ άλλες εβδομήντα επιχειρήσεις εντάχθηκαν σε ειδικό πρόγραμμα απομόνωσης προκειμένου να περιοριστεί η δυνατότητά τους να προβαίνουν σε ενέργειες που θα δυσχέραιναν ακόμη περισσότερο την χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Οι τελευταίες διαιρέθηκαν σε δύο επιμέρους ομάδες, από τις οποίες η πρώτη ομάδα εταιρειών (29) δεν μπορούν να ιδιωτικοποιηθούν άμεσα στο ορατό μέλλον λόγω των σημαντικών υπηρεσιών που παρέχουν, ενώ η δεύτερη ομάδα εταιρειών (41) μπορούν να λειτουργήσουν σε ανταγωνιστικό οικονομικό περιβάλλον. Ο περιορισμός της πρόσβασης αυτών των επιχειρήσεων σε νέες τραπεζικές πιστώσεις καθώς και η απαγόρευση συσσώρευσης ληξηπρόθεσμων χρεών προς τους προμηθευτές και το Βουλγαρικό κράτος αναμένεται ότι θα οδηγήσουν σε βελτίωση της κατάστασης αυτών των οικονομικών μονάδων²⁹, στ' ορατό μέλλον.

²⁸ Οι βασικοί στόχοι του προγράμματος απομόνωσης ήταν οι εξής:

α) ο εξαναγκασμός των απομονωμένων κρατικών επιχειρήσεων να περιορίσουν τις ζημιές τους, χωρίς άλλη εξωτερική χρηματοοικονομική υποστήριξη.

β) Η μη-επαναχρηματοδότηση των συσσωρευμένων ληξηπρόθεσμων οφειλών προς τρίτους.

γ) Η διασφάλιση της διαφάνειας σε ότι αφορά τις περιορισμένες κυβερνητικές επιδοτήσεις.

δ) Η επίτευξη χρηματο-οικονομικής πειθαρχίας.

²⁹ Βλέπε επίσης διάφορα τεύχη του περιοδικού Infobusiness όπου παρατίθεται ανακοινώσεις ιδιωτικοποίησης από την Βουλγαρική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης. Για περισσότερα, Infobusiness Newspaper, issues no 6, June 1998 και issue no 9, September 1998.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 18

ΔΙΜΕΡΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ-ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ 1992-1997 (κατ' αξία) (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ)

Έτη	Ελληνικές Εξαγωγές	Ελληνικές Εισαγωγές	Ισοζύγιο
1992	167	161	6
1993	303	198	105
1994	413	318	95
1995	447	484	-37
1996	324	368	-44
1997	314	415	-101

Πηγή: Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, Έκθεση Οικονομικού και εμπορικού Ακολούθου, Ιούλιος 1998

ΠΙΝΑΚΑΣ Νº 19

ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΜΕ ΔΕΙΚΤΗ ΑΝΕΡΓΙΑΣ ΥΨΗΛΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕ- ΣΑ ΕΘΝΙΚΑ ΕΠΙΠΕΔΑ, 1998

Περιοχή	Δήμος ή κοινότητα.
I. Bourgas	Elhovo, Kotel, Straldja, Sungurlare.
II. Varna	Caolinovo, Dalgopol, Dolen Chiflik, Hitrino, Nikola Kozlevo, Preslav, Smiadovo, Suvorovo, Tervel, Varbitza, Venetz.
III. Lovech	Cherven Briag, Dolni Dabnik, Elena, Gouliantzi, Iablanitza, Lukovit, Nikopol, pelovo, Polski Trambesh, Strajitza, Ugarchin, Zlataritza.
IV. Montana	Belogradchik, Berkovitza, Biala Slatina, Boinitza, Boitchinovtzi, Borovan, Bregovo, Brusartzi, Dimovo, Gramada, Hairedin, Iakimovo, Kneja, Krivodol, Kula, Lom, Medkovetz, Mizia, Novo, Selo, oriahovo, Rujintzi, Valtchedram, Varshetz.
V. Plovdiv	Banite, Borino, Bratzigovo, Devin, Dospat, Lisichevo, Madan, Nedelino, Rakitovo, Rakovski, Sadovo, Streltcha, Velingrad.
VI. Rouse	Alfatar, Antonovo, Borovo, Dve Mogili, Glavinitza, Isperrich, Kainardja, Koubrat, Loznitza, Omourtag, Opaka, Samuil, Sitovo, SlivoPole, Toutrakan, Tzar Kaloyan, Tzenovo, Vetovo, Zavet.
VII. Sofia	Belitza, Garmen, Nevestino, Stroumiani, Tran.
VIII. Haskovo	Ardino, Bratia Daskalovi, Kirkovo, Mineralni Bani, Pavel Bania, Stambolovo, Topolovgrad.

Πηγή: Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων, Βουλγαρία, Σόφια. Ιανουάριος 1999.



ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 20

Περιφερειακά γραφεία Αντιπροώπυσης της υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΤΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΟΣ ΚΩΔΙΚΑΣ	ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Dobrich	Agency for Regional Economic Development and Investment	3, Bulgaria str., P.O.Box 283 aredi@ eos. dobrich. acad.bg aredi@dobrich. net-plus.bg	9300	058/2-83-04
Montana	Montana Region (Montana, Vratsa, Vidin)	Montana Region	3400	096/2-90-09
Vratsa	Vratsa Municipality	Vratsa Municipality	3000	092/28-9253 092/2-45-81/ext. 253
Vidin	Vidin Municipality	Vidin Municipality	3700	
Pazardjik	Pazardjik Municipality	2, Bulgaria blvd.	4400	034/2-60-81 034/2-60-89
Smolian	Agency for Regional Development	10, Bulgaria blvd, P.O.Box 31 srda@mbox.digsys.bg	4700	0301/2-87-58
Stara Zagora	Agency for regional economic development and Stara Zagora Municipality	127, General Stoletov office@szeda.bg www.szeda.bg	6000	042/3-50-07 042/3-80-75
Haskovo	Regional Association of the Municipalities Maritsa	7, Tsar Osvoboditel str. maritza@haskovo.spnet.net RAM@evato.bg	6300	038/2-50-21 2-78-69

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 20

Sliven	Sliven Municipality	1, Tsar Osvoboditel office@sliven.uspc.bg	8800	044/2-26-51
Pleven	Pleven Municipality and Agency for strategic and economic development Pleven	1, Vazvazhdane sq, Floor 3, office 311 P.O.Box 335 CNSO@el-soft.com	—	800611/612/613 ext. 244 2-42-16
Gabrovo	Agency for Regional Development and Investment	1, Vazvazhdane sq	5300	06612-88-39 3-31-42
Lovech	Private Development Association "Balkan" Lovech	5, Bulgaria str.	—	06812-41-40 4-10-41 2-10-74
Jambol	Jambol Municipality	7, Rakovski str. Bulcom 4@jambol. bse.bg	8600	046/2-22-66
Bourgas	Association for Development of Bourgas Region	1, kont Androvandi str. brda@mbox.digsys.bg	8000	056/4-51-98
Targovishte	Agency for Regional Development	2, Rakovski str, Floor 2 sid@tg.bia-bg.com	7703	0601/4-40-07

3.2.3. Γ' αποτελέσματα της διαδικασίας ιδιωτικοποιήσεων στην Βουλγαρία (1990-1998)

Α. Η προώθηση οικονομικών μεταρρυθμίσεων μεγάλης κλίμακας για την ενίσχυση του εγχώριου ιδιωτικού τομέα, αποτελεί προαπαιτούμενο για την σταδιακή καθιέρωση συνθηκών λειτουργίας “οικονομίας της αγοράς” στην Βουλγαρική Επικρατία.

Όπως φαίνεται και στον ΠΙΝΑΚΑ Νο 21, που αφορά την κατανομή των Βουλγαρικών επιχειρήσεων κατά κλάδο οικονομικής δράσης, η πλειοψηφία τους (Δεκέμβριος 1994), εντοπιζόταν στους τομείς του εμπορίου (260.001 επιχειρήσεις), της Βιομηχανίας (56.242 επιχειρήσεις) των κατασκευών (19.477 επιχειρήσεις) και της Γεωργικής οικονομίας (16.080)¹. Το σύνολο βέβαια των 454.963 επιχειρήσεων πρέπει να προσεγγίζεται με επιφυλακτικότητα όχι λόγω αμφιβολιών περί της νομικής υπάρξεως αυτών των εταιρειών, αλλά εξαιτίας της απουσίας ασκήσεως πραγματικής και συνεχούς επιχειρηματικής δράσης πολλών εξ αυτών. Είναι χαρακτηριστικό εξάλλου ότι σύμφωνα μ' εκτιμήσεις, το 1998, ο αριθμός των επιχειρήσεων που ασκούσαν επιχειρηματική δράση στην Βουλγαρική επικρατία υπολογιζόταν στις 200.000² από τις οποίες οι 9.000 ήταν οικονομικές μονάδες αλλοδαπής ιδιοκτησίας.

Η τομεακή κατανομή του Α.Ε.Π. (1995) επίσης καταδικνύει την αυξημένη συμμετοχή των υπηρεσιών (51,3%) και της Βιομηχανίας (41,1%)³, αν και η τελευταία δεν έχει καταφέρει ν' απαγκιστρωθεί πλήρως από τον κρατικό έλεγχο. Η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα στην βιομηχανία κατά το α' εννεάμηνο του 1997 άγγιξε μόλις το 28%. Η ανάλυση της βιομη-

1. Σύμφωνα μ' άλλες εκτιμήσεις ο συνολικός αριθμός των εγγεγραμμένων εταιρειών έφθασε τις 368.703 τον Δεκέμβριο του 1993, και μεταξύ αυτών 204.630 επιχειρήσεις δραστηριοποιούνταν στο εμπόριο, 40.160 στην Βιομηχανία, και 29.633 στις μεταφορές και τηλεπικοινωνίες. Βλέπε Vesselin Mintchev, 1995, “Macroeconomic changes, privatisation and development of the private sector in Bulgaria”, στο Α. Μαρούδας-Χ. Τσαρδανίδης (επιμέλεια), “Οι Ελληνο-Βουλγαρικές Σχέσεις”, Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, Παπαζήσης, σελ. 121.

2. Διαβαλκανικό και Παρευξέινο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1998, “Βουλγαρία: Επιχειρηματικός Οδηγός”, Θεσσαλονίκη, σελ. 9.

3. Ιονική Τράπεζα-Ναυτεμπορική, 1995, “Επιχειρηματικός Οδηγός Βουλγαρίας”, Αθήνα, σελ. 16.

χανικής παραγωγής στο σύνολό της⁴, απεικονίζει εύγλωττα την σημασία της βιομηχανίας ειδών διατροφής (αντιπροσώπευε το 1997 το 20,8% της συνολικής βιομηχανικής παραγωγής, ενώ το μερίδιό της στις εξαγωγές το 1996 άγγιζε το 17,44%), την σημασία της χημικής βιομηχανίας (το 1996 κάλυπτε το 25,6% της βιομηχανικής παραγωγής, ενώ το μερίδιό της στις εξαγωγές το 1995 έφθανε το 27,3%)⁵, ενώ δυναμική είναι η ανάπτυξη της Κλωστοϋφαντουργίας (136 οικονομικές μονάδες που απασχολούν 55.000 περίπου εργαζομένους), της βιομηχανίας μηχανολογικού εξοπλισμού (ποσοστό 9,1% επί της συνολικής βιομηχανικής παραγωγής του 1996 και της μεταλλουργίας (η σιδηρούχος μεταλλουργία καταλάμβανε το 5,9% της συνολικής βιομηχανικής παραγωγής και η μη-σιδηρούχος μεταλλουργία ποσοστό 6% της συνολικής βιομηχανικής παραγωγής το 1996)⁶.

Ωστόσο το κύριο πρόβλημα της ανάπτυξης βιομηχανίας έντασης χρήσης κεφαλαίου και τεχνολογίας από τον ιδιωτικό τομέα οφείλονταν αφενός στην έλλειψη εγχώριων πόρων για την χρηματοδότηση τέτοιων πρωτοβουλιών κι αφετέρου στην απουσία εγχώριας επιχειρηματικής τάξης η οποία σε συνεργασία με Διεθνικές επιχειρήσεις θα ήταν σε θέση να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις άρθρωσης ενός “εθνικού επιχειρηματικού δικτύου”.

Η ισχυρή θέση των κρατικών επιχειρήσεων επιβεβαιώνεται από τα στατιστικά στοιχεία, καθώς τον Δεκέμβριο του 1995, λειτουργούσαν στην Βουλγαρική Επικράτεια 3.800 κρατικές επιχειρήσεις που απασχολούσαν το 40% περίπου του εργατικού δυναμικού της χώρας⁷. Σχεδόν τα δύο τρίτα εξ αυτών λειτουργούσαν με οικονομικές ζημίες, ενώ 130 κρατικές επιχειρήσεις (με 250.000 περίπου εργαζομένους), ευθύνονταν για το 80% των συνολικών ζημιών του κρατικού παραγωγικού τομέα 1995 (στην χρηματοδότηση αυ-

4. Privatisation Agency, 1997, “Bulgaria: New Investment opportunities”, Sofia, 30 September.

5. Στα τέλη του 1996 η χημική βιομηχανία αποτελούνταν από 107 εταιρείες εκ των οποίων 51 ήταν μεγάλες (απασχόληση τουλάχιστον 250 εργαζομένων), 28 μεσαίες (αριθμός εργαζομένων μεταξύ 50 και 250), και 28 μικρές (έως 50 υπάλληλοι).

6. Το 1996 λειτουργούσαν 46 επιχειρήσεις στον τομέα της μεταλλουργίας (21 στην σιδηρούχο και 25 στην μη-σιδηρούχο), ενώ ο συνολικός αριθμός εργαζομένων έφθανε τις 55.960 (δηλαδή 7,8% περίπου της απασχόλησης στον βιομηχανικό τομέα). Όσον αφορά την βιομηχανία τροφίμων το 1996, αποτελούνταν από 304 εταιρείες που δραστηριοποιούνταν σε 10 επιμέρους τομείς, ενώ ο αριθμός των απασχολούμενων στις κρατικές επιχειρήσεις της βιομηχανίας τροφίμων άγγιζε τις 86.488 το 1995.

7. Bulgaria: Business Guide 1997, “Legal, tax and accounting aspects”, Sofia,σελ. 23.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 21

**Κατανομή των Βουλγαρικών επιχειρήσεων κατά τομέα και κλάδο
(31.12.1994)**

Βιομηχανία	56.242
Κατασκευές	19.477
Γεωργική Οικονομία	16.080
Δασική Οικονομία	133
Μεταφορές	36.654
Επικοινωνίες	136
Εμπόριο	260.001
Άλλοι κλάδοι της υλικής παραγωγής	10.485
Κοινοτικές Επιχειρήσεις	10.560
Εκπαίδευση	10.776
Επιστήμη	1.560
Πολιτισμός - τέχνη	7.486
Υγεία	8.646
Πιστωτικές-χρηματιστικές-ασφαλιστικές	4.073
Κρατικής διοίκησης	5.196
Λοιποί μή-παραγωγικοί κλάδοι	7.458
Σύνολον	454.963

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 22

Ιδιωτικοποίηση Κρατικών Επιχειρήσεων (Ιανουάριος 1995)		
Φορέας Υλοποίησης	Αριθμός προσφερομένων επιχειρήσεων	Υλοποιηθήσες συμφωνίες
Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης	235	53
Υπουργείο Βιομηχανίας	176	30
Υπουργείο Γεωργίας	158	65
Υπουργείο Δημοσίων Έργων	63	29
Υπουργείο Εμπορίου	247	70
Υπουργείο Μεταφορών	99	13
Λοιποί	102	13
Σύνολον	1.080	273

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 23

Ιδιωτικοποιήσεις κατά κατηγορία αγοραστή στην Βουλγαρία (Ιούνιος 1995)		
Κατηγορίες Αγοραστών	% ποσοστό συμ/χης στο σύνολο αγοραστών	% ποσοστό συμ/χης στα συνολικά έσοδα εξαγορών
Αλλοδαπές εταιρείες	7,2	34,3
Βουλγαρικές Ιδιωτικές Εταιρείες	60,2	53,5
Βούλγαροι ιδιώτες	8,1	0,7
Προσωπικό Ιδιωτικοποιημένων Μονάδων	19,1	5,8
Δ/ντές ιδιωτικοποιημένων Μονάδων	0,8	0,1
Λοιποί	4,6	5,6
Σύνολον	100,0	100,0

τών των ζημιών συμμετείχαν κατά 36 % οι τράπεζες, κατά 22 % ο τακτικός κρατικός προϋπολογισμός, κατά 38 % οι προμηθευτές και κατά 4 % διάφορα άλλα νομικά πρόσωπα.) Η προσπάθεια μετακύλισης της ευθύνης χρηματοδότησης από την εκτελεστική εξουσία στο τραπεζικό σύστημα, (και πάλι ωστόσο με χορήγηση πιστώσεων βάση πολιτικών κριτηρίων), παράλληλα με την έλλειψη άλλων μεθόδων άντλησης πόρων (για παράδειγμα Χρηματηστήριο), καθώς και την απουσία κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου που να εγγυάται την εισροή κεφαλαίων στην Βουλγαρική επικράτεια, περιόρισε σημαντικά τις επενδυτικές πρωτοβουλίες του εγχώριου ιδιωτικού τομέα για ανασυγκρότηση της παραγωγής και οδήγησε βεβαίως σε σπατάλη των λιγοστών πόρων και τελικά στην μεγάλη τραπεζική κρίση των ετών 1996-1997.

Υπό αυτές λοιπόν τις δυσμενείς εξελίξεις, το εγχείρημα της αποκρατικοποίησης της Εθνικής οικονομίας⁸ προσλαμβάνει νέες ενδιαφέρουσες διαστάσεις⁹. Για λόγους μεθοδολογικούς μπορεί να προκριθεί η διάκριση μεταξύ της ιδιωτικοποίησης των κρατικών-Δημοτικών επιχειρήσεων, της Μαζικής ιδιωτικοποίησης μ' επενδυτικά κουπόνια και της επανάκτησης της κυριότητας των περιουσιών (που είχαν κρατικοποιηθεί επί σοσιαλιστικού καθεστώτος) από τους προγενέστερους Βούλγαρους ιδιοκτήτες.

Β. Κατά την διάρκεια του πρώτου χρόνου μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού (Νοέμβριος 1989-Δεκέμβριος 1990), δεν υπήρξε καμμία οργανωμένη προσπάθεια προώθησης των ιδιωτικοποιήσεων στην Βουλγαρία, ενώ κάποιες μεμονωμένες περιπτώσεις πώλησης κρατικών περιουσιακών στοιχείων σε ιδιώτες αποτέλεσαν αντικείμενο έντονης κριτικής από την αντιπολίτευση. Η Κυβέρνηση Ποπώφ επιχείρησε να υλοποιήσει κάποιας ευρύτερης έκτασης ιδιωτικοποίηση κρατικής ιδιοκτησίας θέτοντας μάλιστα συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα στις αρχές του 1991 χωρίς ωστόσο να επιτύχει σημαντικά αποτελέσματα αφού πωλήθηκαν τέσσερα μόλις πρατήρια καυσίμων και εξήντα μικρές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στο λιανικό εμπόριο και την διανομή προϊόντων απο-

8. Για τα ζητήματα αποκρατικοποίησης βλέπε και G. Pohl - R. E. Anderson - S. Claessens - S. Djankov, 1997, "Privitisation and restructuring in Central and Eastern Europe: Evidence and policy options", World Bank Technical Paper, No 368, Washington.

9. Βλέπε και Carlin W. - J. van Reenen - T. Wolfe, 1995, "Enterprise restructuring in Early Transition: The Case study Evidence from Central an Eastern Europe". Economics of Transition, vol. 3, n. 4, σελ. 427-458.

φέρωντας περίπου ένα εκατομμύριο δολάρια Η.Π.Α. στα κρατικά έσοδα. Το εγχείρημα της ιδιωτικοποίησης υποστηρίχθηκε ένθερμα κι από τις κυβερνήσεις Ντιμιτρώφ και Μπέρωφ χωρίς όμως και πάλι να επιτευχθούν ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα.

Στο χρονικό διάστημα 30 Σεπτεμβρίου 1992-30 Σεπτεμβρίου 1994 εντάχθηκαν στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης 1392 επιχειρήσεις από τις οποίες 664 ήταν κρατικές (ποσοστό 47,7%) και 728 ήταν δημοτικές (ποσοστό 52,3%)¹⁰. Η πλειοψηφία των κρατικών επιχειρήσεων που προτάθηκαν για ιδιωτικοποίηση ήταν εμπορικές εταιρείες (486 ή ποσοστό 73,2%), ενώ μεταξύ των Δημοτικών επιχειρήσεων κυριαρχούσε η πώληση παραγωγικών ή άλλων τμημάτων (691 ή ποσοστό 94,9%). Εάν ωστόσο πραγματοποιηθεί συνολική καταγραφή των υπό ιδιωτικοποίηση επιχειρήσεων τότε αναμφίβολα αναδεικνύεται η προτίμηση για την πώληση τμημάτων κρατικών ή δημοτικών επιχειρήσεων (837 ή ποσοστό 60,1%), ίσως γιατί θεωρήθηκε πιο προσιτή η καταβολή μικρότερου τιμήματος για συγκεκριμένα τμήματα οικονομικής δράσης από τους υποψήφιους εγχώριους ή αλλοδαπούς επενδυτές, ή επειδή θεωρήθηκε αδύνατη η προετοιμασία σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα μεγάλων κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων μ' έντονη διαφοροποίηση στην παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών ενώ δεν θα πρέπει να παραβλεφθούν και πολλά προβλήματα που σχετίζονται με το ιδιοκτησιακό τους καθεστώς. Από το σύνολο αυτών των επιχειρήσεων, τελικά ιδιωτικοποιήθηκαν, 29 μόλις εμπορικές εταιρείες (από τις οποίες 24 ήταν κρατικές και 5 ήταν Δημοτικές) και 249 τμήματα εταιρειών (από τα οποία 200 ήταν Δημοτική ιδιοκτησία και 49 κρατική ιδιοκτησία). Οι τομείς οικονομικής δράσης με την μεγαλύτερη συμμετοχή στην πρώτη αυτή διετία, ήταν ο δευτερογενής τομέας, και ο τομέας του εμπορίου και των διανομών (συνολικά στον πρώτο ιδιωτικοποιήθηκαν 18 εμπορικές εταιρείες και 34 τμήματα εταιρειών και στον δεύτερο 6 εμπορικές εταιρείες και 170 τμήματα εταιρειών ενώ συνολικά και οι δύο τομείς συγκέντρωσαν το 82,01% των συνολικών ιδιωτικοποιηθέντων επιχειρήσεων).

Όσον αφορά την επιλεχθείσα μέθοδο ιδιωτικοποίησης αναδεικνύεται η προτίμηση για τις απευθείας συνομιλίες των κρατικών φορέων με τους υποψήφιους επενδυτές (47,8% επί του συνόλου των μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης και 70,8% επί του συνόλου των

10. National Statistical Institute, 1995, "The Privatization in Bulgaria", n. 2, Sofia.

μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν από το Υπουργείο Βιομηχανίας), ενώ ακολουθεί η μέθοδος του Διαγωνισμού (30,3% των περιπτώσεων στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, 29,2% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Βιομηχανίας) και η μέθοδος της Δημοπρασίας (22,2% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Εμπορίου, 23,5% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Γεωργίας και 10,5% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Δημοσίων έργων)¹¹. Σ' ορισμένους ωστόσο κρατικούς φορείς χρησιμοποιήθηκε περισσότερο η μέθοδος του Διαγωνισμού (62,5% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Εμπορίου, 47,1% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Γεωργίας, 73,7% των περιπτώσεων στο Υπουργείο Δημοσίων Έργων), ειδικά για την ιδιωτικοποίηση Οικονομικών μονάδων μικρής αξίας (Δεκέμβριος 1994).

Οι περισσότερες από τις κρατικές και Δημοτικές επιχειρήσεις υπό ιδιωτικοποίηση πωλήθηκαν σε Βουλγαρικά φυσικά πρόσωπα (162 σε σύνολο 278 επιχειρήσεων) καθώς και σε Βουλγαρικά νομικά πρόσωπα (107 επιχειρήσεις, ενώ οι αλλοδαποί επενδυτές αγόρασαν μόλις εννέα επιχειρήσεις (ποσοστό δηλαδή, 3,23%). Απ' αυτές τις εννέα επιχειρήσεις οι μεγαλύτερες συναλλαγές αφορούσαν την εξαγορά της Διεθνούς Εταιρείας Μεταφορών SOMAT S. C. από την Γερμανική Willy Betz (έναντι του τιμήματος των 8, 21 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.), την εξαγορά της Ζυθοποιίας Zagotka από την Ελληνική Brewinvest S.A. (έναντι του τιμήματος των 21,7 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.), την εξαγορά της Βιομηχανίας παραγωγής τροφίμων Tzarevitchni Producti από την Βελγική Amulum (έναντι 20 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.), καθώς και την εξαγορά της τουριστικής μονάδας Vitosha από τον Ivan Zografsky (έναντι 65 εκατομμυρίων Γερμανικών Μάρκων)¹². Η πιο μικρή εξαγορά από αλλοδαπό επενδυτή έως το τέλος του 1994 ήταν αυτή της εταιρείας Δομικών υλικών ESKOS από την Ιταλική Gibu έναντι 0,7 εκατομμυρίων Γερμανικών Μάρκων. Σ' όλες ωστόσο τις περιπτώσεις οι αλλοδαποί επενδυτές ανέλαβαν την υποχρέωση να πραγματοποιήσουν επενδύσεις εκσυγχρονισμού των οικονομικών μονάδων που απέκτησαν (που ποικίλουν από 0,35 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. στην περίπτωση της εξαγοράς της Hidro Probinna Tekhnika από την Breakers

11. Daniela Bobeva, 1996, "Post-Privatisation behaviour of enterprises in Bulgaria", στο O.E.C.D. (εκδ.), "Trends na and Policies in Privatisations", vol. III, n. 1, Paris, σελ. 55.

12. Privatisation Agency, 1999, "Privatisation transactions with foreign Investments in the Agency", Sofia.

AIS, έως 48 εκατομμύρια δολάρια στην περίπτωση της εξαγοράς της SOMAT από την Willy Betz International)¹³. Είναι επίσης χαρακτηριστικό ότι στην εξεταζόμενη χρονική περίοδο όλοι οι αλλοδαποί επενδυτές εξαγόρασαν ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου που κυμαινόταν μεταξύ του 55% και του 100% των κρατικών επιχειρήσεων (ωστόσο στα τέλη του 1996 άρχισαν να λαμβάνουν χώρα ιδιωτικοποιήσεις με μειοψηφική συμμετοχή των αλλοδαπών επενδυτών στο μετοχικό κεφάλαιο όπως θ' αναλυθεί παρακάτω).

Από τις 278 συνολικά ιδιωτικοποιηθείσες εταιρείες στο διάστημα 30 Σεπτεμβρίου 1992-30 Σεπτεμβρίου 1994, 101 συνέχισαν την παραγωγή του ίδιου προϊόντος (ή υπηρεσίας) και υπό το νέο ιδιοκτησιακό τους καθεστώς, ενώ 177 διαφοροποίησαν τα παραγόμενα προϊόντα τους (στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται 52 κρατικές επιχειρήσεις και 49 Δημοτικές επιχειρήσεις ενώ στην δεύτερη εντάσσονται 21 κρατικές επιχειρήσεις και 156 Δημοτικές επιχειρήσεις). Ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων που διαφοροποίησαν το αντικείμενο της οικονομικής τους δράσης μετά την μεταβίβασή τους στον ιδιωτικό τομέα καταμαρτυρά την αδήριτη ανάγκη της πολυδιάστασης ανασυγκρότησης που κρίθηκε απαραίτητη για την επιβίωσή τους και την μακροπρόθεσμη κερδοφορία τους.

Η παράθεση των ανωτέρω στοιχείων για την ιδιωτικοποίηση (και την συμμετοχή αλλοδαπών επενδυτών) σε σύγκριση με τους αρχικούς κυβερνητικούς στόχους το 1993 (που προωθούσαν την ιδιωτικοποίηση 3.485 κρατικών επιχειρήσεων με συνολική αξία περιουσιακών στοιχείων περίπου 7,8 διεσεκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.), αποδεικνύει το μικρό μέγεθος των θετικών αποτελεσμάτων των προγραμμάτων ιδιωτικοποίησης. Η σημαντική συγκριτικά με το 1993, βελτίωση της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης το 1994 (όπου τα συνολικά έσοδα από την διαδικασία διαμορφώθηκαν στα 434.548 εκατομμύρια δολάρια ακολουθήθηκε από την πτώση των εσόδων το 1995 333.833 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.) και ταυτόχρονη μείωση του

13. Σ' αρκετές περιπτώσεις περιλαμβάνονταν ως όρος στο συμβόλαιο ιδιωτικοποίησης και η υποχρέωση διατήρησης είτε του αντικειμένου οικονομικής δράσης (για παράδειγμα η περίπτωση της "STIND JSCO", στις 13/1/1997, που πωλήθηκε στην Κυπριακή Glassinvest), είτε η υποχρέωση διατήρησης του αριθμού των εργαζομένων (για παράδειγμα η περίπτωση της "MAGNETIC HEADS SPLD") που πωλήθηκε στην Αμερικανική "DRS Ahead Technology Inc". Στην περίπτωση της τελευταίας υπήρχε δέσμευση διατήρησης των 92 θέσεων εργασίας και περαιτέρω αύξησης τους σε 139 έως τα τέλη του 1997.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 24

Ιδιωτικοποιήσεις κρατικών και Δημοτικών Επιχειρήσεων, κατ' είδος και τρόπο εξαγοράς έως 30/6/1995

Είδη επιχειρήσεων	Δημοπρασία	Διαγωνισμός	Συνομιλίες	Άρθρο 35(1)	Άρθρο 35(2)
Γενικά	48,2	14,2	12,3	10,7	13,1
Εμπορικές επιχειρήσεις	3,3	20,0	62,2	—	—
Τμήματα παραγωγικών μονάδων	53,5	13,5	6,4	11,9	14,7
Κρατική ιδιοκτησία	14,9	30,9	34,4	6,6	7,7
Εμπορικές επιχειρήσεις	2,5	21,3	65,0	—	—
Τμήματα παραγωγικών μονάδων	24,7	38,6	10,9	11,9	13,9
Δημοτική ιδιοκτησία	57,2	9,6	6,2	11,7	14,6
Εμπορικές Επιχειρήσεις	10,0	10,0	40,0	—	—
Τμήματα παραγωγικών μονάδων	58,0	9,6	5,7	11,9	14,8

Σημείωση: Οι ιδιωτικοποιήσεις σύμφωνα με τα άρθρα 35(1) και 35(2) αναφέρονται στην εξαγορά μονάδων από τους εργαζόμενους των μονάδων.

Πηγή: Εξαμηνιαία έκθεση για τα Βαλκάνια, ΕΚΕΜ, Δεκέμβριος 1995.

αλλοδαπού επενδυτικού ενδιαφέροντος¹⁴. Το 1995 έλαβε χώρα ιδιωτικοποίηση τεσσάρων μόλις κρατικών επιχειρήσεων, που υπάγονταν στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, με την συμμετοχή αλλοδαπών Επενδυτών. (Η μεγαλύτερη απ' αυτές ήταν η εξαγορά της Ζυθοποιίας Burgasko Pivo από την Βελγική Interbrew έναντι 5,02 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.). Τούτο δε, παρά την αύξηση του αριθμού των ιδιωτικοποιήσεων το 1995 που έφθασε συνολικά τις 1522 επιχειρήσεις (εκ των οποίων 309 ήταν κρατικές εταιρείες και 1213 δημοτικές εταιρείες)¹⁵. Στην κατανομή των οικονομικών αποτελεσμάτων την πρώτη θέση καταλαμβάνουν, οι επενδύσεις το 1994 (201.738 εκατομμύρια δολλάρια έναντι 58.971 εκατομμυρίων δολλαρίων το 1993, 151.914 εκατομμυρίων δολλαρίων το 1995 και 170.561 εκατομμυρίων δολλαρίων το 1996), ενώ η διαμόρφωση των πληρωμών μαρτυρά ως ιδιαίτερα σημαντικά έτη το 1994 (144.252 εκατομμύρια δολλάρια Η.Π.Α.) και το 1996 (184.764 εκατομμύρια δολλάρια Η.Π.Α.). Η ανάληψη υποχρεώσεων από τους νέους ιδιοκτήτες είναι πολύ μεγάλη το 1996 (218.297 εκατομμύρια δολλάρια Η.Π.Α.), έναντι των προηγούμενων τριών ετών (όπου αντίστοιχα ανελήφθησαν υποχρεώσεις ύψους 12.702, 32.956 και 57.553 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.).

Συνολικά στο χρονικό διάστημα 1/1/1993-26/4/1996 ιδιωτικοποιήθηκαν 3.083 επιχειρήσεις εκ των οποίων 586 ήταν κρατικές και 2.497 Δημοτικές. Η τομεακή κατανομή των ιδιωτικοποιηθέντων εταιρειών παρέχει σαφείς ενδείξεις για την προτίμηση των επενδυτών στο εμπόριο (ποσοστό 33,1%), στην Γεωργία (20,1%), στην Βιομηχανία (17,0%), στις κατασκευαστικές εταιρείες (12,2%) και στον τουρισμό (8,8%).

Η καθυστέρηση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων έως το 1995, ώθησε την Βουλγαρική Κυβέρνηση στην προώθηση της μεθόδου των μαζικών ιδιωτικοποιήσεων (με συμμετοχή ευρύτατων πληθυσμιακών ομάδων) το 1996 παράλληλα με την βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου διεξαγωγής των αποκρατικοποιήσεων. Στόχος ήταν η άμεση επίλυση όλων των αναφερόμενων προβλημάτων που σχετίζονταν με το ιδιοκτησιακό καθεστώς των κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων. Τ' αποτελέσματα αυτής της προσπάθειας ήταν θετικά καθώς ιδιωτικοποιήθηκαν το 1997 590 κρατικές επι-

14. Privatisation Agency, 1999, "Privatisation Transactions in the State Sector of Bulgaria: Total Financial Effect", Sofia.

15. Privatisation Agency, 1996, "Bulgaria: Heart of New Markets", Sofia.

χειρήσεις και το 1998 962 κρατικές επιχειρήσεις (18/12/1998), ενώ όσον αφορά τις δημοτικές επιχειρήσεις που πουλήθηκαν στον ιδιωτικό τομέα¹⁶ ο αριθμός τους έφθασε στα τέλη Δεκεμβρίου του 1997 τις 3.516 (εκ των οποίων οι 1.206 πραγματοποιήθηκαν το 1996 και 1213 το 1995).

Από το σύνολο των 2.603 κρατικών επιχειρήσεων που ιδιωτικοποιήθηκαν στο χρονικό διάστημα από 18/12/1993-18/12/1998, 744 αφορούσαν εταιρείες του βιομηχανικού τομέα (ποσοστό 28,6%), 656 εταιρείες δραστηριοποιούνταν στον χώρο του εμπορίου (ποσοστό 25,2%), 418 ήταν αγροτικές οικονομικές μονάδες (ποσοστό 16,19%), 232 προέρχονταν από τον τουριστικό τομέα (ποσοστό 8,9%), 211 από τον κλάδο των κατασκευαστικών εταιρειών (ποσοστό 8,1%) 227 από τον κλάδο των μεταφορών (ποσοστό 8,7%), ενώ οι υπόλοιπες δραστηριοποιούνταν σε άλλους τομείς της εθνικής οικονομίας της Βουλγαρίας (ποσοστό 4,4%)¹⁷. Σε σχέση λοιπόν με την τομεακή κατανομή του 1996, η βιομηχανική δραστηριότητα εμφανίζεται περισσότερο ελκυστική στους υποψήφιους επενδυτές κατορθώνοντας μάλιστα να υποσκελίσει και την εμπορική οικονομική δραστηριότητα η οποία παρέχει το κίνητρο της βραχυπρόθεσμης κερδοφορίας.

Ειδικότερα έως τα τέλη Σεπτεμβρίου του 1997, είχαν ιδιωτικοποιηθεί 17 εταιρείες επεξεργασίας κρέατος, 3 διυλιστήρια ζάχαρης, 29 εργοστάσια παραγωγής τροφίμων, 15 εργοστάσια οινοποιείας, 18 χημικές βιομηχανίες, καθώς κι άλλες σημαντικές οικονομικές μονάδες του δευτερογενούς τομέα της Βουλγαρίας¹⁸.

Και η συμμετοχή όμως των αλλοδαπών επενδυτών μετά το 1995 στην εξαγορά κρατικών επιχειρήσεων της Βουλγαρίας ήταν περισσότερο έντονη, (15 μεγάλες εξαγορές το 1996, 20 εξαγορές το 1997, 14 εξαγορές έως τα μέσα Δεκεμβρίου 1998), χαρακτηρίζονταν από ιδιαίτερα μεγάλες δεσμεύσεις για μελλοντικές επενδύσεις (όπως για παράδειγμα η

16. Τ' αποτελέσματα των ιδιωτικοποιήσεων έως τα τέλη του 1997, καταγράφουν σαφή προτίμηση για την πώληση κρατικών καταστημάτων, αποθηκών, εργαστηρίων και κτιρίων παραγωγής και εμπορίου, ενώ όσον αφορά τις Δημοτικές επιχειρήσεις, υπάρχει προτίμηση για Ζαχαροπλαστεία και καταστήματα φαγητού, εργαστήρια, κι άλλες κτιριακές εγκαταστάσεις.

17. Privatisation Agency, 1999, "Distribution of the concluded transactions by sectors of activity", Sofia.

18. Βλέπε και Infobusiness, 1998, "Economic News from Bulgaria", June, no 6, Sofia.

αναληφθείσα υποχρέωση της Κυπριακής Glassinvest για επενδύσεις ύψους 27.325 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α. στην πρώτη κρατική επιχείρηση Stind, η περίπτωση της Ιρλανδικής εταιρείας ERLTON Fund που ανέλαβε την υποχρέωση μελλοντικών επενδύσεων ύψους 25 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α. στην πρώτη κρατική επιχείρηση Bulgarska Rosa κ.ά.), ενώ αρκετές υπήρξαν και οι περιπτώσεις όπου προτιμήθηκε η κατοχή ποσοστού μικρότερου του 51% του μετοχικού κεφαλαίου στις πρώην κρατικές εταιρείες (έξι συνολικά επιχειρήσεις έως τα τέλη του 1998).

Ποιά ήταν όμως η συνεισφορά της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης στην πραγματοποίηση των κυβερνητικών στόχων ταχείας αποκρατικοποίησης μετά το 1993; Η δημιουργία της Υπηρεσίας το 1992 ακολουθήθηκε από την υποβολή ενός φιλόδοξου προγράμματος ιδιωτικοποιήσεων κρατικών επιχειρήσεων. Ωστόσο όπως φαίνεται και από το ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 11, η πρώτη πώληση έλαβε χώρα τον Μάιο του 1993 ενώ έως το τέλος του 1993 πραγματοποιήθηκαν μόλις 11 πωλήσεις επιχειρήσεων. Η σύγκριση των αποτελεσμάτων αυτών δεν διαφέρει με τις επιδόσεις άλλων κρατικών φορέων (το 1993 το Υπουργείο Βιομηχανίας πώλησε 5 επιχειρήσεις, το Υπουργείο Γεωργίας 90 επιχειρήσεις, το Υπουργείο Δημοσίων Έργων 7 επιχειρήσεις κ.τ.λ.), ωστόσο υπολείπεται της προσπάθειας του Υπουργείου Εμπορίου και Τουρισμού (κατάφερε το 1993 να πουλήσει 31 κρατικές επιχειρήσεις).

Η υποβολή πιο προσεχτικά καταρτησμένου προγράμματος ιδιωτικοποίησης το 1994 (μετά από την διεξαγωγή έντονων συζητήσεων μεταξύ των πολιτικών κομμάτων στο Βουλγαρικό Κοινοβούλιο), δημιούργησε τις προϋποθέσεις καλύτερων επιδόσεων της Υπηρεσίας γι' αυτό και το 1994 η τελευταία υλοποίησε 36 πωλήσεις κρατικών επιχειρήσεων (έναντι 19 πωλήσεων του Υπουργείου Βιομηχανίας, 39 πωλήσεων του Υπουργείου Εμπορίου και Τουρισμού, 9 πωλήσεων του Υπουργείου Μεταφορών, 39 πωλήσεων του Υπουργείου Γεωργίας κ.τ.λ.). Η ανοδική πορεία της Υπηρεσίας συνεχίστηκε και στα επόμενα έτη, (69 πωλήσεις το 1995, 146 πωλήσεις το 1996, 170 πωλήσεις το 1998), με μια προσωρινή κάμψη το 1997 (84 συνολικά πωλήσεις κρατικών επιχειρήσεων).

Είναι λοιπόν φανερό από τα προαναφερθέντα στοιχεία ότι η πλειοψηφία των κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων που ιδιωτικοποιήθηκαν ήταν μικρού και μεσαίου μεγέθους, ενώ η συμμετοχή των αλλοδαπών επενδυτών στην διαδικασία εξαγοράς εταιρειών που ανήκαν προγενέστερα στο Βουλ-

γαρικό κράτος ήταν περιορισμένη τουλάχιστον ως το 1996.

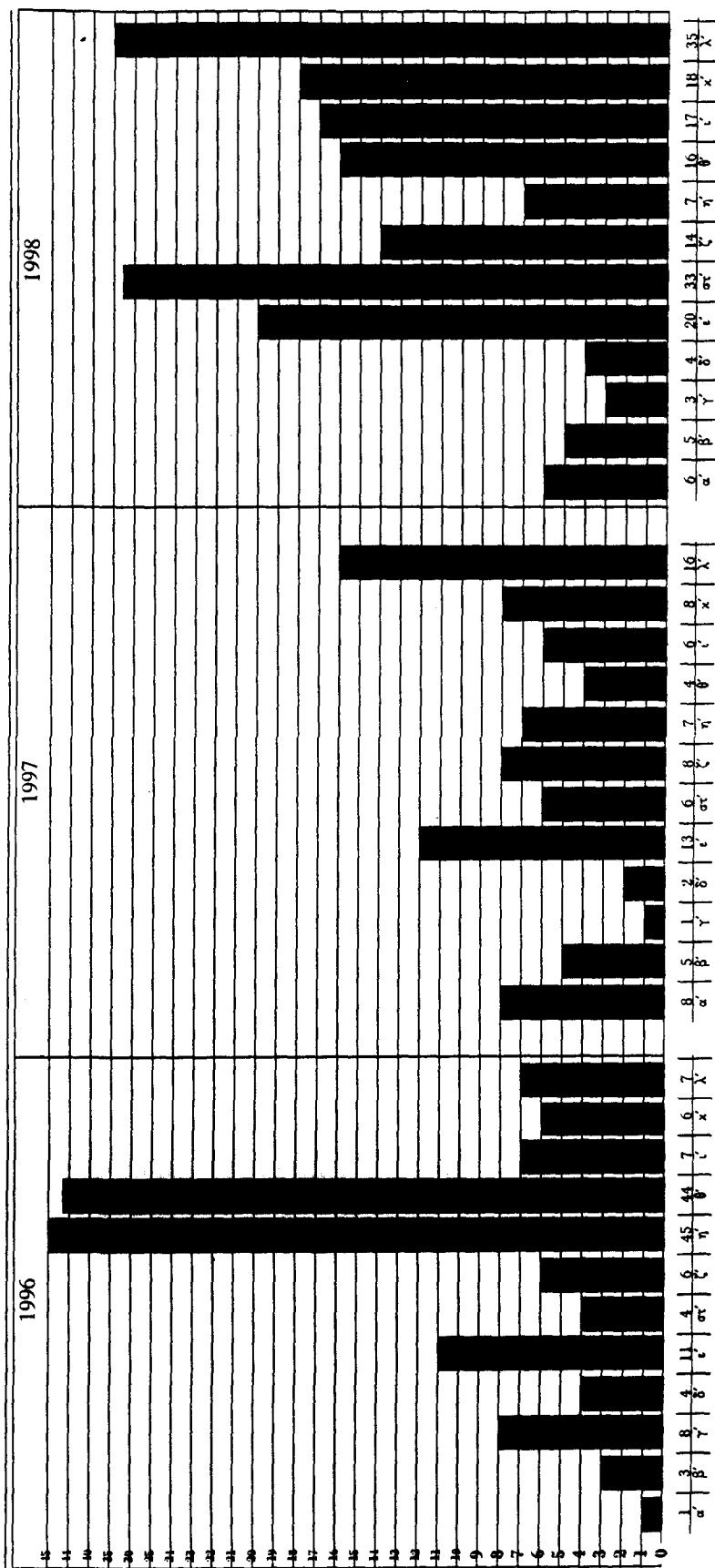
Γ. Στην πρώτη τετραετία μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού, δεν υπήρξε ολοκληρωμένος και χρονικά προσδιορισμένος μηχανισμός ανασυγκρότησης των κρατικών επιχειρήσεων που ήταν ζημιογόνες, μ' αποτέλεσμα να συσσωρευθούν σημαντικά χρέη αλλά και να περιοριστούν σημαντικά οι πιστώσεις για τον ιδιωτικό τομέα. Το διάστημα Ιανουαρίου 1990-Απριλίου 1992 αποδείχθηκε χαμένος χρόνος για την υλοποίηση μίας έστω "πιλοτικού χαρακτήρα" ιδιωτικοποίησης που θα οδήγούσε σύντομα στην άρθρωση μία σύγχρονης πολιτικής ιδιωτικοποιήσεων όπως συναίβει σε άλλα κράτη της Κεντρικής Ευρώπης.

Οι ιδιωτικοποιήσεις ορισμένων κρατικών επιχειρήσεων, έλαβαν χώρα σ' ένα έντονα ασταθές πολιτικό και οικονομικό περιβάλλον με συχνές και οξείες αντεγκλήσεις μεταξύ της εκάστοτε εκτελεστικής εξουσίας και της κοινοβουλευτικής αντιπολίτευσης. Οι αλληπάλληλες, δε, οικονομικές κρίσεις (μ' άμεσες αρνητικές επιπτώσεις στο βιοτικό επίπεδο μεγάλων κοινωνικών ομάδων)¹⁹, προσανατόλισαν την κυβερνητική προτεραιότητα σ' άλλους τομείς δράσης, αλλοιώνοντας ταυτόχρονα τον πραγματικό χαρακτήρα των ιδιωτικοποιήσεων, και σκιαγραφώντας τους, έναν επικουρικό και μόνον ρόλο εισροής πόρων για την κάλυψη δημοσιονομικών ελλειμάτων και την εξυπηρέτηση του Δημοσίου χρέους. Η αστάθεια του πολιτικού κλίματος ευνόησε την απουσία ελέγχου επί των διευθυντικών στελεχών των μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων, προωθώντας παράλληλα την συγκρότηση πελατειακών σχέσεων και ομάδων συμφερόντων γύρω από την λειτουργία των τελευταίων.

Η εκτελεστική εξουσία αδυνατούσε ν' αναλάβει το κόστος της ανασυγκρότησης των ζημιογόνων επιχειρήσεων, ενώ όποτε επιχειρούσε την προώθηση σημαντικών μεταρρυθμίσεων (όπως συνέβει για παράδειγμα με τις κυβερνήσεις Dimitrov και Beron), συναντούσε ισχυρότατες αντιδράσεις από καλά οργανωμένες ομάδες συμφερόντων. Η "ανασυγκρότηση" λοιπόν των

19. Η ανεργία διαμορφώθηκε στο 11,1% το 1991, στο 15,3% το 1992, στο 16,4% το 1993 και στο 12,8% το 1994. Τον Δεκέμβριο του 1995 οι άνεργοι έφθασαν τις 423.773, τον Δεκέμβριο του 1996 τις 478.700 και τον Δεκέμβριο του 1997 τις 523.507. Το υψηλότερο ποσοστό ανεργίας παρουσιάστηκε στις ευρύτερες περιοχές των πόλεων Μοντάνα (Δυτική Βουλγαρία) και Ρούσσε (Βορειο-Ανατολική Βουλγαρία) και έπληττε κυρίως τους ανειδίκευτους εργάτες (54,7% του συνόλου) κάτω των 29 ετών ή μεταξύ 30 και 49 ετών. Το ποσό δε, του κατωτάτου εργατικού μισθού είχε διαμορφωθεί τον Απρίλιο του 1998 στις 50.940 λέβα.

Υλοποιηθείσες ιδιωτικοποιήσεις από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποιήσεων της Βουλγαρίας (1/1/1996-31/12/98) κατά μήνες



Πηγή: Βουλγαρική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, Σόφια, Ιανουάριος 1999

κρατικών επιχειρήσεων έως το 1996 υπήρξε “παθητική”, κι όχι ενεργητική, αρκέστηκε δηλαδή στην μείωση της παραγωγής και στην τμηματική πώληση παγίων περιουσιακών στοιχείων και δεν εστιάστηκε σε παραγωγικές και οργανωτικές μεταρρυθμίσεις.

Η λειτουργία της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης χαρακτηρίστηκε στα πρώτα της βήματα από τις ανταγωνιστικές σχέσεις μ’ άλλες κρατικές υπηρεσίες, την αλληλεπικάλυψη αρμοδιοτήτων μ’ άλλους φορείς και την υψηλή εξάρτηση από την εκάστοτε εκτελεστική εξουσία (για παράδειγμα τον Μάιο του 1993 αντικαταστήθηκαν τα πέντε μέλη της Υπηρεσίας που είχαν διοριστεί από την Κυβέρνηση της Ένωσης Δημοκρατικών Δυνάμεων από νέα μέλη που πρόσκεινταν στην τεχνοκρατική κυβέρνηση του Βεγον). Βεβαίως σταδιακά υλοποιήθηκαν σημαντικές βελτιώσεις τόσο στον τρόπο οργάνωσης της Υπηρεσίας, όσο και στις σχέσεις της με άλλους κρατικούς οργανισμούς. Η έκδοση ενημερωτικών οδηγιών για τις προοπτικές της ιδιωτικοποίησης ανά τομείς οικονομικής δράσης, η δυνατότητα του υποψηφίου επενδυτή να ξεκινήσει την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης και για εταιρείες που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης, ο Διορισμός “Διευθυντή σχεδιασμού και υλοποίησης” από την Υπηρεσία ιδιωτικοποίησης για κάθε εταιρεία που εντάσσεται στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης, η υποχρέωση των Δημοτικών αρχών να υποβάλλουν τριμηνιαίες εκθέσεις στην Υπηρεσία για την πώληση Δημοτικών επιχειρήσεων καθώς και για ειληγμένες αποφάσεις ιδιωτικοποίησης συγκεκριμένων εταιρειών στο μέλλον (άρθρο 9, παρ. β’ του νόμου για τις ιδιωτικοποιήσεις), η δημιουργία περιφερειακών γραφείων αντιπροσώπευσης της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης. Ωστόσο μεγαλύτερη προσοχή πρέπει να δωθεί σε θέματα ανασυγκρότησης των κρατικών επιχειρήσεων, (παράμετρος που αναλύεται εκτενώς στις συμπερασματικές σκέψεις που έπονται αυτού του κεφαλαίου), αλλά και στην πραγματοποίηση οργανωτικών αλλαγών στην Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης συνετέλεσαν στην καλύτερη οργάνωση της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης. Για παράδειγμα ίσως θα έπρεπε ο διορισμός του Διοικητικού Συμβουλίου του Οργανισμού να γίνεται με την έγκριση της κοινοβουλευτικής πλειοψηφίας, (όπως και η πιθανή αποπομπή της για συγκεκριμένους λόγους και μετά από προγενέστερο πόρισμα ειδικής κοινοβουλευτικής επιτροπής), και να ισχύει για τουλάχιστον τρία έτη. Επίσης πρέπει να ενταθεί η “λειτουργική αποκέντρωση” των αρμοδιοτήτων της Υπηρεσίας, προς την περιφέρεια, προκει-

μένου αυτή να καταστεί περισσότερο ευέλικτη.

Αρνητικά ωστόσο επηρέασε την διαδικασία ιδιωτικοποίησης και η ύπαρξη εκκρεμοτήτων που αναφέρονται στο ιδιοκτησιακό καθεστώς ακινήτων περιουσιακών στοιχείων. Παρόλο που θεωρήθηκε ως βασικός μοχλός για την ενεργοποίηση της Βουλγαρικής οικονομίας η αποκατάσταση της ιδιωτικής ιδιοκτησίας της αστικής και αγροτικής γης (καθώς και των ακινήτων), τ' αποτελέσματα της δράσης δεν ήταν ιδιαίτερα ενθαρρυντικά. Βασιζόμενοι στις νομοθετικές ρυθμίσεις του 1991, οι πρώην ιδιοκτήτες (καθώς και οι κληρονόμοι τους), ζήτησαν να τους επιστραφούν εκτάσεις γης 557.000 χιλιάδων εκταρίων (εκ των οποίων 517.000 εκτάρια σε πολίτες, 3.000 εκτάρια σε νομικά πρόσωπα και τα υπόλοιπα σ' άλλους φορείς του Δημοσίου), ενώ με βάση στοιχεία του Υπουργείου Βιομηχανίας, έως τα τέλη του 1994 είχαν διατυπωθεί πάνω από 12.000 αιτήσεις ιδιωτών για επιστροφή της κυριότητας συγκεκριμένων περιουσιακών στοιχείων κρατικών Βιομηχανικών μονάδων. Ωστόσο η έκταση της γης η οποία είχε επιστραφεί στους πρώην ιδιοκτήτες (ή στους κληρονόμους τους), έως τα τέλη του 1996 έφθανε το 60% επί της αρχικής διεκδικούμενης έκτασης, ενώ η επιστροφή που υπόλοιπου 40% προσέκρουε σε πλήθος νομικών προβλημάτων.

Προκειμένω να υπερκεραστούν αυτά τα προβλήματα καθώς και τα εμπόδια στην αλλοδαπή επιχειρηματική δραστηριότητα σε ορισμένους τομείς οικονομικής δράσης η κυβέρνηση εφήρμοσε τον "Νόμο περί εκχωρήσεων" (φύλλο Νο 92, 17/10/1995 της Επίσημης Βουλγαρικής Κρατικής Εφημερίδας, και τροποποιήσεις που δημοσιεύτηκαν στα φύλλα Νο 16/1996, Νο 44/1996, Νο 61/1997 και Νο 23/1997)²⁰, που καθορίζει τους όρους και τις προϋποθέσεις για την παροχή εκχωρήσεων σε αρκετές κατηγορίες δημοσίας περιουσίας όπως πόροι του υπεδάφους, τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, μονάδες παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, παραγωγής όπλων και εκρηκτικών, βιολογικοί, ορυκτοί και ενεργειακοί πόροι της ηπειρωτικής χώρας, εθνικοί δρυμοί και πάρα κ.τ.λ. (άρθρο 3 του νόμου) για περίοδο όχι μεγαλύτερη των 50 ετών (άρθρο 3, παρ. β').

Ακόμη όμως κι αν η "νομική κατάσταση" της υπό ιδιωτικοποίηση επιχείρησης ήταν διαφανής, παρέμενε το πρόβλημα αντικειμενικού προσδιορισμού της "οικονομικής της κατάστασης", τ' οποίο δεν ήταν λιγότερο

20. Concessions Act, Promulgated State Gazette, No 92/17/10/95, Amended S.G. Nos 16-44/1996, 123/1997.

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΚΡΑΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ
(1/1/1993-23/10/1998)**

Άμεσα οικονομικά Αποτελέσματα (σε εκατομ. δολ.)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Πληρωμές	44.233	144.252	113.702	184.764	571.828	390.832
Υποχρεώσεις που ανελήφθησαν	12.702	32.956	57.553	218.297	35.040	35.496
Υποχρεώσεις που εκπληρώθηκαν	15.249	55.602	10.665	13.512	1.129	0
Σύνολο	72.185	232,81	181,919	416,573	607,997	426,328
Έμμεσα Αποτελέσματα Επενδύσεις	58.971	201,738	151,914	170.561	891.346	272.217
Συνολικά Αποτελέσματα	131.156	434.548	333.833	587.134	1.499.343	698.545

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 26

**ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΥΛΟΠΟΙΗΘΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΚΗ ΚΡΑΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ
ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ (1/4/1993-1/3/1999)**

Εταιρεία	Ημερομηνία Συμφωνίας	Τύπος δραστηριότητας	Πωληθείσες Μετοχές %	Υψ. Επένδυση (εκατομμύρια)	Αναληφθείσες υποχρεώσεις (εκατομμύρια)	Αλλοδαπός Αγοραστής
Tzarevichni Producti	12 Μαΐου 1993	Επεξεργασία τροφίμων	81	20 (\$ΗΠΑ)	20 (\$ΗΠΑ)	Amulum /Βελγική
Republika-Svoje	15 Νοεμβρίου 1993	Επεξεργασία τροφίμων	82,08	2.052 (\$ΗΠΑ)	10 (\$ΗΠΑ)	Kraft-Jacobs Suchard-General Foods
Hidro Probiivna Tekhnika	10 Φεβρουαρίου 1994	Μεταποίηση	98,11	0,35 (\$ΗΠΑ)	0,35 (\$ΗΠΑ)	Breakers AIS Co/Δανία
Gazobeton - Sofia	11 Φεβρουαρίου 1994	Κατασκευές	100	5 (Γερμ. Μάρκα)	5,6 (Γερμ. Μάρκα)	YTONG Holding Ltd/Γερμανία
Sh.z.i. - Sofia	13 Ιουνίου 1994	Επεξεργασία τροφίμων	75,9	2,277 (\$ΗΠΑ)	7 (\$ΗΠΑ)	Nestle S.A/Ελβετία
Somat S.C. - Sofia	2 Αυγούστου 1994	Μεταφορές	55	8,2181 (\$ΗΠΑ)	48 (\$ΗΠΑ)	Will Betz I.s/Γερμανία
Eskos Dograma	16 Σεπτεμβρίου 1994	Επεξεργασία ξύλου	80	0,7 (Γερμ. Μάρκα)	4 (Γερμ. Μάρκα)	Gibu Ltd/Ιταλία
Zagorka	28 Οκτωβρίου 1994	Ζυθοποιία	80	21,7 (\$ΗΠΑ)	41,4 (\$ΗΠΑ)	Brewinvest S.A/Ελλάδα
Separate unit of Vamo S.C.	3 Νοεμβρίου 1994	Μεταποίηση	100	1,4 (\$ΗΠΑ)	3,5 (Λίρες Αγγλίας)	Rover-Bulgaria LTD/Hv. Βασάλετο
Hotel Vitosha Co	14 Δεκεμβρίου 1994	Τουρισμός	80	65 (Γερμ. Μάρκα)	—	Ivan Zografski/Γερμανία
Kamenitza - Plovdiv	25 Ιανουαρίου 1995	Ζυθοποιία	70	4,88 (\$ΗΠΑ)	31,87 (Γερμ. Μάρκα)	INTERBREW/Βέλγιο
Burgasko Pivo - Burgas	27 Απριλίου 1995	Ζυθοποιία	67	5,02 (\$ΗΠΑ)	19,7 (\$ΗΠΑ)	INTERBREW/Βέλγιο
Storko - Pleven	2 Νοεμβρίου 1995	Βιομηχανία τροφίμων	80	0,1 (\$ΗΠΑ)	6,5 (\$ΗΠΑ)	Luxtrait Trading LTD/Hv. Βασάλετο
Pirnska Mura - Bansko	3 Νοεμβρίου 1995	Επεξεργασία ξύλου	67	185,3 (Βουλγ. Λέββα)	350 (Βουλγ. Λέββα)	Evrotech LTD USA-Bulgaria
Instrument - Gabrovo	3 Ιουλίου 1996	Εργαλεία	78,94	6,315 (Γερμ. Μάρκα)	1,5 (Γερμ. Μάρκα)	Planzee tizit GmbH/Αυστρία
Complast-Berkovitsa	14 Αυγούστου 1996	Πλαστικά	77	2,22 (\$ΗΠΑ)	1,545 (\$ΗΠΑ)	Consortium Austria -Bulgaria
Avangard-Sevlievo	15 Αυγούστου 1996	Ηλεκτρική μηχανολογία	67	1,9 (\$ΗΠΑ)	1,703 (Γερμ. Μάρκα)	Asca Braun Boveri/Ελβετία
Varnenich Hotel S.U. από "Golden Sands"	21 Αυγούστου 1996	Τουρισμός	100	81,6 (Βουλγ. Λέββα)	920 (Βουλγ. Λέββα)	SP "Alt-VI Bahnov"/Ρωσία

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 26 (συνέχεια)

Εταιρεία	Ημερομηνία Συμφωνίας	Τύπος δραστηριότητας	Πωληθείσες Μετοχές %	Υφ. Επένδυση (εκατομύρια)	Αναληφθείσες υποχρέώσεις (εκατομύρια)	Αλλοδαπός Αγοραστής
Vitamina	30 Αυγούστου 1996	Βιομηχανία τροφίμων	60	10 (Βουλγ. Λέβα)	160,7 (Βουλγ. Λέβα)	TKM Fruit and Juices Ltd /Ελλάδα
Elitos - Lovech	5 Σεπτεμβρίου 1996	Ηλεκτρική μηχανολογία	55	11,5 (Γερμ. Μάρκα)	12 (Γερμ. Μάρκα)	Sparky trading / Γερμανία
DIANA HOTEL S.U.	5 Σεπτεμβρίου 1996	Τουρισμός	100	120 (Βουλγ. Λέβα)	820 (Βουλγ. Λέβα)	"ALT Ltd" /Ρωσία
SHERATON SOFIA BALKAN	23 Σεπτεμβρίου 1996	Τουρισμός	67	22,3 (\$ΗΠΑ)	5 (\$ΗΠΑ)	Daewoo/Κορέα
MICROELEK T RONIKA S.U.	24 Σεπτεμβρίου 1996	Εργαλεία Μηχανών	100	0,6 (\$ΗΠΑ)	5 (\$ΗΠΑ)	Euro Tec Co Ltd/Ισπανία
VIDIMA Ltd - Sevlievo	17 Οκτωβρίου 1996	Είδη Υγιεινής	77	5,4 (\$ΗΠΑ)	0,49 (\$ΗΠΑ)	American standard Inc/ΗΠΑ
Eliprom Nayden Kirov	31 Οκτωβρίου 1996	Ηλεκτρική μηχανολογία	76	0,604 (\$ΗΠΑ)	0,49 (\$ΗΠΑ)	"Costra development Ins" /Ισραήλ
Incoms Electronica i mehanika	31 Οκτωβρίου 1996	Ηλεκτρική μηχανολογία	40	0,003 (\$ΗΠΑ)	35 (Βουλγ. Λέβα)	BL Bulgar leasing A.G./Ελβετία
Feromagnit - Pernik	8 Νοεμβρίου 1996	Μηχανολογικά	75	0,310 (\$ΗΠΑ)	1,34 (\$ΗΠΑ)	Pramet Bulgaria/Τσεχία
Mraz-Sofia	20 Δεκεμβρίου 1996	Τεχνολογία καταψύξεως	67	1 (\$ΗΠΑ)	1 (\$ΗΠΑ)	consortium/Γαλλία/Ιρλανδία/Η.Β.
Milksi - Silistra	20 Δεκεμβρίου 1996	Γαλακτομικά	80	60 (Βουλγ. Λέβα)	0,099 (\$ΗΠΑ)	Balkan Milk/Αυστριακή συμμετοχή
Ceramic Norkshop S.U.	10 Ιανουαρίου 1997	Κεραμικά	100	0,064 (\$ΗΠΑ)	0,08 (\$ΗΠΑ)	Coats Industries SPLtd/Ην.Βασίλειο
Stind - Sofia	13 Ιανουαρίου 1997	Βιομηχανία υαλικών	70	4,05 (\$ΗΠΑ)	27,325 (\$ΗΠΑ)	Glassinvest J.S.C./Κύπρος
Gipsfazer - Vidin	31 Ιανουαρίου 1997	Υλικά κατασκευών	60	4,6 (\$ΗΠΑ)	5,405 (\$ΗΠΑ)	KNAUF GmbH/Αυστρία
Magnitni Glavi - Razlog	28 Φεβρουαρίου 1997	Ηλεκτρονικά	80	0,34 (\$ΗΠΑ)	2,326 (\$ΗΠΑ)	"Ahead technology"/ΗΠΑ
Sodi - Devnya	14 Απριλίου 1997	Χημική Βιομηχανία	60	160 (\$ΗΠΑ)	67 (\$ΗΠΑ)	Solvay -Βέλγιο
Devnya Cement - Devnya	7 Μαΐου 1997	Παραγωγή ταιμέντου	70	44,551 (\$ΗΠΑ)	209,45 (\$ΗΠΑ)	Marvex/Ισπανία/Βουλγαρία
Bules - Bourgas	26 Μαΐου 1997	Ξύλο	51	3,2 (\$ΗΠΑ)	7 (\$ΗΠΑ)	Kaindl / Cronospan/Αυστρία
Kambana - Bourgas	28 Μαΐου 1997	Τρόφιμα	68	5,5 (\$ΗΠΑ)	23 (\$ΗΠΑ)	Helian Commodities/Ολλανδία
Interpred - WTC Sofia	4 Ιουνίου 1997	Εμπόριο	70	20 (\$ΗΠΑ)	5 (\$ΗΠΑ)	Daewoo group/Κορέα
Agromashina - Russe	20 Ιουνίου 1997	Κατασκευή Εργαλείων	70	0,0525 (\$ΗΠΑ)	1500 (Βουλγ. Λέβα)	Sparky trading GmbH/ Γερμανία
Eliprom - Trapho - Sofia	1 Ιουλίου 1997	Ηλεκτρολογικά Είδη	70	2,9 (\$ΗΠΑ)	4 (\$ΗΠΑ)	Hyundai Heavy Industries/Κορέα
Lesoplast - Troyan	28 Ιουλίου 1997	Επεξεργασία Ξύλου	24,4	1,1 (\$ΗΠΑ)	—	WELDE GmbH/Αυστρία

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 26 (συνέχεια)

Εταιρεία	Ημερομηνία Συμφωνίας	Τύπος δραστηριότητας	Πωληθείσες Μετοχές %	Υφ. Επέκδυση (εκατομύρια)	Αναληφθείσες υποχρεώσεις (εκατομύρια)	Αλλοδαπός Αγοραστής
MDK-Pirdop	10 Σεπτεμβρίου 1997	Παραγωγή χαλκού	56	80 (\$ΗΠΑ)	220 (\$ΗΠΑ)	Union Miniere Group / Βέλγιο
Vazhud - Trudovets	29 Σεπτεμβρίου 1997	Κατασκευή Εργαλείων	65	1,6 (Γερμ. Μάρκα)	2,1 (Γερμ. Μάρκα)	Grammer A.G. / Γερμανία
Workshop-Dubrotitsa	8 Οκτωβρίου 1997	Κεραμικά	100	0,105 (\$ΗΠΑ)	0,045 (\$ΗΠΑ)	Coats industries/Ηνωμένο Βασίλειο
Belovo-Belovo	12 Νοεμβρίου 1997	Χαρτί	58	6,392 (\$ΗΠΑ)	10,65 (\$ΗΠΑ)	Thrace Paper Mill/Ελλάδα
Albena-Resort Balchik	17 Νοεμβρίου 1997	Τουρισμός	33	10,11 (\$ΗΠΑ)	—	BNP/Λουδίνιο
PLAM - Kostenets	1 Δεκεμβρίου 1997	Σπίρτα	58	2,35 (\$ΗΠΑ)	1,9 (\$ΗΠΑ)	Swedish Math A.B./Σουηδία
ZKO -Hadji Dimitar Svoge	17 Δεκεμβρίου 1997	Παραγωγή χαρτιού	75	1 (\$ΗΠΑ)	3,05 (\$ΗΠΑ)	"ADUT - ADOX SA"/Σλοβακία
Bulgarska Rosa	23 Δεκεμβρίου 1997	Αρωματοποσία	68	5,21 (\$ΗΠΑ)	25 (\$ΗΠΑ)	Erlton Fund/Γραβανδία
Somat Sofia	20 Φεβρουαρίου 1998	Μεταφορές	38	24,867 (Γερμ. Μάρκα)	5 (\$ΗΠΑ)	Willi Betz Group/Γερμανία
Novotel Evropa Sofia	4 Μαρτίου 1998	Τουρισμός	60	12,05 (\$ΗΠΑ)	4 (\$ΗΠΑ)	Sudi Ozkan/Τουρκία
Velpa 91 - Struzitsa	8 Μαΐου 1998	Χαρτί	26,4	1,121 (\$ΗΠΑ)	—	Norekom GmbH/Γερμανία
Unipack - Pavlikeni	8 Μαΐου 1998	Χαρτί	22	0,545 (\$ΗΠΑ)	—	Profitek enterprises/Κύπρος
Metalsnab Holding	26 Μαΐου 1998	Εμπόριο	75	12 (Γερμ. Μάρκα)	—	Klockner and Co/Γερμανία
Druzha JSCO Plovdiv	23 Ιουλίου 1998	Κατεργασία γυαλιού	51	20 (\$ΗΠΑ)	30 (\$ΗΠΑ)	Bareck Overseas/Κύπρος
Orgahim - Rousse	30 Ιουλίου 1998	Χημικά προϊόντα	51	8,9 (\$ΗΠΑ)	5,04 (\$ΗΠΑ)	Whitebeam Holding International
ZIE JSCO - GORNA	14 Αυγούστου 1998	Κατεργασία Μετάλλου	76	0,833 (\$ΗΠΑ)	1,065 (\$ΗΠΑ)	DenHaan Group / Βέλγιο
Tzelhart - Stamboliski	17 Αυγούστου 1998	Χαρτί	23	2,1 (\$ΗΠΑ)	—	Asshaklar Holding/Τουρκία
Grand Hotel Sofia	25 Νοεμβρίου 1998	Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις	55	7,1 (\$ΗΠΑ)	4,0 (\$ΗΠΑ)	World Trade Company/ΗΠΑ
Dunavska Koprina - Rousse	7 Δεκεμβρίου 1998	Κλωστοϋφαντουργία	68	0,126 (Γερμ. Μάρκα)	1,5 (Γερμ. Μάρκα)	A. Mueller-Soehne GmbH/Γερμανία
Rulon Iskar-Sofia	16 Δεκεμβρίου 1998	Χαρτί	75	3,326 (Γερμ. Μάρκα)	38 (Γερμ. Μάρκα)	Europack/Αυστρία
Prima M - Polski trambej	17 Δεκεμβρίου 1998	Βιομηχανικά τροφίμων	70	3,315 (\$ΗΠΑ)	13,7 (\$ΗΠΑ)	helian Commodities/ Ολλανδία
Biovet-Peshtera	18 Δεκεμβρίου 1998	Φαρμακευτικά προϊόντα	54	13,6 (\$ΗΠΑ)	10 (\$ΗΠΑ)	ICN Pharmaceuticals/ΗΠΑ
Svitoza - Svistov	12 Φεβρουαρίου 1999	Χημική Βιομηχανία	60	7,0 (\$ΗΠΑ)	31,2 (\$ΗΠΑ)	ARUS LTD and svitoza 2000 J.S.Cu
Shipyard - Rousse	12 Φεβρουαρίου 1999	Ναυπηγεία	80	1,615 (\$ΗΠΑ)	14,4 (Γερμ. Μάρκα)	R. Shipyard-Beteiligusges Germany
Medipharma 91 SPIISCO Sofia	1 Μαρτίου 1999	Εμπόριο	51	0,070 (\$ΗΠΑ)	340 (Βουλγ. Λέβα)	Renoito holding Ltd/Κύπρος

δαιδαλώδες και σύνθετο. Η έλλειψη ενιαίων και αξιόπιστων λογιστικών συστημάτων για την καταγραφή των στοιχείων του ενεργητικού και του παθητικού των επιχειρήσεων, καθώς και η απουσία σύγχρονων εγχώριων συμβουλευτικών εταιρειών του ιδιωτικού τομέα, (στα πρώτα χρόνια μετά την κατάρρευση του υπαρκτού σοσιαλισμού), καθιστούσαν επίπονη (αν όχι αδύνατη) την αποτύπωση της ακριβούς οικονομικής κατάστασης των κρατικών επιχειρήσεων. Συχνά λοιπόν η αξιολόγηση των επιχειρήσεων (ή των τμημάτων τους) ήταν εξωπραγματική προς τα άνω (ή και προς τα κάτω), και τα στοιχεία μη-ελεγχόμενα, μη-υποκείμενα σε αναπροσδιορισμό με βάση τις πληθωριστικές πιέσεις, και κυρίως μη-μεθοδολογικά προσδιορισμένα. Το άρθρο 16 του Νόμου για τις ιδιωτικοποιήσεις (7/4/1998), ορίζει βέβαια ότι Βούλγαροι ή αλλοδαποί εμπειρογνώμονες (ή και εταιρείες), που έχουν λάβει την σχετική άδεια να διενεργούν αξιολογήσεις από την Υπηρεσία Ιδιωτικοποιήσεων, μπορούν να αποτιμούν την αξία των κρατικών επιχειρήσεων, και μάλιστα έχουν την δυνατότητα πρόσβασης στα στοιχεία των επιχειρήσεων που πρέπει να εκτιμήσουν. Σ' ορισμένες περιπτώσεις ιδιωτικοποίησης μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων η συνδρομή Διεθνών εταιρειών παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα PHARE της Ευρωπαϊκής Ένωσης²¹, (όπως για παράδειγμα στον τομέα της πετροχημικής βιομηχανίας η συνδρομή της Αγγλικής Artur Andersen, στον τομέα της ηλεκτρονικής η συνδρομή της Γερμανικής Roland Berger-Partners G.m.b.H, στην βιομηχανία των πλαστικών η συνδρομή της Αγγλικής RES and Co, στον τομέα των ναυπηγείων η συνδρομή της Ισπανικής DFC S.A., στους τομείς του τουρισμού και της βιομηχανίας τροφίμων η συνδρομή της Γερμανικής Raiffeisen Investment A.G. κ.ά.)²², τ' οποίο συνολικά για την περίοδο Ιανουαρίου 1990-Ιουνίου 1997 ανήλθε στα 559,04 εκατομ. ECU (από τα οποία 51,50 εκατομ. ECU χρησιμοποιήθηκαν στον τομέα της ιδιωτικοποίησης, αναδιάρθρωσης και ανάπτυξης επιχειρήσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους). Εξίσου σημαντική βέβαια είναι η δυνατότητα του υποψήφιου επενδυτή να επισκεφθεί τις εγκαταστάσεις της υπό ιδιωτικοποίηση επιχείρησης, προκειμένου να διαμορφώσει άμεση αντίληψη για την

21. Privatisation Agency, 1998, "Privatisation of large state companies: Programme PHARE", Sofia.

22. European Union, 1997, Delegation of the European Commission to the United States", Memo/97/9, January 29, Washington.

πραγματικότητα της οικονομικής κατάστασης. Τούτο ωστόσο δεν αποτρέπει την συνειδητή ορισμένες φορές απόκρυψη στοιχείων από τα διευθυντικά στελέχη της επιχείρησης που θα μπορούσαν να λειτουργήσουν αρνητικά στην διαμόρφωση του τιμήματος της τελευταίας, ούτε αποτελεί εγγύηση για την διελεύκανση όλων των πιθανών νομικών εμποδίων που δυσχεραίνουν την διαδικασία υλοποίησης της συγκεκριμένης ιδιωτικοποίησης. Η νέα ρύθμιση για την τήρηση λογιστικών βιβλίων και στοιχείων του 1998 (6/2/1998, Επίσημη Εφημερίδα της Κυβέρνησης Νο 21/98), επιχείρησε την σύγκλιση του τρόπου τήρησης λογιστικών βιβλίων με τα διεθνή πρότυπα ωστόσο δεν κατάφερε να επιλύσει πολλά πρακτικά ζητήματα που σχετίζονται με την ενιαία μέθοδο ελέγχου και αξιολόγησης των περιουσιακών στοιχείων επιχειρήσεων της ίδιας νομικής μορφής. Ίσως θα ήταν χρήσιμο λοιπόν στην διαδικασία αξιολόγησης των κρατικών επιχειρήσεων που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν να συμμετέχουν μέλη των κατά τόπους Εμπορικών και Βιομηχανικών Επιμελητηρίων, καθώς και εξειδικευμένοι επιστήμονες κατά περίπτωση, προκειμένου να υπερκεράσουν τα αναφεύμενα εμπόδια στον προσδιορισμό ενός τιμήματος που θα συμβαδίζει με την πραγματική αγοραία αξία των επιχειρήσεων.

Θα αποτελούσε παράλειψη η απουσία αναφοράς στ' αποτελέσματα των μαζικών ιδιωτικοποιήσεων στην Βουλγαρία, όχι μόνο γιατί ο βασικός λόγος προώθησης τους ήταν η επιτάχυνση όλης της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης αλλά και γιατί θεωρήθηκαν ως ο κύριος μοχλός εκλαΐκευσης της διαδικασίας και απόσπασης της κοινωνικής συναίνεσης για όλες τις πτυχές υλοποίησής της. Ωστόσο τουλάχιστον στ' αρχικά στάδια εφαρμογής της η διαδικασία ήταν μαζική ιδιωτικοποίηση χωρίς τις μάζες και τούτο γιατί δεν υπήρχε επαρκής, άμεση και αντικειμενική ενημέρωση των Βούλγαρων πολιτών για την πραγματική οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων που είχαν ενταχθεί στην λίστα των μαζικών ιδιωτικοποιήσεων, ούτε καταβλήθηκε σημαντική προσπάθεια προκειμένου να πεισθεί ο Βουλγαρικός πληθυσμός για την προοπτική αποκόμισης κερδών από την διαδικασία ιδιωτικοποίησης. Παράλληλα η καχύποπτη αντιμετώπιση κρατικά προερχομένων πρωτοβουλιών εκ μέρους μεγάλου τμήματος του Βουλγαρικού πληθυσμού περιόρισε το εύρος της επιτυχίας που αναμενόταν για τις μαζικές ιδιωτικοποιήσεις. Σ' έρευνα του Βουλγαρικού Κέντρου Μελετών για την Δημοκρατία το 1992, το 74,6% του πληθυσμού δεν είχε καμμία πρόθεση συμμετοχής στην

διαδικασία των ιδιωτικοποιήσεων, ενώ σε νέα έρευνα το 1994 το ποσοστό ανήλθε στο 79%²³. Ένα μήνα μετά την έναρξη της διαδικασίας μαζικής ιδιωτικοποίησης μ' επενδυτικά κουπόνια μόνο το 5% των δικαιούχων πολιτών είχε εγγραφεί για συμμετοχή, ενώ οι αρχικές προβλέψεις του Κέντρου Μαζικής Ιδιωτικοποίησης ανέμεναν ποσοστό 17%²⁴. Τελικά περισσότερες από 1.000 επιχειρήσεις εντάχθηκαν στο πρόγραμμα Μαζικής Ιδιωτικοποίησης ενώ κουπόνια ιδιωτικοποίησης απέκτησαν περίπου τρία εκατομμύρια Βούλγαροι πολίτες (ποσοστό 50% του συνολικού αριθμού δικαιούχων), εκ των οποίων περίπου 2.500.000 προτίμησαν να συμμετέχουν διαμέσου των 81 "ταμείων ιδιωτικοποίησης"²⁵ που απέκτησαν σχετική άδεια λειτουργίας, ενώ οι υπόλοιπες 500.000 επέλεξαν την απευθείας αδιαμεσολάβητη συμμετοχή στην διαδικασία²⁶. Η εύρυθμη λειτουργία της διαδικασίας μαζικής ιδιωτικοποίησης προϋποθέτει την συγκρότηση μηχανισμών κοινωνικού ελέγχου που θα προσδώσουν στην προσπάθεια διαφάνεια και θ' αποτελέσουν την αφετηρία συγκρότησης κοινωνικών συμμαχιών για την υποστήριξη των επίπονων μεταρρυθμίσεων στην Βουλγαρία.

Η στάση αναμονής των αλλοδαπών επενδυτών έναντι της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων έως το 1996, οφείλονται στο αρνητικό οικονομικό κλίμα, και στην αστάθεια των παραγόντων που μπορούν να διαμορφώσουν θετικές προοπτικές κερδοφορίας για τις επιχειρήσεις του παραγωγικού τομέα²⁷.

23. Zoya Mladenova-James Angresano, 1997, "Privatization in Bulgaria", *East European Quarterly*, xxx, n. 4, σελ. 505.

24. Snejna Michailova, 1997, "The Bulgarian Experience in the Privatization Process", *Eastern European Economics*, vol. 35, n. 3, May-June, σελ. 87

25. Svilen Parvulov - Stephan Petranov, 1997, "Privatisation in Bulgaria: Regulations, prospects, Investment opportunities", στο *Bulgarian Chamber of Commerce and Industry* (εκδ.), "Business opportunities in Bulgaria", Sofia, 1997.

26. Η πρώτη μεγάλη εξαγορά από εργαζομένους και διευθυντικά στελέχη κρατικών επιχειρήσεων έλαβε χώρα τον Οκτώβριο του 1994. Η μεγαλύτερη εταιρεία Διεθνούς εμπορίου Chimimport AD-Sofia ιδιωτικοποιήθηκε με την εξαγορά ποσοστού 58,7% από τους εργαζομένους της.

27. Ωστόσο φαίνεται ότι η στάση του πληθυσμού έναντι των αλλοδαπών επενδυτών ήταν θετική. Σύμφωνα με τ' αποτελέσματα ετήσιων δημοσκοπήσεων τα ποσοστά καταφατικής απάντησης στο ερώτημα "Χρειάζεται η Βουλγαρία ξένες επενδύσεις;" κυμάνθηκαν πάνω από το 62% (65,9% τον Δεκέμβριο του 1990, 62% τον Νοέμβριο του 1991, 63% τον Μάρτιο του 1992 και 65,1% τον Απρίλιο του 1993). Βλέπε Daniela Bobeva-Alexander Bozhkov 1996, "Foreign Investments in the Bulgarian Economy", στο Iliana Zloch-Christy (επιμ.), "Bulgaria in a time of change. Economic and Political Dimensions", Avebury, England, σελ. 129.

Παράλληλα η έλλειψη σύγχρονης υποδομής για την διεξαγωγή οικονομικών δραστηριοτήτων συρρίκνωσε την δυνατότητα συγκρότησης ολοκληρωμένου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος από τις Διεθνικές επιχειρήσεις ακόμη και στις περιπτώσεις όπου υπήρξαν σημαντικές επενδυτικές ευκαιρίες (με βάση το τίμημα της πώλησης των κρατικών επιχειρήσεων υπο ιδιωτικοποίηση). Γι' άλλη μια φορά προβάλλεται λοιπόν ως επιτακτική η ανάγκη όχι της θέσπισης νέων κινήτρων για την συμμετοχή στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης, αλλά της άρσης όλων των νομικών ασαφειών που λειτουργούν ως ισχυρά αντικίνητρα στις αλλοδαπές επενδυτικές πρωτοβουλίες στην Βουλγαρική Επικράτεια.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 27

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ PHARE

ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1990-μέσα 1997 στην Βουλγαρία (εκατομ. ECU)

1. Ιδιωτικοποίηση, αναδιάρθρωση και ανάπτυξη επιχειρήσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους	51,50
2. Τραπεζικός και χρηματοπιστωτικός τομέας 15,04	
3. Αγροτική οικονομία	56,00
4. Υγεία	40,50
5. Αγορά εργασίας	6,50
6. Εκπαίδευση	13,50
7. TEMPUS	60,00
8. Κοινωνία του πολίτη	2,70
9. Δημόσια Διοίκηση	3,00
10. Τελωνεία και στατιστική οργάνωση	11,00
11. Περιβάλλον	29,70
12. Ενέργεια	71,80
13. Ασφάλεια χρήσης πυρηνικής Ενέργειας	41,60
14. Τηλεπικοινωνίες	11,00
15. Μεταφορές	65,50
16. Διασυνοριακή συνεργασία	48,00
17. Εφαρμογή της Ευρωπαϊκής Συμφωνίας	2,00
18. Συντονισμός παροχής βοήθειας	1,50
19. Ανάπτυξη συστημάτων πληροφόρησης για την Ευρωπαϊκή Συμφωνία	1,20
20. Προσαρμογή ισχύουσας νομοθεσίας	2,00
21. Τυποποίηση και μετρολογία	2,00
22. Ανάπτυξη των εξαγωγών	1,00
23. Πολιτισμός	2,00
24. Κοινωνική βοήθεια	20,00
Σύνολο	559,04

Πηγή: Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, 1998

3.2.4. Συμπερασματικές Σκέψεις για την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης στην Βουλγαρία

Παρά τον αρχικό ενθουσιασμό που δημιούργησαν οι πολιτικές και οικονομικές αλλαγές μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού, υπήρξε σημαντική καθυστέρηση στην προώθηση των διαδικασιών ιδιωτικοποίησης στην Βουλγαρία, συγκριτικά με άλλα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

Τα συνεχώς αυξανόμενα χρέη των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων, η αδυναμία οικονομικού αναπροσανατολισμού τους μετά την απώλεια της βεβαιότητας της κάθετης (ή οριζόντιας) αλυσίδας παραγωγής εισροών-εκροών με άλλες κρατικές βιομηχανίες σε προκαθορισμένους όρους και τιμές, καθώς και η αδυναμία αναπροσαρμογής της διευθυντικής και οργανωτικής διαχείρισης με ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια, αποτέλεσαν τροχοπέδη στην προσπάθεια ομαλής μετάβασης στην οικονομία της αγοράς.

Εξετάζοντας θεωρητικά το περιεχόμενο της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης είναι δυνατόν να γίνει διάκριση μεταξύ της ιδιωτικοποίησης ως διοικητική επιλογή (δηλαδή επιλέγεται η ιδιωτικοποίηση ως καλύτερη εναλλακτική λύση για την αντιμετώπιση των οικονομικών προβλημάτων με βάση τα κριτήρια των συμμετεχόντων στον μηχανισμό λήψης των κρατικών αποφάσεων), της ιδιωτικοποίησης ως οικονομική επιλογή (δηλαδή προκρίνεται ως αναπόφευκτη λύση για την εύρυθμη λειτουργία της οικονομίας και τον δραστικό περιορισμό των δημοσιονομικών ελλειμμάτων), της ιδιωτικοποίησης ως ιδεολογική επιλογή (δηλαδή η *privatization* απόρριψη του κρατικού παραγωγικού ρόλου ανεξαρτήτως της ύπαρξης ή μη κερδοφόρων οικονομικών μονάδων, καθώς θεωρείται ότι διαστρεβλώνει τις συνθήκες ανταγωνισμού) και της ιδιωτικοποίησης ως πολιτική επιλογή (ουσιαστικά αποσκοπείται η ενίσχυση είτε συγκεκριμένων ομάδων συμφερόντων ή η προσέλκυση μεγάλων πληθυσμιακών μαζών με το επιχείρημα του “λαϊκού καπιταλισμού”). Περαιτέρω μπορεί να πραγματοποιηθεί διάκριση ανάλογα με την υιοθετούμενη στρατηγική υλοποίησης της ιδιωτικοποίησης και πιο συγκεκριμένα μεταξύ των πραγματιστικών ιδιωτικοποιήσεων (που έχουν βραχυπρόθεσμους στόχους κι αποτελούν “ρεαλιστικές λύσεις” στην άμεση οικονομική δυσπραγία του κράτους), των ιδιωτικοποιήσεων τακτικής (που αποβλέπουν στην αποκόμιση πολιτικών οφελών από την ενεργό συμμετοχή

συγκεκριμένων κοινωνικών ομάδων) και των συστημικών ιδιωτικοποιήσεων (δηλαδή, όχι απλώς να επιδιώκεται η αποκρατικοποίηση οικονομικών δραστηριοτήτων, αλλά και να εξασφαλίζονται οι προϋποθέσεις για ουσιαστική βελτίωση της ποιότητας και της ποσότητας τους μετά την μεταβίβαση τους στον ιδιωτικό τομέα).

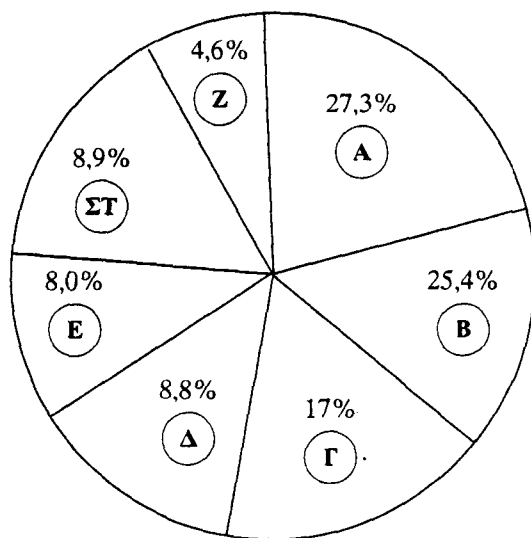
Η ιδιωτικοποίηση στην Βουλγαρία επικεντρώθηκε στον πρώτο τύπο στρατηγικής έως το 1994, ενώ από τις αρχές του 1995 κι εντεύχθεν εφήρμοσε παράλληλα (χωρίς δηλαδή ν' απαρνηθεί εντελώς την πρώτη στρατηγική), τον δεύτερο τύπο στρατηγικής. Επιχειρήθηκε λοιπόν η νομιμοποίηση των κυβερνητικών ενεργειών καθώς και η απάλειψη των αρνητικών αντιλήψεων που είχαν αρχίσει να αναφύονται στα πιο ασθενή οικονομικά στρώματα του πληθυσμού περί "χαμένων" και "κερδισμένων" από την διαδικασία μετάβασης στην οικονομία της αγοράς. Στόχος ωστόσο πρέπει να είναι η προώθηση των συστημικών ιδιωτικοποιήσεων, δηλαδή η απο-πολιτικοποίηση της διαδικασίας και η ελαχιστοποίηση των στοιχείων που καθιστούν το κράτος, λάφυρο στην δικαιοδοσία της εκάστοτε εκτελεστικής εξουσίας. Η μετακύλιση του κέντρου βάρους στον τρίτο τύπο στρατηγικής απαιτεί όχι απλά αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος των κρατικών επιχειρήσεων αλλά ευρύτατες νομοθετικές και οικονομικές παρεμβάσεις που θα εγγυηθούν τον υγιή εγχώριο ανταγωνισμό και την βελτίωση της παραγωγικότητας των οικονομικών μονάδων. Η νέα δε επιχειρηματική τάξη που θα προκύψει από την διεύρυνση του εγχώριου ιδιωτικού τομέα και η συνακόλουθη προσπάθεια άρθρωσης εθνικού επιχειρηματικού δικτύου με την συνδρομή και των αλλοδαπών επενδυτών θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις παραγωγής πολλών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων σε διαφορετικούς κλάδους της εθνικής οικονομίας. Η ανασυγκρότηση αυτή απαιτεί βέβαια την εισδοχή νέων διευθυντικών στελεχών στις υπό ανασυγκρότηση κρατικές επιχειρήσεις καθώς και την αύξηση του ελέγχου των μετόχων στην διαχείριση αυτών των οικονομικών μονάδων.

Είναι σκόπιμη λοιπόν η παράλληλη εφαρμογή τεσσάρων ειδών ανασυγκρότησης στις προβληματικές αυτές οικονομικές μονάδες, πριν μεταβιβαστούν σ' εγχώρια ή αλλοδαπά φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Πιο συγκεκριμένα απαιτούνται τα εξής είδη ανασυγκρότησης:

α) Λειτουργική ανασυγκρότηση, δηλαδή αλλαγή του τρόπου συνεύρεσης των συντελεστών της παραγωγής με στόχο την μικρή έστω βελτίωση

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 28

**Ιδιωτικοποιήσεις στην Βουλγαρία
(1/1/1993-23/10/1998)
(κατανομή κατά τομείς οικονομικής δράσης)**



Σύνολον: 2377		
A	Βιομηχανία	649
B	Εμπόριο	604
Γ	Γεωργία	403
Δ	Τουρισμός	209
E	Κατασκευές	191
ΣΤ	Μεταφορές	211
Z	Λοιποί	110

Πηγή: Υπηρεσία ιδιωτικοποίησης, Σόφια, Ιανουάριος 1999.

της ποιότητας και ποσότητας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Είναι σφάλμα η ανάληψη νέων επενδύσεων σε κεφαλαιουχικά αγαθά σ' επιχειρήσεις που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν, όχι μόνο λόγω της στενότητας οικονομικών πόρων αλλά διότι η έως τούδε εμπειρία αποδεικνύει ότι οι υποψήφιοι αλλοδαποί επενδυτές δεν λάμβαναν ουσιαστικά υπόψη αυτές τις πρωτοβουλίες στην εκτίμηση του τιμήματος της επιχείρησης, καθώς έχουν διαφορετικά επενδυτικά σχέδια που συχνά δεν περιλάμβαναν την χρήση των συγκεκριμένων κεφαλαιουχικών αγαθών. Παράλληλα μπορεί να υπάρξει εκ νέου κατανομή αρμοδιοτήτων και ρόλων μεταξύ των διαφόρων τμημάτων της υπό ανασυγκρότηση κρατικής επιχείρησης που περιλαμβάνει μετακινήσεις εργαζομένων και νέους τρόπους συνεργασίας με άλλες οικονομικές μονάδες του κρατικού τομέα έξω από την συγκεκριμένη επιχείρηση.

β) Χρηματο-οικονομική ανασυγκρότηση, δηλαδή άμεση αναμόρφωση και τακτοποίηση των οφειλών της επιχείρησης προς τρίτους με βάση το χρονοδιάγραμμα ιδιωτικοποίησης της καθώς και η υιοθέτηση λογιστικών συστημάτων καταγραφής των παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης ώστε να είναι δυνατή (και αξιόπιστη) η μελέτη τους από τους υποψήφιους αλλοδαπούς ή εγχώριους επενδυτές. Οι σημαντικές τροποποιήσεις που επήλθαν στον νόμο περί λογιστικής στις αρχές του 1998 επιχειρούν την εναρμόνιση των Βουλγαρικών κανόνων με τις αντίστοιχες διεθνείς προδιαγραφές χωρίς ωστόσο να επιτυγχάνουν απόλυτα τους στόχους τους.

γ) Νομική Ανασυγκρότηση. Η πτυχή αυτής της ανασυγκρότησης έχει σχεδόν ολοκληρωθεί με την μετατροπή των κρατικών επιχειρήσεων σ' εμπορικές εταιρείες, ωστόσο πρέπει να υπάρξει ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση του επιπέδου του εγχώριου οικονομικού ανταγωνισμού, όχι τόσο με νομικές παρεμβάσεις (άλλωστε ήδη μέσα στο 1998 εφαρμόζονται οι νέες ρυθμίσεις του νόμου περί ανταγωνισμού), όσο με την βελτίωση της λειτουργίας των μηχανισμών ελέγχου και αποτροπής δημιουργίας τεχνητών ολιγοπωλίων που αυξάνουν το συναλλακτικό κόστος και δυσχεραίνουν τις προϋποθέσεις εισόδου νέων επιχειρήσεων στην οικονομική δραστηριότητα.

δ) Ανασυγκρότηση Επιχειρηματικής Στρατηγικής. Η διαμόρφωση νέας πολιτικής τιμολόγησης των παρεχομένων προϊόντων και η ανασυγκρότηση των δικτύων διανομής μπορούν να συνεισφέρουν με θετικό τρόπο στην βελτίωση της οικονομικής κατάστασης των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν. Με τον τρόπο αυτό αποφεύγεται η

αποτίμηση των επιχειρήσεων ως απλό άθροισμα της αξίας των παγίων περιουσιακών τους στοιχείων και υπογραμμίζονται οι προοπτικές διεύρυνσης της κατοχής του μεριδίου συγκεκριμένων προϊόντων στην εγχώρια αγορά.

Σε κάθε περίπτωση, ενδείκνυται να προηγείται της προσπάθειας ανασυγκρότησης, η ενδελεχής μελέτη, της κατάστασης της επιχείρησης που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθεί, της οργανωτικής υποδομής της (διασπορά ιδιοκτησίας, διαπραγματευτική δύναμη εργατικών ενώσεων κ.τ.λ.) καθώς και των αγοραίων συνθηκών του κλάδου όπου δραστηριοποιείται (επίπεδο εγχώριου ανταγωνισμού, προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου, δίκτυο προμηθευτών κ.τ.λ.). Όσο πιο θετική είναι η αντικειμενική εκτίμηση των προαναφερθέντων πτυχών, τόσο λιγότερο οδυνηρή θα είναι η διαδικασία ανασυγκρότησης καθώς και η μελλοντική μετάβαση της συγκεκριμένης οικονομικής μονάδας στον ιδιωτικό τομέα.

Μόνο μία τέτοια προετοιμασία μπορεί ν' αποτρέψει δυσάρεστες εκπλήξεις για τους αλλοδαπούς επενδυτές όταν θα ληφθεί η απόφαση ιδιωτικοποίησης των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Η εύρεση (μετά την υπογραφή του συμβολαίου ιδιωτικοποίησης) ελλατωματικών παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης από τον αλλοδαπό επενδυτή (που οφείλεται σε ελλειπή προετοιμασία της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης), η επιδείνωση της χρηματο-οικονομικής και παραγωγικής κατάστασης της επιχείρησης στο χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της έγερσης του ενδιαφέροντος από τον υποψήφιο επενδυτή και της πραγματικής μεταβίβασης της ιδιοκτησίας σ' αυτόν (που αποδίδεται σε χρονικές καθυστερήσεις και γραφειοκρατικές περιπλοκές), η αρχική συγκάλυψη εκ μέρους των αρμοδίων διευθυντικών στελεχών της κρατικής επιχείρησης, κάποιων νομικών ή οικονομικών δεσμεύσεων της, συγκαταλέγονται μεταξύ των παραγόντων που διαμορφώνουν αρνητικό κλίμα για τις ιδιωτικοποιήσεις. Επιπρόσθετα είναι σημαντική η τελεσίδικη επίλυση όλων των εκκρεμοτήτων του ιδιοκτησιακού καθεστώτος των κρατικών επιχειρήσεων που ιδιωτικοποιούνται (πριν την υπογραφή του οριστικού συμβολαίου με τον εγχώριο ή αλλοδαπό επενδυτή) καθώς και η αποσαφήνιση τυχόν δεσμεύσεων που πρέπει ν' αναληφθούν και αναφέρονται στην προστασία του περιβάλλοντος. Σ' ορισμένες λοιπόν περιπτώσεις οι νέοι αλλοδαποί ιδιοκτήτες των πρώην κρατικών επιχειρήσεων βρέθηκαν αντιμέτωποι μετά την υπογραφή του συμβολαίου εξαγοράς, με χρονοβόρες διαδικασίες χορήγησης αδειών για συγκεκριμένες παραγωγικές

δράσεις ή με δικαστικές προσφυγές Βουλγάρων πολιτών (ή και δημοτικών αρχών), που διεκδικούσαν συγκεκριμένες εκτάσεις γης.

Η Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης πρέπει να προωθήσει ακόμη περισσότερο την “λειτουργική αποκέντρωση”, αλλά και να υλοποιήσει τον καλύτερο συντονισμό των ενεργειών μ’ άλλες κρατικές υπηρεσίες προς αποφυγή σπατάλης των ήδη περιορισμένων πόρων σε παράλληλες διαφημιστικές προσπάθειες που προκαλούν σύγχυση στους αλλοδαπούς επενδυτές, αλλά και ανταγωνιστές έριδες μεταξύ των φορέων που τις υλοποιούν. Η συνεργασία με τους κρατικούς οργανισμούς που εμπλέκονται στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης και η αρωγή ιδιωτικών φορέων σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, είναι απαραίτητες καθώς η Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης δεν μπορεί να έχει λεπτομερή αντίληψη των χιλιάδων παραγωγικών δραστηριοτήτων της οικονομίας, της πλειάδας νομικών και τεχνικών πληροφοριών που συνδέονται μ’ αυτές και των ιδιαιτεροτήτων των τοποθεσιών εγκατάστασης των κρατικών επιχειρήσεων που ιδιωτικοποιούνται.

Τα βασικά λοιπόν κριτήρια με τα οποία θ’ αποτιμηθεί η αποτελεσματικότητα της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης είναι τα εξής:

α) Ο βαθμός διάρρηξης των σχέσεων ελέγχου και εξάρτησης των κρατικών επιχειρήσεων από την εκτελεστική εξουσία.

β) Η ικανότητα ταχείας (και πολυδιάστατης) ανασυγκρότησης των μεσαίων και μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθούν.

γ) Η βελτίωση της οικονομικής θέσης των επιχειρήσεων μετά την ιδιωτικοποίησή τους και η αύξηση της ποσότητας και της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και προϊόντων τους στην Βουλγαρική κοινωνία.

δ) Η μέγιστη δυνατή διασπορά ιδιοκτησίας σε Βούλγαρους πολίτες, στις περιπτώσεις όπου είναι αδύνατη η ανάληψη του εγχειρήματος, της εξ’ ολοκλήρου εξαγοράς από έναν επενδυτή.

ε) Η βελτίωση του επιπέδου των τεχνικών δεξιοτήτων και γνώσεων του εργατικού δυναμικού και η ελαχιστοποίηση απωλειών θέσεων εργασίας (ίσως είναι σκόπιμο να λειτουργεί ο επαγγελματικός αναπροσανατολισμός των εργαζομένων που δεν θα διατηρήσουν τις θέσεις εργασίας τους τουλάχιστον έξι μήνες πριν την διακοπή της εργασίας τους, ώστε να υπάρχει ελάχιστος έστω χρόνος αναζήτησης νέας εργασίας).

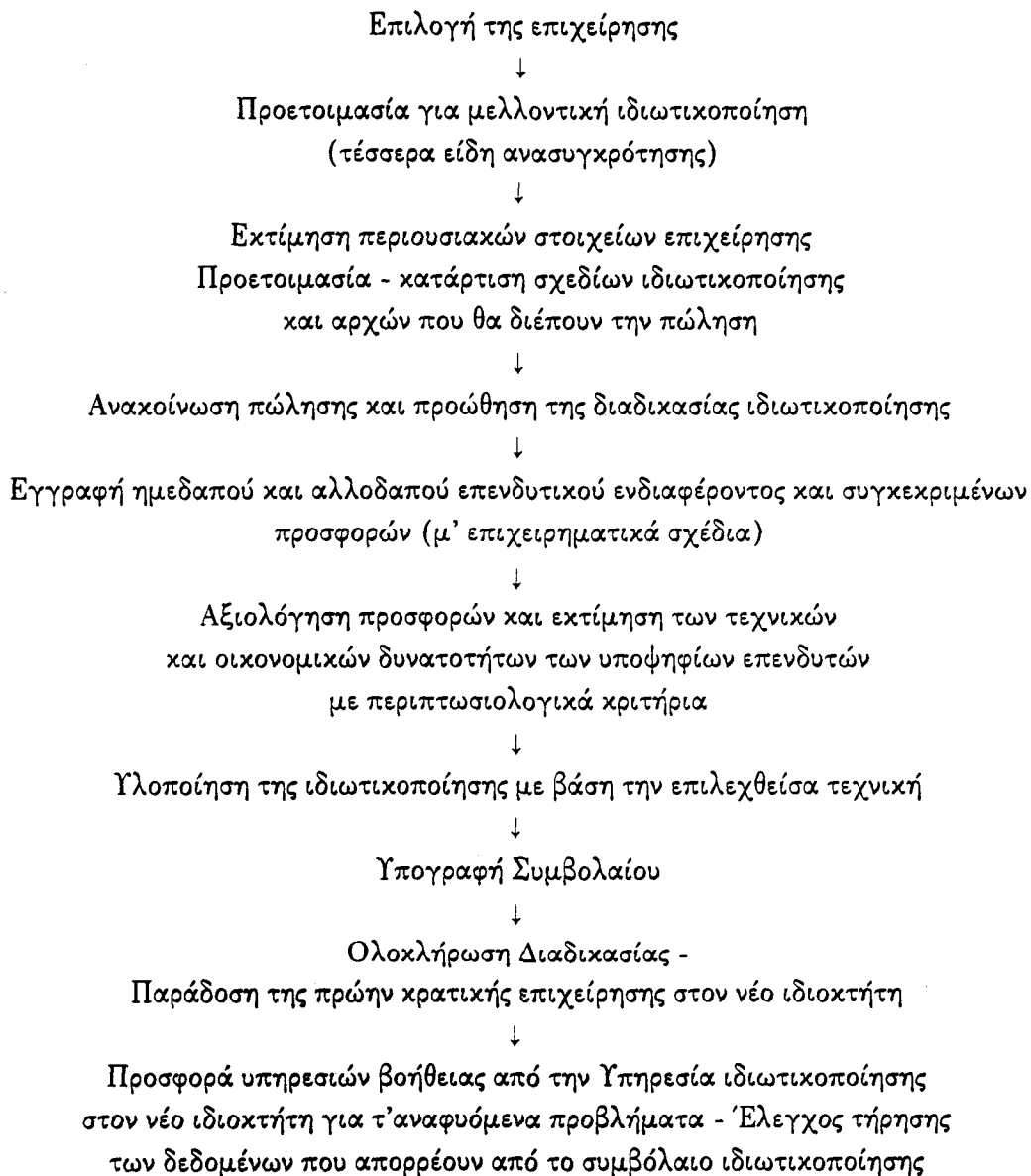
στ) Αναπόφευκτα, (αν και δεν είναι το πρώτο ζητούμενο), τηρουμένων

των προηγούμενων προϋποθέσεων, η επίτευξη του μέγιστου δυνατού τιμήματος εξαγοράς της κρατικής επιχείρησης από τον υποψήφιο επενδυτή.

Οι ιδιωτικοποιήσεις έτσι, μπορούν υπό ορισμένους όρους να συνεισφέρουν στην προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων και τεχνολογιών, καθώς και να βελτιώσουν το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών της “εγχώριας υποστηρικτικής βιομηχανίας” (που είναι απαραίτητη για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων εντάσεως κεφαλαίου), αρκεί ο σχεδιασμός τους να είναι μακροπρόθεσμος, να υλοποιείται με συγκεκριμένα μέσα και τεχνικές που εγγυώνται την βέλτιστη δυνατή απόδοση, και βεβαίως να συγκεντρώνουν την απαραίτητη νομιμοποίηση ευρύτατων κοινωνικών στρωμάτων του πληθυσμού, αφού σε τελική ανάλυση αποσκοπούν στην ανύψωση του βιοτικού επιπέδου του Βούλγαρου πολίτη.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 12

ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΜΕΓΑΛΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ



3.2.5. Συμπερασματικές Σκέψεις για την προσέλκυση αλλοδαπών επενδύσεων στην Βουλγαρική Επικράτεια

Η μέχρι τούδε εφαρμογή των επενδυτικών νόμων καταδεικνύει τα όρια της αποτελεσματικότητας των φορολογικών και χρηματοδοτικών κινήτρων, ενώ παράλληλα αποδεικνύει την σημασία της σταθερότητας του νομοθετικού πλαισίου, της διαφάνειας των διαδικασιών έγκρισης επενδυτικής σχεδίων και την βελτίωση των προοπτικών μεγένθυσης των εγχώριων αγορών προϊόντων και υπηρεσιών, για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων. Επανέρχεται λοιπόν επιτακτικά το ζήτημα όχι απλώς των κανόνων και αρχών που διέπουν την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων αλλά και της άρθρωσης των κατάλληλων μηχανισμών (με το ανάλογο εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό), που θα κληθούν να υλοποιήσουν αυτές τις αρχές.

Σημαντική βελτίωση, σ' ετούτο το εγχείρημα, μπορεί να επιφέρει η ανασυγκρότηση της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων που αποτελεί και τον βασικό φορέα προσέλκυσης ξένων φυσικών και νομικών προσώπων στην Βουλγαρική Επικράτεια. Ίσως θα ήταν προτιμότερη η μετατροπή της Υπηρεσίας σε "ημι-κρατικό οργανισμό", (με βάση την κατηγοριοποίηση που προκρίθηκε στο θεωρητικό σκέλος αυτής της έρευνας), με την εφαρμογή μεταβολών στην οργανωτική της δομή. Προαπαιτούμενο βέβαια είναι η συμμετοχή κατά 50% στα διοικητικά της όργανα, εκπροσώπων από το Βουλγαρικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο, από τις ένωσεις των αλλοδαπών επιχειρηματιών και από άλλους τοπικούς φορείς. Αυτή η "διοικητική ανανέωση" δεν συνιστά προσπάθεια "έμμεσης ιδιωτικοποίησης" του οργανισμού αλλά δημιουργία καλύτερων προϋποθέσεων μόνιμης συνεύρεσης των στελεχών του οργανισμού με τους δρώντες της οικονομίας, προκειμένου ν' αυξηθεί ο βαθμός ψυχικής εγγύτητας των τελευταίων με την Βουλγαρική αγορά, αλλά και να κατανοηθούν από την πλευρά της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων οι προτεραιότητες και τα αιτήματα των αλλοδαπών επιχειρήσεων.

Εξίσου απαραίτητη είναι η συγκρότηση μόνιμου μηχανισμού αξιολόγησης των δραστηριοτήτων του Οργανισμού στο σύνολο του αλλά και της δράσης των επιμέρους τμημάτων του καθώς και των στελεχών που πλαισιώνουν αυτά τα τμήματα. Μπορούν λοιπόν να υπάρξουν κριτήρια τυπικής μέτρησης των επιδόσεων των στελεχών της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων (για παράδειγμα ελάχιστος αριθμός παρουσιάσεων επενδυτικών προγραμ-

μάτων σε αλλοδαπούς επιχειρηματίες, ελάχιστος αριθμός επισκέψεων σε υποψήφιους επενδυτές, αριθμός συμμετοχών σε διαδικασίες διεκπαιρέωσης επενδυτικών σχεδίων κ.τ.λ.) κι ανάλογα να προβλεφθούν ειδικά επιδόματα ανάλογα με την καταβληθείσα προσπάθεια και τα θετικά αποτελέσματά της. Χρήσιμο επίσης θα ήταν να διατηρεί όλο το προσωπικό του οργανισμού προσωπικό ημερολόγιο όπου θα καταγράφεται σε καθημερινή βάση ο τρόπος διάθεσης του εργασιακού του χρόνου καθώς και τα αναφερόμενα προβλήματα στον τρόπο εκτέλεσης των καθηκόντων του. Επιπρόσθετα πέραν αυτών των ρυθμίσεων, είναι σκόπιμη η υποβολή τριμηνιαίων εκθέσεων κάθε γραφείου αντιπροσώπευσης του οργανισμού στο εσωτερικό και στο εξωτερικό όπου θ' αναφέρονταν αναλυτικά η δραστηριότητα του καθώς και οι ενδεικτικές υποκειμενικές αξιολογήσεις του για την υλοποίηση επενδυτικών πρωτοβουλιών από συγκεκριμένες αλλοδαπές επιχειρήσεις στο μέλλον. Σε μία τέτοια συνολική αξιολόγηση δεν λαμβάνεται υπόψη μόνο ο αριθμός των αναληφθέντων επενδυτικών πρωτοβουλιών, αλλά και το ύψος των υλοποιηθέντων επενδύσεων, ο αριθμός (και το είδος) των θέσεων απασχόλησης που εξασφαλίζονται (ή δημιουργούνται) από τη νέα επένδυση, καθώς και η συνεισφορά της αλλοδαπής επένδυσης στην βελτίωση του επιπέδου παροχής υπηρεσιών και προϊόντων στον συγκεκριμένο κλάδο της εθνικής οικονομίας. Η συμπλήρωση ερωτηματολογίων του οργανισμού από αλλοδαπούς επιχειρηματίες (μετά την ανάληψη της επένδυσης ή μετά την απόφαση απόρριψής της) βοηθά στην αξιολόγηση των τεχνικών προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων αλλά και στην αξιολόγηση των στελεχών που έχουν την κύρια ευθύνη υλοποίησης αυτών των τεχνικών (για παράδειγμα μεταξύ των πιθανών ερωτήσεων μπορεί να είναι, “ποιό ενημερωτικό φυλλάδιο σας εντυπωσίασε και για ποιόν λόγο”, “ποιό σημείο επικοινωνίας σας με την Υπηρεσία σας εντυπωσίασε ή σας απογοήτευσε”, “ποιά είναι η γνώμη σας για μία σειρά παρεχομένων υπηρεσιών από τον οργανισμό”, “ποιά θεωρείται ως βασικά αντικίνητρα ανάληψης επενδύσεων στην Βουλγαρική επικράτεια” κ.τ.λ.). Συμπερασματικά τέσσερις είναι οι βασικές πτυχές διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού που πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψη τόσο η Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων όσο και η Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης της Βουλγαρίας:

α) Αποκέντρωση αρμοδιοτήτων σε κατώτερα στελέχη των Υπηρεσιών και μέγιστη δυνατή μείωση του αριθμού των επιλεγμένων στελεχών σ' ένα θέμα.

β) Προώθηση νέων τρόπων συνεργασίας του ανθρώπινου δυναμικού, (π.χ. ταχτικότερες επαφές μεταξύ στελεχών διαφόρων τμημάτων με βάση συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα), κι όχι εμμονή σε απρόσωπη γραφειοκρατική ιεράρχηση αρμοδιοτήτων.

γ) Εντατική και συνεχής εκπαίδευση όλων των στελεχών.

δ) Βελτίωση των αποδοχών με βάση τα κριτήρια αξιολόγησης των δραστηριοτήτων των στελεχών και βελτίωση των δυνατοτήτων προαγωγής σε ταχύτερο χρονικό διάστημα.

Όσον αφορά το ζήτημα της προώθησης των στόχων της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων είναι σκόπιμη η μετακίνηση από την “γενικού τύπου διαφήμιση” (που πολύ σωστά είχε προκριθεί αρχικά για την άρση των αρνητικών αντιλήψεων επιχειρήσεων για την Βουλγαρική αγορά) στην “ειδικού τύπου διαφήμιση” με την ενεργοποίηση των γραφείων του οργανισμού στο εσωτερικό και το εξωτερικό, αλλά και την παράλληλη δράση ειδικών συνδέσμων από τις πρεσβείες και τα προξενεία του Βουλγαρικού κράτους στο εξωτερικό (αφού έχει προηγηθεί η ανάλογη επιμόρφωσή τους) όπως και την δράση των επιμελητηρίων τρίτων χωρών. Είναι αποδεκτό ότι η διαπροσωπική επικοινωνία με τα διευθυντικά στελέχη των αλλοδαπών επιχειρήσεων είναι περισσότερο αποτελεσματική από την αποσπασματική αποστολή ενημερωτικού υλικού ή την καταχώρηση πληρωμένων διαφημίσεων σε διεθνής κυκλοφορίας έντυπα. Απαιτείται έτσι εντατικοποίηση των ειδικών σεμιναρίων-παρουσιάσεων στελεχών του οργανισμού που αφορούν την ιδιωτικοποίηση εταιρειών συγκεκριμένου κλάδου οικονομικής δράσης, (ή την θετική προοπτική ανάληψης άμεσων ξένων επενδύσεων σ’ αυτόν τον κλάδο), που απευθύνεται όμως σε προσεχτικά επιλεγμένα ακροατήρια επιχειρηματιών. Ο κύριος άξονας διεξαγωγής αυτών των σεμιναρίων δεν είναι η απλή ενημέρωση των αλλοδαπών επενδυτών αλλά η επίλυση των πρακτικών προβλημάτων που απασχολούν τους τελευταίους και που συχνά αγνοούνται ή δεν λαμβάνονται υπόψη από τους αρμόδιους κρατικούς φορείς της Βουλγαρίας. Τέτοιου είδους εκδηλώσεις μπορούν να προλογίζονται από κυβερνητικά στελέχη της Βουλγαρίας, το κύριο ωστόσο βάρος πρέπει να επωμίζεται το εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό που γνωρίζει τις τεχνικές, νομικές και οικονομικές λεπτομέρειες που συνεπάγονται οι αλλοδαπές επενδύσεις σε διάφορους κλάδους της εθνικής οικονομίας. Η διαπροσωπική αυτή επικοινωνία πρέπει ν’ ακολουθείται από συνεχή επαφή των ενδιαφερομένων

υποψηφίων επενδυτών με συγκεκριμένα στελέχη της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων, προκειμένου να επιλύονται άμεσα όλα τα αναφερόμενα προβλήματα και να καταστεί δυνατή μία επιτόπια επίσκεψη των αλλοδαπών επιχειρηματιών στην Βουλγαρική Επικράτεια όπου θα συζητήσουν εκτενώς τα επενδυτικά τους σχέδια με Βουλγαρικά φυσικά ή νομικά πρόσωπα του ιδιωτικού ή Δημόσιου τομέα.

Η Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη λοιπόν τις ακόλουθες τρεις διαστάσεις στην διεξαγωγή των δραστηριοτήτων της:

α) Ταχύτητα ενημέρωσης των υποψηφίων αλλοδαπών επενδυτών και μέγιστη δυνατή “ευελιξία” στην λειτουργική εξειδίκευση των στελεχών της προκειμένου να προωθούνται αποτελεσματικά οι στόχοι που θέτει η Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων. Τι εννοούμε όμως με την “ευελιξία”; Την συρρίκνωση των περιπτώσεων αναγκαίας έγκρισης της δράσης από την εκτελεστική εξουσία; Την Διεύρυνση των διοικητικών ορίων ή αρμοδιοτήτων της Υπηρεσίας; Ή μήπως την δυνατότητα αυτόνομης σχεδίασης των επενδυτικών προγραμμάτων χωρίς οποιαδήποτε παρέμβαση από άλλους κρατικούς φορείς; Η “ευελιξία” εννοείται ως δυνατότητα του οργανισμού να επιτυγχάνει τακτικούς ελιγμούς για την επίτευξη των καθορισθέντων στρατηγικών στόχων, χωρίς ν’ αλλοιώνει το περιεχόμενο των τελευταίων, αλλά και δίχως ν’ αγνοεί τα δεδομένα των αλλαγών που επέρχονται στο περιβάλλον δράσης τους, είτε λόγω της απρόβλεπτης επιρροής ανεξάρτητων μεταβλητών, είτε λόγω της αρχικής έλλειψης πληροφόρησης που δεν έκανε δυνατή την πρόβλεψη της ενδεχόμενης έλευσης τέτοιων αλλαγών. Πρόκειται λοιπόν για καθημερινή προσπάθεια του οργανισμού και των στελεχών που τον πλαισιώνουν, ν’ ανταποκριθούν σε πολύπλοκα και δυναμικά εξελισσόμενα προβλήματα που θέτουν οι ιδιωτικοποιήσεις κρατικών επιχειρήσεων και η προοπτική υλοποίησης άμεσων ξένων επενδύσεων.

β) Εξοικίωση του προσωπικού της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων με τα κριτήρια λειτουργίας του ιδιωτικού τομέα. Η διάσταση αυτή μπορεί να επιτευχθεί με την πρόσληψη εξειδικευμένου προσωπικού και στελεχών από τον ιδιωτικό τομέα (με σύμβαση συγκεκριμένου χρόνου), σε αναλογία που δεν θα ανατρέπει μεν την σύνθεση του προσωπικού της Υπηρεσίας (δηλαδή την αναλογία μεταξύ των στελεχών που προέρχονται από τον δημόσιο τομέα και των στελεχών που προέρχονται από τον ιδιωτικό τομέα), θα εξασφαλίζει δε, την διάχυση της γνώσης και της εμπειρίας ανθρώπων που έχουν εργαστεί

σε υπεύθυνες θέσεις διεύθυνσης του ιδιωτικού τομέα σε παρελθόντα έτη.

γ) Προσαρμογή των μεθόδων προσέκλυσης επενδυτών μεγάλου μεγέθους στις συγκεκριμένες ανάγκες και ιδιαιτερότητες των επιχειρήσεων τους. Εάν για παράδειγμα η αλλοδαπή εταιρεία διεθνοποιείται για πρώτη φορά ίσως δίδει ιδιαίτερο βάρος στις προοπτικές μεγέθυνσης της αγοράς του προϊόντος που παράγει, στο χαμηλό κόστος παραγωγής, στην παροχή υπηρεσιών υποστήριξης από αρμόδιους κρατικούς φορείς για την επίλυση των προβλημάτων που συναντά στην καθημερινή της οικονομική δράση. Εάν πρόκειται για εταιρεία που έχει αρνητική εμπειρία από την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην Βουλγαρική αγορά τότε δίδεται μεγαλύτερη προσοχή στο πλαίσιο των εγγυήσεων που το κράτος παρέχει για την αποφυγή επανάληψης δυσμενών γεγονότων του παρελθόντος. Εάν η αλλοδαπή εταιρεία δραστηριοποιείται ήδη στην Βουλγαρική αγορά κι επιθυμεί να επεκτείνει την οικονομική της δράση τότε αποκτά ιδιαίτερο ρόλο η ύπαρξη κινήτρων για την επανεπένδυση των κερδών, η βελτίωση του πλαισίου συνεύρεσης της εταιρείας με εγχώριες επιχειρήσεις, η περαιτέρω μείωση του παραγωγικού κόστους κ.τ.λ. Πέραν λοιπόν της “κλαδικής εξειδίκευσης” των τεχνικών προσέκλυσης αλλοδαπών επενδύσεων κρίνεται ως αναγκαία η περαιτέρω περιπτωσιολογική διαφοροποίηση των τεχνικών ανάλογα με τις ανάγκες του κάθε υποψήφιου αλλοδαπού επενδυτή (εφόσον βεβαίως είναι μεσαίου ή μεγάλου μεγέθους η επενδυτική του πρόταση), δηλαδή η αποκωδικοποίηση των στόχων του και η ικανοποίηση σημαντικών του αιτημάτων.

Το αλλοδαπό επενδυτικό ενδιαφέρον για την Βουλγαρική αγορά είναι εμφανές ωστόσο απαιτείται ενίσχυση των μηχανισμών επιρροής των ξένων επιχειρηματιών κι ενίσχυση όχι του ελεγκτικού ρόλου της Υπηρεσίας των Ξένων Επενδύσεων αλλά του ενεργού της ρόλου στην προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων. Ιδιαίτερη λοιπόν μνεία πρέπει να γίνει για την παροχή καλύτερων “προ-εγκριτικών” υπηρεσιών αλλά και “μετα-επενδυτικών υπηρεσιών” (για παράδειγμα συνδρομή της Υπηρεσίας στην ταχύτερη έγκριση αδειών εισαγωγής συγκεκριμένων αγαθών που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία από τον αλλοδαπό επενδυτή, μείωση των γραφειοκρατικών εμποδίων που αφορούν τον επαναπατρισμό κερδών και κεφαλαίων, συνδρομή στο σύνθητες πρόβλημα της ενοικίασης γης ή κτιριακών εγκαταστάσεων από τις ξένες επιχειρήσεις κ.τ.λ.). Το ζητούμενο δεν είναι η επί-

λυση των προβλημάτων per se αλλά η δραστική μείωση του απαιτούμενου χρόνου για την υπέρβασή τους. Βεβαίως ορισμένες από τις υπηρεσίες που παρέχει ο οργανισμός πρέπει να γίνονται επί πληρωμή, διαφορετικά θα είναι αδύνατη η ανάληψη τέτοιας εκτάσεως αρμοδιοτήτων απ' αυτόν. Για παράδειγμα η υλοποίηση "μελετών σκοπιμότητας" για λογαριασμό αλλοδαπών επενδυτών πρέπει ν' αποτελεί αντικείμενο χρέωσης ειδικά για τις μεγάλες αλλοδαπές εταιρείες (ωστόσο αν η οικονομική κατάσταση της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων το επιτρέπει θα μπορούσε για μεσαίου μεγέθους επενδυτικά προγράμματα να καλύπτεται το ήμισυ της δαπάνης των μελετών από τον οργανισμό a posteriori, δηλαδή αφού έχει υλοποιηθεί η συγκεκριμένη επενδυτική πρωτοβουλία και πάντα έχοντας ένα ανώτατο πλαφόν συμμετοχής για τον οργανισμό που θα καθορίζεται από τα Διοικητικά του όργανα. Αυτή η πρωτοβουλία βοηθά τις μικρές επιχειρήσεις που συνήθως δεν έχουν την δυνατότητα εξ ολοκλήρου ανάληψης του κόστους μίας τέτοιας μελέτης).

Η τιτάνεια αυτή προσπάθεια της Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων πρέπει να βασιστεί στην συγκρότηση ενός δικτύου άμεσης και συνεχής επικοινωνίας με συγκεκριμένα πρόσωπα των υπουργείων και των υπηρεσιών που εμπλέκονται σε θέματα ιδιωτικοποιήσεων κι άμεσων ξένων επενδύσεων ("Διευρυμένο λειτουργικό δίκτυο επικοινωνίας"). Συχνά παρατηρούνται έρειδες μεταξύ διαφόρων κρατικών υπηρεσιών (για παράδειγμα αντιπαλότητα του Υπουργείου περιβάλλοντος με την Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων ή την Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης για τη περιβαλλοντική επιβάρυνση μίας νέας επένδυσης σε ήδη υποβαθμισμένη περιοχή, αντιπαλότητα του Υπουργείου εργασίας με την Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων για ζητήματα παραχώρησης αδειών διαμονής σε αλλοδαπό προσωπικό, διαφωνίες της Υπηρεσίας Ιδιωτικοποίησης με το Υπουργείο Εμπορίου για την πιθανότητα κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης από την αλλοδαπή επιχείρηση που εξαγοράζει μία ισχυρή εγχώρια κρατική εταιρεία κ.τ.λ.), που δεν ενεργούν θετικά στην προσέκλυση του αλλοδαπού επενδυτικού ενδιαφέροντος. Η αύξηση λοιπόν των τυπικών κι άτυπων επαφών συγκεκριμένων εργαζομένων αυτών των υπηρεσιών με βάση ένα ενιαίο σύστημα συλλογής, επεξεργασίας και ανταλλαγής πληροφοριών θα προσδώσει ταχύτητα, αξιοπιστία και ποιοτική αναβάθμιση στην διεκπαιρέωση των αιτημάτων των αλλοδαπών επιχειρήσεων. Ίσως είναι ανάγκη να εξεταστεί και το ενδεχόμενο συγκρότησης

“οικονομικών και κοινωνικών συμβουλίων” στην περιφέρεια της Βουλγαρικής επικράτειας (με τις αρχές που αναλύονται στο επόμενο κεφάλαιο της αξιολόγησης της Ρουμανικής επενδυτικής πολιτικής), προκειμένου να διευρυνθεί η βάση νομιμοποίησης της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης κρατικών επιχειρήσεων με απευθείας διαπραγματεύσεις μ’ αλλοδαπά φυσικά ή νομικά πρόσωπα, και να προληφθούν εγκαίρως τυχόν αλληλεπικαλύψεις προγραμμάτων προσέκλυσης ξένων επενδυτών.

Εκτός όμως των προαναφερθέντων οργανωτικών αλλαγών στους μηχανισμούς υλοποίησης της πολιτικής προσέκλυσης αλλοδαπών κεφαλαίων είναι σκόπιμη και η επανεξέταση της ποιότητας και της ποσότητας των παρεχομένων από το κράτος φορολογικών κινήτρων. Οι φορολογικές ρυθμίσεις δεν πρέπει να εφαρμόζονται χωρίς προγενέστερη διαβούλευση με τις ενώσεις των εγχώριων οικονομικών δρώντων, ούτε να προωθούνται στο μέσο ενός φορολογικού έτους και μάλιστα να υστερούν χρονικά από τους μεθοδολογικούς κανόνες και τις διατάξεις υλοποίησης τους, δημιουργώντας έτσι εστίες επιχειρηματικού κινδύνου. Η συνεπαγόμενη αβεβαιότητα καλύπτεται συχνά σε α-συνεχή και μη-ενιαία βάση από τα στελέχη του Υπουργείου Οικονομικών, προκαλώντας σύγχυση στις αλλοδαπές επιχειρήσεις. Παράλληλα η επίλυση των διαφορών με φορολογικό περιεχόμενο σε ανάλογα ειδικά δικαστήρια καθώς και ο πολλαπλασιασμός των διακρατικών συμφωνιών αποφυγής διπλής φορολογίας (που απαιτεί την εντατικοποίηση της συνεργασίας των αρμόδιων κρατικών υπηρεσιών των κρατών που συμμετέχουν σ’ αυτές), θα βελτιώσει το επενδυτικό κλίμα προάγωντας την διαφάνεια στον χειρισμό των φορολογικών υποθέσεων αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων (η ανταλλαγή πληροφοριών θ’ αποδώσει σύντομα θετικά οφέλη σε ζητήματα φοροδιαφυγής, υπεριμολόγησης και υποτιμολόγησης παραγόμενων προϊόντων κ.τ.λ.). Επιπρόσθετα θα πρέπει να επανεξεταστούν τα θέματα του χρονικού ορίζοντα εφαρμογής των αποσβέσεων παγίων περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων, του ποσοστού επιβολής δημοτικών φόρων επι των κερδών των εταιρειών αλλά και των παρεχομένων κινήτρων επανεγκατάστασης (ή επέκτασης λειτουργιών), των ήδη υπάρχοντων αλλοδαπών επιχειρήσεων, από την περιοχή της Σόφιας προς την περιφέρεια του Βουλγαρικού κράτους.

Η καταπολέμηση της ανεργίας, ειδικά στις υποβαθμισμένες γεωγραφικές περιοχές της Βουλγαρικής Επικράτειας, προϋποθέτει την λήψη πρόσ-

θετων επενδυτικών κινήτρων, όπως για παράδειγμα η μείωση των εργοδοτικών εισφορών για κοινωνική ασφάλιση (κατά 70% -80%) όταν πρόκειται για πρόσληψη εργαζομένων άνω των πενήντα ετών ή μακροχρόνια ανέργων (ίσως ωστόσο η απαλλαγή θα πρέπει να χορηγείται τμηματικά κατά την διάρκεια ενός έτους προκειμένου ν' αποφευχθούν τυχόν παρατυπίες από την πλευρά μερικών επιχειρήσεων). Επίσης η παροχή ειδικών κινήτρων από κρατικούς φορείς (για παράδειγμα κρατική συμμετοχή σ' έρευνα και ανάπτυξη τεχνολογίας), μπορεί να λάβει χώρα συνδεδεμένη ωστόσο με δεσμευτικούς όρους απόδοσης από την πλευρά της επιχείρησης (για παράδειγμα συγκεκριμένο αριθμό απασχόλησης εγχώριου επιστημονικού προσωπικού, προοπτική εκμετάλλευσης των νέων καινοτομιών που η έρευνα θα αποδώσει για την εγχώρια παραγωγή προϊόντων κ.τ.λ.).

Στο σύγχρονο ωστόσο οικονομικό σύστημα, η έντονη διασυνοριακή ροή κεφαλαίων και τεχνολογίας επιβάλλει την ανάγκη στενής συνεργασίας μεταξύ όμορων κρατών για την εκμετάλλευση των ανταγωνιστικών οικονομικών τους πλεονεκτημάτων. Σημαντική έτσι είναι η προοπτική δημιουργίας Ελεύθερης Βιομηχανικής Ζώνης οικονομικών συναλλαγών στην συνοριακή περιοχή του Έβρου. Η συγκέντρωση ομοειδών επιχειρήσεων σε μία τέτοια γεωγραφική έκταση εφόσον εξασφαλιστούν ορισμένες εγγυήσεις που αφορούν τα έργα υποδομής, την απρόσκοπτη ροή πρώτων υλών κι ενδιάμεσων προϊόντων, την ύπαρξη οικονομικών μονάδων υποστήριξης και παροχής υπηρεσιών (για παράδειγμα προσφορά ανταλλακτικών μηχανολογικού παραγωγικού εξοπλισμού, ταχεία αποκατάσταση ζημιών κ.τ.λ.), και βεβαίως εγγυήσεις που προκύπτουν από την αμέριστη κρατική υποστήριξη Ελλάδας και Βουλγαρίας (με παροχή χαμηλότοκων δανείων αγοράς κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, επίλυση των φορολογικών και τελωνειακών προβλημάτων, εξασφάλιση άμεσης λύσης ζητημάτων με την εγκατάσταση παραρτημάτων όλων των αρμοδίων κρατικών υπηρεσιών, ύπαρξη τραπεζικών-ασφαλιστικών υποκαταστημάτων, ύπαρξη ειδικής αστυνομίας φρούρησης, ρύθμισης των εργασιακών σχέσεων κ.τ.λ.) μπορεί ν' αποτελέσει "επενδυτικό θύλακα" για ολόκληρη την περιοχή. Άλλωστε η αντίληψη που παρουσίαζε τις συνοριακές περιοχές ως εκτάσεις απλώς και μόνον εγκατάστασης στρατιωτικών οχυρών έχει αλλάξει ριζικά. Όπως επισημαίνει ο Λ. Λαμπριανίδης "... στην Δυτική Ευρώπη υπάρχει καθημερινή διασυνοριακή παλίνδρομη μετακίνηση περισσότερων από διακόσιες πενήντα χιλιάδες εργαζομένων. Πόλεις όπως η

Βασιλεία, το τρίγωνο Μάαστριχτ-Άαχεν-Λιέγη στα σύνορα Ολλανδίας-Γερμανίας-Βελγίου, η Λίλλη στα Γαλλο-Βελγικά σύνορα και η Γενεύη στην Ελβετία στα σύνορα με την Γαλλία, εντάσσονται σ' αυτές τις κατηγορίες περιοχών"¹. Στόχος βεβαίως δεν θα είναι η προσέλκυση βιομηχανιών συναρμολόγησης (όπως οι Maquiladora στα σύνορα Μεξικού-ΗΠΑ), αλλά η συγκέντρωση επιχειρήσεων έντασης χρήσης τεχνολογίας, που συνεισφέρουν στην ιδέα του "περιφερειακού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των φυσικών οικονομικών ζωνών". Επιπρόσθετα οι έως τώρα εθνικά προσδιορισμένες και προσανατολισμένες Ζώνες Ελευθέρων συναλλαγών των Βαλκανικών κρατών μπορούν ν' αποτελέσουν την βάση άρθρωσης ενός ολοκληρωμένου Βαλκανικού δικτύου συναλλαγών μ' αφετηρία την στενότερη οικονομική συνεργασία Ελλάδος-Βουλγαρίας-Ρουμανίας. Αναμφισβήτητα τούτο απαιτεί την ολοκλήρωση των βασικών έργων υποδομής για την ευκολότερη ροή αγαθών μεταξύ των τριών χωρών, (με την συμπαράσταση της Ευρωπαϊκής Ένωσης), καθώς και την επίλυση ακανθωδών ζητημάτων (φορολογικού, τελωνειακού και εργασιακού περιεχομένου).

Επίσης η ανάληψη του εγχειρήματος της δημοσίευσης από κοινού ενημερωτικών φυλλαδίων των οργανισμών προώθησης επενδύσεων των Βαλκανικών κρατών θα συμβάλλει στην άρση των αρνητικών αντιλήψεων ορισμένων αλλοδαπών επενδύτων για την γεωγραφική περιοχή, βοηθώντας και στην δημιουργία μόνιμου δικτύου επικοινωνίας κι ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ των στελεχών αυτών των κρατικών υπηρεσιών (ήδη βέβαια λαμβάνει χώρα μια μικρής εκτάσεως ανταλλαγή στοιχείων τόσο σε διμερές επίπεδο, όσο και στα πλαίσια πρωτοβουλιών όπως η "Οικονομική Συνεργασία της Μαύρης Θάλασσας"² και η Ένωση Βαλκανικών Επιμελητηρίων"³.)

Η σύγχρονη λοιπόν Βουλγαρική επενδυτική πολιτική πρέπει να επιτύχει την ποιοτική αναβάθμιση των εγχώριων οικονομικών μονάδων (καθώς και του πλέγματος των καθημερινών συναλλαγών που αυτές αναπτύσσουν)

1. Λόης Λαμπριανίδης, 1998, "Η Ίδρυση Διασυνοριακής Ελεύθερης Βιομηχανικής Ζώνης Οικονομικών Συναλλαγών στην Θράκη", Αγορά χωρίς Σύνορα, τευχ. 4, τόμ. 3, σελ. 267.

2. Black Sea Economic Cooperation, 1995, "Report of the Meeting of the ad hoc working group of experts on promotion and protection of Investments", Handbook of Documents, vol. 1, Istanbul, July, σελ. 379-382.

3. Infobusiness, 1998, "BCCL-An initiator for the establishment of the association of the Balkan Chambers, September, no 9, Sofia.

καθώς και την βελτίωση του πλαισίου συνεύρεσης των τελευταίων με τις αλλοδαπές επιχειρήσεις. Οι επενδυτικοί νόμοι είναι χρήσιμοι σ' αυτήν την κατεύθυνση (προκειμένου να πεισθούν οι ξένοι επενδυτές για την σταθερότητα και την συνέπεια των οικονομικών μεταρρυθμίσεων), ωστόσο το κέντρο βάρους πρέπει να μετατοπιστεί στην άρση των θεσμικών και αγοραίων εμποδίων που αυξάνουν το συναλλαχτικό κόστος και επιδεινώνουν την ατελή πληροφόρηση των αλλοδαπών φυσικών και νομικών προσώπων για την Βουλγαρική αγορά. Είναι έτσι κατανοητό ότι οι στρατηγικοί στόχοι της εθνικής επενδυτικής πολιτικής αποτελούν αναπόσπαστο τμήμα ενός σύνθετου και δυναμικά εξελισσόμενου εθνικού επιχειρηματικού συστήματος και τούτο απαιτεί εκτεταμένες ποιοτικού χαρακτήρα, παρεμβάσεις, στο υπόβαθρο λειτουργίας του τελευταίου. Δεν αρκεί λοιπόν η ύπαρξη φθηνού εργατικού δυναμικού για την εισροή ξένων κεφαλαίων αλλά απαιτείται η διαμόρφωση συνθηκών που εγγυώνται την δραστική αναβάθμιση των συνθηκών της λειτουργίας της εγχώριας αγοράς, στις ευρύτερες διαστάσεις της, κι όχι στενά περιορισμένης σε θέματα ανταγωνισμού. Η άμεση αναγκαιότητα εφαρμογής τέτοιου είδους μεταρρυθμιστικών παρεμβάσεων προϋποθέτει ισχυρή πολιτική βούληση, αλλά και νομιμοποίηση από ευρείες κοινωνικές ομάδες του πληθυσμού, καθώς συνεπάγεται αλλαγές με υψηλό κόστος, ωστόσο αποτελεί την μόνη ίσως επιλογή υπό τις παρούσες οικονομικές συνθήκες για την ποιοτική βελτίωση της εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων στην Βουλγαρική επικράτεια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4°

ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΟΥ ΚΑΘΕΣΤΩΤΟΣ ΤΟΥ ΥΠΑΡΚΤΟΥ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΥ (1990 - 1998)

4.1. Η Ρουμανική νομοθεσία για την προσέλκυση αλλοδαπών επενδύσεων υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού

Α. Η Ρουμανική στάση έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου, όπως καταγράφεται στο Διάταγμα 424 του 1972 για την συγκρότηση, οργάνωση και λειτουργία των μεικτών επιχειρήσεων στην Σοσιαλιστική Δημοκρατία της Ρουμανίας, εντάσσεται στην ευρύτερη πολιτική διεύρυνσης των περιθωρίων οικονομικής ανεξαρτησίας της χώρας από την ΚΟΜΕΚΟΝ.

Ήδη το 1962 όταν ο Χρουστσώφ κοινοποίησε τις θέσεις του για τον σοσιαλιστικό καταμερισμό της εργασίας των κρατών της ΚΟΜΕΚΟΝ, η Ρουμανία έθεσε σ' εφαρμογή πρόγραμμα ταχείας εκβιομηχάνισης φοβούμενη ίσως μία υποχρεωτική εξειδίκευσή της στους τομείς της γεωργίας και της εξόρυξης πρώτων υλών¹. Είναι χαρακτηριστικό (ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 30), ότι ενώ το 1970 η Γεωργία και η Δασική παραγωγή απασχολούσαν το 49,3% του συνολικού εργατικού δυναμικού έναντι 23,1% της βιομηχανίας, το 1980 τ'αντίστοιχα ποσοστά ήταν 29,8% και 35,5%². Ακόμη και στον ενεργειακό τομέα ήταν έκδηλη η προσπάθεια επίτευξης εθνικής αυτάρκειας. Το 1983 η Ρουμανία εισήγαγε μόλις το 19% των ενεργειακών της αναγκών, ενώ η Ουγγαρία και η Πολωνία εισήγαγαν από την Ε.Σ.Σ.Δ. το 77% και το 96% των αναγκών τους αντίστοιχα³. Μέλος της Πολυμερούς Συμφωνίας για τους Δασμούς και το Εμπόριο από το 1971, μέλος του Διεθνούς

1. Γεώργιος Μούρτος, 1997, "Ρουμανία: Πολιτική και Οικονομία 1965-1997", "Αγορά χωρίς Σύνορα", τόμ. 2, τεύχ. 4, Μάρτιος 1997, σελ. 247.

2. World Bank, 1992, "Romania: Human Resources and the transition to a Market Economy", Washington, April 1992, σελ. 166.

3. op. cit, Γ. Μούρτος, 1997, σελ. 247.

Νομισματικού Ταμείου και της Παγκόσμιας Τράπεζας από το 1972, η Ρουμανία επιχείρησε με το Διάταγμα 424/ 1972 να ενισχύσει την πορεία διεθνοποίησης της οικονομίας της αλλά και των διεθνών εμπορικών της συναλλαγών. Δεν αποτελεί τυχαίο γεγονός εξάλλου, η υπογραφή διμερούς συνθήκης φορολόγησης του εισοδήματος με τις Η.Π.Α. (4 Δεκεμβρίου 1973), η υπογραφή σειράς διμερών συνθηκών για την αποφυγή της διπλής φορολογίας (19 συνολικά την περίοδο 1975-1988), καθώς και η υπογραφή διμερών συνθηκών προστασίας των επενδύσεων⁴ (20 συνολικά το διάστημα 1976-1991).

Β. Με βάση το πρώτο άρθρο του Διατάγματος 424/1972⁵ καθίσταται δυνατή η συγκρότηση μεικτών επιχειρήσεων μ' αλλοδαπή συμμετοχή στους τομείς της βιομηχανίας, της γεωργίας, των κατασκευών, του τουρισμού, των μεταφορών, της επιστημονικής και τεχνολογικής έρευνας. Η συγκρότηση των μεικτών επιχειρήσεων έπρεπε ν' αποσκοπεί στα εξής κάτωθι (άρθρο 2):

α. Εφαρμογή των μέτρων που συνεισφέρουν στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας, την επίσπευση εισαγωγής συγκεκριμένων μοντέρνων τεχνολογιών, την αύξηση του επιπέδου τεχνικής ποιότητας της παραγωγής και των υπηρεσιών καθώς και την βελτίωση της παραγωγικότητας

β. Προώθηση των εξαγωγών, ανάπτυξη των αγορών και διαφοροποίηση των εξαγόμενων προϊόντων (ο στόχος αυτός επαναλαμβάνεται και στο εικοστό άρθρο του Διατάγματος)

γ. Προαγωγή και ανάπτυξη επιστημονικών - ερευνητικών δραστηριοτήτων

δ. Εφαρμογή μοντέρνων μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης στην βιομηχανία

ε. Εκπαίδευση προσωπικού στην παραγωγική διαδικασία, στην διεύθυνση και οργάνωση των επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων και των εμπορικών δραστηριοτήτων.

Η ανάγνωση των δύο πρώτων άρθρων του Διατάγματος πιστοποιεί μία πιο οργανωμένη προεσέγγιση του ζητήματος των αλλοδαπών επενδύσεων σε σύγκριση με τις μεταγενέστερες νομικές ρυθμίσεις του Βουλγαρικού

4. United Nations, 1992, "World Investment Directory 1992, vol. 2: Central and Eastern Europe", N. York, σελ. 313.

5. Decree No 424 on constitution, organization and operation of joint ventures in the Socialist Republic of Romania", Official Bulletin of the Socialist Republic of Romania, No 121/1972.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 29

Κοινοπραξίες στην Ρουμανία

Επωνυμία Κοινοπραξίας	Έτος Ίδρυσης	Επωνυμία Ξένου Εταίρου	Ποσοστό Συμχής	Επωνυμία Ρουμάνου Εταίρου	Ποσοστό Συμχής	Τύπος Δραστηριότητας
1. ROM-CONTROL DATA	1973	Control Data Corporation (Η.Π.Α.)	45 %	Industrial Center for Electronics, Technology and Computers	55 %	Παραγωγή και μάρκετινγκ περιφερειακών για ηλεκτρονικούς υπολογιστές
2. RESITA-RENK	1973	Renk A.G (Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας)	49 %	Resita Engineering works - Uzineexportimport	51 %	Παραγωγή ταχυτήτων και συστημάτων μετάδοσης κινήσεων σκαφών
3. RIFIL	1975	Romalfa (Ιταλία)	48 %	Industrial Centre for Synthetic Fibres	52 %	Παραγωγή ακρυλικών ινών
4. OLTCIT	1977	Citroën (Γαλλία)	36 %	Industrial Centre for Passenger cars and commercial vehicles - AUTO DACIA	64 %	Παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων και ανταλλακτικών
5. ROLISHIP	1973	National Company for Maritime Transport (Λιβύη)	49 %	Navrom	51 %	Ναυτιλία

Πηγή: Στοιχεία από Economic Commission for Europe, "East-West joint-ventures", U.N. N. York, 1988, σ. 78.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 30

**Απασχόληση κατά τομείς οικονομικής δραστηριότητας
ως ποσοστό επί της Συνολικής Απασχόλησης στην Ρουμανία**

Έτος	1970	1980	1985	1989
Γεωργία, Δασική παραγωγή	49,3	29,8	28,9	27,9
Βιομηχανία	23,1	35,5	37,1	38,1
Κατασκευές	7,8	8,3	7,4	7,0
Μεταφορές	3,6	6,1	6,0	6,2
Τηλεπικοινωνίες	0,6	0,8	0,8	0,8
Εμπόριο και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες	4,6	6,3	6,1	6,3
Δημοτικές υπηρεσίες	3,1	3,8	4,1	4,9
Εκπαίδευση, πολιτισμός και τέχνες	3,7	4,2	3,9	3,4
Υγεία, κοινωνική ασφάλιση και αθλητισμός	2,3	2,7	2,7	2,7
Επιστήμη	0,5	1,0	1,3	1,3
Διοίκηση	0,7	0,6	0,5	0,5
Λοιπές	0,8	1,0	1,2	1,1
Σύνολο	100,0	100,0	100,0	100,0
Αριθμητικό Σύνολο	9,875,0	10,350,1	10,586,1	10,945,7

Στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας, 1992, "Romania, Human Resources and the Transition to a market Economy" Washington, April 1992, σελ. 166.

Διατάγματος 535 / 1980. Ειδικά στο θέμα προσδιορισμού των στόχων, προκαλεί εντύπωση για μία χώρα της ΚΟΜΕΚΟΝ στις αρχές της δεκαετίας του 1970, η πρόταξη θεμάτων όπως η προώθηση εξαγωγών στην διεθνή αγορά, καθώς και η εφαρμογή μοντέρνων (ουσιαστικά δηλαδή επηρεασμένων από τις οικονομίες της αγοράς) μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης των επιχειρήσεων.

Ο αλλοδαπός εταίρος που συμμετέχει στην μεικτή επιχείρηση μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο (άρθρο 5), ενώ οι επιχειρήσεις συγκροτούνται είτε ως συμμετοχικές, είτε ως εταιρείες περιορισμένης ευθύνης (άρθρο 9). Οι λεπτομέρειες, του τρόπου συγκρότησης των μεικτών επιχειρήσεων, της συνεισφοράς των εταίρων στο αρχικό κεφάλαιο τους, του τύπου των απαιτούμενων εγγράφων, καθώς και η διαδικασία έγκρισης από τις κρατικές αρχές προσδιορίζονταν στ' άρθρα 10-19 του δευτέρου μέρους του Διατάγματος αλλά και στο άρθρο 14 του Διατάγματος 425 του 1972 για την φορολόγηση των κερδών των μεικτών επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερα σημαντική είναι και η απουσία περιορισμών εθνικότητας στην στελέχωση του Διοικητικού Συμβουλίου της μεικτής επιχείρησης (σ' αντίθεση με τις προβλέψεις του Βουλγαρικού Διατάγματος 535/1980). Η έλλειψη παρόμοιας διάταξης και στο Ρουμανικό Διάταγμα δεν είναι τυχαία καθώς ήταν κατανοητό ότι συγκρούονταν με τον στόχο εφαρμογής νέων οργανικών και διοικητικών μεθόδων στις μεικτές επιχειρήσεις. Ωστόσο η σχετικά φιλελεύθερη αυτή ρύθμιση δεν επιτύγχανε την μεγιστοποίηση της θετικής συνεισφοράς της καθώς το τέταρτο άρθρο του Διατάγματος 424 περιόριζε την μέγιστη δυνατή συμμετοχή του ξένου εταίρου στο 49%. Εάν το άρθρο αυτό συνδυαστεί με το όγδοο άρθρο του διατάγματος που υποχρέωνε τις μεικτές επιχειρήσεις να κοινοποιούν ετήσια και πενταετή προγράμματα οικονομικής δράσης (που έπρεπε να εγκριθούν από τα όργανα της εταιρείας), καθώς και με το περιεχόμενο του άρθρου 1 (παρ. β') για την υποχρέωση των μεικτών επιχειρήσεων να λαμβάνουν υπόψη την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ρουμανίας, γίνεται κατανοητή η προσπάθεια έμμεσου ελέγχου της αλλοδαπής επιχειρηματικής δραστηριότητας καθώς και ένταξής της στο σύστημα κεντρικού σχεδιασμού της οικονομίας.

Οι μεικτές επιχειρήσεις μπορούσαν να εισάγουν πρώτες ύλες, προμήθειες και εμπορεύματα από άλλα κράτη (άρθρο 22), ενώ είχαν την δυνατότητα να πωλήσουν την παραγωγή τους είτε στην εγχώρια αγορά, είτε σε

άλλες αγορές, αδιαμεσολάβητα, ή διαμέσου των οργανισμών της Ρουμανίας που ήταν επίφορτισμένοι με την διεξαγωγή των ξένων εμπορικών δραστηριοτήτων (άρθρο 23).

Η φορολόγηση των μεικτών επιχειρήσεων (σ' αντίθεση με την Βουλγαρική πρακτική), προσδιοριζόταν σε άλλο Διάταγμα. Το πρώτο άρθρο του Διατάγματος 425 του 1972⁶ προέβλεπε φόρο 30% επί των ετησίων κερδών της επιχείρησης, ενώ επιβάλλονταν και πρόσθετος φόρος 10% στα κέρδη εκείνα που μεταφέρονταν εκτός της Ρουμανικής επικράτειας από τους αλλοδαπούς επενδυτές (άρθρο 13, παρ. α').

Μεταξύ των κινήτρων προσέλκυσης ξένων επενδύσεων περιλαμβάνονταν και η δυνατότητα πλήρους απαλλαγής της καταβολής φόρου επί των κερδών για ένα έτος (καθώς και μείωση του φόρου επί των κερδών κατά το ήμισυ για τα επόμενα δύο έτη που ακολουθούν) μ' απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου.

Επιπρόσθετα προσφέρονταν απαλλαγή 20% επί του φόρου των κερδών της μεικτής επιχείρησης, εάν τα κέρδη επανεπενδύονταν για τουλάχιστον πέντε χρόνια (άρθρο 4 του 425/1972).

Σε περίπτωση ύπαρξης διαφορών επί φορολογικών ζητημάτων μεταξύ των κρατικών αρχών και της μεικτής επιχείρησης, δίδονταν το δικαίωμα προσφυγής στο αρμόδιο κρατικό οικονομικό τμήμα που ασχολούνταν με την φορολόγηση της συγκεκριμένης επιχείρησης, ενώ εάν δεν επιλύονταν η διαφορά εκεί, η επιχείρηση διατηρούσε το δικαίωμα ν' απευθυνθεί στο Υπουργείο των Οικονομικών για την περαιτέρω εξέταση του θέματος (άρθρο 8). Η τριμελής ωστόσο επιτροπή που θα έδιδε και την τελική λύση στην διαφορά δεν ήταν αμιγώς δικαστική καθώς μόνο ο πρόεδρος της ήταν μέλος του Ανωτάτου Δικαστηρίου, ενώ τα άλλα δύο μέλη προέρχονταν από το Υπουργείο των Οικονομικών και από το Ρουμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο.

Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις του Ρουμανικού προσωπικού των μεικτών επιχειρήσεων ρυθμιζόνταν από τον Ρουμανικό νόμο (άρθρο 32, παρ. α'), ενώ οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα του αλλοδαπού προσωπικού προσδιορίζονταν από τα διοικητικά όργανα της εταιρείας (άρθρο 33, παρ. α'). Οι υποχρεώσεις συνεισφοράς στην κοινωνική ασφάλιση των εργαζομένων

6. Decree No 425 regarding tax on profits of joint companies constituted in the Socialist Republic of Romania", official Bulletin of the Socialist Republic of Romania, No 121/1972.

καταβάλλονταν σε ξένο νόμισμα (άρθρο 35), αν και παρέχονταν η δυνατότητα στο αλλοδαπό προσωπικό ν' απορρίψει την ένταξή του στις Ρουμανικές υπηρεσίες κοινωνικής ασφάλισης και να παύσει η επιχείρηση να καταβάλλει τις ανάλογες εισφορές που αντιστοιχούν σ' αυτό το τμήμα του εργατικού δυναμικού της (άρθρο 35, παρ. γ').

Γ. Ποιά ήταν όμως τ' αποτελέσματα αυτής της πρώιμης Ρουμανικής προσπάθειας για προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων;

Έως τα τέλη του 1985 είχαν δημιουργηθεί στην Ρουμανία μόλις εννέα μεικτές επιχειρήσεις με αλλοδαπή συμμετοχή, από τις οποίες ωστόσο, οι τρεις απέτυχαν να φθάσουν στο στάδιο της παραγωγής και σε μία περίπτωση ο αλλοδαπός εταίρος αποχώρησε από την επιχείρηση αμέσως μετά την έναρξη της παραγωγής, στις αρχές του 1981⁷.

Η πρώτη μεικτή επιχείρηση που συγκροτήθηκε με βάση το διάταγμα 424 του 1972 ήταν αυτή μεταξύ της Γερμανικής εταιρείας "RENK A.G." και των Ρουμανικών εταιρειών "Resita engineering works" και "Uzin export-import"⁸. Η ίδρυση της επιχείρησης το 1973 αποσκοπούσε στην παραγωγή ταχυτήτων και συστημάτων μετάδοσης κίνησης σκαφών, απασχολούσε 400 άτομα, (από τα οποία μόνο επτά ήταν γερμανοί), και παρουσίασε κέρδη τον τέταρτο χρόνο λειτουργίας της.

Ακολούθησε η μεικτή επιχείρηση μεταξύ της Αμερικανικής "Control Data Corporation" και του Ρουμανικού κέντρου για την τεχνολογία και τους υπολογιστές (1973), με αρχικό στόχο την παραγωγή και εμπορία εξοπλισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών, αν και μετά το 1978 επεκτάθηκε και σε άλλες οικονομικές δραστηριότητες. Το 1975 συγκροτήθηκε η "RIFIL" μεταξύ της ιταλικής "ROMALFA" και του "Industrial Centre for Synthetic Fibres", για την παραγωγή ακρυλικών ινών.

Η μεγαλύτερη ωστόσο επενδυτική πρωτοβουλία, ήταν αυτή της Γαλλικής Citroen η οποία σε συνεργασία με το Ρουμανικό Βιομηχανικό κέντρο επιβατικών αυτοκινήτων (και την συμμετοχή της AUTODACIA) ίδρυσε το 1977 την OLTCIT με στόχο την παραγωγή 50.000 μικρών αυτοκινήτων το 1984 και μετέπειτα αύξηση της παραγωγής σε 150.000 οχήματα ετησίως (ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 29).

7. Stanley J. Paliwoda, 1981, "Joint East - West Marketing and Production ventures", Manchester, Gower Publications, σελ. 137-139.

8. op. cit, Maciej Lebkowski - J. Mankiewicz, 1986, σελ. 626.

Η ανάλυση των πραγματοποιηθέντων συνεργασιών στα πλαίσια των μεικτών επιχειρήσεων στην Ρουμανία αποδεικνύει ότι σε σχέση με την Βουλγαρία, οι επιχειρήσεις αυτές ήταν μεγαλύτερες σε μέγεθος, αφορούσαν παραγωγή προϊόντων έντασης κεφαλαίου κι απαιτούσαν την εισαγωγή αλλοδαπής τεχνολογίας και τεχνογνωσίας για την υλοποίησή τους.

Μελετώντας τέσσερις περιπτώσεις βραχυπρόθεσμης οικονομικής συνεργασίας με την μορφή μεικτών επιχειρήσεων, διαπιστώνει ο ερευνητής ότι τα προβλήματα των επενδυτικών πολιτικών των κρατών του υπαρκτού σοσιαλισμού που επισημάνθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο συναντώνται και στην Ρουμανία.

Γιά παράδειγμα η δημιουργία της Roniprot με την συμμετοχή της Ιαπωνικής Dai - Nippon το 1974⁹, δεν τελεσφόρησε λόγω των συνεχών αναβολών κατασκευής νέου εργοστασίου, (ενώ είχε σχεδιαστεί να λειτουργήσει το 1977, λειτούργησε το 1981 λόγω διοικητικών-γραφειοκρατικών εμποδίων), της αδυναμίας εγχώριας προμήθειας οικοδομικών υλικών για την κατασκευή του, αλλά και την έλλειψη εκπαιδευτικών διευκολύνσεων για τα παιδιά των Ιαπώνων εργαζομένων που θ' απασχολούνταν στην νέα μονάδα.

Η αποτυχία της "ROM - AVIA SRL" (με την συμμετοχή της Γερμανικής "VFW - Fokker"), οφείλονταν στην έλλειψη αγοραστών σε τρίτα κράτη με ενδιαφέρον στην απόκτηση του τύπου των αεροσκαφών που θα κατασκεύαζε η νέα επιχείρηση (την στιγμή που υπεγράφει το συμβόλαιο δημιουργίας της μεικτής επιχείρησης τον Ιούλιο του 1977, ο Γερμανικός όμιλος εταιρειών είχε εξασφαλίσει την πώληση μόλις 16 αεροσκαφών ενώ η συμφωνία προέβλεπε την παραγωγή τουλάχιστον 614 αεροσκαφών).

Η διάλυση της μεικτής επιχείρησης "ELAROM" (με την συμμετοχή της Γαλλικής "Électronique Appliquée"), δύο χρόνια μετά την συμφωνία δημιουργίας της (1972), οφείλονταν όχι μόνο στην κήρυξη χρεωκοπίας από την Γαλλική εταιρεία (και την αδυναμία εξεύρεσης άλλου υποψήφιου εταίρου), αλλά και στην καθυστέρηση μεταφοράς της απαραίτητης τεχνολογίας στην νέα επιχείρηση όπως επίσης και στην έλλειψη εκπαίδευσης του Ρουμανικού εργατικού δυναμικού που άλλωστε προβλέπονταν από το αρχικό συμβόλαιο. Τέλος, η αποτυχία της "ROMELITE" (με την συμμετοχή Αυστριακής εταιρείας), αποδίδεται στις διαφωνίες των εταίρων για την ερμηνεία διαφόρων άρθρων της αρχικής συμφωνίας συγκρότησης της

9. op. cit, "East - West joint ventures...", United Nations, 1988, σελ. 67.

μεικτής επιχείρησης (η ROMELITE ιδρύθηκε το 1975 για να παράγει βιομηχανικής αλυσίδες).

Είναι φανερό λοιπόν ότι και στην περίπτωση του Ρουμανίας, δεν επιτεύχθηκαν οι φιλόδοξοι στόχοι που έθετε το δεύτερο άρθρο του Διατάγματος 424/1972. Ουσιαστικά δεν υπήρξαν οφέλη στον τομέα της τεχνολογίας για τους εγχώριους εταραίρους, ούτε ασκήθηκε σημαντική επιρροή στον τρόπο οργάνωσης και διοίκησης της παραγωγής¹⁰.

Αν και όπως προαναφέρθηκε οι μεικτές επιχειρήσεις στην Ρουμανία είχαν μακροπρόθεσμη στρατηγική εντούτοις δεν κατάφεραν να δημιουργήσουν την απαραίτητη δυναμική διάχυσης των πλεονεκτημάτων τους στην εγχώρια οικονομία, ίσως γιατί, (όπως και στην περίπτωση της Βουλγαρίας), πέραν της νομικής κατοχύρωσής τους, προσέκρουαν στην εχθρική στάση του κρατικού μηχανισμού αλλά και στην έλλειψη ενός ευρύτερου θεσμικού πλαισίου ικανού ν' ανταποκριθεί αποτελεσματικά και άμεσα στα ποικίλλα προβλήματα (όχι αποκλειστικά οικονομικής φύσης), που συναντούσαν στην άσκηση των καθημερινών τους δραστηριοτήτων.

10. op. cit, P. Marer et al, 1992, σελ. 196-203.

4.2 Αξιολόγηση του νομικού πλαισίου προσέλκυσης ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία (1990-1998)

A. Η προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων αποτέλεσε βασική παράμετρο στην προσπάθεια ανασυγκρότησης της Ρουμανικής Εθνικής οικονομίας, καθώς θεωρήθηκε ότι θα συμβάλλει στην ταχύτερη σύγκλιση της χώρας με τις οικονομίες της αγοράς. Ωστόσο, η φιλόδοξη προσπάθεια εφαρμογής οικονομικών και νομοθετικών μεταρρυθμίσεων, υποβαθμίστηκε αρκετές φορές από τις έντονες αντιπαραθέσεις των Ρουμανικών πολιτικών κομμάτων, που αποτέλεσαν τροχοπέδη στην υλοποίηση των εκάστοτε κυβερνητικών στόχων.

Η αιματηρή κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού στην Ρουμανία τον Δεκέμβριο του 1989, ανέδειξε ως βασικό πολιτικό σχηματισμό το Μέτωπο της Εθνικής Σωτηρίας, τ' οποίο στις πρώτες επίσημες εκλογές της 20ης Μαΐου 1990 υπερίσχυσε με συντριπτική διαφορά έναντι των υπολοίπων πολιτικών κομμάτων (πιο συγκεκριμένα κέρδισε το 66,3 % των ψήφων και 263 έδρες στην Βουλή, και το 67 % των ψήφων και 92 έδρες στην Γερουσία)¹. Η ευφορία του εκλογικού αποτελέσματος, δημιούργησε την πεποίθηση ότι επρόκειτο για το "νέο ηγεμονικό κόμμα" της Ρουμανίας (ουσιαστικά δηλαδή η ύπαρξη των μικρών πολιτικών κομμάτων της αντιπολίτευσης δεν είναι ικανή να το αμφισβητήσει, καθώς τα τελευταία λόγω της μειωμένης δύναμης τους αρκούνται σε συμπληρωματικές - επικουρικές λειτουργίες ως προς αυτόν τον βασικό πολιτικό φορέα) ωστόσο οι κοινωνικές αναταραχές του 1991 και οι εκλογές της 27ης Σεπτεμβρίου 1992, κατέρριψαν σύντομα αυτήν την πολιτική προοπτική. Παρόλο που διατήρησε το Δημοκρατικό Μέτωπο Εθνικής Σωτηρίας την θέση του ως πρώτο κόμμα (με 27,7 % των ψήφων και 117 έδρες στην Βουλή και 28,2 % των ψήφων και 49 έδρες στην Γερουσία) υποχρεώθηκε σε κυβερνητική σύμπραξη με μικρότερους πολιτικούς σχηματισμούς, επιτυγχάνοντας μεν την επιβολή του ως "κυρίαρχο πολιτικό κόμμα" (δηλαδή εφαρμόζοντας τις δικές του πρακτικές κυβερνητικής λειτουργίας και οικονομικών μεταρρυθμίσεων) αντιμετωπίζοντας όμως παράλληλα την αυξανόμενη επιρροή της πολιτικής αντιπολίτευσης που κατάφερε να συσπειρωθεί

¹ Carlos Flores Jubertas, 1995, "The transformation of electoral systems in Eastern Europe and its political consequences", *Journal of Constitutional Law in Eastern and Central Europe*, vol. 2, n. 1, σελ. 56-57.

τό 1996 σε μία ελάχιστη ενιαία πολιτική φόρμουλα και τελικά να κερδίσει τις εκλογές της 3ης Νοεμβρίου 1996.

Οι αρνητικές οικονομικές εξελίξεις των ετών 1990-1992 δημιούργησαν κοινωνική ένταση μ' αποκορύφωμα την βίαιη εξέγερση των ανθρακορύχων και την πτώση της κυβέρνησης του Petre Roman το Φθινόπωρο του 1991, ενώ το διάδοχο κυβερνητικό σχήμα υπό τον Theodor Stolojan, δεν διέθετε τον απαραίτητο χρόνο για την υλοποίηση ουσιαστικών μεταρρυθμίσεων έως τις εκλογές του 1992. Παρόλο που προωθήθηκαν στην πολυτάραχη αυτή διετία σημαντικές νομοθετικές πρωτοβουλίες (όπως ο νόμος 15/1990 περί αναδιάρθρωσης των κρατικών επιχειρήσεων, ο νόμος 31/1990 περί επιχειρήσεων, ο νόμος 11/1991 περί αθέμιτου ανταγωνισμού, ο νόμος 35/1991 για τις ξένες επενδύσεις, ο νόμος 33/1991 για τις τραπεζικές δραστηριότητες, ο νόμος 26/1990 για το Εμπορικό Μητρώο κ.ά)², εντούτοις το πολιτικό ενδιαφέρον εστιάστηκε κυρίως σε ζητήματα οικονομικής πολιτικής, αλλά και στην ψήφιση του νέου Συντάγματος (τ' οποίο ύστερα από οξύτατες πολιτικές αντιπαραθέσεις εγκρίθηκε τελικά με Δημοψήφισμα τον Δεκέμβριο του 1991)³.

Η κρίση στην Ρουμανική οικονομία ήταν αποτέλεσμα πολλών παραγόντων μεταξύ των οποίων πρέπει ν' αναφερθούν η κατάρρευση των εμπορικών σχέσεων με τις υπόλοιπες χώρες της KOMEKON, η έλλειψη αρχετών ενδιάμεσων προϊόντων που χρησιμοποιούνταν στην παραγωγική διαδικασία, η αδυναμία ανασυγκρότησης των κρατικών επιχειρήσεων καθώς και οι σημαντικές καθυστερήσεις στην υλοποίηση μέτρων για την απελευθέρωση της εγχώριας αγοράς. Είναι χαρακτηριστική εξάλλου, η πτώση του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος κατά 27,5% μεταξύ των ετών 1990 και 1992⁴, η κατακόρυφη αύξηση του πληθωρισμού (222,8% το 1991, 199,2% το 1992, 295,5% το 1993)⁵ η σημαντική μείωση της βιομηχανικής παραγωγής (-23,7% το 1990, -22,8% το 1991, -21,9% το 1992 με έτος σύγκρισης το 1989) καθώς και η δραματική επιδείνωση του

2 Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, 1994, "Η πορεία των Νομοθετικών Μεταρρυθμίσεων στην Ρουμανία", 25 Φεβρουαρίου, Αθήνα.

3 Daniela Grozea-Helmenstein-Christian Helmenstein-Andres Wörgöter, 1997, "Investment opportunities in Romania", Bank of Austria, Vienna, July, σελ. 14.

4 Επίσης η εργατική παραγωγικότητα μειώθηκε κατά 50% το 1990, και κατά 25% το 1991.

5 op. cit, "Investment opportunities in Romania", 1997, σελ. 18.

δείκτη της ανεργίας (3% το 1991, 8,4% το 1992, 10,2% το 1993 και 10,9% το 1994)⁶. Το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν παρουσίασε θετικό ρυθμό αύξησης μόλις το 1993 (1,5%, ενώ το 1994 έφθασε το 3,9% και το 1995 το 7,1%) καθοδηγούμενο κυρίως από την βελτίωση των εξαγωγών Ρουμανικών προϊόντων σε άλλες χώρες⁷. Παρόλο λοιπόν που η Ρουμανία διαθέτει μεγάλη εγχώρια αγορά, παρόλο που βρίσκεται σε καίρια γεωγραφική θέση στην χερσόνησο του Αίμου, παρά την ύπαρξη σ' αυτήν εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού και σημαντικών πλουτοπαραγωγικών πηγών φυσικών πόρων, η πολιτική και οικονομική αβεβαιότητα σε συνδυασμό με τις έντονες ατέλειες στην λειτουργία της αγοράς απέτρεψαν την εισροή σημαντικών ξένων κεφαλαίων στην Ρουμανική επικράτεια την πρώτη διετία μετά την συστημική πολιτική αλλαγή του 1989.

Οι ρυθμίσεις που διέπουν την αλλοδαπή οικονομική δραστηριότητα αυτής της περιόδου, περιέχονται στον επενδυτικό νόμο 35/3.4.1991⁸ (που κατήργησε τις προγενέστερες διατάξεις τόσο του Διατάγματος 324/1972 για την σύσταση και την λειτουργία των μεικτών εταιρειών στην Ρουμανία υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού, όσο και του Διατάγματος - Νόμου 96/1990 για την εφαρμογή μέτρων προσέλκυσης του ξένου κεφαλαίου στην Ρουμανία)⁹, του οποίου κύριος στόχος ήταν να εξασφαλίσει στους ξένους επενδυτές σημαντικές εγγυήσεις και διευκολύνσεις που καθιστούν δυνατή την μεγιστοποίηση των οφελών που απορρέουν από την επιχειρηματική δράση στην Ρουμανία επικράτεια¹⁰. Είναι λοιπόν φανερό, ήδη από το προοίμιο του νόμου, η αλλαγή στάσης των κρατικών αρχών έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου, καθώς και η συνειδητοποίηση του καθοριστικού ρόλου της ιδιωτικής επιχείρησης στην εύρυθμη λειτουργία

6 Romanian Development Agency, 1996, "Romania Yes! An Investment Guide", 31 October, Bucharest, σελ. 101.

7 op. cit, "Investment opportunities in Romania", 1997, σελ. 17. Επίσης βλέπε Economist Intelligence Unit, 1996, "Romania: Country Profile, 1995-1996", London, February, σελ. 13-18.

8 Βεβαίως όπως προβλέπει το άρθρο 34 του νόμου 35/1991, "οι διατάξεις... είναι εφαρμόσιμες στον βαθμό που οι διεθνείς συμφωνίες και συμβάσεις για τις ξένες επενδύσεις, που έχει υπογράψει η Ρουμανία δεν προβλέπουν άλλη σχετική ρύθμιση".

9 Romanian Development Agency, 1993, "Foreign Investment Law No 35/3, April 1991", "Law Digest for Foreign Investors", September, Bucharest.

10 Ο νόμος No 96/14 Μαρτίου 1990, ήταν ο πρώτος που επέτρεψε την δημιουργία επιχειρήσεων ολικής αλλοδαπής ιδιοκτησίας, στην Ρουμανική επικράτεια.

της οικονομίας της αγοράς.

Ως ξένοι επενδυτές θεωρούνται τα φυσικά ή τα νομικά πρόσωπα με τόπο διαμονής ή κατά περίπτωση, μ' έδρα το εξωτερικό, τα οποία πραγματοποιούν επενδύσεις στην Ρουμανία (άρθρο 3)¹¹, ενώ ως αλλοδαπές επενδύσεις εκλαμβάνονται με βάση το πρώτο άρθρο του νόμου οι εξής κάτωθι:

α. Εμπορικές εταιρείες, υποκαταστήματα και παραρτήματα, που συγκροτούνται με ολοσχερώς ξένο κεφάλαιο ή σε σύμπραξη με Ρουμανικά φυσικά ή νομικά πρόσωπα, σύμφωνα με τις διατάξεις του Νόμου 31/1990 για τις εμπορικές εταιρείες.

β. Η συμμετοχή στην αύξηση του κεφαλαίου μίας εταιρείας, είτε η απόκτηση μετοχών, ομολόγων ή άλλων εμπορικών εγγράφων σε παρόμοια εταιρεία

γ. Η εκχώρηση ή ενοικίαση της διαχείρισης, ορισμένων οικονομικών δραστηριοτήτων, δημοσίων υπηρεσιών, ή παραγωγικών μονάδων αυτόνομων επιχειρήσεων ή εμπορικών εταιρειών (αν και ο νόμος 15/8.8.1990 για την "Ανασυγκρότηση των κρατικών επιχειρήσεων προέβλεπε στ' άρθρα 1 και 25 έως 32 αυτή την δυνατότητα)¹².

δ. Η απόκτηση του δικαιώματος ιδιοκτησίας επί ορισμένων κινητών ή ακινήτων αγαθών, εξαιρουμένου του δικαιώματος ιδιοκτησίας επί των οικοπέδων¹³ (όπως άλλωστε πρόβλεπε και το Σύνταγμα της 21ης Νοεμβρίου

11 Στην Διμερή Σύμβαση μεταξύ της Κυβερνήσεως της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Κυβερνήσεως της Ρουμανίας για την προώθηση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων ο όρος "επενδυτής" περιλαμβάνει σε σχέση με κάθε Συμβαλλόμενο Μέρος:

α) Όσον αφορά την Ελληνική Δημοκρατία, φυσικά πρόσωπα που έχουν την Ελληνική ιθαγένεια, σύμφωνα με την Ελληνική Νομοθεσία και νομικά πρόσωπα που έχουν συσταθεί σύμφωνα με την Ελληνική νομοθεσία κι έχουν την έδρα τους στο Ελληνικό έδαφος.

β) Όσον αφορά την Ρουμανία, φυσικά πρόσωπα που έχουν την Ρουμανική ιθαγένεια, σύμφωνα με την Ρουμανική νομοθεσία και νομικά πρόσωπα που έχουν συσταθεί σύμφωνα με την Ρουμανική νομοθεσία και έχουν την έδρα τους στο Ρουμανικό έδαφος.

Βλέπε Νόμο Υπ. Αριθμ. 2067, για την κύρωση της Σύμβασης από το Ελληνικό Κοινοβούλιο, 7 Ιουλίου 1992, ΦΕΚ 117, τεύχος α'.

12 Romanian Development Agency, 1991, "Law on state owned enterprise restructuring No 15/8 August 1990, "Law Digest for Foreign Investors in Romania" June, Bucharest.

13 Ωστόσο η μεταγενέστερη ρύθμιση του νόμου 31/1997 (άρθρο 24, παρ. α') προβλέπει ότι οι εμπορικές εταιρείες μ' εταιρικό κεφάλαιο εν μέρει ή εν όλω ξένο, που είναι ρουμανικά νομικά πρόσωπα, μπορούν ν' απαιτήσουν καθ' όλη την διάρκεια λειτουργίας, οποτεδήποτε το δικαίωμα κυριότητας και οποιαδήποτε άλλα πραγματικά δικαιώματα πάνω στα οικόπεδα που είναι αναγκαία για την υλοποίηση ή την ανάπτυξη του σκοπού τους.

1991 στο άρθρο 41, παράγρ. β')¹⁴

ε. Η απόκτηση δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας

στ. Η αγορά παραγωγικών χώρων ή άλλων κτιρίων εξαιρουμένων των κατοικιών (εκτός των βοηθητικών της επένδυσης) καθώς και η οικοδόμησή τους

ζ. Η σύναψη συμβολαίων για την εκτέλεση έργων διερεύνησης, εκμετάλλευσης και διανομής της παραγωγής στον τομέα των φυσικών πόρων.

Το πρώτο λοιπόν άρθρο του νόμου, διευρύνει τις δυνατότητες δράσης των αλλοδαπών επενδυτών καθώς πέραν της αυτόνομης επιχειρηματικής παρουσίας (ή της συνεργασίας μ' εγχώριες εταιρείες) αναφέρονται κι άλλες μορφές οικονομικής ενεργοποίησης. Ο Εμπορικός νόμος 31/17.11.1990¹⁵ προβλέπει πέντε τύπους εταιρειών (άρθρο 2) που είναι οι ομόρρυθμες εταιρείες (*societate în nume colectiv*) οι ετερόρρυθμες εταιρείες (*societate în comandita simpla*) οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης (*societate cu răspundere limitata*) οι συμμετοχικές εταιρείες (*societate pe actiuni*) και οι ετερόρρυθμες συμμετοχικές εταιρείες (*societate în comandita pe actiuni*)¹⁶. Εκτός όμως αυτών

14 Cheryl W. Gray, 1993, "Evolving legal frameworks for private sector development in Central and Eastern Europe", World Bank Discussion Papers 209, Washington, July, σελ. 115.

15 op. cit, "Law Digest for Foreign Investors", 1993, "Company Law No 31/17 November 1990".

16 Οι μέτοχοι των ομόρρυθμων εταιρειών συμμετέχουν εξίσου στους κινδύνους στα κέρδη και τις υποχρεώσεις της, ανεξάρτητα από το ποσό συμμετοχής τους. Η μορφή αυτή απαιτεί από τους εταίρους πλήρως καταβεβλημένο κεφάλαιο και παρέχει απεριόριστη και από κοινού ευθύνη. Για την ίδρυση αυτού του τύπου εταιρείας απαιτούνται τουλάχιστον δύο εταίροι.

Οι ετερόρρυθμες εταιρείες απαιτούν καταβεβλημένο κεφάλαιο από τους εταίρους, οι οποίοι χαρακτηρίζονται ως ομόρρυθμοι ή ως ετερόρρυθμοι. Οι πρώτοι έχουν απεριόριστη και κοινή ευθύνη για την εταιρεία, ενώ οι δεύτεροι φέρουν ευθύνη ανάλογα με την αξία του μεριδίου τους.

Οι υποχρεώσεις των εταιρειών περιορισμένης ευθύνης καλύπτονται από τα καταχωρημένα πάγια στοιχεία του ενεργητικού και οι εταίροι ευθύνονται μόνο για την πληρωμή της συνεισφοράς τους στο εγγεγραμμένο κεφάλαιο. Οι εταίροι δεν μπορούν να ξεπερνούν τους 50, ενώ οι εισφορές σε είδος δεν είναι δυνατό ν' αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 60% του συνολικού κεφαλαίου της εταιρείας.

Στις συμμετοχικές εταιρείες οι υποχρεώσεις καλύπτονται από το κεφάλαιο, απαιτούνται τουλάχιστον πέντε εταίροι για την δημιουργία τους, ενώ η ιδιοκτησία της εταιρείας μοιράζεται σε μετοχές και οι εταίροι φέρουν ευθύνη ανάλογη με την αξία των

των μορφών οικονομικής δράσης οι αλλοδαποί επενδυτές μπορούν να δημιουργήσουν θυγατρικές εταιρείες, υποκαταστήματα ή και γραφεία αντιπροσωπείας. Τα τελευταία λειτουργούσαν με βάση το Διάταγμα Νο 122/1990 (και την Κυβερνητική απόφαση Νο 1222/1990) ωστόσο από 1ης Ιανουαρίου 1997, η φορολόγησή τους ρυθμίζεται από το Διάταγμα Νο 24/1996. Η εγγραφή τους πραγματοποιείται στο τμήμα Ξένου Εμπορίου του Υπουργείου Εμπορίου, ενώ η εκτέλεση εμπορικών δραστηριοτήτων πρέπει να πραγματοποιείται διαμέσου των μητρικών τους εταιρειών καθώς τα ίδια δεν διαθέτουν τέτοια (νομικά κατοχυρωμένη) ικανότητα. Τα υποκαταστήματα πραγματοποιούν οικονομικές δραστηριότητες όμοιες μ' εκείνων των μητρικών εταιρειών (και δεν απαιτείται δικαστική απόφαση για τον καθορισμό της λειτουργίας τους) ενώ οι θυγατρικές εταιρείες διέπονται από τις διατάξεις του νόμου 105/1992, με βάση τον οποίο η δράση ενός νομικού προσώπου καθορίζεται από την νομοθεσία του κράτους στ' οποίο έχει συγκροτηθεί αυτό το πρόσωπο¹⁷.

Η απαγόρευση ωστόσο της κατοχής γης (άρθρο 1, παρ. δ' του επενδυτικού νόμου 35/1991) καθώς και η απαγόρευση της κτήσης κατοικιών μή συνδεδεμένων με την επενδυτική δράση, συνιστούν αρνητικές ρυθμίσεις που περιορίζουν ουσιαστικά τα δικαιώματα που το ίδιο άρθρο επιθυμεί να παραχωρήσει επί ορισμένων ακινήτων αγαθών, αφού καθιστά αδύνατη την μέγιστοποίηση της χρήσης και της απόδωσής τους (παρόμοια διάταξη υπάρχει και στον "Νόμο περί γης" Νο 18/19.2.1991, άρθρο 47)¹⁸. Ίσως μία γεωγραφικά περιορισμένη και χρονικά οριοθετημένη εξαίρεση (με την τήρηση διαφανών και σαφώς προσδιορισμένων διαδικασιών ελέγχου) θα

μετοχών.

Στις ετερόρρυθμες συμμετοχικές εταιρείες, απαιτούνται το λιγότερο πέντε εταίροι, ενώ οι υποχρεώσεις των εταιρειών καλύπτονται από το κεφάλαιο και από την απεριόριστη ευθύνη των ομόρρυθμων εταίρων. Τα ονόματα των τελευταίων αναφέρονται και στην ονομασία των εταιρειών, ενώ οι ετερόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται έως του ποσού συμμετοχής τους στο εταιρικό κεφάλαιο και τα ονόματά τους δεν περιλαμβάνονται στην ονομασία των εταιρειών.

Τέλος η δραστηριοποίηση των ατομικών εμπόρων καλύπτεται από το νομοθετικό Διάταγμα υπ. αριθμ. 54/1990 κι αφορά φυσικά πρόσωπου που δραστηριοποιούνται στο εμπόριο.

17 op. cit, "Romania Yes! An Investment Guide", 1996.

18 Και στον νόμο Νο 18 της 19ης Φεβρουαρίου 1991 (άρθρο 47) υπάρχει ανάλογη απαγόρευση. Βλέπε Romanian Development Agency, 1991, "Land Law-excerpts- No 18/19 February 1991", June, Bucharest.

ήταν προτιμότερη έναντι της εφαρμογής μίας γενικής και αορίστου χρόνου διάταξης που εντείνει την αβεβαιότητα και τον επιχειρηματικό κίνδυνο.

Βεβαίως ο νόμος 35/1991, ορίζει στο άρθρο 31, ότι στις περιπτώσεις που οι ξένες επενδύσεις πραγματοποιούνται με την μορφή εμπορικών εταιρειών σε σύμπραξη με Ρουμανικά φυσικά ή νομικά πρόσωπα οι Ρουμάνοι εταίροι μπορούν ν' αποκτήσουν δικαίωμα ιδιοκτησίας ή άλλα πραγματικά δικαιώματα επί του οικοπέδου ή άλλων απαραίτητων ακινήτων καθ' όλη την διάρκεια δράσης της εμπορικής εταιρείας. Ωστόσο η ρύθμιση αυτή που αποσκοπεί στην διευκόλυνση της λειτουργίας της μεικτής επιχείρησης, τελικά δημιουργεί συνθήκες άνιση μεταχείρισης μεταξύ Ρουμάνων και Αλλοδαπών επενδυτών. Προσωρινή λύση με στόχο την υπέρβαση του σημαντικού αυτού εμποδίου ήταν η ενοικίαση γης από τους αλλοδαπούς επενδυτές με βάση μακροπρόθεσμα συμβόλαια μίσθωσης, χωρίς ωστόσο ν' απαλείφει πλήρως τις αρνητικές επιρροές του νόμου ειδικά για τις παραγωγικές επιχειρηματικές δραστηριότητες¹⁹.

Η Διμερής Σύμβαση Ελλάδας - Ρουμανίας (της 16ης Σεπτεμβρίου 1991 για την προώθηση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων) ακολουθεί όπως και η ανάλογη Διμερής Ελληνο-Βουλγαρική Σύμβαση, μία ευρύτατη προσέγγιση του όρου επένδυση που περιλαμβάνει κινητή και ακίνητη ιδιοκτησία (και κάθε άλλο εμπράγματο δικαίωμα, όπως υποθήκες, εμπράγματα ασφάλειες και ενέχυρα) εταιρικά μερίδια, μετοχές, ομολογίες (και κάθε άλλη μορφή συμμετοχής σε εταιρεία) μακροπρόθεσμα δάνεια, δικαιώματα πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, καθώς και εκχωρήσεις επιχειρηματικών δικαιωμάτων βάσει νόμου, περιλαμβανομένων και εκχωρήσεων για ανεύρεση, καλλιέργεια, εξόρυξη ή εκμετάλλευση φυσικών πόρων. Η μή-συμπερίληψη των δικαιωμάτων επί αγαθών που έχουν διατεθεί υπό μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (που αναφέρονται στο άρθρο 1, παράγρ. στ', της ανάλογης Ελληνο-Βουλγαρικής σύμβασης) δεν συνεπάγεται αυτόχρημα τον αποκλεισμό τους καθώς, καλύπτονται από τον ενδεικτικό χαρακτήρα της απαρίθμησης του άρθρου 1, παρ. α' της Διμερούς Ελληνο-Ρουμανικής Σύμβασης ("ο όρος επένδυση... περιλαμβάνει

19 Και στο άρθρο 11 του νόμου 84/1992 για την λειτουργία των Ζωνών Ελεύθερου Εμπορίου δίδεται η δυνατότητα ενοικίασης των οικοπέδων και των κατασκευών που ευρίσκονται σ' αυτά, καθώς και η δυνατότητα ν' αποτελέσουν αυτά αντικείμενο συμφωνίας λήσινγκ με μέγιστη χρονική διάρκεια πενήντα ετών.

ειδικότερα αλλά όχι αποκλειστικά”).

Οι ξένες επενδύσεις πραγματοποιούνται (με βάση τον επενδυτικό νόμο 35/1991) σ' όλους τους τομείς (βιομηχανία, ανίχνευση - εκμετάλλευση φυσικών πόρων, γεωργία, υποδομή, επικοινωνίες, δημόσια και βιομηχανικά έργα, επιστημονική έρευνα, και τεχνολογική ανάπτυξη, εμπόριο, μεταφορές, τουρισμός, τραπεζικές και ασφαλιστικές εργασίες κ.ά.) υπό την προϋπόθεση όμως της τήρησης (σωρευτικά) τριών όρων. Ειδικότερα οι επενδύσεις δεν πρέπει να παραβιάζουν τους κανόνες περί προστασίας του περιβάλλοντος, δεν πρέπει να προσβάλλουν την εθνική ασφάλεια κι άμυνα της χώρας και βεβαίως δεν πρέπει να βλάπτουν την δημόσια τάξη, υγεία και ηθική (άρθρο 4). Αν και δεν προσδιορίζονται τομείς προτεραιότητας για την προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων εντούτοις το άρθρο 17 του νόμου δίδει την δυνατότητα στην κυβέρνηση να καθορίζει τομείς ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για την εθνική οικονομία (ύστερα από πρόταση της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης) και να τους παρέχει πρόσθετες διευκολύνσεις πέραν αυτών που προβλέπει το τρίτο κεφάλαιο του νόμου 35/1991. Στόχος αυτής της διάταξης ήταν η ύπαρξη διοικητικής ευελιξίας στον καθορισμό προτεραιοτήτων της εκάστοτε εκτελεστικής εξουσίας.

Ο νόμος δεν προσδιορίζει ποσοστό συμμετοχής του ξένου εταίρου και δίδεται έτσι η δυνατότητα ιδρύσεως αμιγώς αλλοδαπών επιχειρήσεων. Σύμφωνα δε, με το άρθρο 2 του νόμου η συνεισφορά των ξένων επενδυτών συνίσταται σε:

α. κεφάλαιο σ' ελεύθερα μετατρέψιμο συνάλλαγμα

β. μηχανές, τεχνικό εξοπλισμό, μεταφορικά μέσα, ανταλλακτικά κι άλλα αγαθά

γ. υπηρεσίες, δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής διοκτησίας, γνώσεις και μεθόδους οργάνωσης και διεύθυνσης

δ. Κέρδη νομίμως αποκτηθέντα σ' ελεύθερα μετατρέψιμο νόμισμα ή σε λεί, από δραστηριότητες αναπτυσσόμενες στην Ρουμανία

Επιπροσθέτως οι αλλοδαποί επενδυτές έχουν το δικαίωμα να μετέχουν στην διεύθυνση και διαχείριση της επένδυσης (με βάση τους όρους των συμβολαίων και των συμφωνηθέντων καταστατικών) να μεταβιβάζουν δικαιώματα και υποχρεώσεις που απορρέουν από το συμβόλαιο σ' άλλους επενδυτές, να μεταφέρουν στο εξωτερικό τα κέρδη που τους ανήκουν σ'

ελεύθερα μετατρέψιμο νόμισμα²⁰ (καθώς και τα ποσά που εισέπραξαν από την πώληση μετοχών και ομολόγων) ενώ παρέχεται η δυνατότητα μεταφοράς στο εξωτερικό σε συνάλλαγμα (σε τρεις ετήσιες δόσεις) και των ποσών που έχουν εισπραχθεί σε λεί από την εξόφληση των επενδύσεων (άρθρο 9).

Το ειδικό ζήτημα του επαναπατρισμού των κερδών ρυθμίζεται και από την Διμερή Ελληνο-Ρουμανική Συμφωνία (άρθρο 6). Το περιεχόμενο του άρθρου προβλέπει "...την ανεμπόδιστη μεταφορά της επενδύσεως και της αποδόσεώς της ... που πραγματοποιείται σε ελεύθερα μετατρέψιμο νόμισμα, τ' οποίο συμφωνείται μεταξύ του επενδυτή και του ενδιαφερομένου Συμβαλομένου Μέρους και με την ισοτιμία που ισχύει την ημέρα της μεταφοράς, σύμφωνα με την νομοθεσία που ισχύει στο έδαφος της χώρας υποδοχής της επένδυσης". Μάλιστα η διμερής σύμβαση προσδιορίζει χρονικά το διάστημα εκδόσεως από τις κρατικές αρχές των αδειών για την (χωρίς καθυστέρηση) πραγματοποίηση των μεταφορών, που δεν πρέπει να υπερβαίνει τους τρεις μήνες από την ημέρα υποβολής της σχετικής αιτήσεως του επενδυτή (άρθρο 6, παράγρ. γ'-δ').

Μία βασική διαφορά μεταξύ του επενδυτικού νόμου 35/1991 και της Διμερούς Ελληνο-Ρουμανικής συμφωνίας, είναι ότι ο πρώτος ορίζει με ακρίβεια τις περιπτώσεις επαναπατρισμού κερδών και κεφαλαίων (άρθρο 9, παράγρ. γ' - η' και άρθρο 16) ενώ η δεύτερη πραγματοποιεί μία ενδεικτική (κι όχι αποκλειστική απαρίθμηση) των εσόδων που δύναται να αποτελέσουν αντικείμενο επαναπατρισμού²¹. Πιο συγκεκριμένα το άρθρο 6

20 Οι αλλοδαποί επενδυτές έχουν το δικαίωμα να μεταφέρουν σε μετατρέψιμο συνάλλαγμα, από τα ετήσια κέρδη σε λεί, το 8% -15% της συνεισφοράς τους σε μετρητά και σε είδος, που καταβλήθηκε σ' ελεύθερα μετατρέψιμο νόμισμα στο εγγεγραμμένο εταιρικό κεφάλαιο. Ειδικότερα:

α) Το 15% της καταβεβλημένης εισφοράς στο εγγεγραμμένο κεφάλαιο για επενδύσεις σε τομείς ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για την εθνική οικονομία, περιλαμβανομένης της παραγωγής αντιρυπαντικών τεχνολογιών.

β) Το 12% της καταβεβλημένης εισφοράς στο εγγεγραμμένο κεφάλαιο για επενδύσεις στον τομέα ανίχνευσης και εκμετάλλευσης φυσικών πόρων, βιομηχανικής και αγροτικής παραγωγής, οικοδόμων, επικοινωνιών και μεταφορών.

γ) 10% της καταβεβλημένης εισφοράς στο εγγεγραμμένο κεφάλαιο για επενδύσεις στον χρηματο-οικονομικό, τραπεζικό και ασφαλιστικό τομέα

δ) 8% της καταβεβλημένης εισφοράς στο εγγεγραμμένο κεφάλαιο για επενδύσεις σ' άλλους τομείς δραστηριότητας.

21 Άρθρο 6, παρ. β' της Διμερούς Ελληνο-Ρουμανικής Σύμβασης για την προώθηση και

(παράγρ. β') προβλέπει την δυνατότητα επαναπατρισμού κεφαλαίων και πρόσθετων ποσών για την συντήρηση ή αύξηση της επένδυσης, τα ποσά που αφορούν την εξόφληση δανείων, τα δικαιώματα πνευματικής ή βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τα ποσά που πορέχονται από την πώληση ή ρευστοποίηση της επένδυσης (ή μέρους αυτής) καθώς και τα ποσά που αφορούν την πληρωμή των δαπανών που προκύπτουν από την λειτουργία της επένδυσης (μισθοί, ημερομίσθια, αμοιβές κ.τ.λ.)²². Το άρθρο 5 της Συμφωνίας εξάλλου καλύπτει και την περίπτωση μεταφοράς των ποσών που καταβάλλονται στον επενδυτή ως αποζημίωση για καταστροφές που αυτός υπέστη λόγω πολέμου, ένοπλης σύγκρουσης, επανάστασης, κατάστασης έκτακτης ανάγκης, ανταρσίας, εξεγέρσεως ή άλλων παρόμοιων γεγονότων.

Στην διασφάλιση του αλλοδαπού επενδυτή, έναντι απρόβλεπτων νομοθετικών μεταρρυθμίσεων αλλά κι έναντι δυσμενούς διάκρισης ανάλογα με την εθνική τους προέλευση, αποσκοπούν τα άρθρα 10 και 11 του Επενδυτικού νόμου του 1991. Ορθά ορίζεται λοιπόν ότι "... οι ξένες επενδύσεις... απολαμβάνουν ένα νομικό καθεστώς καθορισμένο από τον νόμο για όλη την διάρκεια της ισχύος του", καθώς ήταν οι συγκεκριμένες νομικές διατάξεις που αποτέλεσαν βασικό παράγοντα τόσο στην προσέλκυση του αλλοδαπού επενδυτή όσο και στον σχεδιασμό της μακροπροθεσμής επιχειρηματικής του στρατηγικής στην Ρουμανική Αγορά. Επιπρόσθετα το άρθρο 11 υπογραμμίζει ότι οι αλλοδαποί επενδυτές απολαμβάνουν το νομικό καθεστώς που καθορίστηκε με τον παρόντα νόμο ανεξαρτήτως της υπηκοότητας ή της εθνικότητάς τους, θέτοντας εμπόδια στην εισαγωγή οποιονδήποτε γραφειοκρατικών ή άλλου τύπου κωλυμάτων που ερείδονται σε τέτοιου είδους κριτήρια διαχωρισμού.

Η διμερής Ελληνο-Ρουμανική συμφωνία περιέχει, πέραν των γενικών κατευθυντήριων αρχών μεταχείρισης των επενδυτών των Συμβαλλομένων Μερών (δηλαδή η δέσμευση "δικαίας μεταχείρισης και πλήρους προστασίας και ασφάλειας" του άρθρου 2, παρ. β', καθώς και η εθνική μεταχείριση και η μεταχείριση του μάλλον ευνοούμενου κράτους του άρθρου 3) και εξειδικευμένες αναφορές προσδιορισμού των εννοιών των δύο

αμοιβαία προστασία των επενδύσεων.

22 Ως αμοιβές πρέπει να εννοηθούν οι αμοιβές που δίδονται κυρίως για παροχή υπηρεσιών συμβούλων. Βλέπε Α. Μπρεδήμας, 1997, "Οι Διμερείς Συμβάσεις προστασίας των Ελληνικών επενδύσεων στα Βαλκάνια και τον Εύξεινο Πόντο", Σάκκουλας, Αθήνα, σελ. 90.

προαναφερθέντων άρθρων. Έτσι ορίζεται στο άρθρο 2 (παράγρ. β') ότι "κάθε Συμβαλλόμενο Μέρος εξασφαλίζει ότι η διαχείριση, συντήρηση, χρήση εκμετάλλευση ή διάθεση στο έδαφος του επενδύσεων επενδυτών του άλλου Συμβαλλομένου Μέρους δεν παρακωλύεται καθ' οιονδήποτε τρόπο, με μέτρα αδικαιολόγητα ή διακριτικής φύσης". Επιπλέον οι επενδυτές μπορούν να προσλαμβάνουν διοικητικό και τεχνικό προσωπικό της επιλογής τους για τους σκοπούς της εγκατάστασης και διαχείρισης της επένδυσης (άρθρο 2, παράγρ. γ'). Επιδιώχοντας εξάλλου ο νόμος την αποφυγή οποιασδήποτε επιχειρηματικής αβεβαιότητας που θα μπορούσε να προέλθει από έλλειψη έγκαιρης ενημέρωσης για νομοθετικές μεταρρυθμίσεις, ορίζει ότι "τα συμβαλλόμενα μέρη δίνουν δημοσιότητα στην νομοθεσία κι άλλες διοικητικές πράξεις που εκδίδουν κι αφορούν ή επηρεάζουν επενδύσεις επενδυτών του άλλου Συμβαλλομένου Μέρους" (άρθρο 2, παράγρ. στ').

Η μεταχείριση του μάλλον ευνοουμένου κράτους, και η εθνική μεταχείριση αποσκοπούν στην αποφυγή υποβολής των επενδυτών του άλλου Συμβαλλομένου Μέρους σε μεταχείριση λιγότερο ευνοϊκή απ' αυτήν που το κράτος υποδοχής της επένδυσης επιφυλάττει για τους επενδυτές που είναι κάτοχοι της δικής του ιθαγένειας ή για επενδυτές τρίτων κρατών με τα οποία έχει συμφωνηθεί η μεταχείριση του μάλλον ευνοουμένου κράτους. Ωστόσο ρητά αναφέρεται (όπως και στην αντίστοιχη Ελληνο-Βουλγαρική Σύμβαση) ότι η μεταχείριση του μάλλον ευνοουμένου κράτους δεν επεκτείνεται σε προνόμια που χορηγούν τα Συμβαλλόμενα Μέρη σ' επενδυτές τρίτων κρατών λόγου της συμμετοχής τους σε (ή της σύνδεσής τους με) τελωνειακή ή οικονομική ένωση, κοινή αγορά, ζώνη ελεύθερων συναλλαγών, ή άλλο παρόμοιο οργανισμό (δηλαδή δεν απολαμβάνουν οι Ρουμάνοι επενδυτές των πλεονεκτημάτων που δίδονται σ' επενδυτές των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης που συμμετέχει η Ελλάδα) ή βάσει συμφωνίας αποφυγής διπλής φορολογίας ή άλλης συμφωνίας φορολογικού περιεχομένου. Η τελευταία αυτή ρύθμιση που αφορά τα πλεονεκτήματα που παρέχονται με βάση συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολογίας δεν μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στις Ελληνικές Επενδύσεις καθώς έχει συναφθεί Ελληνο-Ρουμανική Σύμβαση για την αποφυγή διπλής φορολογίας (η υπογραφή της σύμβασης έγινε στις 17/9/1991 και τέθηκε σε ισχύ στην Ελληνική Επικράτεια με τον νόμο υπ. αριθ. 2279 της 26ης Ιανουαρίου

1995)²³.

Όπως στα περισσότερα κράτη του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού, έτσι και στην Ρουμανία κρίθηκε αναγκαία η παροχή εγγυήσεων για τις περιπτώσεις εθνικοποίησης, απαλλοτρίωσης ή δήμευσης ξένων επενδύσεων, προκειμένου να μειωθούν οι δυνατότητες “καταστροφικών κρατικών παραμβάσεων” (όπως εύγλωττα τις ονομάζει ο Α. Φατούρος)²⁴, στην δράση αλλοδαπών επιχειρήσεων. Αν και οι μέθοδοι της απαλλοτρίωσης ή της εθνικοποίησης δεν είναι τόσο συχνές όσο στην δεκαετία του 1960 και του 1970, εντούτοις η αναφορά του νόμου 35/1991 (άρθρα 5-8) αποσκοπεί στην οριοθέτηση του τρόπου πραγματοποιήσεως τους καθώς και στην ελαχιστοποίηση των περιπτώσεων λήψης από τον κρατικό μηχανισμό κυρώσεων με παρόμοια αρνητική επιρροή στην αλλοδαπή επιχειρηματική δράση, κι άρα μείωση των δικαιωμάτων των ξένων επενδυτών. Το άρθρο 5, παράγρ. α΄ του νόμου αναφέρει “οι ξένες επενδύσεις δεν είναι δυνατόν να εθνικοποιηθούν, κι απαλλοτριωθούν, να δημευθούν ή να υποστούν άλλες κυρώσεις με παρόμοια αποτελέσματα, παρά σε περίπτωση δημοσίου συμφέροντος, με σεβασμό της διαδικασίας που προβλέπεται και βέβαια την καταβολή αποζημιώσεων που καταβάλλονται εγκαίρως, είναι πραγματικές και αντιστοιχούν στην αξία της επένδυσης. Η αποζημίωση μάλιστα προσδιορίζεται σύμφωνα με την αξία της επένδυσης στην αγορά κατά την ημέρα της λήψης ενός από τ’ αρνητικά μέτρα που προβλέπονται στο πέμπτο άρθρο του νόμου²⁵. Η συμμετοχή δε, της δικαστικής αρχής στην περίπτωση μη - αποδοχής της προσδιορισθείσας αξίας της αποζημιώσεως από τον ξένο επενδυτή (και ύστερα πάντως από αίτηση του τελευταίου) αποτελεί θετική εξέλιξη συγκριτικά με το περιεχόμενο των διατάξεων του Διατάγματος 424/1972.

Το τέταρτο άρθρο της Ελληνο-Ρουμανικής Σύμβασης ρυθμίζει με ακόμη μεγαλύτερη ακρίβεια το ακανθώδες ζήτημα των απαλλοτριώσεων,

23 “Κύρωση Σύμβασης μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Ρουμανίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας σχετικά με τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου μετά συνημμένου Πρωτοκόλου”, Φ.Ε.Κ., αρ. 9, τευχ. Α΄, 26 Ιανουαρίου 1995.

24 Α. Φατούρος, 1998, “Παραδόσεις Διεθνούς Οικονομικού Δικαίου”, Σάκκουλας, Αθήνα, σελ. 41.

25 Σύμφωνα με το άρθρο 7, παρ. α΄ του νόμου 35/1991 “εάν η αξία της αποζημίωσης δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστεί, τότε καθορίζεται από τα συμβαλλόμενα μέρη βάσει ακριβοδίκαιων αρχών, ανάλογα με το κεφάλαιο που έχει επενδυθεί, την αύξηση της αξίας, είτε την μείωσή της και τα τρέχοντα έξοδα”.

συμπεριλαμβάνοντας κι αυτό στο πεδίο εφαρμογής του, τόσο τις εθνικοποιήσεις, όσο και οποιαδήποτε άλλα μέτρα ισοδυνάμου αποτελέσματος²⁶. Οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται σωρευτικά για την λήψη οποιαδήποτε από τα προαναφερθέντα αρνητικά κρατικά μέτρα είναι οι κάτωθι:

α. Τα μέτρα λαμβάνονται για λόγους δημοσίου συμφέροντος και με νόμιμη διαδικασία

β. Τα μέτρα είναι σαφή και δεν εμπεριέχουν διάκριση

γ. Τα μέτρα συνοδεύονται από διατάξεις για την καταβολή άμεσης, επαρκούς και αποτελεσματικής αποζημίωσης

Προκειμένου δε, να προστατευθεί ο επενδυτής από την αναπόφευκτη μείωση της αξίας της επένδυσης που προκύπτει από την δημοσιοποίηση κατά το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της πραγματοποίησης της απαλλοτρίωσης και της δημοσιοποίησής, προβλέπεται ότι η αποζημίωση θα είναι ίση με την εμπορική αξία της θιγείσας επένδυσης (ίδια ορολογία χρησιμοποιείται και στην Ελληνο-Βουλγαρική Σύμβαση) αμέσως πριν από το χρονικό σημείο κατά τ' οποίο ελήφθησαν τα μέτρα που αναφέρονται στο άρθρο 4, και βεβαίως θα μεταφέρεται ελεύθερα, σε μετατρέψιμο νόμισμα από το Συμβαλλόμενο Μέρος, με την επίσημη ισοτιμία που ισχύει κατά την ημερομηνία προσδιορισμού της αξίας της επένδυσης²⁷.

Το κύριο γνώρισμα της διαδικασίας επίλυσης των Διαφορών στην Ελληνο-Ρουμανική Σύμβαση (όπως και στην αντίστοιχη Ελληνο-Βουλγαρική) είναι ο δυσυπόστατος χαρακτήρας της, αφού ρυθμίζει τόσο τις διαφορές μεταξύ των Συμβαλλομένων Μερών, όσο και τις διαφορές μεταξύ

26 Επίσης το άρθρο 7 της Διμερούς Σύμβασης αναφέρεται στο ζήτημα της Υποκατάστασης. Εάν ένα συμβαλλόμενο Μέρος ή ο εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος του πληρώσει επενδυτή του βάσει εγγυήσεως που έχει παράσχει σε σχέση με επένδυση (ή μέρος της επενδύσεως) στο έδαφος του άλλου Συμβαλλομένου Μέρους, το τελευταίο αναγνωρίζει:

α) την εκχώρηση, βάσει νόμου ή συμβάσεως κάθε δικαιώματος, αξιώσεως ή υποχρεώσεως από τον εν λόγω επενδυτή προς το πρώτο Συμβαλλόμενο Μέρος ή τον εξουσιοδοτημένου αντιπροσώπου του και

β) ότι το πρώτο Συμβαλλόμενο Μέρος (ή ο εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπός του) δικαιούται, βάσει υποκατάστασης, ν' ασκήσει τα δικαιώματα και να προβάλλει, τις αξιώσεις του επενδυτή και ότι υπεισέρχεται στις υποχρεώσεις που συνδέονται με την επένδυση.

27 Η αποζημίωση μεταφέρεται εντόκως μέχρι την ημέρα καταβολής με το κατάλληλο εμπορικό επιτόκιο όπως αυτό καθορίζεται από την Κεντρική Τράπεζα του Συμβαλλομένου Μέρους, άρθρο 4, παρ. γ'.

των επενδυτών, κι ενός εκ των Συμβαλλομένων Μερών. Οι διαβουλεύσεις διπλωματικού επιπέδου που προβλέπονται αρχικά για την πρώτη κατηγορία των διαφορών, είναι ανεξάρτητες από τις διαβουλεύσεις που προβλέπει το δωδέκατο άρθρο της Διμερούς Σύμβασης (καθώς οι τελευταίες δεν προϋποθέτουν την ύπαρξη διαφοράς για την διεξαγωγή τους) κι αποσκοπούν στην ομαλή και εξω-δικαϊκή επίλυση της διαφοράς θέτοντας ωστόσο χρονικό όριο έξι μηνών, μετά την παρέλευση του οποίου μπορεί να ζητηθεί εξ' ενός των δύο Συμβαλλομένων μερών η προσφυγή σε διαιτητικό δικαστήριο. Το διαιτητικό δικαστήριο συγκροτείται με βάση την διαδικασία που ορίζει το άρθρο 9 (παράγρ. γ') της Διμερούς Σύμβασης²⁸ προσδιορίζει την εσωτερική του διαδικασία (εκτός αν τα Συμβαλλόμενα Μέρη αποφασίσουν διαφορετικά) κι αποφασίζει (κατά πλειοψηφία, και μάλιστα οριστικά και τελεσίδικα) σύμφωνα με τον νόμο και ιδίως βάσει της Διμερούς Σύμβασης κι άλλων σχετικών συμφωνιών που υφίστανται μεταξύ των Συμβαλλομένων Μερών καθώς και βάσει των γενικώς παραδεδεγμένων κανόνων κι αρχών του Διεθνούς Δικαίου. Η επίλυση των διαφορών μεταξύ του αλλοδαπού επενδυτή και ενός εκ των Συμβαλλομένων Μερών της Διμερούς Σύμβασης έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς δεν αφορά δύο πρωτογενή υποκείμενα του Δημοσίου Διεθνούς Δικαίου, αλλά ένα κράτος κι ένα επενδυτή. Σε τούτη την περίπτωση στην πρώτη φάση δίδεται η δυνατότητα φιλικής επίλυσης της διαφοράς μεταξύ των δύο διαφωνούντων ενώ στην δεύτερη φάση (και μετά την παρέλευση εξαμήνου από την ημερομηνία κατά την οποία ένα από τα μέρη ζήτησε την φιλική επίλυση της διαφοράς) ο ενδιαφερόμενος επενδυτής έχει την δυνατότητα υποβολής της διαφοράς είτε στο αρμόδιο δικαστήριο του Συμβαλλόμενου Μέρους, είτε στο "Διεθνές κέντρο δια τον Διακανονισμό των Διαφορών εξ' Επενδύσεων" (ICSID)²⁹. Μάλιστα στην τελευταία περίπτωση, η διαιτητική απόφαση

28 Κάθε Συμβαλλόμενο Μέρος ορίζει έναν διαιτητή και οι δύο αυτοί διαιτητές ορίζουν κατόπιν υπήκοο τρίτης χώρας ως πρόεδρο. Οι διαιτητές ορίζονται εντός τριών μηνών και ο πρόεδρος εντός πέντε ημερών από την ημερομηνία κατά την οποία Συμβαλλόμενο Μέρος γνωστοποίησε στο άλλο Συμβαλλόμενο Μέρος την πρόθεσή του να παραπέμψει την διαφορά σε διαιτητικό δικαστήριο. Εάν δεν γίνουν οι διορισμοί εντός των προθεσμιών, τότε οποιοδήποτε από τα Μέρη μπορεί να ζητήσει από τον Πρόεδρο του Διεθνούς Δικαστηρίου να προβεί στους αναγκαίους διορισμούς.

29 Βλέπε "Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other states", World Bank, 1965, στο UNCTAD, 1996, "International Investment Instruments: A Compendium", vol. I, N. York, σελ. 25-47.

είναι δεσμευτική και εκτελεστική σύμφωνα με το εθνικό δίκαιο (άρθρο 10, παράγρ. β' της Σύμβασης).

Μεταξύ των ζητημάτων που απασχολούν επίσης τον αλλοδαπό επενδυτή είναι και το πλαίσιο που διέπει τις σχέσεις του με τα πρόσωπα που αυτός απασχολεί, ή πρόκειται ν' απασχολήσει στην χώρα υποδοχής της επένδυσης³⁰. Το περιεχόμενο των άρθρων του νόμου 35/1991 είναι λακωνικό, συγκριτικά με τις ρυθμίσεις που προβλέπει ο αντίστοιχος Βουλγαρικός νόμος του 1992, και ορίζει ότι το ξένο προσωπικό που απαιτείται για την πραγματοποίηση μίας ξένης επένδυσης καθορίζεται βάσει συμφωνίας των συμβαλλομένων μερών ή από τον ξένο επενδυτή κατά περίπτωση, και θα καταλαμβάνει μόνο διευθυντικές θέσεις και θέσεις ειδικότητας³¹. Η αμοιβή ωστόσο τόσο του Ρουμανικού όσο και του αλλοδαπού προσωπικού που έχει προσληφθεί για την πραγματοποίηση ξένων επενδύσεων, καθορίζεται με συμφωνία των συμβαλλομένων μερών (άρθρο 33 του νόμου).

Όσον αφορά την συνεισφορά του εργοδότη στην κοινωνική ασφάλιση των εργαζομένων τα ποσοστά ποικίλλουν από 23% έως 33%³² (επί του μισθού των εργαζομένων)³³ ανάλογα με την κατηγορία που υπάγεται η συγκεκριμένη εργασία. Εκτός ωστόσο απ' αυτήν την συνεισφορά προβλέπεται συνεισφορά στο ταμείο υγείας που ανέρχεται στο ποσοστό του 5%³⁴ επί των ακαθαρίστων μηνιαίων αποδοχών των εργαζομένων (αρχικά το ποσοστό συνεισφοράς στο ταμείο υγείας ανέρχονταν στο 2%).

30 Romanian Development Agency-KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft, 1993, "Investment in Romania", Netherlands, σελ. 49.

31 Εξάλλου παρομοια είναι η ρύθμιση και του μεταγενέστερου νόμου 31/1997, άρθρο 27, παρ. α', που πρόβλεπε την πρόσληψη αλλοδαπού προσωπικού μόνο σε διοικητικές και ειδικευμένες θέσεις.

32 Deloitte and Touche, 1996, "Romanian General Business and tax overview", May, Bucharest.

33 Η εργατική νομοθεσία αυτής της περιόδου ρυθμιζόνταν από σειρά νόμων που είχαν αναθεωρηθεί το 1991. Πιο συγκεκριμένα προβλέπονταν χρόνος εργασίας σε μηνιαία βάση 168-170 ωρών σε 8ωρη πενθήμερη βάση, δυνατότητα υπερωριών τις αργίες που φθάνουν το 50% ή και το 100% του βασικού ημερομισθίου, άδεια τοκετού που φθάνει τις 112 ημέρες, δυνατότητα χορήγησης αναρρωτικών αδειών, δυνατότητα συνταξιοδότησης στα 60 έτη για τους άνδρες και στα 55 για τις γυναίκες, πρόβλεψη δημιουργίας εργατικών σωματείων μ' ελάχιστη συμμετοχή 15 ατόμων κ.τ.λ.

34 National Directory, 1998, "Major companies of Romania", Protip and Athena, Bucharest, σελ. 60.

Η διαδικασία της καταχώρησης των ξένων επενδύσεων με βάση τον νόμο 35/1991 είναι αρκετά απλοποιημένη, ωστόσο διαφοροποιείται από την αντίστοιχη Βουλγαρική, στ' ότι διεκπαιρώνεται από την Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης, κι όχι από κάποιο Υπουργείο. Ο αλλοδαπός επενδυτής οφείλει να υποβάλλει αίτηση στην ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης (άρθρο 19 του νόμου, καθώς και Κυβερνητική Απόφαση Νο182/20ης Μαρτίου 1991, άρθρο 5, παράγρ. γ')³⁵, η οποία εξετάζει την φερεγγυότητά του, τον τομέα και τον τρόπο με τον οποίο πρόκειται να πραγματοποιηθεί η επένδυση, καθώς και το ύψος του υπό επένδυση κεφαλαίου (άρθρο 20 του νόμου). Η Υπηρεσία υποχρεούται ν' απαντήσει στις αιτήσεις των ξένων επενδυτών εντός τριάντα ημερών από την ημέρα υποβολής τους, ενώ εάν υπερβεί αυτό το χρονικό όριο σημαίνει αυτόματα ότι η επένδυση έχει εγκριθεί (άρθρο 22 του νόμου). Εντός δεκαπέντε ημερών από την ημερομηνία καταχώρησης της ξένης επένδυσης, χορηγείται από την Υπηρεσία το "Πιστοποιητικό Επενδυτή", που αποδεικνύει την ιδιότητα του Ξένου Επενδυτή και πρέπει να παρουσιάζεται από τον τελευταίο στις Ρουμανικές Αρχές προς απόδειξη των δικαιωμάτων του (άρθρου 24 του νόμου).

Η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης κλήθηκε να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην διαδικασία προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στην Ρουμανική επικράτεια τουλάχιστον έως το 1997 (οπότε και ελήφθη η απόφαση συγχώνευσής της στο Υπουργείο Ιδιωτικοποιήσεων). Ο οργανισμός αυτός δημιουργήθηκε με την Κυβερνητική Απόφαση Νο 182/20 Μαρτίου 1991, και υπάγονταν απευθείας στην Ρουμανική Κυβέρνηση (άρθρο 1 της Απόφασης). Οι στόχοι του, όπως αναλύονταν στην προαναφερθείσα απόφαση ήταν οι εξής:

α. Συντονισμός της παρεχόμενης αλλοδαπής κρατικής οικονομικής βοήθειας προς την Ρουμανία (άρθρο 5, παράγρ. α')

β. Προσανατολισμός των αλλοδαπών κεφαλαίων σε τομείς αναπτυξιακής προτεραιότητας για την Εθνική οικονομία, και κυρίως στην συμμετοχή στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης των κρατικών επιχειρήσεων (άρθρο 5, παράγρ. β')

γ. Συντονισμός της πολιτικής προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων με

35 op. cit. "Law Digest for Foreign Investors", 1991, "Romanian Development Agency By-Laws: Government Decision No 182".

τις εφαρμοζόμενες εγχώριες οικονομικές μεταρρυθμίσεις (άρθρο 5, παράγρ. γ')

δ. Προβολή σε τρίτα κράτη, των επενδυτικών ευκαιριών που υπάρχουν στην Ρουμανική Αγορά (άρθρο 5, παράγρ. δ')

ε. Παροχή βοήθειας σε Ρουμανικούς Δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς για θέματα ξένων επενδύσεων (άρθρο 5, παράγρ. ε')

Η λεπτομερής ανάλυση των επιμέρους πτυχών δράσης για κάθε έναν από τους προαναφερθέντες στόχους, καθιστά πρόδηλη την επιφόρτηση του Οργανισμού με ευρύ πεδίο ενεργειών που ποικίλλουν από επαφές με Διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς και συμμετοχή σε διαπραγματεύσεις σημαντικών επενδυτικών προγραμμάτων έως την συγκέντρωση στατιστικών στοιχείων, την ανάληψη μελετών σκοπιμότητας και την παροχή υπηρεσιών σε Ρουμανικά φυσικά και νομικά πρόσωπα που εμπλέκονται σε ζητήματα ξένων επενδύσεων. Οι στόχοι πραγματικά του Οργανισμού ήταν εξαιρετικά φιλόδοξοι, τα μέσα ωστόσο που διέθετε δεν του επέτρεπαν την ολοκληρωμένη και άμεση διεκπαιρέωση όλων των μορφών δράσης με τις οποίες είχε επιφορτιστεί.

Το κεφάλαιο 3 της Κυβερνητικής Απόφασης Νο 182 προβλέπει την ύπαρξη Διευθύνουσας Επιτροπής του Οργανισμού (που αποτελούνταν από 7 έως 9 μέλη) Συμβουλευτικής Επιτροπής (που αποτελούνταν από 17 έως 21 μέλη) ενώ ο Πρόεδρος της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης (άρθρο 9) διοριζόταν από την Κυβέρνηση και ήταν υπεύθυνος για την οργάνωση της Υπηρεσίας, την αντιπροσώπευσή της, την πρόσληψη κι την απόλυση προσωπικού καθώς και για την έγκριση επιχειρηματικών αποστολών (στην άσκηση των καθηκόντων του βοηθούνταν από τον αντιπρόεδρο του οργανισμού).

Η Διευθύνουσα Επιτροπή συγκροτούνταν από τον Πρόεδρο και τον Αντιπρόεδρο της Υπηρεσίας, τους Γενικούς Διευθυντές των επιμέρους τομεων δράσης και το εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό. Η Επιτροπή συνεδρίαζε τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα και ήταν υπεύθυνη για την κατάρτιση, του προγράμματος του οργανισμού, τον προϋπολογισμού του, της ετήσιας αναφοράς του, της δημοσίευσης των δραστηριοτήτων του οργανισμού καθώς και για την ανάληψη της μελέτης των πλέον σημαντικών επενδυτικών προγραμμάτων, την ίδρυση νέων γραφείων αντιπροσώπευσης σε τρίτα κράτη και βεβαίως για όλες τις μορφές δράσης που προέβλεπε το

έβδομο άρθρο της κυβερνητικής απόφασης Νο 182³⁶.

Η Συμβουλευτική Επιτροπή αποτελούνταν από εκπροσώπους επτά διαφορετικών υπουργείων, καθώς και από στελέχη της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, του Εθνικού Οργανισμού ιδιωτικοποιήσεων, της Εθνικής Τράπεζας της Ρουμανίας καθώς και ενώσεων επιχειρηματιών. Η συμμετοχή όλων αυτών των ατόμων στην Επιτροπή (με την παράλληλη συνδρομή του εξειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού) αποσκοπούσε στην εξασφάλιση της συνεχούς και αμφίδρομης ροής πληροφόρησης μεταξύ των άμεσα ενδιαφερομένων φορέων του ιδιωτικού και του Δημόσιου τομέα, αν και η πρόβλεψη των τεσσάρων συνεδριάσεων ετησίως καθιστούσε δύσκολη την δράση της Επιτροπής έστω και με τον Συμβουλευτικό χαρακτήρα που είχε αναλάβει.

Η δομή του Οργανισμού (που ήταν άμεσα ελεγχόμενη από την κυβέρνηση) και η χρηματοδότησή του κυρίως από πόρους του κρατικού προϋπολογισμού (άρθρο 12 της Κυβερνητικής Απόφασης Νο 182) επιβεβαιώνουν τον κρατικό χαρακτήρα του με βάση τα κριτήρια που προκρίθηκαν στο θεωρητικό σκέλος ετούτης της εργασίας.

Οι οργανωτικές αδυναμίες της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ξένων Επενδύσεων και τα μικρά αποτελέσματα της δράσης της την πρώτη διετία της λειτουργίας της, οδήγησαν το 1993 στην εισαγωγή σημαντικών μεταρρυθμίσεων διαμέσου της Κυβερνητικής Απόφασης Νο 35/20 Ιανουαρίου 1993. Στην νέα δομή της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης προβλέπονταν η ύπαρξη δύο βασικών οργάνων (Διευθύνουσα Επιτροπή και Διοικητικό Συμβούλιο) ενώ ο Πρόεδρος της Υπηρεσίας συνέχισε ν' ασκεί τις ίδιες εξουσίες που διέθετε και υπό το προγενέστερο καθεστώς.

Η πρώτη σημαντική καινοτομία στην Υπηρεσία ήταν ο διορισμός του Προέδρου της αλλά και των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου για περίοδο πέντε ετών, προκειμένου να δωθεί μακροπρόθεσμος ορίζοντας στην χάραξη των στρατηγικών στόχων της πολιτικής προσέλκυσης επενδύσεων καθώς και στους μηχανισμούς υλοποίησής της.

Επιπλέον, δημιουργήθηκαν τέσσερις Διευθύνσεις στο εσωτερικό του Οργανισμού μ' επιμέρους τμήματα η κάθε μία με απώτερο στόχο την εξειδίκευση των στελεχών της Υπηρεσίας Ανάπτυξης στον χειρισμό συγκεκριμένων μορφών οικονομικής δράσης και βεβαίως τον καταμερισμό

36 Romanian Development Agency, 1994, "Annual Report 1993", Bucharest, σελ. 1-23.

εργασίας. Η πρώτη Διεύθυνση (“Γενική Διεύθυνση Ξένων Επενδύσεων”) διέθετε τρεις επιμέρους τομείς δράσης (ο πρώτος ασχολούνταν με την αγροτική οικονομία και την βιομηχανία τροφίμων, ο δεύτερος με την ελαφρά βιομηχανία, τα καταναλωτικά αγαθά, τις κατασκευές και τον τουρισμό, και ο τρίτος με την μεταλλουργία, την κατασκευή εργαλειομηχανών, την ηλεκτρονική βιομηχανία και την βιομηχανία παραγωγής οικοδομικών υλικών). Επίσης στην αρμοδιότητα της πρώτης Διεύθυνσης υπήχθησαν τόσο το γραφείο καταχώρησης ξένων επενδύσεων, όσο και η λειτουργία των περιφερειακών γραφείων αντιπροσώπευσης της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης. Η δεύτερη Διεύθυνση (“Γενική Διεύθυνση στρατηγικού σχεδιασμού και Προβολής”) ανέλαβε την προώθηση των επενδυτικών προγραμμάτων του οργανισμού και την παροχή υπηρεσιών υποστήριξης στους αλλοδαπούς επενδυτές, ενώ η τρίτη διεύθυνση ασχολούνταν με την ανάπτυξη των μικρο-μεσαίων εγχώριων επιχειρήσεων, κυρίως παρέχοντας υπηρεσίες εξεύρεσης αλλοδαπών συνεργατών αλλά και χρηματοδότησης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών σε καθορισμένους τομείς οικονομικής δράσης. Η τέταρτη Διεύθυνση, ασχολούνταν με την οργάνωση του ανθρώπινου δυναμικού την παρακολούθηση εκτέλεσης του προϋπολογισμού του οργανισμού και την παροχή πληροφοριών.

Εκτός όμως από αυτές τις καίριες οργανωτικές αλλαγές, αποφασιστικές υπήρξαν και οι παρεμβάσεις για την ενίσχυση των μεθόδων προβολής των επενδυτικών ευκαιριών της Ρουμανικής αγοράς διαμέσου, της βελτίωσης των ενημερωτικών εκδόσεων (έκδοση του “Romanian Investment Review”, ετήσια έκδοση του “Law Digest” κ.τ.λ.) της αναβάθμισης της δράσης των περιφερειακών γραφείων αντιπροσώπευσης του οργανισμού στην Ρουμανική επικράτεια (καλύτερη συνεργασία με τα τοπικά Εμπορικά Επιμελητήρια) της οργανωμένης παρουσίας επιχειρηματικών αποστολών σε τρίτα κράτη, της υπογραφής πρωτοκόλλων συνεργασίας με άλλους Ρουμανικούς οργανισμούς (ταμείο κρατικής ιδιοκτησίας, Διεύθυνση Τελωνείων, Εμπορικό Επιμελητήριο Βουκουρεστίου κ.ά.) καθώς και της συχνότερης καταχώρισης ενημερωτικών οδηγιών σε αλλοδαπές εφημερίδες (Financial Times, The Economist, La Stampa, Il Mondo, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Handelsblatt κ.ά.). Το προσωπικό που απασχολούνταν στην Ρουμανική Υπηρεσία ανάπτυξης στα τέλη του 1993 έφθανε τα 86 άτομα, εκ των οποίων 59 ήταν απόφοιτοι της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, γεγονός που

μαρτυρά την προσπάθεια ουσιαστικής αναβάθμισης του ρόλου του Οργανισμού στην προσέλκυση αλλοδαπών κεφαλαίων.

Η συμπερίληψη στον επενδυτικό νόμο 35/1991 ιδιαίτερου κεφαλαίου για τον αρμόδιο κρατικό φορέα προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων (δηλαδή την Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης, τέταρτο κεφάλαιο του νόμου) καθώς και η παροχή γενναιόδωρων φορολογικών και δασμολογικών διευκολύνσεων στους ξένους επενδυτές (τρίτο κεφάλαιο του νόμου) διαφοροποιούν σημαντικά το νομικό πλαίσιο που διέπει την αλλοδαπή επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ρουμανική επικράτεια σε σχέση με το αντίστοιχο Βουλγαρικό νομικό πλαίσιο της ίδιας χρονικής περιόδου.

Σύμφωνα με τον Ρουμανικό επενδυτικό νόμο, οι ξένοι επενδυτές απαλλάσσονταν από την καταβολή φόρου επί των κερδών, για μία πενταετία από την έναρξη παραγωγικών δραστηριοτήτων στους τομείς της βιομηχανίας, της γεωργίας και των κατασκευών, για μία τριετία από την έναρξη επενδυτικής δράσης στους τομείς ανίχνευσης κι εκμετάλλευσης φυσικών πόρων, επικοινωνιών και μεταφορών και για μία διετία από την έναρξη δράσης στο εμπόριο, τον τουρισμό, τον τραπεζικό - ασφαλιστικό τομέα και τους λοιπούς τομείς παροχής υπηρεσιών (άρθρο 14). Οι απαλλαγές αυτές με βάση τις αλλαγές που επήλθαν στον νόμο 35/1991, το 1993 ίσχυαν υπό την προϋπόθεση ότι η αλλοδαπή επένδυση θα υπερβαίνει τις 10.000 δολάρια Η.Π.Α. Στις ρυθμίσεις λοιπόν του άρθρου 14 ανευρίσκονται φείγματα της σχεδιαζόμενης “ενεργητικής κρατικής παρέμβασης” για την προσέλκυση αλλοδαπών επενδύσεων και μάλιστα τομεακά προσανατολισμένης, σ’ αντίθεση με την “παθητική κρατική πολιτική προσέλκυσης επενδύσεων” που διείπε το Βουλγαρικό νομικό πλαίσιο του 1992.

Εκτός όμως των απαλλαγών του άρθρου 14, προβλέπονταν εκπτώσεις στον καταβαλλόμενο φόρο επί των κερδών μετά την λήξη της αρχικής περιόδου φοροαπαλλαγής. Πιο συγκεκριμένα παρέχονταν έκπτωση 50 % επί του οφειλομένου φόρου για τα κέρδη που επανεπενδύονταν στην επιχείρηση με σκοπό την τεχνολογική βελτίωση, την επέκταση των οικονομικών δραστηριοτήτων και την προστασία του περιβάλλοντος (άρθρο 15, παράγρ. α’) καθώς και έκπτωση 25 % στον φόρο επί των κερδών εφόσον πληρούνταν οι ακόλουθοι όροι (άρθρο 15, παράγρ. β’):

α. εισάγεται τουλάχιστον το 50 % του απαραίτητου όγκου πρώτων

υλών, ενέργειας και καυσίμων

β. εξάγεται τουλάχιστον το 50% των παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών

γ. χρησιμοποιείται ποσοστό άνω του 10% των εξόδων για επιστημονική έρευνα και ανάπτυξη νέων τεχνολογιών καθώς και για επαγγελματική κατάρτιση

δ. αγοράζεται από την εγχώρια παραγωγή τουλάχιστον το 50% του μηχανολογικού ή άλλου εξοπλισμού για την ανάπτυξη υφισταμένων επενδύσεων

ε. δημιουργούνται τουλάχιστον πενήντα νέες θέσεις εργασίας από την υλοποίηση νέας επένδυσης ή την ανάπτυξη ήδη υφισταμένης επένδυσης³⁷.

Στις ευνοϊκές αυτές φορολογικές ρυθμίσεις προστίθενται και οι Δασμολογικές διευκολύνσεις των άρθρων 12 και 13 του νόμου 35/1991 που παρέχουν απαλλαγή από την καταβολή τελωνειακών δασμών για όλα τα εισαγόμενα μηχανήματα, τον εξοπλισμό και τα μεταφορικά μέσα που συνιστούν συμμετοχή του ξένου επενδυτή στην νέα επιχείρηση καθώς και απαλλαγή από την καταβολή τελωνειακών δασμών όλων των απαραίτητων για την επένδυση εισαγομένων πρώτων υλών και εξαρτημάτων για μία περίοδο δύο ετών³⁸.

Το σύνολο των παρεχομένων επενδυτικών κινήτρων θεωρούνταν ως ιδιαίτερα θετικό καθώς ενίσχυε την ανάπτυξη των επιχειρηματικών μονάδων, ιδιαίτερα στα πρώτα κρίσιμα χρόνια της λειτουργίας τους που είναι καθοριστικά τόσο για την συγκρότηση των απαραίτητων δεσμών με το εγχώριο οικονομικό περιβάλλον της χώρας - υποδοχής των επενδύσεων, όσο και για τον ορίζοντα κερδοφορίας των νέων επιχειρήσεων. Ωστόσο σε περίπτωση εκούσιας ρευστοποίησης των αλλοδαπών επενδύσεων σε χρονικό διάστημα μικρότερο από το διπλάσιο της περιόδου των προβλεπόμενων φοροαπαλλαγών, οι ξένοι επενδυτές θα πρέπει να καταβάλλουν τους

37 Με βάση το άρθρο 31 του μεταγενέστερου νόμου 31/1997 οι διευκολύνσεις που προέβλεπε ο νόμος 35/1991 συνέχιζαν να ισχύουν και μετά την εφαρμογή του νέου νόμου (μέχρι το τέλος της αρχικά προκαθορισθείσας χρονικής διάρκειας εφαρμογής τους), εκτός εάν οι ξένες επενδύσεις πληρούσαν τις διατάξεις του νόμου 31/1997 εντός 12 μηνών από την ημέρα ισχύος τους, οπότε εντάσσονταν στο νέο νομικό καθεστώς.

38 Με βάση το άρθρο 27 του νόμου 35/1991 οι εμπορικές εταιρείες με ξένη συμμετοχή και οι άλλοι ξένοι επενδυτές μπορούν να συνάψουν πιστώσεις σε λεί και σε συνάλλαγμα από τις χρηματοδοτικές μονάδες της Ρουμανίας ή πιστώσεις σε συνάλλαγμα από τράπεζες του εξωτερικού.

προβλεπόμενους φόρους επί των κερδών για την συνολική διάρκεια της επένδυσης (άρθρο 18 του νόμου)³⁹.

Στον τομέα του φορολογικού δικαίου, η Ρουμανική νομοθεσία παρουσιάζει το μειονέκτημα να μην διαθέτει ένα ενοποιημένο σύνολο διατάξεων ενώ οι συχνές τροποποιήσεις επιδεινώνουν περαιτέρω την σύγχυσή που δημιουργούν οι διασκορπισμένες σε διάφορα νομοθετήματα, φορολογικές ρυθμίσεις.

Πέραν λοιπόν των διατάξεων του επενδυτικού νόμου 35/1991, φορολογικές ρυθμίσεις συναντώνται στους νόμους 66/1992, 71/1994, 73/1996, 134/1995 και στα κυβερνητικά διατάγματα 3/1992, 70/1994 και 40/1998.

Οι νόμοι 66/1992 και 134/1995 (καθώς και η κυβερνητική απόφαση 1265/1996)⁴⁰ αφορούν τις αλλοδαπές επενδύσεις στους τομείς της ανίχνευσης και εκμετάλλευσης πετρελαίου κι αερίου. Περιλαμβάνουν ρυθμίσεις, για την εξαίρεση από την καταβολή δασμών εισαγωγής των στοιχείων παγίου κεφαλαίου κι εξοπλισμού (που είναι απαραίτητα για την ανίχνευση και την εκμετάλλευση του πετρελαίου και του φυσικού αερίου) καθώς και άρθρα που εξαιρούν τους αλλοδαπούς επενδυτές από την καταβολή εισαγωγικών δασμών για προϊόντα οικιακού και ατομικού εξοπλισμού, του απασχολούμενου αλλοδαπό προσωπικού στην νέα επιχείρηση. Οι αλλοδαπές επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται ν' αναπτύξουν δραστηριότητα στον τομέα ανίχνευσης και εξόρυξης πετρελαίου κι αερίου στην Ρουμανική επικράτεια, πρέπει να συνάψουν ειδική συμφωνία με την Εθνική Υπηρεσία ορυκτών υλών (δημιουργήθηκε το 1993) γεγονός που καταμαρτυρά το ιδιαίτερο ενδιαφέρον που επιδεικνύουν οι Ρουμανικές κρατικές αρχές για τον συγκεκριμένο τομέα οικονομικής δράσης. Η άριστη ποιότητα πετρελαίου που διαθέτει η Ρουμανία (και που μπορεί εκ τούτου να χρησιμοποιηθεί σε διαφορετικούς τομείς της παραγωγής) και η ύπαρξη σημαντικών αποθεμάτων στο υπέδαφος της (παρά την αλόγιστη εξόρυξη υπό το καθεστώς του υπαρκτού σοσιαλισμού) δημιουργούν τις προϋποθέσεις ταχείας ανάπτυξης του κλάδου στο μέλλον.

39 Σ' αυτή την περίπτωση οι οφειλόμενοι φόροι καταβάλλονται κατά προτεραιότητα από τ' αποτελέσματα της εξόφλησης των επενδύσεων, άρθρο 18, παρ. β'.

40 Ven Katesh Srinivasan, 1998, "Taxes applicable on oil and gas activities in Romania", The Business Review, vol. 1, n. 32, Bucharest, August 31-September 6, σελ. 11.

Ο νόμος 71/1994⁴¹ (“Περί παραχώρησης πρόσθετων εγκατάστασεων και τεχνικών μέσων στους ξένους επενδυτές στην Βιομηχανία”) αφορά επενδύσεις στον βιομηχανικό τομέα, άνω των πενήντα εκατομμύριων δολλαρίων Η.Π.Α., όταν τουλάχιστον το 50% των εσόδων της νέας επιχείρησης προέρχεται από εξαγωγές και εφόσον τουλάχιστον το 60% της διαδικασίας παραγωγής του προϊόντος πραγματοποιείται στην Ρουμανική επικράτεια. Σ’ αυτήν την περίπτωση ισχύει απαλλαγή από την καταβολή δασμών για επτά έτη, όλων των μηχανημάτων και του εξοπλισμού που εισάγονται στην Ρουμανική επικράτεια και που αποτελούν εισφορά σε είδος του επενδυτή, απαλλαγή από την καταβολή δασμών για επτά έτη, όλων των εισαγόμενων πρώτων υλών, ανταλλακτικών κι εξαρτημάτων που προορίζονται για χρήση στην παραγωγική διαδικασία, πλήρης απαλλαγή από την καταβολή Φόρου Προστιθέμενης Αξίας για όλες τις προαναφερθείσες περιπτώσεις, καθώς κι απαλλαγή καταβολής φόρου επί των κερδών για πέντε έτη από την ημερομηνία έναρξης κερδοφορίας της επιχείρησης (υπό την προϋπόθεση ωστόσο ότι δεν έχουν περάσει τα πρώτα επτά έτη από την έναρξη της παραγωγικής διαδικασίας στην επιχείρηση)⁴². Οι ευνοϊκές αυτές ρυθμίσεις του πρώτου άρθρου (παράγρ. α’-γ’) του νόμου 71/1994 (Monitorul oficial No189/22 Ιουλίου 1994) συνιστούν προσπάθεια της Ρουμανικής κυβέρνησης να ενισχύσει τις μεγάλες μεγέθους επενδύσεις στον τομέα της παραγωγής, αποβλέποντας έτσι στα θετικά οφέλη που θα προκύψουν για το σύνολο των εγχώριων επιχειρήσεων⁴³.

Όσον αφορά τον τρόπο υπολογισμού του φόρου επί των κερδών⁴⁴, ο αρχικός νόμος Νο 12/1991 προέβλεπε τον υπολογισμό του φόρου σε

41 Law no 71/1994 “regarding the granting of supplementary incentives to Law 35/1991”, Monitorul Oficial no189/July 22 1994.

42 Γενικότερα το δασμολογικό καθεστώς της συγκεκριμένης περιόδου ρυθμιζόνταν από την Κυβερνητική Απόφαση Νο 673 του 1991. Από την 1η Ιουλίου 1995 οι δασμοί ακολουθούσαν τις κλίμακες που περιλαμβάνονταν στον νόμο 133/1994 και στην κυβερνητική απόφαση 353/1994. Οι δασμοί κυμαίνονταν από 11% έως 60% και προστίθετο στο συνολικό δασμό τελωνειακό τέλος ύψους 0,5%.

43 Όπως ορίζεται από το άρθρο 5 της Κυβερνητικής Απόφασης Νο59/1995, ο ορισμός της παραγωγής προβλέπει την αποτελεσματική χρήση εισαγόμενων πρώτων υλών, υλικών, ανταλλακτικών και συστατικών τα οποία επεξεργάζονται, συναρμολογούνται ή μετατρέπονται με σκοπό την παραγωγή αγαθών με διαφοροποιημένα τεχνολογικά, λειτουργικά κι άλλα χαρακτηριστικά.

44 op. cit, “Law Digest for Foreign Investors”, 1993, “Tax on Profit: Law No 12/30 January 1991”, άρθρο 3.

μηνιαία βάση, ενώ με κυβερνητική απόφαση είχε οριστεί η κλίμακα φορολόγησης επί των κερδών στο 30 % για κέρδη έως ένα εκατομμύριο λείι και στο 45 % για κέρδη άνω του ενός εκατομμυρίου λείι. Ωστόσο το κυβερνητικό Διάταγμα 70/1994 (και οι τροποποιήσεις που αυτό υπέστη με τον νόμο 73/1996 και το Διάταγμα 40/1998) κατήργησε τις προγενέστερες ρυθμίσεις επιβάλλοντας γενικό φόρο επί των κερδών που ανέρχεται στο 38 % (άρθρο 2 του Διατάγματος 70/1994). Βεβαίως στις ρυθμίσεις του συγκεκριμένου άρθρου προβλέπονται ορισμένες εξαιρέσεις (άρθρο 2, παράγρ. β'-ε') που αφορούν ορισμένες κατηγορίες εισοδημάτων. Έτσι οι φορολογούμενοι που αποκτούν εισοδήματα από τυχερά παιχνίδια ή νυκτερινά κέντρα επιβαρύνονται με πρόσθετο ποσοστό 22 % (πέραν του κανονικού φόρου) στην περίπτωση που πάνω και το 50 % των συνολικών εισοδημάτων τους προέρχονται απ' αυτή την πηγή εισοδήματος. Επίσης εάν το 80 % των συνολικών εισοδημάτων προέρχεται από την αγροτική δραστηριότητα προβλέπεται μειωμένος φορολογικός συντελεστής 25 %.

Οι αλλοδαποί επενδυτές επιβαρύνονται⁴⁵ και μ' επιπλέον φόρο επί των κερδών ύψους 6,2 % (κι άρα ο συνολικός φορολογικός τους συντελεστής διαμορφώνεται στο 44,2 %) ενώ στο ποσοστό αυτό πρέπει να προστεθούν και οι επιβαρύνσεις από δημοτικούς φόρους, τέλη και ασφαλιστικές εισφορές που αναφέρονται σε διάφορα άλλα νομοθετήματα. Σύμφωνα με τον νόμο Νο 27/17 Μαΐου 1994⁴⁶ επιβάλλεται ετήσιος φόρος ποσοστού 1 % επί της συνολικής αξίας των κτιρίων που κατέχουν οι ιδιώτες (άρθρο 5 του νόμου) ενώ τα νομικά πρόσωπα επιβαρύνονται με φορολογικό συντελεστή 1,5 % επί της αντικειμενικής αξίας του κτιρίου όπου στεγάζονται. Οι ιδιοκτήτες γης (φυσικά ή νομικά πρόσωπα) καταβάλλουν ετησίως ποσό 15 έως 120 λείι / τ.μ. γης, που ποικίλλει ανάλογα με την γεωγραφική τοποθεσία του οικοπέδου. Πέραν των ρυθμίσεων αυτών, προβέπεται φόρος επί των μέσων μεταφοράς (που διαφοροποιείται ανάλογα με τον κυβισμό των οχημάτων,

45 Ο φόρος εισοδήματος των ξένων προσώπων καθορίζεται από την Κυβερνητική Απόφαση Νο 70/1994. Ως αλλοδαποί ορίζονται τα φυσικά πρόσωπα που διαμένουν μόνιμα στο εξωτερικό ή η διαμονή των οποίων στην Ρουμανία δεν ξεπερνά τις 183 ημέρες ετησίως. Οι συντελεστές φόρου εισοδήματος είναι 15 % για εισόδημα που προήλθε από πληρωμές τόκων εμπορικών πιστώσεων και προμηθειών από εμπορικές συναλλαγές, 15 % για εισοδήματα που προήλθαν από αμοιβές για παροχή υπηρεσιών, 20 % για εισόδημα που προήλθε από εκμετάλλευση πνευματικών και βιομηχανικών δικαιωμάτων και 25 % για εισοδήματα από καλλιτεχνικές δραστηριότητες.

46 "Law Concerning Community Charges and Local Taxes", No 27/17 May 1994.

άρθρο 20) φόρος επί των δαπανών διαφήμισης (άρθρα 27 και 37) φόρος επί της έκδοσης πιστοποιητικών καθώς και των αδειών κατασκευής κτιρίων (άρθρο 34) κ.τ.λ.

Σημαντική τέλος, ήταν και η νομοθετική μεταρρύθμιση που εισήγαγε τον φόρο προστιθέμενης Αξίας στην Ρουμανία (Διάταγμα Νο 3/1992 μ' εφαρμογή από 1/7/1993) σε αντικατάσταση του προγενέστερου φόρου κύκλου εργασιών⁴⁷. Ο συντελεστής του Φ.Π.Α. ανέρχονταν στο 18%, ωστόσο από την 1η Φεβρουαρίου 1998, αυξήθηκε σε 22%, με την εξαίρεση ορισμένων βασικών προϊόντων για τα οποία προβλέπεται συντελεστής 11%⁴⁸.

Τα προβλήματα που ανακύπτουν από την άσκηση οικονομικής δραστηριότητας Ελληνικών και Ρουμανικών (φυσικών και νόμιμων) προσώπων, στις επικράτειες της Ελλάδας και της Ρουμανίας ρυθμίζονται από την "Σύμβαση της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Ρουμανίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας σχετικά με τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου" (υπογράφηκε στις 17/9/1991 και κυρώθηκε από την Ελλάδα με τον νόμο Υπ. Αριθμ. 2279/26 Ιανουαρίου 1995)⁴⁹.

Με την σύμβαση καλύπτονται οι φόροι εισοδήματος και κεφαλαίου που επιβάλλονται για λογαριασμό είτε της Ρουμανίας, είτε της Ελλάδας, ανεξάρτητα από τον τρόπο με τον οποίο επιβάλλονται (άρθρο 2, παράγρ. α'). Μάλιστα στο πεδίο εφαρμογής της σύμβασης εμπίπτουν και οι φόροι που επιβάλλονται στην ωφέλεια που προκύπτει από την εκποίηση κινητής ή ακίνητης περιουσίας, καθώς και οι φόροι στην υπεραξία που προκύπτει από την ανατίμηση του κεφαλαίου (άρθρο 2, παράγρ. β').

Με βάση την διμερή Σύμβαση θεωρείται ότι έχει την κατοικία του στην Ελλάδα το φυσικό (ή το νομικό) πρόσωπο που υπόκειται σε φορολογία στην Ελλάδα, λόγω της κατοικίας του, ή της διαμονής, ή του τόπου

47 Το πρόσωπο που είναι υποχρεωμένο με βάση το νόμο ν' αποδώσει Φ.Π.Α. πρέπει να εγγραφεί στις φορολογικές αρχές, να εκδίδει τιμολόγια ή άλλα νόμιμα παραστατικά και να τηρεί κανονικά τα βιβλία σύμφωνα με τις ρυθμίσεις του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων και βεβαίως του Λογιστικού Σχεδίου της Ρουμανίας.

48 Οι φόροι κατανάλωσης ορίζονται από τον Νόμο Νο 42/1993 περί ειδικών εμμέσων φόρων και από τις μεταγενέστερες τροποποιήσεις του και ποικίλουν από 20% (φωτογραφικός εξοπλισμός) έως 150% (Ουίσκι, Κονιάκ κ.τ.λ.).

49 Διμερείς Συμβάσεις μεταξύ Ελλάδας και Ρουμανίας είχαν υπογραφεί και υπό το καθεστώς Υπαρκτού Σοσιαλισμού, όπως η "Συμφωνία Οικονομικής, Βιομηχανικής και Τεχνικής Συνεργασίας" που είχε τεθεί σε ισχύ το 1977.

διοίκησης των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων (άρθρο 4, παράγρ. α'). Αν ωστόσο ένα φυσικό πρόσωπο είναι κάτοικος και των δύο συμβαλλομένων μερών τότε ο καθορισμός της φορολογικής κατάστασης γίνεται είτε με την χρήση του κριτηρίου της "μόνιμης οικογενειακής εστίας", είτε με το κριτήριο "της συνήθους διαμονής", είτε με την επίτευξη αμοιβαίας συμφωνίας μεταξύ των δύο Συμβαλλομένων Μερών. Σύμφωνα με το άρθρο 4 (παράγρ. γ') θεωρείται ότι το πρόσωπο αυτό κατοικεί στο κράτος όπου βρίσκεται η έδρα της πραγματικής διοίκησης των επιχειρήσεων του.

Εξάλλου με την ρύθμιση του άρθρου 5 της διμερούς συμβάσεως ο όρος "μόνιμη εγκατάσταση", σημαίνει έναν καθορισμένο τόπο επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μέσου του οποίου διεξάγονται οι εργασίες της επιχείρησης εν όλω ή εν μέρει και περιλαμβάνει κυρίως την έδρα διοίκησης, το υποκατάστημα, το γραφείο, το εργοστάσιο, το εργαστήριο, το ορυχείο ή άλλον τόπο εξόρυξης ή εξερεύνησης φυσικών πόρων κ.τ.λ. (άρθρο 5, παράγρ. β'). Ωστόσο μία επιχείρηση δεν θεωρείται ότι έχει μόνιμη εγκατάσταση σ' ένα από τα δύο Συμβαλλόμενα κράτη απλά και μόνο επειδή διεξάγει εργασίες σ' ένα εξ' αυτών μέσω μεσίτη, γενικού αντιπροσώπου με προμήθεια, ή οποιουδήποτε άλλου ανεξάρτητου πράκτορα, εφόσον τα πρόσωπα αυτά ενεργούν μέσα στα συνήθη πλαίσια της δραστηριότητας τους (άρθρο 5, παράγρ. ζ'). Ο συνδυασμός μάλιστα του περιεχομένου του προαναφερθέντος άρθρου με την ρύθμιση που προβλέπει το άρθρο 7 (παράγρ. α') της Σύμβασης, προκρίνει την αυτοτελή φορολόγηση των επιχειρήσεων παρά την νομικά κατοχυρωμένη δυνατότητα ελέγχου που μπορεί να υπάρχει μεταξύ δύο ή τριών επιχειρήσεων⁵⁰.

Ειδική μνεία πραγματοποιεί η Διμερής Σύμβαση για τα μερίσματα⁵¹ (άρθρο 10) τους τόκους (άρθρο 11) και τα Δικαιώματα (άρθρο 13). Εφόσον

50 Κατά τον καθορισμό των κερδών μίας μόνιμης εγκατάστασης, αφαιρούνται τα έξοδα, συμπεριλαμβανομένων και των διοικητικών και γενικών διαχειριστικών εξόδων, που πραγματοποιούνται για τους σκοπούς της μόνιμης εγκατάστασης, είτε στο Συμβαλλόμενο Κράτος στ' οποίο βρίσκεται η Μόνιμη εγκατάσταση, είτε αλλού, άρθρο 7, παρ. γ'.

51 Ο όρος "τόκοι" σημαίνει εισοδήματα από απαιτήσεις, από χρέη οποιασδήποτε φύσης, ανεξάρτητα αν οι απαιτήσεις αυτές εξασφαλίζονται ή όχι με υποθήκη, κυρίως όμως σημαίνει εισόδημα από κρατικά χρεόγραφα και εισόδημα από Ομολογίες, συμπεριλαμβανομένων και των δώρων που συνεπάγονται τ' ανωτέρω χρεόγραφα. Ο όρος "μερίσματα", σημαίνει εισόδημα από μετοχές, ιδρυτικούς τίτλους, ή άλλα δικαιώματα συμμετοχής σε κέρδη που δεν αποτελούν αξιώσεις πηγάζουσες από χρέη, καθώς και εισοδήματα προερχόμενα από άλλα εταιρικά δικαιώματα.

οι τόκοι, τα μερίσματα ή τα δικαιώματα καταβάλλονται από εταιρία η οποία είναι κατάχωρημένη στην Ρουμανία, σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που φορολογείται στην Ελλάδα (επειδή έχει στην τελευταία την κατοικία ή την έδρα του) τότε μπορούν να φορολογούνται στην Ελλάδα (άρθρο 11, παράγρ. α', άρθρο 10, παράγρ. α' και άρθρο 13, παράγρ. α' αντίστοιχα)⁵².

Το εισόδημα που αποκτάται από κάτοικο του ενός Συμβαλλόμενου κράτους από ακίνητη περιουσία (και προέρχεται από την άμεση χρήση, εκμίσθωση ή οποιαδήποτε άλλη μορφή χρήσης της ακίνητης περιουσίας) που βρίσκεται στο άλλο Συμβαλλόμενο Κράτος, μπορεί να φορολογείται σε αυτό το άλλο κράτος (σύμφωνα με την διατύπωση του άρθρου 6, παράγρ. α' της Σύμβασης). Η Διμερής Σύμβαση προβλέπει εξάλλου ειδικές ρυθμίσεις για την φορολόγηση διαφόρων εισοδημάτων (εισοδήματα που αφορούν την ωφέλεια που προκύπτει από κεφάλαιο, εισοδήματα που προέρχονται από την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών, εισοδήματα που προκύπτουν από την καταβολή αμοιβών των διευθυντών ή την παροχή καλλιτεχνικών υπηρεσιών, εισοδήματα που προκύπτουν από συντάξεις, από την παροχή εκπαιδευτικών υπηρεσιών ή από την καταβολή αμοιβών από κυβερνητικές υπηρεσίες κι άλλα εισοδήματα) καθώς και για την φορολόγηση κεφαλαίου που αντιπροσωπεύεται από ακίνητη περιουσία η οποία ανήκει σε κάτοικο του ενός Συμβαλλόμενου Κράτους και βρίσκεται στο άλλο Συμβαλλόμενο κράτος (άρθρο 24, παράγρ. α').

Στις περιπτώσεις βέβαια όπου είναι δυνατή η φορολόγηση του εισοδήματος ή του κεφαλαίου και στις δύο χώρες, προβλέπεται δυνατότητα έκπτωσης του ποσού που έχει καταβληθεί στο ένα Συμβαλλόμενο μέρος, από το ποσό φορολόγησης που έχει καταλογίσει στο συγκεκριμένο πρόσωπο το άλλο Συμβαλλόμενο Μέρος (άρθρο 25 για την αποφυγή διπλής φορολογίας)⁵³.

Τέλος με το άρθρο 26, επιχειρήται η αποφυγή της δυσμενούς μεταχείρισης των υπηκόων του ενός Συμβαλλόμενου Μέρους, από το άλλο Συμβαλλόμενο Μέρος (με μέτρο σύγκρισης βέβαια την μεταχείριση που επιφυλλάσει το τελευταίο στους δικούς του υπηκόους) καθώς ορίζεται ότι

52 Εξαιρέσεις προβλέπονται στο άρθρο 10, παρ. δ', στο άρθρο 11, παρ. δ' και στο άρθρο 13, παρ. δ' της Διμερούς Σύμβασης.

53 Το άρθρο 28 προβλέπει κι ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των αρμοδίων αρχών των Δύο Συμβαλλομένων Μερών.

“οι υπήκοοι του ενός Συμβαλλόμενου Κράτους δεν υπόκεινται στο άλλο Συμβαλλόμενο Κράτος σε οποιαδήποτε φορολογία ή οποιαδήποτε σχετική επιβάρυνση η οποία είναι διάφορη ή περισσότερο επαχθής από την φορολογία και τις σχετικές επιβαρύνσεις στις οποίες υπόκειται ή μπορούν να υπαχθούν οι υπήκοοι του άλλου κράτους κάτω από τις αυτές συνθήκες” (άρθρο 26, παράγρ. α’).

Το εγχείρημα της προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων στην Ρουμανική επικράτεια, διαμέσου της εφαρμογής σημαντικών οικονομικών μεταρρυθμίσεων δεν απέδωσε ωστόσο τ’ αναμενόμενα θετικά οφέλη. Παρά τις προσπάθειες της πολυκομματικής κυβέρνησης Vasagoiu να ενισχύσει την δραστηριότητα του ιδιωτικού τομέα αποτελεί κοινή διαπίστωση η καθυστέρηση των διαδικασιών ιδιωτικοποιήσεως των κρατικών επιχειρήσεων οι οποίες συνέχιζαν να πραγματοποιούν μεγάλο μέρος της εθνικής παραγωγής και βεβαίως απορροφούσαν σημαντικούς πόρους του κρατικού προϋπολογισμού που υπό διαφορετικές συνθήκες θα χρησιμοποιούνταν για την κατασκευή έργων υποδομής ή την ανάπτυξη της εγχώριας ιδιωτικής πρωτοβουλίας. Η διαμόρφωση ισχυρών πληθωριστικών πιέσεων το 1996 (για ολόκληρο το έτος ο πληθωρισμός διαμορφώθηκε στο 56,9%) η αύξηση του εξωτερικού χρέους της χώρας (που ανήλθε στα τέλη Δεκεμβρίου του 1996 στα 7,21 δισ. δολάρια Η.Π.Α., έναντι 5,3 δισ. δολ. Η.Π.Α. τον Δεκέμβριο του 1995)⁵⁴, η πτώση της βιομηχανικής παραγωγής και των εξαγωγών το 1996, καθώς και η επιδείνωση του επιπέδου διαβίωσης αρκετών Ρουμανικών νοικοκυριών (σύμφωνα με μελέτη του Ρουμανικού Ινστιτούτου Έρευνας για την ποιότητα ζωής, το 1995 περίπου 700.000 νοικοκυριά ζούσαν κάτω από το απόλυτο όριο της φτώχειας)⁵⁵, συνέπεσαν με την παύση της χρηματοδότησης εκ μέρους του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου (λόγω της αδυναμίας της Ρουμανικής κυβέρνησης να εκπληρώσει τις δεσμεύσεις που είχε αναλάβει ήδη από το 1994). Η διάθεση για πολιτική αλλαγή είχε διαφανεί ήδη από τις τοπικές εκλογές του Ιουνίου του 1996 (που ενισχύθηκαν σημαντικά οι υποψήφιοι των κομμάτων της αντιπολίτευσης) και επιβεβαιώθηκε από το αποτέλεσμα των εθνικών

54 Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων”, Οικονομική Έκθεση 1997.

55 Economist Intelligence Unit, 1996, “Romania: Country Profile 1995-96”, London, February, σελ. 17.

εκλογών του Νοεμβρίου του 1996 που οδήγησε στην εκλογική νίκη του συνασπισμού της Ένωσης Δημοκρατικών Δυνάμεων (που αποτελούνταν από τρία πολιτικά κόμματα) και στην ανάληψη της πρωθυπουργίας από τον Victor Ciortea.

Ο πρώτος χρόνος διακυβέρνησης της Ρουμανίας από τον νέο πολιτικό συνασπισμό θεωρήθηκε ως αφετηρία μίας ουσιαστικής οικονομικής ανάπτυξης, βελτιώνοντας ταυτόχρονα τις προϋποθέσεις εισροής κεφαλαίων και δανείων από Διεθνείς οργανισμούς. Η νέα κυβέρνηση ανακοίνωσε την πρόθεσή της να εφαρμόσει ένα σύνολο νομοθετικών μεταρρυθμίσεων (“το πακέτο των 100 νόμων”, Ιανουάριος 1997)⁵⁶, ενώ τον Φεβρουάριο του 1997 υιοθέτησε ένα ταχύρυθμο πρόγραμμα “οικονομικής θεραπείας - σοκ” σε συνεργασία με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο τ’ οποίο ξεκίνησε εκ νέου να χορηγεί οικονομική βοήθεια στην Ρουμανία. Οι τέσσερις βασικοί άξονες της κυβερνητικής πολιτικής που ανακοινώθηκαν στις αρχές του 1997 αφορούσαν μεταξύ των άλλων, την ενίσχυση της χρηματο-οικονομικής πειθαρχίας των ζημιολόγων κρατικών επιχειρήσεων, την μεταρρύθμιση του αγροτικού τομέα, την επιτάχυνση του προγράμματος ιδιωτικοποίησης και την προώθηση νέου νομικού πλαισίου που θα διέπει τις αλλοδαπές επενδύσεις. Επίσης αντικαταστάθηκε τον Φεβρουάριο του 1997 ο πρόεδρος του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας και καθορίστηκαν νέες προτεραιότητες στην υλοποίηση της ιδιωτικοποίησης μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων.

Η εφαρμογή πολιτικής “οικονομικής λιτότητας”, αλλά και η προσπάθεια νομοθετικής μεταρρύθμισης σε σημαντικούς τομείς της Εθνικής Οικονομίας προκάλεσαν την έντονη αντίδραση των δυνάμεων της αντιπολίτευσης που ζήτησαν την παραίτηση της κυβέρνησης, πρόταση που απορρίφθηκε ωστόσο από το Εθνικό κοινοβούλιο (με ψήφους 227 έναντι 158). Τον ίδιο μήνα εξάλλου η κυβέρνηση προώθησε το επειγόν Κυβερνητικό Διάταγμα Νο 31/16 Ιουνίου 1997 περί ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία, επιθυμώντας έναν ουσιαστικό αναπροσανατολισμό του πλαισίου που ρυθμίζει την αλλοδαπή επενδυτική δράση στην Ρουμανική Επιχράτεια.

Το Νέο Διάταγμα Νο 31/16.6.1997⁵⁷ καταργεί τις διατάξεις του προγενέστερου επενδυτικού νόμου 35/1991 (Φ.Ε.Κ. 73/10.4.1991 και

56 O.E.C.D., 1998, “Economic Surveys: Romania 1997-98”, Paris, OECD, σελ. 22.

57 Επειγόν Κυβερνητικό Διάταγμα Νο 31/16.6.1997 περί ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία, Φ.Ε.Κ. 125/19.6.1997, Βουκουρέστι, άρθρο 32.

Φ.Ε.Κ. 185/2.8.1993) καθώς και τις τροποποιήσεις του Νόμου 71/1994 “περί χορήγησης πρόσθετων διευκολύνσεων έναντι του νόμου 35/1991”, καθώς και όλες τις αντίθετες διατάξεις του Κυβερνητικού Διατάγματος 70/1994 περί φόρων επί των κερδών (Φ.Ε.Κ. 246/31.8.1994 που τροποποιήθηκε με τον Νόμο 73/1996 και ξαναδημοσιεύθηκε στο Φ.Ε.Κ. 40/12.3.1997).

Το νέο διάταγμα χρησιμοποιεί τα ίδια κριτήρια, για τον καθορισμό του ξένου επενδυτή, με τον νόμο 35/1991, αφού αναφέρει στο πρώτο άρθρο ότι “ξένος επενδυτής είναι κάθε ξένο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, με κατοικία ή έδρα στο εξωτερικό, κατά περίπτωση, που κάνει επενδύσεις στην Ρουμανία με οποιονδήποτε από τους τρόπους που αναφέρονται στον νόμο”. Ως αλλοδαπές επενδύσεις θεωρούνται με βάση το νέο Διάταγμα - Νόμο οι εξής κάτωθι:

α. συμμετοχή του ξένου επενδυτή, με εισφορά σε μετρητά, καθώς και με εισφορά σε είδος στην σύσταση του εταιρικού κεφαλαίου εμπορικής εταιρείας καθώς και συμμετοχή στην αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου εμπορικής εταιρείας ή έμμεσα θυγατρικής εταιρείας

β. χρησιμοποίηση των ποσών σε λείι που αποτελούν μερίσματα προηγούμενης επένδυσης, ποσού σε ελευθέρως ανταλλασσόμενο συνάλλαγμα για την αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου της προηγούμενης επένδυσης και ή για νέα επένδυση

γ. αγορά μετοχών εμπορικών εταιρειών από τις αγορές κεφαλαίου ή από το ταμείο Κρατικής ιδιοκτησίας καθώς και απόκτηση σύμφωνα με το νόμο ενεργητικού εμπορικών εταιρειών

δ. χρησιμοποίηση στην Ρουμανία των ποσών σε λείι που προκύπτουν από την εμπορία προϊόντων που εισήχθησαν με την τήρηση των νομοθετικών διατάξεων, για την εκτέλεση επενδύσεων μ’ έναν τουλάχιστον από τους τρόπους των παραγράφων α. και γ.

ε. μετατροπή των απαιτήσεων που προκύπτουν από εξαγωγές στην Ρουμανία ή από πιστώσεις σ’ εταιρικά μερίδια ή μετοχές των οφειλετισσών εταιρειών

Σημαντική εξάλλου είναι η πρόβλεψη ότι οι ξένες επενδύσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν σ’ όλους τους τομείς δράσης της Εθνικής Οικονομίας (άρθρο 1 του νέου Διατάγματος - Νόμου).

Η προστασία των αλλοδαπών επενδυτών, έναντι διαφόρων πηγών

επιχειρηματικού κινδύνου, διασφαλίζεται με ειδικές ρυθμίσεις που υπάρχουν στο νέο Διάταγμα - Νόμο. Οι ξένοι επενδυτές, επωφελούνται από το νομικό καθεστώς που καθορίζεται με το νέο επείγον Διάταγμα, καθ' όλη την διάρκεια της επένδυσης τους στην Ρουμανική επικράτεια, ενώ τυγχάνουν "εθνικής μεταχείρισης" (άρθρο 2, παράγρ. γ') αλλά και προστασίας όχι μόνο από το Ρουμανικό Σύνταγμα αλλά κι από τις Διμερείς και πολυμερείς Συμβάσεις στις οποίες συμμετέχει το Ρουμανικό κράτος. Μάλιστα οι τελευταίες υπερισχύουν των διατάξεων του Διατάγματος 31/1997, εάν το τελευταίο εισάγει αντίθετο νομικό καθεστώς (άρθρο 28).

Σε περίπτωση απαλλοτρίωσης, επίταξης (ή υποβολής της ξένης επένδυσης σε μέτρα παρεμφερών αρνητικών αποτελεσμάτων) προβλέπεται καταβολή αποζημίωσης ίσης με την αξία της επένδυσης στην αγορά (άρθρο 4, παράγρ. β'). Βεβαίως εάν δεν μπορεί να καθορισθεί η αξία, τότε αρμόδιο είναι το Ρουμανικό Δικαστήριο που πάλι όμως δεσμεύεται ν' αποφανθεί με βάση την αξία του κεφαλαίου που επενδύθηκε, την αύξηση (ή και την μείωση) της αξίας του, αλλά και τα τρέχοντα έσοδα της επένδυσης (παρόμοιες προβλέψεις υπήρχαν και στ' άρθρα 5-8 του νόμου 35/1991). Ίσως, θα ήταν περισσότερο αντικειμενική η διαδικασία εάν προβλέπονταν ως ύστατη εναλλακτική επιλογή του αλλοδαπού επενδυτή η προσφυγή σε Διεθνές Διαιτητικό Δικαστήριο, τ' οποίο διαθέτει μεγαλύτερη ικανότητα προσδιορισμού της αγοραίας αξίας της επένδυσης με την χρήση πιο σύνθετων κριτηρίων (όπως ο υπολογισμός των άϋλων περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας που πλήττονται έμμεσα αλλά ουσιαστικά από την απαλλοτρίωση, η αξιολόγηση του ύψους των ζημιών που υφίσταται ο επενδυτής, όταν η απαλλοτριωθείσα περιουσία του συνιστά τμήμα ενός ολοκληρωμένου παγκόσμιου δικτύου παραγωγής, η σύγκριση της αξίας της επένδυσης με επενδύσεις του ιδίου κλάδου οικονομικής δράσης κ.τ.λ.).

Η δυνατότητα του αλλοδαπού φυσικού (ή νομικού) προσώπου να εξάγει τα κέρδη που του απέφερε η επενδυτική του δραστηριότητα κατοχυρώνεται με το πέμπτο άρθρο του νόμου, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι λαμβάνει χώρα με την τήρηση των ισχύοντων συναλλαγματικών και φορολογικών κανονισμών της Ρουμανίας και μόνο εφόσον έχουν καταβληθεί οι νόμιμοι φόροι που του αναλογούν (άρθρο 5, παράγρ. ζ').

Σχετικά απλοποιημένη είναι και η διαδικασία που απαιτείται από τον νέο επενδυτικό νόμο για την καταχώριση της ξένης επένδυσης. Αρμόδιος

φορέας είναι και πάλι η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης (άρθρο 17, παράγρ. α') η οποία χορηγεί και το "πιστοποιητικό του ξένου επενδυτή" (άρθρο 20, παράγρ. α') που αποδεικνύει τα δικαιώματα των αλλοδαπών επενδυτών (άρθρο 20, παράγρ. δ')⁵⁸.

Η βασική ωστόσο διαφοροποίηση του νέου νόμου από τις προγενέστερες ρυθμίσεις, εστιάζεται στα παρεχόμενα επενδυτικά κίνητρα που αποβλέπουν στην ενίσχυση όχι μόνο των μεγάλων αλλά και των μεσαίων οικονομικών πρωτοβουλιών αλλοδαπών επιχειρηματιών⁵⁹.

Ο νομοθέτης έκρινε σκόπιμο τον διαχωρισμό των επενδύσεων⁶⁰ σε τρία κεφάλαια που τιτλοφορούνται "καθεστώς άμεσης επένδυσης ξένου κεφαλαίου" (κεφάλαιο 2) "καθεστώς ξένων επενδύσεων που προκύπτουν από την αγορά μετοχών εμπορικών εταιρειών που ιδιωτικοποιούνται από το ταμείο κρατικής ιδιοκτησίας" (κεφάλαιο 3) και "καθεστώς των επενδύσεων χαρτοφυλακίου των ξένων επενδυτών" (κεφάλαιο 4). Παρά λοιπόν την διακηρυγμένη προτίμηση για την εισροή κεφαλαίων που υπάγονται στην πρώτη κατηγορία, η ευρύτερη κυβερνητική επιδίωξη της μεγιστοποίησης των ωφελειών που απορρέουν από οποιαδήποτε μορφή αλλοδαπής οικονομικής δράσης στην Ρουμανική Επιχράτεια, κατέστησε απαραίτητη την συμπερίληψη ειδικών προβλέψεων που αφορούν οικονομική δραστηριότητα υπό την μορφή συμμετοχής στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης καθώς και υπό την μορφή επενδύσεων χαρτοφυλακίου. Επιπλέον "εξειδικεύονται" τα παρεχόμενα κίνητρα προκειμένου να διευρυνθούν τα θετικά αποτελέσματα από την εφαρμογή τους στην Ρουμανική αγορά. Πέραν όμως των ρυθμίσεων αυτών το άρθρο 26 του νόμου δίδει την δυνατότητα να καθορισθεί με κυβερνητική απόφαση ειδικό καθεστώς για ορισμένες ξένες επενδύσεις που πραγματοποιούνται με βάση το Διάταγμα 31/1997 για περιορισμένες περιπτώσεις βάσει αιτιών κοινωνικής

58 Η χορήγηση του πιστοποιητικού ξένου επενδυτή, γίνεται έναντι ποσού που δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερο από το ισάξιο ποσό σε λεί των 25 δολλαρίων ΗΠΑ, (άρθρο 20, παρ. δ' του νόμου).

59 Επίσης με βάση το άρθρο 25 του νόμου οι εμπορικές εταιρείες έχουν το δικαίωμα να συμπεριλαμβάνουν στο κόστος παραγωγής όλα τα έξοδα που κάνουν για διαφήμιση ή προώθηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους.

60 Ωστόσο οι ξένοι επενδυτές που δεν πληρούν τα κριτήρια για την χορήγηση Διευκολύνσεων, δικαιούνται να πραγματοποιήσουν επενδύσεις στην Ρουμανική επιχράτεια, σύμφωνα με το κοινό δίκαιο, χωρίς χορήγηση πιστοποιητικού ξένου επενδυτή, άρθρο 29 του νόμου.

προστασίας ή περιφερειακής ανάπτυξης. Οι επενδύσεις που εμπίπτουν στο προηγούμενο άρθρο επωφελούνται από εγγυήσεις για εξωτερικές πιστώσεις που διοχετεύονται από το Ειδικό Ταμείο Ανάπτυξης του Ρουμανικού Υπουργείου των Οικονομικών⁶¹.

Η αλλοδαπή οικονομική δραστηριότητα που εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του δευτέρου κεφαλαίου το νόμου, διακρίνεται άτυπα ανάλογα με το μέγεθος του επενδύομένου κεφαλαίου που εισρέει στην Ρουμανική Επικρατία.

Εάν λοιπόν η συμμετοχή του ξένου επενδυτή (πραγματικά καταβλημένη σε μετρητά) υπερβαίνει τα 5 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. (ή ισάξιο ποσό σε οποιοδήποτε άλλο ελευθέρως ανταλλασσόμενο συνάλλαγμα ή το ισάξιο σε λεί) προβλέπονται οι εξής διευκολύνσεις:

α. Ο φόρος επί των κερδών που καταβάλλουν (οι εμπορικές εταιρείες όπου υπάρχει συμμετοχή τέτοιου μεγέθους του ξένου επενδυτή) θα είναι 15% για τα πρώτα επτά χρόνια λειτουργίας τους (άρθρο 8, παράγρ. α')

β. Οι πρώτες ύλες, τ' αναλώσιμα υλικά, τ' ανταλλακτικά και τα εξαρτήματα που εισάγονται για την πραγματοποίηση της παραγωγής, απαλλάσσονται κατά 50% (για πέντε έτη) ως προς τους αναλογούντες τελωνειακούς δασμούς.

Η παροχή των ανωτέρω διευκολύνσεων γίνεται βέβαια ανάλογα με την αξία και τον τομέα της επένδυσης, το ποσοστό εξαγωγής της ίδιας παραγωγής (τουλάχιστον 40%) την ανάπτυξη της υποδομής, την ανάπτυξη έργων κοινωνικού ενδιαφέροντος ή έργων για την προστασία του περιβάλλοντος κι άλλα κριτήρια (άρθρο 8, παράγρ. β').

Εάν η συμμετοχή του επενδυτή (με κεφάλαιο πραγματικά καταβλημένο) σε μετρητά αποτελεί τουλάχιστον το 20% του εταιρικού κεφαλαίου (αλλά όχι λιγότερο από 350.000 δολάρια Η.Π.Α. ή ισάξιο ποσό σε οποιοδήποτε ελευθέρως ανταλλασσόμενο συνάλλαγμα ή ισάξιο ποσό σε λεί) τότε μειώνεται ο χρόνος παροχής των επενδυτικών κινήτρων που περιγράφησαν στην περίπτωση συμμετοχής του ξένου επενδυτή με ποσό άνω των πέντε εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α. Πιο συγκεκριμένα ο φόρος

61 Σύμφωνα με το άρθρο 30 του νόμου (παρ. α'), κατά την καταχώρηση της εμπορικής εταιρείας, με συμμετοχή ξένου κεφαλαίου, ο επενδυτής θα καταβάλλει συνδρομή 0,2% μέχρι 0,5% για το ειδικό ταμείο ανάπτυξης. Η συνδρομή υπολογίζεται σύμφωνα με το ύψος της ξένης επένδυσης.

επί των κερδών καθορίζεται στο ποσοστό του 15%, αλλά μόνο για τα δύο πρώτα χρόνια λειτουργίας ενώ η μείωση των τελωνειακών δασμών κατά 50% για τις πρώτες ύλες, τ' αναλώσιμα υλικά τ' ανταλλακτικά και τα εξαρτήματα που εισάγονται για την πραγματοποίηση της παραγωγής ισχύει για δύο χρόνια από την ημέρα δραστηριοποίησης της ξένης επένδυσης.

Τέλος εάν η συμμετοχή του ξένου επενδυτή είναι μικρότερη του ποσού των 350.000 δολλαρίων Η.Π.Α. (ή ισάξιο ποσού σε λεί)⁶² τότε απαλλάσσονται πλήρως από την καταβολή των τελωνειακών δασμών οι μηχανές, εξοπλισμοί, εγκαταστάσεις, βιομηχανικοί εξοπλισμοί, μεταφορικά μέσα κι άλλα αποσβέσιμα αγαθά που συνιστούν εισφορά σε είδος του επενδυτή στο εταιρικό κεφάλαιο.

Πώς διαπιστώνεται όμως η ακριβής εισφορά του αλλοδαπού επενδυτή στο εταιρικό κεφάλαιο;

Το τρίτο άρθρο του νόμου (παράγρ. α') προβλέπει ότι η εισφορά εταιρικού κεφαλαίου του ξένου επενδυτή καταβάλλεται όντως σε λογαριασμό τράπεζας μ' έδρα την Ρουμανία, ενώ τα ποσά που μεταβιβάζονται ως εταιρικό κεφάλαιο προέρχονται από πόρους που προσελκύει ο αλλοδαπός επενδυτής από το εξωτερικό της Ρουμανίας ή προέρχονται, από τα κέρδη ή από τα μερίσματα προηγούμενης επένδυσής του στην Ρουμανία (παράγρ. β').

Η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης αποτελεί και στο παρόν νομοθέτημα τον κύριο φορέα προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύσεων, ωστόσο η πρόβλεψη ότι, κατά περίπτωση, βοηθείται σ' αυτό το έργο της από το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας, αποδυναμώνει την ισχύ της, έστω κι αν αυτή η ρύθμιση αποσκοπεί στην βελτίωση της συνεργασίας μεταξύ των δύο κρατικών φορέων. Ουσιαστικά διαφάνηκαν μ' αυτόν τον τρόπο τα πρώτα φείγματα της κυβερνητικής σκέψης για την ενίσχυση του Ταμείου κρατικής Ιδιοκτησίας που τελικά οδήγησαν μετά από λίγο χρονικό διάστημα όχι απλώς στην περαιτέρω μείωση των αρμοδιοτήτων της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης αλλά στην απορρόφησή της από το πανίσχυρο

62 Οι διευκολύνσεις του άρθρου 6 του νόμου χορηγούνται και στις εμπορικές εταιρείες (Ρουμανικά νομικά πρόσωπα) μ' αντικείμενο ενασχόλησης την παραγωγή ή τις βιομηχανικές υπηρεσίες, στην περίπτωση των οποίων η συμμετοχή του ξένου επενδυτή αποτελεί το 20% τουλάχιστον του εταιρικού κεφαλαίου, αλλά όχι λιγότερο από 200.000 δολάρια ΗΠΑ σε κεφάλαιο καταβεβλημένο σε μετρητά, (άρθρο 22, παρ. β').

Υπουργείο Ιδιωτικοποίησης. Αποβλέποντας εξάλλου στην οικονομική ενίσχυση της Υπηρεσίας το άρθρο 18 του νόμου όριζε ότι οι αλλοδαποί επενδυτές μπορούν να επωφελούνται από την παροχή εξειδικευμένων οικονομικών υπηρεσιών εκ μέρους της Υπηρεσίας (καθώς και να τυγχάνουν πραγματικής συνδρομής για την γρήγορη πλήρωση των νόμιμων διαδικασιών με στόχο την καταχώρηση της επένδυσης) έναντι ωστόσο αμοιβής που προσδιορίζεται από το Υπουργείο των Οικονομικών (αν και θα έπρεπε ο καθορισμός των αμοιβών να γίνεται από στελέχη της ίδιας της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης και μόνο κατά περίπτωση να ζητούνταν η συνδρομή του Υπουργείου των Οικονομικών). Θετική ωστόσο ήταν η ρύθμιση της δεύτερης παραγράφου του ίδιου άρθρου ότι “τα έσοδα της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης που προέρχονται από την ειδικευμένη αρωγή υπέρ των ξένων επενδυτών, συν το 50 % από τα ποσά που εισπράττονται για την έκδοση πιστοποιητικών επενδυτή μπορούν να χρησιμοποιηθούν από την υπηρεσία για την χρηματοδότηση της λειτουργίας της και για την πληρωμή του προσωπικού της”. Το περιεχόμενο αυτής της ρύθμισης θεωρήθηκε σημαντικό κίνητρο για την αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών από τα στελέχη του οργανισμού, καθώς διεύρυνε τις δυνατότητες “οικονομικής ανεξαρτησίας” του τελευταίου από τον κρατικό προϋπολογισμό. Στον νέο νόμο επαναλαμβάνεται η πρόβλεψη του άρθρου 21 του νόμου 35/1991 για την υποχρέωση των υπουργείων και των αρχών της δημόσιας διοίκησης ν’ απαντούν στα αιτήματα χορήγησης πληροφοριών που τους απευθύνει η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξη, ωστόσο το χρονικό διάστημα απάντησης των αιτημάτων διευρύνθηκε από 10 σε 15 ημέρες.

Επίσης κρίθηκε σκόπιμη η δημιουργία “μόνιμης ομάδας εργασίας” (της οποίας η γραμματειακή υποστήριξη παρέχεται από το προσωπικό της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης) προκειμένου να επιλύονται ειδικά προβλήματα που αναφύονται κατά την σύσταση των εμπορικών εταιρειών με συμμετοχή αλλοδαπού κεφαλαίου ή που προκύπτουν κατά την ανάπτυξη της λειτουργίας τέτοιων εμπορικών εταιρειών. Ο πολλαπλασιασμός των προβλημάτων που προκύπτουν στην καθημερινή λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς και οι ποικίλλες τεχνικές λεπτομέρειες τους, δικαιολογούν πλήρως την δημιουργία τέτοιων ομάδων εργασίας που δύνανται ν’ αντιμετωπίσουν άμεσα τις όποιες επιπλοκές μπορούν να παρουσιασθούν στην

απρόσκοπτη ανάπτυξη των εγχώριων και αλλοδαπών οικονομικών μονάδων.

Οι διατάξεις του τρίτου κεφαλαίου του νέου νόμου αφορούν τους ξένους επενδυτές που έχουν συνάψει συμβόλαιο αγοραπωλησίας μετοχών με το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας, αξίας τουλάχιστον 1.000.000 δολλαρίων Η.Π.Α. (ή ισάξιο ποσού σε οποιοδήποτε άλλο ελευθέρως ανταλλασσόμενο συνάλλαγμα ή ποσού ισάξιο σε λεί). Οι διευκολύνσεις που προβλέπονται ωστόσο σ' αυτή την περίπτωση προϋποθέτουν την τήρηση των εξής όρων (άρθρο 9):

α. Ο επενδυτής πρέπει να εξασφαλίζει (ως αποτέλεσμα της ιδιωτικοποίησης) την αναδόμηση, τον εκσυγχρονισμό και την υψηλή αποδοτικότητα της εμπορικής εταιρείας, της οποίας οι μετοχές αποτέλεσαν αντικείμενο του συμβολαίου αγοραπωλησίας μετοχών που σύναψε με το ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας (συμπεριλαμβανομένης και της μείωσης της κατανάλωσης υλικών και ενέργειας)

β. Ο επενδυτής πρέπει να εξασφαλίζει την προστασία της εργασίας με νέες τεχνολογίες και με την παροχή ανάλογης εκπαίδευσης στο προσωπικό της εταιρείας

γ. Η εταιρεία πρέπει να συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη και στην αύξηση της απασχόλησης του εργατικού δυναμικού, στην γεωγραφική περιοχή λειτουργίας της

δ. Ο επενδυτής πρέπει να εξασφαλίζει βαθμό ολοκλήρωσης της παραγωγής της εταιρείας στην Ρουμανική επικράτεια, 50 % τουλάχιστον, ποσοστό που προσδιορίζεται βάσει της αξίας των πρώτων υλών, των υλικών και των εξαρτημάτων που παράγονται στην Ρουμανία, στο σύνολο των εξόδων για την πραγμάτωση των τελικών προϊόντων.

ε. Η εταιρεία πρέπει να εξάγει τουλάχιστον το 40 % της ετήσιας παραγωγής της

στ. Η εταιρεία πρέπει να προβαίνει σε επενδύσεις με στόχο την προστασία του περιβάλλοντος

Εφόσον πληρώνονται οι προαναφερθέντες όροι, οι εμπορικές εταιρείες φορολογούνται με ποσοστό 15% επί των κερδών για πέντε έτη, απαλλάσσονται από την καταβολή τελωνειακών δασμών και Φόρου Προστιθέμενης αξίας για εξοπλισμούς, μηχανές κι εγκαταστάσεις που προορίζονται για τον εκσυγχρονισμό της παραγωγής ή την προστασία του περιβάλλοντος, για οκτώ έτη (ενώ υπάρχει η δυνατότητα και περαιτέρω

μείωσης κατά 50% για πρόσθετη περίοδο 2 ετών) απαλλάσσονται από την καταβολή τελωνειακών δασμών κι άλλων φόρων για την μεταβίβαση τεχνογνωσίας, ενώ μειώνονται κατά 50% οι καταβαλλόμενοι τελωνειακοί δασμοί για τις πρώτες ύλες, τ' αναλώσιμα υλικά, τ' ανταλλακτικά, και τα εξαρτήματα που εισάγονται προς χρήση στην παραγωγική διαδικασία (για περίοδο τεσσάρων ετών).

Τέλος το τέταρτο κεφάλαιο του νόμου αναφέρεται στο καθεστώς των επενδύσεων χαρτοφυλακίου των ξένων επενδυτών, δηλαδή "... στην αγορά κινητών αξιών, συμπεριλαμβανομένων και των κρατικών τίτλων από τις οργανωμένες αγορές κινητών αξιών..." (άρθρο 11, παράγρ. α'). Οι συναλλαγές αυτές φορολογούνται με ποσοστό 1,5% επί της συνολικής αξίας τους (άρθρο 13, παράγρ. α') αν και το ποσό του φόρου καθορίζεται κάθε εξάμηνο από το Συμβούλιο Μεταρρύθμισης και την Εθνική Τράπεζα της Ρουμανίας (άρθρο 14, παράγρ. γ').

Παρά τις σημαντικές ωστόσο μεταρρυθμίσεις που επέφερε ο νόμος 31/1997 τόσο ως προς τα παρεχόμενα επενδυτικά κίνητρα, όσο και ως προς τρόπο δράσης της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, η χρονική διάρκεια εφαρμογής του έμελλε ν' αποδειχθεί εξαιρετικά βραχύβια. Στις 17 Σεπτεμβρίου 1997 αποσύρθηκε από την Ρουμανική Γερουσία⁶³ το Διάταγμα - νόμος 31/1997 με στόχο να συνταχθεί και να ψηφιστεί νέος επενδυτικός νόμος που θα προσφέρει ίδιες συνθήκες σε Ρουμάνους και ξένους επενδυτές. Ύστερα από τρεις περίπου μήνες έντονων διεργασιών εφαρμόστηκε το νέο Διάταγμα Νο 92/30 Δεκεμβρίου 1997⁶⁴ για την ενθάρρυνση των Άμεσων Επενδύσεων.

Η νομοθετική αυτή μεταρρύθμιση δεν πρέπει ωστόσο να εξεταστεί χωρίς να ληφθούν υπόψη οι ραγδαίες πολιτικές εξελίξεις του δεύτερου εξαμήνου του έτους 1997 και των πρώτων μηνών του 1998⁶⁵. Ο πρωθυπουργός Victor Ciogheba αντιμετώπιζε οξύτατες αντιδράσεις από τα πολιτικά κόμματα που συμμετείχαν στον κυβερνητικό συνασπισμό και

63 Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, Τηλεαντιγράφημα, 29 Σεπτεμβρίου 1997, Βουκουρέστι.

64 Βλέπε και "Methodological Norms for Enforcing the government urgency Ordinance 92/December 1997" στο Romanian Investment Review, vol. 7, n. 2, March-April 1998, σελ. 4-5.

65 Economist Intelligence unit, 1998, "Business Operations Report: Romania", 2nd Quarter, London, σελ. 7.

κυρίως από το Σοσιαλδημοκρατικό και το Δημοκρατικό κόμμα⁶⁶. Τα τελευταία βέβαια απλώς αντανακλούσαν την λαϊκή δυσαρέσκεια για την περιορισμένη επιτυχία της κυβέρνησης στον οικονομικό τομέα που παρά την εφαρμοζόμενη “πολιτική σταθεροποίησης” δε κατάφερε να υλοποιήσει τις αρχικές προεκλογικές της δεσμεύσεις. Παρά τον κυβερνητικό ανασχηματισμό της 2ης Δεκεμβρίου 1997, η πολιτική και οικονομική κρίση δεν υπερκεράστηκε, ενώ και η συνεισφορά των Διεθνών Οικονομικών Οργανισμών διαμέσου της χορήγησης δανείων προς το Ρουμανικό κράτος, έγινε περισσότερο επιφυλακτική, θυμίζοντας έντονα την στάση που είχαν τηρήσει οι τελευταίοι κατά το έτος 1995.

Η σύγκριση των οικονομικών αποτελεσμάτων των ετών 1997 και 1998 καθιστά φανερή την επιδείνωση των βασικών δεικτών της οικονομίας. Η βιομηχανική παραγωγή μειώθηκε κατά 19,8% τον Ιανουάριο του 1998 (σε σύγκριση με την βιομηχανική παραγωγή του Ιανουαρίου 1997) οι εξαγωγές εμπορευμάτων έφθασαν τα 585,1 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. τον Ιανουάριο του 1998⁶⁷ (δηλαδή 3,6% μείωση σε σχέση με τον Ιανουάριο του 1997) ο αριθμός των ανέργων τον Φεβρουάριο του 1998 άγγιξε τις 961.000 άτομα (δηλαδή 80.200 άνεργοι περισσότεροι από τον Ιανουάριο του 1997) ενώ ο μέσος μηνιαίος μισθός στην Ρουμανία τον Δεκέμβριο του 1997 ήταν μόλις 114 δολάρια Η.Π.Α. (από τους χαμηλότερους στην Ανατολική Ευρώπη)⁶⁸.

Η πολιτική κρίση οδήγησε τελικά στην παραίτηση της κυβέρνησης του Victor Ciortea στις 30 Μαρτίου 1998 στον σχηματισμό νέας κυβέρνησης υπό τον P. Vasile (που προέρχεται από το Εθνικό Αγροτικό Χριστιανοδημοκρατικό Κόμμα). Στην νέα κυβερνητική σύνθεση δεν πραγματοποιήθηκαν ριζικές αλλαγές (μόνο επτά από τα είκοσι τρία Υπουργεία έχουν νέο Υπουργό) ωστόσο το πλέον σημαντικό στοιχείο είναι η κυβερνητική διακήρυξη για εμμονή στην υλοποίηση του προγράμματος σταθεροποίησης της οικονομίας μέσω του περιορισμού του πληθωρισμού και της δραστηκής μείωσης του ελλείματος του κρατικού προϋπολογισμού, ενώ για μία ακόμη φορά διατρανώθηκε η υποστήριξη διαρθρωτικών αλλαγών στην εθνική

66 E.K.E.M., 1998, “Εξαμηνιαία έκθεση: Βαλκάνια-Ανατολική και Κεντρική Ευρώπη”, No 11, Ιούνιος, σελ. 32.

67 op. cit, Romanian Investment Review, March-April 1998, σελ. 2.

68 op. cit, “Major companies in Romania”, 1998.

οικονομία μέσω της επιτάχυνσης των ιδιωτικοποιήσεων των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων.

Το νέο Διάταγμα Νο 92/30 Δεκεμβρίου 1997, μειώνει δραστικά τα παρεχόμενα κίνητρα προς τους αλλοδαπούς επενδυτές, ενώ σ' ορισμένες περιπτώσεις τα καταργεί ολοκληρωτικά (όπως για παράδειγμα ο προνομιακός φορολογικός συντελεστής επί των κερδών ύψους 15% ή τα ειδικά κίνητρα για ξένες επενδύσεις άνω των 350.000 δολλαρίων Η.Π.Α.). Καταγράφεται λοιπόν με τις νέες ρυθμίσεις μία σταδιακή αλλαγή προσανατολισμού της κρατικής πολιτικής προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων (που προήλθε όπως αναφέρθηκε από την άσκηση έντονων πιέσεων τόσο από τους Διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς όσο κι από τους εγχώριους επενδυτές που κατηγορούσαν την κυβέρνηση για στρέβλωση των συνθηκών ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά) από την παροχή εξειδικευμένων φορολογικών κινήτρων που συνδέονται άμεσα με την φορολόγηση των κερδών προς την παροχή εξειδικευμένων φορολογικών κινήτρων που συνδέονται άμεσα με την διαδικασία απόσβεσης των παγίων περιουσιακών στοιχείων των νέων εταιριών.

Πέραν λοιπόν των ήδη υπαρκτών εγγυήσεων και διευκολύνσεων γενικού χαρακτήρα που προέβλεπε το διάταγμα 31/1997 (δηλαδή της ρήτηρας της εθνικής μεταχείρισης, της αποτελεσματικής προστασίας και αποζημίωσης σε περίπτωση απαλλοτρίωσης, ή εθνικοποίησης της περιουσίας του ξένου επενδυτή, της δυνατότητας επαναπατρισμού των κερδών και των κεφαλαίων των αλλοδαπών επενδυτών, κ.ά) εισάγονται νέες διατάξεις με το Διάταγμα 92/1998.

Πιο συγκεκριμένα το άρθρο 13 δίδει την δυνατότητα στις περιπτώσεις όπου λαμβάνει χώρα νέα επένδυση να επιλέξει ο ενδιαφερόμενος μεταξύ των κάτωθι δύο φορολογικών κινήτρων (δηλαδή η εφαρμογή τους δεν είναι αθροιστική):

α. Αφαίρεση από τα κέρδη προ φόρου, των εξόδων που αφορούν τις αποσβέσεις, ακόμη και αν ο φορολογούμενος έχει ενταχθεί στο καθεστώς ταχείας απόσβεσης των παγίων περιουσιακών στοιχείων⁶⁹. Ωστόσο η

69 Η ταχεία απόσβαση σημαίνει με βάση τους μεθοδολογικούς κανόνες απόσβεσης ποσοστό 50% για το πρώτο έτος λειτουργίας. Στην επιλογή ωστόσο του δευτέρου τύπου φορολογικού κινήτρου, ο ξένος επενδυτής δεν έχει δυνατότητα χρήσης ταχείας απόσβεσης (άρθρο 6 μεθοδολογικών κανόνων).

ταυτόχρονη χρήση των ευνοϊκών διατάξεων του τελευταίου καθεστώτος προϋποθέτει την ενημέρωση των τοπικών φορολογικών αρχών στις οποίες υπάγεται ο φορολογούμενος

β. Αφαίρεση από τα κέρδη προ φόρου (σ' ένα φορολογικό έτος) ποσοστού 20% της αξίας αγοράς του τεχνολογικού εξοπλισμού που αγοράστηκε στο ίδιο έτος (και που είναι βεβαίως αποσβέσιμος). Εάν μάλιστα το αναλογούμενο κέρδος προ φόρων δεν είναι αρκετό για να επιτρέψει την χρήση αυτής της διάταξης από τον φορολογούμενο, μπορεί ο τελευταίος ν' αφαιρεί το υπόλοιπο που απομένει από το ποσοστό του 20% της αξίας αγοράς του τεχνολογικού εξοπλισμού και στα επόμενα τέσσερα έτη (μέγιστος δηλαδή χρονικός ορίζοντας εφαρμογής είναι τα πέντε έτη).

Πέραν της διαζευκτικής εφαρμογής ενός εκ των δύο προαναφερθέντων φορολογικών κινήτρων, δίδεται η δυνατότητα αφαίρεσης από τα κέρδη προ φόρου, του συνόλου των διαφημιστικών δαπανών της εταιρείας (υπήρχε η πρόβλεψη και στο άρθρο 25 του νόμου 31/1997 υπό άλλη διατύπωση) καθώς και η δυνατότητα μεταφοράς των ζημιών στα επόμενα πέντε φορολογικά έτη. Επιπλέον προβλέπεται απαλλαγή από την καταβολή τελωνειακών δασμών και φόρου προστιθέμενης αξίας, για το σύνολο των αγαθών που αποτελούν εισφορά σε είδος του επενδυτή στο κεφάλαιο της εταιρείας, καθώς και απαλλαγή από την καταβολή τελωνειακών δασμών για τον εισαγόμενο τεχνολογικό εξοπλισμό (που εμπίπτει ωστόσο στις προβλέψεις του Νόμου Νο 15/1994 για την απόσβεση παγίων περιουσιακών στοιχείων) εφόσον βέβαια χρησιμοποιείται στην παραγωγική διαδικασία.

Είναι φανερή λοιπόν η θέληση, από την καταγραφή των προαναφερθέντων κινήτρων, να ενισχυθούν οι μεγάλοι μεγέθους αλλοδαπές επενδύσεις (οι οποίες επωφελούνται από τους προνομιακούς όρους απόσβεσης των παγίων περιουσιακών στοιχείων τους, αλλά και από την δυνατότητα μεταφοράς ζημιών σ' επόμενες φορολογικές χρήσεις) αλλά και να πεισθούν οι αλλοδαποί επενδυτές για την "ωριμότητα της Ρουμανικής Αγοράς", που μπορεί να προσφέρει σημαντικές οικονομικές ευκαιρίες από μόνη της, χωρίς την τεχνητή ενδυνάμωση πλουσιοπάροχων φορολογικών κινήτρων.

Το άρθρο 16 του νέου Διατάγματος, επιχειρεί να μειώσει την αβεβαιότητα που δημιουργεί αναπόφευκτα η εφαρμογή νέων ρυθμίσεων σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα επισημαίνοντας ότι τα κίνητρα που παρέχονται με το Διάταγμα 92/1997 δεν θα μεταβληθούν για τα επόμενα πέντε χρόνια

(δρα δηλαδή ως “ρήτρα σταθεροποίησης”).

Εξίσου σημαντική είναι η ρύθμιση του άρθρου 11 για τον τρόπο επίλυσης των διαφορών που αναφύονται μεταξύ των μή - μόνιμων κατοίκων επενδυτών και του Ρουμανικού κράτους κι αφορούν τις εγγυήσεις και τις διευκολύνσεις που παρέχει ο νέος νόμος (ειδικότερα τα κεφάλαια 2,3 και 5 του νόμου κι άρα δεν εφαρμόζεται στην περίπτωση των φορολογικών και δασμολογικών κινήτρων του τέταρτου κεφαλίου του νόμου) στους αλλοδαπούς επενδυτές που δεν είναι μόνιμοι κάτοικοι ρουμανίας. Προβλέπεται λοιπόν επίλυση των επενδυτικών διαφορών (σύμφωνα με την επιλογή του αλλοδαπού επενδυτή) είτε με βάση τους νόμους Νο 29/1990 και Νο 105/1992 (για την ρύθμιση των σχέσεων του ιδιωτικού Διεθνούς Δικαίου) είτε με την προσφυγή στην διαδικασία που ορίζει η Σύμβαση της Ουάσινγκτων για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών (18 Μαρτίου 1965, άρθρο 25, παράγρ. α΄ της Σύμβασης) είτε με προσφυγή στους κανόνες διαιτησίας της Επιτροπής του Διεθνούς Εμπορικού Δικαίου των Ηνωμένων Εθνών (UNCITRAL)⁷⁰.

Η προαναφερθείσα ρύθμιση ενδυναμώνει ουσιαστικά την θέση του αλλοδαπού επενδυτή καθώς μπορεί να προσφύγει σε διαιτητική διαδικασία που είναι σαφώς πιο δαπανηρή, είναι όμως σίγουρα περισσότερο αντικειμενική απ’ αυτή της προσφυγής σε τοπικά δικαστήρια.

Τέλος, προκαλεί εντύπωση η απουσία οποιασδήποτε αναφοράς στην Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης, που ερμηνεύεται ωστόσο από την ενσωμάτωσή της στο Ρουμανικό Υπουργείο Ιδιωτικοποίησης που αναδεικνύεται έτσι σε κύριο φορέα προσέλκυσης κεφαλαίων τόσο για άμεσες ξένες επενδύσεις όσο και για ιδιωτικοποιήσεις ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων.

Β. Με βάση τα στατιστικά δεδομένα της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, το επενδυτικό ενδιαφέρον των αλλοδαπών επενδυτών υπήρξε ιδιαίτερα έντονο από την πρώτη στιγμή της κατάρρευσης του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού, παρά την οικονομική αβεβαιότητα των πρώτων χρόνων μετά το 1989. Έτσι στο χρονικό διάστημα Μαρτίου 1990 - Σεπτεμβρίου 1991, ο αριθμός των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή υπερέβη τις

70 op. cit, “International Investment Instruments...”, 1996, “Arbitration Rules of the United Nations Commission on International Trade Law”, United Nations, 1976, σελ. 71.

5.900⁷¹, ενώ το συνολικό επενδυμένο κεφάλαιο από ξένους επιχειρηματίες διαμορφώθηκε στα 245 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. (δηλαδή ο μέσος όρος ανά επένδυση ήταν περίπου 41.600 δολάρια Η.Π.Α.). Βεβαίως οι εισροές αυτές δεν ικανοποιούσαν ούτε τις βασικές ανάγκες αντικατάστασης του παλαιού κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, ωστόσο δημιουργούσαν τις προϋποθέσεις “συγχρωτισμού” των αλλοδαπών με τους εγχώριους επιχειρηματίες, μειώνοντας σταδιακά την “ψυχική απόσταση” που ερείδονταν σε έλλειψη εμπειρίας λειτουργίας στην συγκεκριμένη αγορά, ενώ διέγραφαν θετικές προοπτικές για ουσιαστική ποιοτική και ποσοτική βελτίωση των επενδυτικών εισροών στο μέλλον. Μεταξύ των χωρών προέλευσης των κεφαλαίων, ιδιαίτερα σημαντική ήταν η επενδυτική παρουσία της Γερμανίας (918 επενδύσεις ύψους 27,323 εκατομ. δολλαρίων Η.Π.Α.) της Ιταλίας (624 επενδύσεις ύψους 26,209 εκατομ. δολλαρίων Η.Π.Α.) των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής (367 επενδύσεις ύψους 31,746 εκατομμύρια δολλαρίων Η.Π.Α.) του Ηνωμένου Βασιλείου (109 επενδύσεις ύψους 21,804 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.) καθώς κι άλλων χωρών. Εντύπωση ωστόσο προκαλεί η εκδήλωση επενδυτικού ενδιαφέροντος στην δύσκολη αυτή χρονική περίοδο, από αρκετές αναπτυσσόμενες χώρες κυρίως της Ασίας. Έτσι η Ν. Κορέα συμμετείχε με επτά επενδύσεις συνολικού ύψους 583.000 δολλαρίων Η.Π.Α., ενώ αξιόλογες εισροές κεφαλαίων έλαβαν χώρα από την Συρία (541 επενδύσεις ύψους 6,775 εκατομμυρίων δολ. Η.Π.Α.), το Ισραήλ (252 επενδύσεις ύψους 6,495 εκατομμυρίων δολ. Η.Π.Α.) τον Λίβανο (315 επενδύσεις ύψους 5,925 εκατομμυρίων δολ. Η.Π.Α.) την Τουρκία (536 επενδύσεις ύψους 8,361 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.)⁷², την Αίγυπτο (53 επενδύσεις ύψους 4,105 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α.) την Κίνα (49 επενδύσεις ύψους 182.000 δολλαρίων Η.Π.Α.) καθώς κι από άλλα κράτη. Ωστόσο, όπως ήδη τονίστηκε, η συντριπτική πλειοψηφία των αλλοδαπών επενδύσεων ήταν μικρού μεγέθους και εστιάζονταν στους τομείς του εμπορίου και του τουρισμού, δηλαδή σε δραστηριότητες βραχυπρόθεσμης υψηλής κερδοφορίας που δεν απαιτούν σημαντικές εισροές κεφαλαιουχικών αγαθών. Ειδικά στον κλάδο του εμπορίου, υπήρχαν ιδιαίτερα ευνοϊκές

71. Romanian Agency for Development, 1991, “Romania-Open for Business”, Bucharest.

72. Η Ιορδανία πραγματοποίησε 156 επενδύσεις ύψους 1,323 εκατομ. δολλαρίων ΗΠΑ, το Ιράκ 130 επενδύσεις ύψους 1,396 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ και το Ιράν 101 επενδύσεις ύψους 1,323 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ.

συνθήκες επιχειρηματικής δραστηριοποίησης, που δημιουργούνταν από την κατάρρευση του προγενέστερου συστήματος διανομής αγαθών και υπηρεσιών, την αδυναμία ισχυρής κρατικής παρέμβασης και την αυξημένη ζήτηση σε καταναλωτικά αγαθά.

Ιδιαίτερα σημαντική ωστόσο υπήρξε η αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ρουμανική επικράτεια από το 1992, ίσως γιατί είχαν αρχίσει ν' αποδίδουν καρπούς τα νομοθετήματα που αφορούσαν τις ξένες επενδύσεις, αλλά και οι κυβερνητικές προσπάθειες δημιουργίας έστω μίας ελάχιστης βασικής οργάνωσης της εγχώριας αγοράς (νόμος Νο 31/1991 για τον οικονομικό ανταγωνισμό, Νόμος Νο 33/1991 για τις τραπεζικές δραστηριότητες, Νόμος Νο 34/1991 για την λειτουργία της Εθνικής Τράπεζας της Ρουμανίας, Νόμος Νο 35/1991 για τις ξένες επενδύσεις, Νόμος Νο 18/1991 για το καθεστώς της Γης, Νόμος Νο 47/1991 για την δραστηριότητα των ασφαλιστικών εταιρειών, Νόμος Νο 58/1991 για τις ιδιωτικοποιήσεις, Νόμος Νο 82/1991 για την υιοθέτηση νέου Λογιστικού Συστήματος, Υπογραφή συμφωνίας εμπορικής και οικονομικής συνεργασίας με την Ευρωπαϊκή ένωση τον Ιανουάριο του 1991, απαλευθέρωση των τιμών αρκετών προϊόντων τον Ιούλιο του 1991) κ.τ.λ. Έτσι το 1992 καταγράφηκαν συνολικές επενδυτικές εισροές ύψους 307 εκατομμυρίων δολλαρίων Η.Π.Α. ενώ δημιουργήθηκαν πάνω από 11.000 νέες επιχειρήσεις με αλλοδαπή συμμετοχή (ο συνολικός αριθμός των εγγεγραμμένων εταιρειών μ' αλλοδαπή συμμετοχή έφθασε τις 20.677 τον Δεκέμβριο του 1992, ενώ σημαντική υπήρξε και η αύξηση του αριθμού των χωρών προέλευσης των κεφαλαίων από 84 το 1991 σε 103 το 1992). Ιδιαίτερα ωστόσο θετική εξέλιξη πέρα από την αύξηση του όγκου των επενδυτικών εισροών, υπήρξε η δραστηριοποίηση μεγάλων Διεθνικών επιχειρήσεων στην Ρουμανική Αγορά όπως η SHELL, η COCA-COLA, η PALMOLIVE, η ASEA BROWH BOVERI, η SIEMENS, η ALCATEL, η GOLD STAR κι άλλες, ενισχύοντας έτσι την σταδιακή διεθνοποίηση της Ρουμανικής παραγωγής. Ωστόσο δεν σημειώθηκαν αλλαγές στην διάρθρωση των κεφαλαίων κατά χώρα προέλευσης καθώς τις πρώτες θέσεις⁷³ συνέχισαν να κατέχουν η Γαλλία (56,8 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 723 επενδύσεις), η Γερμανία (58,6 εκατομ. δολλάρια Η.Π.Α. με 2.520 επενδύσεις) η Ολλανδία (66 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 306

73. Economic Commission for Europe, 1996, "Statistical Survey of Recent trends in foreign Investment in East European Countries", 3 December, Geneva, page 127.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 31

Γεωγραφική κατανομή άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία Δεκέμβριος 1993

	Εισροές (σε εκατ. δολ. Η.Π.Α.)	% στο σύνολο	Αριθμός εταιρειών	% στο σύνολο
Alba	5.635	0,75	124	0,43
Arges	6.219	0,83	311	1,08
Arad	5.651	0,75	590	2,04
Bacau	2.719	0,36	216	0,75
Bihor	39.772	5,31	572	1,98
Bistrita Nasaud	12.430	1,66	72	0,25
Botosani	1.507	0,20	48	0,17
Brasov	7.675	1,02	201	0,70
Braila	1.296	0,17	134	0,46
Buzau	312	0,04	99	0,34
Caras Severin	24.326	3,25	77	0,27
Calarasi	698	0,09	59	0,20
Cluj	4469	0,60	1.161	4,02
Constantza	11.133	1,49	1432	4,95
Covasna	4.840	0,65	64	0,22
Dambovita	2.119	0,28	138	0,48
Dolj	1.412	0,19	413	1,43
Galati	9.383	1,25	216	0,75
Giurgiu	2.013	0,27	60	0,21
Gorj	299	0,04	57	0,20
Harghita	6.120	0,82	342	1,18
Hunedoara	15.467	2,06	189	0,65
Ialomita	1.101	0,15	60	0,21
Iasi	15.953	2,13	317	1,10
Maramures	1.048	0,14	169	0,58
Mehedinti	378	0,05	106	0,37
Mures	1.387	0,19	383	1,32
Neamt	2.816	0,38	131	0,45
Olt	207	0,03	76	0,26
Prahova	2.317	0,31	508	1,76
Satu Mare	1245	0,17	189	0,65
Salaj	26.581	3,55	82	0,28
Sibiu	4.200	0,56	357	1,23
Suceava	2.645	0,35	120	0,42
Teleorman	185	0,02	38	0,13
Timis	21.658	2,89	1.248	4,32
Tulcea	2.290	0,31	72	0,25
Vaslui	537	0,07	44	0,15
Vilcea	14.919	1,99	92	0,32
Vrancea	1.452	0,19	83	0,29
Bucharest	406.937	54,33	18.013	62,29
Μη-προσδιορισμένο	74.392	9,93	71	0,26

Πηγή: Institute for Advanced Studies, Βιέννη, 1994.

επενδύσεις), το Ηνωμένο Βασίλειο (65,8 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 296 επενδύσεις) και οι ΗΠΑ (64,4 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 1057 επενδύσεις. Αν μάλιστα επιχειρηθεί η απόδοση των επενδυτικών εισροών κατά ομάδες χωρών η Ευρωπαϊκή Ένωση συγκέντρωνε το 67,43% του επενδυμένου κεφαλαίου στην Ρουμανία και το 37% του συνόλου των αλλοδαπών εταιρειών μ' επιχειρηματική επενδυτική παρουσία στην Ρουμανική επικράτεια, ενώ ακολουθούσε Βόρεια Αμερική (ΗΠΑ - Καναδάς) κι έπονταν η Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών.

Η δομή του ξένου επενδυμένου κεφαλαίου τον Δεκέμβριο του 1993, αντανακλά την υπεροχή ενός μικρού αριθμού εταιρειών μεγάλου μεγέθους στην Ρουμανική οικονομία. Πιο συγκεκριμένα οι αλλοδαπές επενδύσεις άνω του 1 εκατομ. δολλαρίων ΗΠΑ, αντιπροσώπευαν το 69% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου, ενώ αν προστίθονταν και οι επενδύσεις άνω των 500.000 δολλαρίων ΗΠΑ το συνολικό ποσοστό έφθανε το 75% (οι αλλοδαπές επενδύσεις άνω των 100.000 δολλαρίων ΗΠΑ αντιπροσώπευαν το 85,5% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου). Αριθμητικά ωστόσο η πλειοψηφία των επενδυτικών πρωτοβουλιών δεν υπερέβαινε τα 1000 δολλάρια ΗΠΑ, αποδεικνύοντας την αδυναμία της Ρουμανικής Κυβέρνησης να κινητοποιήσει σημαντικό αριθμό επενδυτών μεγάλου μεγέθους, κάτι που επηρέασε άλλωστε και την φιλοσοφία της νέας επενδυτικής πολιτικής που υιοθετήθηκε το 1994. Τούτο αντανακλάται και στην κλαδική διάρθρωση των αλλοδαπών επενδύσεων (στά τέλη του 1994) όπου είναι φανερή η ισχυρή παρουσία του εμπορίου (περίπου 13,5% των συνολικών άμεσων ξένων επενδύσεων) του τουρισμού (περίπου 7,6% των συνολικών άμεσων ξένων επενδύσεων) ενώ σημαντική άνοδο παρουσιάζει και ο βιομηχανικός τομέας (27,5% των συνολικών άμεσων ξένων επενδύσεων). Ωστόσο αν εξεταστεί η κλαδική διάρθρωση των ξένων επενδύσεων που υπερβαίνουν το 1 εκατομμύριο δολλάρια ΗΠΑ (31 Δεκεμβρίου 1993) τότε είναι έκδηλη η κυριαρχία των επενδύσεων του βιομηχανικού τομέα που αγγίζει το 88,17% του συνόλου των επενδύσεων αυτού του μεγέθους (η εξόρυξη απορρόφησε το 17,64%, η ηλεκτρονική βιομηχανία το 10,79%, η ελαφρά βιομηχανία το 9,49%, η βιομηχανία τροφίμων το 31,68% κ.τ.λ.) ενώ ακολουθεί ο τομέας της γεωργίας με 13,98%. Το Βουκουρέστι αποτελεί αυτήν την περίοδο το κυριότερο πόλο έλξης των ξένων επενδύσεων (Δεκέμβριος 1993) καθώς απορρόφησε 406,937 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (δηλαδή το 54,33% του

συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και το 62,29% του συνόλου των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή) ενώ ακολουθούν η περιοχή του Bihor (Βορειο-Δυτική Ρουμανία) με 39,772 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (δηλαδή 5,31% επί του συνόλου του επενδυμένου κεφαλαίου) και 572 εταιρείες (1,98% επί του συνόλου των εταιρειών), η περιοχή Salaj (Βορειο - Δυτική Ρουμανία) με 26,581 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (3,55% επί του συνόλου του επενδυμένου κεφαλαίου) και 82 εταιρείες (0,28% επί του συνόλου των εταιρειών), η περιοχή Caras - Severin (Νοτιο-Δυτική Ρουμανία), με 24,326 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (3,25% επί του συνόλου) και 77 εταιρείες (0,27% επί του συνόλου) η περιοχή TIMIS (Δυτική Ρουμανία με 21,65 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (2,89% επί του συνόλου) και 1248 εταιρείες (4,32% επί του συνόλου), η περιοχή του Iasi (Βορειο-Ανατολική Ρουμανία) με 15,953 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ (2,13% επί του συνόλου) και 317 εταιρείες (1,10% επί του συνόλου καθώς κι άλλες περιοχές (Constanza, Valcea, κτλ) (ΠΙΝΑΚΑ Νο 31). Είναι ωστόσο χαρακτηριστικό ότι οκτώ επαρχίες (Bihor, Caras Severin, Hunedoara, Iasi, Salaj, Timis, Valcea, Bucharest), συγκεντρώνουν το 75,51% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και το 71,21% του συνολικού αριθμού των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή. Η επενδυτική προτίμηση βέβαια για την ευρύτερη περιοχή του Βουκουρεστίου δεν πρέπει να εκπλήσσει καθώς τα οξύτερα προβλήματα της υποδομής, η υπερβολική συγκέντρωση των κρατικών εξουσιών και αρμοδιοτήτων στην διοικητική πρωτεύουσα της χώρας και η ύπαρξη μίας ελάχιστης υποστηρικτικής εγχώριας επιχειρηματικής τάξης ώθησαν προς την τοποθέτηση κεφαλαίων στον συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο. Εξάλλου μία αντίστοιχη τάση καταγράφηκε και στην περίπτωση της εισροής επενδυτικών κεφαλαίων στην Βουλγαρία όπως υπογραμμίστηκε εκτενώς στο προηγούμενο κεφάλαιο.

Μετά την προσωρινή πτώση της εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων το 1993 (156 εκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ και 8457 νέες εταιρείες με αλλοδαπή συμμετοχή) το 1994 επήλθε μία κατακόρυφη αύξηση των εισροών κεφαλαίων στην Ρουμανική επικράτεια (568 εκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ). Μεταξύ των παραγόντων που επέδρασαν ενθαρρυντικά στην ανάληψη της αλλοδαπής επενδυτικής πρωτοβουλίας ήταν η υπογραφή της Συμφωνίας Σύνδεσης με την Ευρωπαϊκή Ένωση (Φεβρουάριος 1993), η εισαγωγή του Φόρου προστιθέμενης Αξίας (1993), το Κυβερνητικό διάταγμα ενθάρρυνσης της ανάπτυξης των οικονομικών δραστηριοτήτων των μικρο-μεσαίων επι-

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 32

Κατανομή άμεσων επενδύσεων κατά μέγεθος επένδυσης (έως 30/6/1995) στην Ρουμανία

Υψος επενδυμένου κεφαλαίου (σε χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ)	Αριθμός Εταιρειών	Ποσοστό επί του συνόλου των αλλοδ. εταιρειών	Υψος κεφαλαίου (σε χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ)	Ποσοστό επί του συνολι- κού επενδυμένου κεφαλαίου
Κεφάλαιο \geq 1.000	177	0,44	916,225,68	67,99
Κεφάλαιο < 1.000	39.896	99,56	430,331,87	32,01
500 \leq Κεφάλαιο < 1000	119	0,30	80,352,13	5,98
100 \leq Κεφάλαιο < 500	631	1,57	134,696,53	10,02
50 \leq Κεφάλαιο < 100	651	1,62	43,585,34	3,24
Κεφάλαιο < 50	38.495	96,06	171,679,87	12,77
Σύνολο	40.073	100,00	1,344,557,55	100,00

χειρήσεων (Καλοκαίρι 1993), η απόδοση της ρήτρας του μάλλον ευνοουμένου κράτους από τις ΗΠΑ (Οκτώβριος 1993), οι ειδικές διατάξεις για την βιομηχανική δραστηριότητα (Νόμος Νο 71/1994), ο νόμος για την εξαγορά του κρατικών επιχειρήσεων από τους εργαζομένους ή το διευθυντικό προσωπικό τους (Νόμος Νο 77/1994) καθώς και η προώθηση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων αρκετών εταιρειών μεσαίου μεγέθους. Επίσης, επικουρικό ρόλο σ' αυτή την αυξητική τάση, διαδραμάτισε η κυβερνητική μακρο-οικονομική πολιτική της σταθεροποίησης που κατάφερε να μειώσει το τριψήφιο πληθωρισμό του 1993, σε ποσοστό κάτω του 30% τον Οκτώβριο του 1995⁷⁴. Το 1994 το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της Ρουμανίας σημείωσε αύξουσα πορεία καθοδηγούμενο κυρίως από την βελτίωση των εξαγωγικών επιδόσεων αρκετών επιχειρήσεων καθώς και μία μικρή ανάκαμψη της εγχώριας ζήτησης⁷⁵. Το 1994 ωστόσο σημειώθηκαν ορισμένες αλλαγές στην διάρθρωση των χωρών προέλευσης των επενδυτικών κεφαλαίων καθώς η Ν. Κορέα κατέλαβε την πρώτη θέση (158 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ περίπου) λόγω συγκεκριμένων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών εταιρειών της σε διάφορους κλάδους της Ρουμανικής Εθνικής Οικονομίας, ακολουθούμενη από την Γαλλία (104,2 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), τις ΗΠΑ (103 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ) και την Ιταλία (101,1 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ). Το 1995 έλαβε χώρα μείωση των επενδυτικών εισροών (313 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ), διατηρώντας ωστόσο μία μεγάλη αριθμητική διαφορά από τις ετήσιες διακυμάνσεις των εισροών κεφαλαίου της περιόδου 1989-1993. Εξάλλου εκδηλώθηκε οικονομικό ενδιαφέρον από μεγάλες Διεθνικές επιχειρήσεις όπως η ABN AMRO BANK (10 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Dero - Lever (8,8 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Master Foods (5,7 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Bayindir Lido Tourism (4,1 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η IKOS Conf (2,92 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Rifil (2 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Agip (1,55 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), η Romlease (1,45 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ) κ.ά. Η Δομή των αλλοδαπών επενδύσεων μαρτυρά την συνέχιση της υψηλής συγκέντρωσης των κεφαλαίων σε λίγες εταιρείες μεγάλου μεγέθους αφού όπως φαίνεται και από τον ΠΙΝΑΚΑ Νο 32, (30/6/1995), 177 εταιρείες (δηλαδή ποσοτό 0,44% επί του συνόλου των εταιρειών μ' αλλοδαπή συμμετοχή) συγκέντρωναν το 67,99% του συνολικού

74. O.E.C.D., 1998, "Economic Survey: Romania 1997-1998", Paris.

75. op. cit, D. Grozea-Helmenstein et al. 1997, σελ. 13.

επενδυμένου κεφαλαίου (αν και συγκριτικά με τον Δεκέμβριο του 1993 υπήρχε μικρή μείωση περίπου 1%), ενώ οι υπόλοιπες 39.896 εταιρείες (ποσοστό 99,56%), συγχέντρωναν το 32,01% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου. Χαρακτηριστική ωστόσο είναι η ανάλυση των αλλοδαπών επενδύσεων κάτω των 50.000 δολλαρίων ΗΠΑ που αφορά 38.495 εταιρείες (ποσοστό 96,06% του συνόλου των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή) καθώς το ποσοστό τους επί του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου μόλις άγγιξε το 12,77%. Αυτό επιβεβαιώνει εξάλλου ότι πρόκειται για μικρο-επιχειρήσεις που ασχολούνται κυρίως με περιστασιακές εισαγωγές και εξαγωγές χωρίς ν' αποτελούν πυρήνα για την μελλοντική ανάπτυξη μικρο-μεσαίων παραγωγικών επιχειρήσεων, δηλαδή οικονομικών μονάδων απαραίτητων για την συγκρότηση εγχώριας υποστηρικτικής βιομηχανίας και εξίσου αναγκαίων για την άρθρωση ισχυρού εθνικού επιχειρηματικού δικτύου.

Η κατανομή των επενδύσεων άνω του 1 εκατομ. δολλαρίων ΗΠΑ δείχνει σαφή προτίμηση των ξένων εταιρειών για τους τομείς της βιομηχανίας και συγκεκριμένα 15,3% στην βιομηχανία ηλεκτρονικών, 11,3% στον κλάδο ηλεκτρολογικού εξοπλισμού, 22% στην ελαφρά βιομηχανία, 36,5% στην βιομηχανία τροφίμων και 7,6% στις τηλεπικοινωνίες⁷⁶. Ο γεωργικός τομέας εξάλλου, κατέλαβε το 20,5% των επενδύσεων που υπερβαίνουν το 1 εκατομμύριο δολλάρια ΗΠΑ. Η περιοχή του Βουκουρεστίου απορρόφησε και το 1995 το μεγαλύτερο ποσοστό επενδυμένου κεφαλαίου (ποσοστό 54% επί του συνολικού κεφαλαίου που έχει επενδυθεί και ποσοστό 60% επί των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή που έχουν ιδρυθεί), ενώ ακολουθούσαν από πλευράς ύψους επενδυμένου κεφαλαίου οι περιοχές DOLJ (10,15%), TIMIS (5,44%), BIHOR (3,78%), BRASOV (2,98%), CLUJ (2,80%), PRAHOVA (2,15%), CONSTANTA (1,34%), ARAD (1,28%), SIBIU (1,02%) και ARGES (1,01%)⁷⁷. Οι χώρες του Ο.Ο.Σ.Α. κατείχαν το 73% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και το 53% του συνόλου των ιδρυθεισών επιχειρήσεων, ενώ μεταξύ αυτών τα

76. Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1996, "Οικονομική Έκθεση για την Ρουμανία", Οκτωβρίου, Βουκουρέστι, σελ. 9.

77. Από πλευράς αριθμού επιχειρήσεων με αλλοδαπή συμμετοχή, ακολουθούσαν την περιοχή του Βουκουρεστίου οι περιοχές CONSTANTA (5,26%), TIMIS (4,43%), GLUJ (3,52%), BIHOR (3,30%), ARAD (1,28%), IASI (1,98%), PRAHOVA (1,56%), SIBIU (1,46%), και DOLJ (1,18%).

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 33

Διάρθρωση ξένων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης
(20/3/1990-5/11/1997)

No	ΧΩΡΑ	ΑΞΙΑ ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ σε εκατομ. δολ. Η.Π.Α.	ΑΡΙΘΜΟΣ
1.	Γαλλία	427,102	1.757
2.	Ν. Κορέα	368,265	60
3.	Ολλανδία	294,624	774
4.	Γερμανία	290,130	5.726
5.	Η.Π.Α.	254,532	2.333
6.	Ιταλία	199,759	5.913
7.	Ην. Βασίλειο	139,365	758
8.	Τουρκία	124,389	4.732
9.	Αυστρία	99,315	1.198
10.	Λουξεμβούργο	94,861	100
11.	Ελβετία	87,923	704
12.	Ελλάδα	63,928	1.659
13.	Αυστραλία	59,665	265
14.	Καναδάς	53,012	546
15.	Συρία	47,315	4.506
16.	Ουγγαρία	37,862	1.784
17.	Σουηδία	36,326	524
18.	Ισπανία	36,042	304
19.	Κύπρος	29,937	384
20.	Κίνα	26,745	3.904

Πηγή: Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης, Νοέμβριος 1997



κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης συγχέντρωναν το 51% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και το 36% του συνολικού αριθμού των ιδρυθεισών εταιρειών.

Το 1996 σημειώθηκε κατακόρυφη αύξηση των επενδυτικών εισροών (608,4 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ) έναντι του 1995⁷⁸, ενώ παράλληλα ο αριθμός των επιχειρήσεων με συμμετοχή αλλοδαπού κεφαλαίου αυξήθηκε κατά 5,94% και διαμορφώθηκε στις 45.146 (το σύνολο εξάλλου των επανεπενδυμένων κερδών κατά την περίοδο 1991-1996 υπολογίζεται στα 2,719 δισεκ. λεί). Βεβαίως το 1996 πραγματοποιήθηκαν σημαντικές πολιτικές και οικονομικές μεταβολές στην Ρουμανική επικράτεια που αναμφίβολα επηρέασαν την αλλοδαπή επιχειρηματική πρωτοβουλία όπως η ψήφιση του Νόμου Νο 21/1996 (πολιτική του Αναγωνισμού), η ψήφιση του Νόμου Νο 31/1996 (για τα Κρατικά Μονοπώλια), η μεταρρύθμιση του Νόμου Νο 88/1996 (για την ιδιωτικοποίηση των τραπεζών από την Ρουμανική Γερουσία (4 Σεπτεμβρίου 1996))⁷⁹ και οι Ρουμανικές Δημοτικές (Ιούνιος 1996) και Εθνικές (Νοέμβριος 1996), εκλογές. Μεταξύ των κυριότερων ξένων επενδυτών το 1996 ήταν η Daewoo Mangalia Heavy Industries (στον τομέα των ναυπηγείων με κεφάλαιο ύψους 53 εκατομ. δολλαρίων ΗΠΑ, η New Holland (στον κλάδο του αγροτικού εξοπλισμού με κεφάλαιο 50,1 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ), η Daewoo Romania Bank (με κεφάλαιο 22,7 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ), η Shell Gas Romania (εμφιάλωση και Διανομή αερίου) με κεφάλαιο 12,1 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ η International Commercial Black Sea Bank (με κεφάλαιο 6,5 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ), η Citibank (με κεφάλαιο 10 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ), η Aurul Baia Mare (τομέας εξόρυξης πρώτων υλών) με κεφάλαιο 5,1 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ, η Bilstein Compa (με κεφάλαιο 3,9 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ) κ.ά.⁸⁰

Η συμμετοχή των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης αντιπροσώπευε το 52% σχεδόν του επενδυμένου κεφαλαίου και το 35% του συνολικού αριθμού των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή. Τα κράτη άλλωστε της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελούσαν και τον κυριότερο προσανατολισμό των Ρουμανικών εξαγωγών (56,5% επί του συνόλου των εξαγωγών το

78. Romanian Investment Review, 1997, vol. 6, n. 4, July-August, Bucharest.

79. Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1996, Εξαμηνιαία Έκθεση για τα Βαλκάνια: Βουλγαρία, Ρουμανία, Αλβανία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Κροατία, Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας", Νο 8, Αθήνα.

80. op. cit, D. Grozea-Helmenstein, et al, 1997, σελ. 50.

1996)⁸¹ και των Ρουμανικών εισαγωγών (52,3% επί του συνόλου των εισαγωγών το 1996). Ιδιαίτερα σημαντικό επίσης είναι το μερίδιο συμμετοχής ορισμένων Ευρωπαϊκών χωρών στις εισαγωγές και εξαγωγές προϊόντων από (και προς) την Ρουμανική Αγορά όπως η Γερμανία (1486,2 εκατομ. δολλάρια εισαγωγές το 1996 και 1419,2 εκατομ. δολλάρια το 1997), η Ιταλία (1385 εκατομ. δολλάρια εισαγωγές το 1996 και 1643,1 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ το 1997), και η Γαλλία (459,8 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ εισαγωγές το 1996 και 465,2 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ εισαγωγές το 1997)⁸². Η δομή του ξένου επενδυμένου κεφαλαίου αντανακλά και πάλι την υπεροχή της συμμετοχής των μεγάλων εταιρειών, καθώς οι επενδύσεις που υπερβαίνουν το 1 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ αντιπροσωπεύουν το 71% του συνόλου των άμεσων ξένων επενδύσεων (282 εταιρείες) ενώ εάν προστεθούν και οι επενδύσεις άνω των 500.000 χιλ. δολλαρίων ΗΠΑ τότε το ποσοστό αγγίζει το 76,99% (471 εταιρείες). Ο προσανατολισμός αυτών των οικονομικών δραστηριοτήτων μεγάλου μεγέθους είναι σίγουρα προς παραγωγικούς τομείς όπως η βιομηχανία τροφίμων (15,53%), οι μηχανοκατασκευές (12,04%), η ελαφρά βιομηχανία (5,04%), ο εξορυκτικός τομέας (3,72%), οι τηλεπικοινωνίες (0,92%), ενώ παράλληλα αναπτύσσεται επιχειρηματικό ενδιαφέρον και στον τραπεζικό τομέα (5,41%).

Με βάση εξάλλου τα στατιστικά στοιχεία του Ρουμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου (Αύγουστος 1996), η περιοχή του Βουκουρεστίου εξακολουθούσε να προσελκύει το μεγαλύτερο μέρος του αλλοδαπού κεφαλαίου (50,9% επί του συνόλου του επενδυμένου κεφαλαίου).

Η ανοδική πορεία των επενδυτικών εισροών εξακολούθησε καθόλη την διάρκεια του 1997, και σύμφωνα με στοιχεία της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης διαμορφώθηκε σωρευτικά⁸³ (δηλαδή από το 1990 έως τον Δεκέμβριο του 1997) στα 2,78 δισ. δολλάρια ΗΠΑ (και ο συνολικός αριθμός των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή άγγιξε τις 55.694)⁸⁴. Η τάση αυτή πρέπει να αποδωθεί και στις αποφασιστικές νομοθετικές παρεμβάσεις της

81. Romanian Ministry of Industry and Commerce, 1997, "Romanian Foreign Trade Dynamics after 1990: Foreign Trade Dynamics between Romania and Greece", Bucharest.

82. Athens Chamber of Commerce and Industry, 1998, Pixis Databank, <http://pixis.axxi.gr/Databank/ROMGR>, Athens.

83. Romanian Investment Review, 1998, vol. 7, n. 3, May-June, Bucharest, σελ. 5.

84. Romanian Economic Newsletter, 1997, "Foreign Investment", Issue October-December, page 3, Bucharest.

Ρουμανικής κυβέρνησης στο πλαίσιο που διέπει τις ξένες επενδύσεις, αλλά και στην κατάκόρυφη αύξηση των επενδύσεων που σχετίζονται με την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης (σ' εταιρείες όπως η γαλλική Romcim - Lafarge, η Αυστριακή Cesarom - Husar Holding, η Ελβετική Cimentul Turda - Holder Bank Switzerland, η Γερμανική Mondial Lugo - J - Villeroy and Bosch, η Κορεατική Otelinox - Samsung κ.ά.). Παράλληλα ωστόσο άρχισαν να υλοποιούνται οι πολιτικές εξαγγελίες του νέου κυβερνητικού συνασπισμού που προέκυψε από τις εθνικές εκλογές του Νοεμβρίου του 1996 και σχετίζονταν μ' εκτεταμένες παρεμβάσεις στους οργανισμούς υλοποίησης των ιδιωτικοποιήσεων και προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων, καθώς και με άλλες εξελίξεις όπως η εφαρμογή προγράμματος οικονομικής σταθεροποίησης (Φεβρουάριος 1997), η επαναπροσέγγιση Διεθνών Οικονομικών Οργανισμών (Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, Φεβρουάριος 1997) κ.ά.

Μεταξύ των 138 χωρών προέλευσης των αλλοδαπών κεφαλαίων, τις πρώτες θέσεις κατείχαν η Γαλλία (427,102 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 1.757 επενδύσεις), η Ν. Κορέα (368,265 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ), η Ολλανδία (294,624 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 774 επενδύσεις), η Γερμανία (290,130 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 5.726 επενδύσεις), οι ΗΠΑ (254,532 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 2.333 επενδύσεις), η Ιταλία (199,759 εκατομ. δολλάρια ΗΠΑ με 5.913 επενδύσεις) κ.ά.

Μεταξύ των μεγαλύτερων επενδυτικών πρωτοβουλιών το 1997, ξεχωρίζουν η περίπτωση της Philips and Elba Street Lightning SRL (φωτισμός δρόμων), η S.C. Incontro Prefabricatti S.A. (οικοδομικά υλικά), η S.C. Politex S.A. (παραγωγή νημάτων), η S.C. Ara Romania S.R.L. (παραγωγή υποδημάτων) και βεβαίως η μεγάλη επένδυση στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας από την France Telecom, την Airtouch Canada και την Wireless Communications USA. Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των αλλοδαπών επιχειρήσεων για τον τομέα των τηλεπικοινωνιών αντανακλάται και στο ποσοστό του συγκεκριμένου τομέα στην δομή του ξένου επενδυμένου κεφαλαίου στην Ρουμανική επικράτεια (σημείωσε αύξηση κατά 4,04% το 1997 έναντι 0,92% το 1996). Επίσης σημειώθηκε αύξηση του μεριδίου σημαντικών παραγωγικών τομέων όπως οι μηχανοκατασκευές (15%), η παραγωγή οικοδομικών υλικών (6,1%), αλλά καταγράφηκε και πτώση του ποσοστού άλλων κλάδων οικονομικής δράσης όπως η βιομηχανία τροφίμων (14,5%), ο

τουρισμός (4,13%), το εμπόριο (16,21%), η βιομηχανία ηλεκτρονικών (2,16%), οι υποδομές (1,19%) και ο τραπεζικός-ασφαλιστικός τομέας (4,87%).

Η γεωγραφική κατανομή των ξένων επενδύσεων επιβεβαιώνει την ισχυρή θέση της περιοχής του Βουκουρεστίου⁸⁵ (56% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 62% του συνόλου των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή), ενώ ακολουθούν οι περιοχές Dolj (6,4%), Timis (5,6%), Cluj (3,7%), Constanta (3,4%), Bihor (3,1%), Arges (1,9%) και Prahova (1,9%).

Η κατάταξη των χωρών εξάλλου ανάλογα με το ύψος των επενδύσεων που έχουν διενεργηθεί κατά την χρονική περίοδο Δεκεμβρίου 1990-Νοεμβρίου 1998⁸⁶ καταγράφει την σαφή υπεροχή της Ολλανδίας (14,8% επί του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου με μόλις 950 επενδύσεις δηλαδή ποσοστό 1,5% επί του συνόλου των εταιρειών με αλλοδαπή συμμετοχή), ενώ ακολουθούν η Γερμανία (10,3% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 7.824 επενδύσεις), η Ιταλία (8,2% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 6.928 επενδύσεις), η Γαλλία (7,6% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 1.831 επενδύσεις), οι ΗΠΑ (6,8% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 2.479 επενδύσεις), η Ν. Κορέα (6,7% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου και 48 επενδύσεις), η Τουρκία (4,9% του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου), η Αυστρία (4,6% του συνολικού κεφαλαίου), το Ηνωμένο Βασίλειο κι άλλες χώρες.

Το επενδυτικό ενδιαφέρον των Ελλήνων επιχειρηματιών για την Ρουμανική αγορά υπήρξε έντονο από τα πρώτα χρόνια που ακολούθησαν την συστημική αλλαγή του 1989, ενισχυόμενο και από τους παραδοσιακούς πολιτιστικούς, ιστορικούς και οικονομικούς δεσμούς των δύο χωρών. Ιδιαίτερα σημαντική υπήρξε η ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών μεταξύ Ελλάδας και Ρουμανίας, όπως αποδεικνύουν τα στοιχεία του Ρουμανικού Υπουργείου Βιομηχανίας και Εμπορίου. Πιο συγκεκριμένα το 1991 πραγματοποιήθηκαν εξαγωγές ύψους 52,53 εκατομ. δολ. ΗΠΑ προς την Ελλάδα, ενώ ακολούθησαν ετήσιες αυξομειώσεις του μεγέθους των εξαγω-

85. Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1998, "Οικονομική Έκθεση για την Ρουμανία: 1997", σελ. 12.

86. Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1999, Newsletter, τεύχος 6, Ιανουάριος, Θεσσαλονίκη, σελ. 3.

γών επηρεαζόμενες από τις ανάλογες οικονομικές εξελίξεις στην Ρουμανική αγορά (το 1992 οι εξαγωγές διαμορφώθηκαν στα 115,55 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, το 1993 στα 84,32 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, το 1994 στα 141,19 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, το 1995 στα 205,02 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, το 1996 στα 177,35 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, και το 1997 στα 174,9 εκατομ. δολ. ΗΠΑ). Οι Ελληνικές εξαγωγές προς την Ρουμανία, ξεκίνησαν ελπιδοφόρα το 1991 (90,95 εκατομ. δολ. ΗΠΑ), και μετά από μία τριετία μικρότερων επιδόσεων (74,79 εκατομ. δολ. ΗΠΑ το 1992, 69,50 εκατομ. δολ. ΗΠΑ το 1993 και 89,46 εκατομ. δολ. ΗΠΑ το 1994), ανέκαμψαν σημαντικά το 1995 (158,34 εκατομ. δολ. ΗΠΑ), ακολουθώντας την διετία 1996-1997 μία πορεία σταθεροποίησης (185,72 εκατομ. δολ. ΗΠΑ το 1996 και 191,9 εκατομ. δολ. ΗΠΑ το 1997). Τα αίτια της πτώσης των Ελληνικών εξαγωγών προς την Ρουμανία το διάστημα 1992-1993⁸⁷ θα πρέπει ν' αποδωθούν στην απότομη αύξηση των Τιμών του Καταναλωτή στην Ρουμανία, στην ανταγωνιστική παρουσία εισαγόμενων προϊόντων άλλων Ευρωπαϊκών κρατών (κυρίως Γερμανία, Ιταλία, Γαλλία, Ολλανδία, Ηνωμένο Βασίλειο κ.ά.), και στην επίπονη προσπάθεια της Ρουμανικής Κυβέρνησης να περιορίσει το έλλειμα του ισοζυγίου εξωτερικών συναλλαγών. Η στασιμότητα της διετίας 1996-1997 μάλλον θα πρέπει ν' αναζητηθεί στην ελαφρά κάμψη των Ρουμανικών εξαγωγών οφειλόμενη στην αδυναμία ορισμένων Ρουμανικών επιχειρήσεων να εκτελέσουν παραγγελίες Ελλήνων πελατών τους, λόγω διαρθρωτικών προβλημάτων. Στην σύνθεση των Ελληνικών εξαγωγών προς την Ρουμανία το 1997, εξεχουσα θέση κατέχουν τα παραδοσιακά εξαγόμενα προϊόντα όπως φρούτα (κυρίως εσπεριδοειδή), και λαχανικά, τα τυποποιημένα τρόφιμα και τα προϊόντα καπνού, τα πετρελαιοειδή, τα ενδιάμεσα προϊόντα ελαφράς βιομηχανίας (κλωστοϋφαντουργικά), τὰ χημικά προϊόντα, οι ηλεκτρικές συσκευές και ο εξοπλισμός, ενώ στις αντίστοιχες εξαγωγές Ρουμανικών επιχειρήσεων προς την Ελλάδα κυριαρχούν προϊόντα όπως ξυλεία, πλαστικές πρώτες ύλες, βασικά μέταλλα (κυρίως σίδηρος και χάλυβας), ηλεκτρικές συσκευές κ.ά.⁸⁸

Οι Ελληνικές επενδύσεις χαρακτηρίζονταν, αρχικά από το μικρό

87. Βερόνικα Λάζου, 1997, "Η εξέλιξη του Ελληνο-Ρουμανικού Εμπορίου: Προβλήματα και Προοπτικές", "Αγορά Χωρίς Σύνορα", τεύχ. 2(4), σελ. 315.

88. *op. cit.* Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1998, "Οικονομική Έκθεση για την Ρουμανία: 1997".

μέγεθος τους και την επικέντρωση των στόχων τους στον τομέα του εμπορίου, επιδιώκοντας την μικρότερη δυνατή εμπλοκή σε παραγωγικές δραστηριότητες. Έτσι στο διάστημα Μαρτίου 1990-Σεπτεμβρίου 1991 πραγματοποιήθηκαν 170 επενδύσεις ύψους 3,457 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, (στο αντίστοιχο διάστημα πραγματοποιήθηκαν 37 επενδύσεις Κυπριακών εταιρειών ύψους 1,993 εκατομ. δολ. ΗΠΑ), ενώ συρρευτικά έως τον Φεβρουάριο του 1993 ο αριθμός των Ελληνικών επενδύσεων έφθασε τις 646 (ύψους 11.207,84 εκατομ. δολ. ΗΠΑ)⁸⁹. Στα τέλη του 1993 οι Ελληνικές επενδύσεις είχαν διαμορφωθεί στα 15,8 εκατομ. δολ. ΗΠΑ (857 επενδύσεις), στα τέλη του 1994 στα 26,5 εκατομ. δολ. ΗΠΑ (1295 επενδύσεις) και στα τέλη του 1995 στα 39,6 εκατομ. δολ. ΗΠΑ (1460 επενδύσεις). Οι περισσότερες από τις Ελληνικές εταιρείες έως το 1995 είχαν την μορφή Ε.Π.Ε., ενώ από τις 1460 μόνον 200 περίπου δραστηριοποιούνταν σε μόνιμη βάση, ενώ οι υπόλοιπες διεξήγαγαν επιχειρηματικές συναλλαγές περιστασιακά⁹⁰. Ωστόσο από το 1996 αναπτύχθηκε σταδιακά μεγαλύτερη επενδυτική δράση στον τομέα των τραπεζικών-ασφαλιστικών εργασιών, στην τυποποίηση τροφίμων και εμφιάλωση ποτών, στην παραγωγή τηλεπικοινωνιακού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού, καθώς και στην παραγωγή φαρμακευτικών προϊόντων. Ειδικότερα το 1996 οι έντεκα πρώτες επενδύσεις ελληνικών συμφερόντων από άποψη δηλωμένου μετοχικού κεφαλαίου σε δολάρια ΗΠΑ ήταν η BANCA BUCURESTI με 10 εκατομ. δολ. ΗΠΑ (θυγατρική της Τράπεζας Πίστεως με 14 υποκαταστήματα το 1997 σ' όλη την Ρουμανία), η International Commercial Black Sea Bank με 7 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ (θυγατρική της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος), η Dolphin International με 5,5 εκατομ. δολάρια Η.Π.Α., η Intracom με 5 εκατομ. δολάρια Η.Π.Α. (θυγατρική της Intracom) η Best Foods με 4,6 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ, η Frigorex Romania με 3,6 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ, η Butan Gaz Romania με 3,1 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ, η Deltrom με 2,7 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ, η Doma Aramin με 2,7 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ, η Groif Mister P με 2,7 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ και η Star Foods με 1,6 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ. Το 1997 ενεργοποιήθηκαν περαιτέρω οι προαναφερθείσες

89. Π. Ερμείδης-Α. Αιγυπτιάδης, 1993, "Αλβανία-Βουλγαρία-Ρουμανία: Οικονομικό και Εμπορικό Περιβάλλον σήμερα", Θεσσαλονίκη, Απρίλιος, σελ. 243.

90. Εμπορική Τράπεζα-Ναυτεμπορική, 1995, "Επιχειρηματικός Οδηγός Ρουμανίας 1995", Αθήνα, σελ. 72.

εταιρείες (καθώς και άλλες εταιρείες όπως για παράδειγμα η Interamerican, και η Εθνική Ασφαλιστική της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδας), ενώ έλαβαν χώρα και νέες επενδυτικές προσπάθειες στον παραγωγικό τομέα (για παράδειγμα οι “Μύλοι Αγ. Γεωργίου” εξαγόρασαν ένα από τα μεγαλύτερα εργοστάσια αρτοποιίας, οι κύλινδρομυλοι ΛΟΥΛΗ ξεκίνησαν την κατασκευή μονάδας παραγωγής αλεύρων ενώ πραγματοποιήθηκε και η πώληση ποσοστού 51 % των μετοχών της Ρουμανικής εταιρείας Ωκεάνιας αλιείας σ’ έλληνες επιχειρηματίες).

Το 1996 ο αριθμός των εγγεγραμμένων εταιρειών με την συμμετοχή Ελληνικών κεφαλαίων, έφθασε σε 1619 με επενδυμένο κεφάλαιο ύψους 58,064 εκατομ. δολ. ΗΠΑ, τον Οκτώβριο του 1997 διαμορφώθηκε σε 1659 (με επενδυμένο κεφάλαιο 63, 928 εκατομ. δολ. ΗΠΑ), και τον Νοέμβριο του 1998 μειώθηκε σε 1569, με επενδυμένο κεφάλαιο 82,065 εκατομ. δολ. ΗΠΑ (δηλαδή ποσοστό 2,4 % του συνολικού επενδυμένου κεφαλαίου στην Ρουμανική επικράτεια, και ποσοστό 2,5 % του συνόλου των επιχειρήσεων με αλλοδαπή συμμετοχή).

Η προαναφερθείσα μείωση του αριθμού των επιχειρήσεων θα πρέπει να αποδοθεί στην αποχώρηση ευκαιριακών επενδυτών που δραστηριοποιούνται περιστασιακά στην Ρουμανική Αγορά. Τον Νοέμβριο του 1998, έτσι, η Ελλάδα κατείχε την 12η θέση στο σύνολο των κρατών που είχαν επενδύσεις στην Ρουμανία, ενώ στον χώρο της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, καταλάμβανε την 8η θέση βάσει του επενδυμένου κεφαλαίου και την 5η θέση βάσει του αριθμού των συσταθεισών εταιρειών.

Η προαναφερθείσα κριτική αξιολόγηση της Ρουμανικής πολιτικής έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου, διαγράφει την περιορισμένη απήχηση της στους ξένους επενδυτές.

Το νομικό πλαίσιο που διέπει τις ξένες επενδύσεις ήταν αρκετά πολύπλοκο και βεβαίως υφίσταντο συχνές τροποποιήσεις ιδίως μετά το 1996. Έτσι το επείγον Διάταγμα 31/1997 (και οι μεθοδολογικοί κανόνες εφαρμογής του που υιοθετήθηκαν στις 29 Δεκεμβρίου του 1997, δηλαδή πέντε μήνες μετά την προώθηση του Διατάγματος), αντικαταστάθηκε από το επείγον Διάταγμα 92/1997 της 30ης Δεκεμβρίου 1997 (και τους μεθοδολογικούς κανόνες εφαρμογής του που εγκρίθηκαν με την Κυβερνητική Απόφαση 94/1998 της 25ης Φεβρουαρίου 1998), τ’ οποίο με την σειρά του αναμένεται να τροποποιηθεί τους πρώτους μήνες του 1999 (η διαδικασία

ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 1999 και αρκετές προβλέψεις έχουν ενσωματωθεί στον νόμο για τον προϋπολογισμό του 1999). Δημιουργείται λοιπόν αναμφίβολα “επενδυτική αβεβαιότητα”, καθώς το Διάταγμα 92/1997 προέβλεπε την εφαρμογή των κινήτρων για πέντε χρόνια (δηλαδή έως τις αρχές του 2003) χωρίς οποιαδήποτε αλλαγή. Επιπλέον αρκετά από τα κίνητρα που υπάρχουν στο Διάταγμα 92/1997, προβλέπονται και σε άλλα εκδωθέντα Διατάγματα όπως για παράδειγμα η φορολογική απαλλαγή των διαφημιστικών δαπανών των εταιρειών (Διάταγμα 83/1997), οι ειδικές προβλέψεις για την απόσβεση περιουσιακών στοιχείων (Διάταγμα 54/1997), η δυνατότητα μεταφοράς ζημιών της εταιρείας σε επόμενες χρήσεις (Διάταγμα 40/1998), έτσι ώστε η τυχόν αντικατάσταση του επενδυτικού νόμου από νέες διατάξεις, θα γεννήσει πολλές ασάφειες και νομικά κενά. Οι απρόβλεπτες λοιπόν τροποποιήσεις των επενδυτικών νόμων, αποθαρρύνουν την ανάληψη παραγωγικών επενδύσεων και συνεπάγονται απώλεια πολύτιμου χρόνου και κεφαλαίου για τις αλλοδαπές επιχειρήσεις.

Η δεύτερη σημαντική διαπίστωση, αφορά την εκτεταμένη παρέμβαση της κρατικής γραφειοκρατείας στην δραστηριοποίηση των αλλοδαπών επιχειρήσεων. Η προαναφερθείσα πολυπλοκότητα του νομοθετικού πλαισίου, διευρύνει τα περιθώρια των γραφειοκρατικών αρμοδιοτήτων και επιτρέπει την ανάπτυξη “άτυπων κανόνων καθημερινής λειτουργίας” που συχνά διαστρεβλώνουν το πνεύμα και την φιλοσοφία των επενδυτικών νόμων. Εάν ληφθεί υπόψη και η αλληλεπικάλυψη αρμοδιοτήτων αρκετών κρατικών φορέων σε ζητήματα ξένων επενδύσεων, καθώς και η γραφειοκρατική ακαμψία του τρόπου διεκπαιρέωσης των αιτημάτων αλλοδαπών επιχειρήσεων, καθίσταται σαφές το πρόβλημα στις πραγματικές του διάστασεις. Η σταθερότητα λοιπόν των διατάξεων που θα διέπουν στο μέλλον τις ξένες επενδύσεις θα πρέπει να συνοδευθεί και από απλοποίηση των κανόνων διεκπαιρέωσης των αιτημάτων των ξένων επενδυτών, εξέλιξη που προϋποθέτει βέβαια την βελτίωση του επιπέδου παροχής υπηρεσιών στον κρατικό τομέα.

Εξίσου αποτρεπτικά, για την προσέλκυση παραγωγικών επενδύσεων στην Ρουμανική αγορά, λειτουργεί και η ασάφεια του λογιστικού συστήματος καταγραφής των περιουσιακών στοιχείων των εγχώριων και αλλοδαπών εταιρειών. Το σοβαρό αυτό πρόβλημα είχε αποτελέσει αντικείμενο συνομιλιών μεταξύ του Προέδρου της Ρουμανίας Emil Constantinescu και του πρώην Υπουργού των Οικονομικών Daniel Daianu (καθώς και της

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 34

Τιμή γης 1995 (σε δολάρια ΗΠΑ ανά τετραγωνικό μέτρο)					
Περιοχή/κατηγορίες	1	2	3	4	5
Alba Iulia	8-45	2-30	2-8	5-8	4,1'
Arad	19-78	7-16	3-9	3-15	4,8
Bacau	8-60	3-16	2-3	1-2	2,2
Baia Mare	5-40	8-19	8-10	6-9	5,1
Botosani	3-10	2-7	1-2	1-2	2,3
Braila	18-30	12-15	2-8	3-27	2,7
Brasov	34-225	8-54	4-8	8-12	6,3
Bucuresti	54-576	18-90	3-27	2-8	—
Buzau	3-18	3-8	2-5	2-8	3,2
Cluj-Napoca	18-150	11-70	5-12	10-11	7,2
Constanta	60-280	31-78	5-20	10-56	8,7
Craiova	16-64	8-18	4-10	4-5	4,8
Divu Hunedoara	12-18	4-9	2-8	2-5	3,4
Focsani	9-12	4-11	2-5	1-3	3,3
Galati	27-98	8-51	5-9	18-20	5,8
Iasi	21-134	9-38	5-12	12-14	4,5
Miercurea	8-9	8-9	2-7	2-7	6,2
Oradea	30-180	20-36	8-28	6-22	8,3
Petrosani	8-12	4-9	2-3	8-12	3,4
Piatra Neamt	8-10	4-9	2-3	8-12	3,8
Pitesti	18-44	7-12	4-8	2-5	5,4
Ploiesti	12-62	8-35	4-15	8-12	8,8
Sibiu	15-128	9-12	5-6	12-121	6,7
Timisiora	60-500	18-88	10-15	8-54	9,7

Πηγή: Επιχειρηματικός οδηγός Ρουμανίας, "Ναυτεμπορική-Εμπορική τράπεζα" 1995.

1. Κεντρικά σημεία πόλης, 2. Κεντρικές συνοικίες, 3. Προάστια, 4. Ζώνες εμπορικού ενδιαφέροντος, 5. Μέση τιμή νομού.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 35

Ενδεικτικό κόστος ενοικίασης επαγγελματικών χώρων στο Βουκουρέστι (Δεκέμβριος 1997)

Διεύθυνση Επαγγελματικού χώρου	Κόστος (σε \$ ανά τ.μ.)	Ενοικιαζόμενοι χώροι (τ.μ.)	Εταιρεία Ενοικίασης
World Trade Centre	40	11.000	J.W.L
International Business Centre	32	10.000	J.W.L
Union International Centre	30	10.000	J.W.L
Negoiu Business Centre	37	3.850	Μή διαθέσιμα στοιχεία
Sitraco Center	27	11.240	J.W.L
Sitraco twins	30	3.000	J.W.L
City Business Centre	30	12.000	J.W.L
Transatlantic Building	30	6.500	Μή διαθέσιμα στοιχεία
Bucharest Financial Plaza	42	5.000	Μή διαθέσιμα στοιχεία
Zurileanu Centre	30	1.895	J.W.L
70 Dr Felix	35	2.500	J.W.L
Opel Building	38	6.264	J.W.L
Bucharest-Berlin Business Centre	35	3.682	J.W.L

Πηγή: Jones Lang Wooton, Εταιρεία παροχής υπηρεσιών σε θέματα ακινήτων, Δεκέμβριος 1997.

Ένωσης Ρουμάνων Λογιστών), ωστόσο έως τα τέλη Δεκεμβρίου του 1998 δεν είχαν υιοθετηθεί κάποια συγκεκριμένα μέτρα καταπολέμησής του. Η διάθεση λοιπόν προσέγγισης του Ρουμανικού Λογιστικού Συστήματος με τα Δυτικο-Ευρωπαϊκά λογιστικά συστήματα, (που είχε εκδηλωθεί ήδη από τις αρχές του 1998), πρέπει να προωθηθεί ταχύτατα, καθώς η εύκολη κατανόηση των ισολογισμών των εγχώριων εταιρειών από οποιαδήποτε υποψήφιο αλλοδαπό επενδυτή, θα μειώσει σημαντικά την καχυποψία για τυχόν συνειδητές παραποιήσεις οικονομικών στοιχείων των εταιρειών (αξίζει σ' αυτό το σημείο να αναφερθεί η δραστική βελτίωση που επήλθε και στην Ελληνική Αγορά με την υιοθέτηση του Ενιαίου Λογιστικού Σχεδίου).

Τέλος, σημαντικό πρόβλημα ειδικά για τις μικρού μεγέθους αλλοδαπές εταιρείες, ήταν η έλλειψη κατάλληλων επαγγελματικών χώρων στις κυριότερες πόλεις της Ρουμανίας. Τα υψηλά ενοίκια, σε συνδυασμό με την ασάφεια του ιδιοκτησιακού καθεστώτος, (για εκείνους τους επενδυτές που ενδιαφέρονταν για αγορά επαγγελματικής στέγης), λειτουργούν αποτρεπτικά για την αλλοδαπή επενδυτική παρουσία, σε κεντρικά σημεία των Ρουμανικών αστικών κέντρων. Όπως εξάλλου φαίνεται και από τον Πίνακα Νο 39, το μηνιαίο κόστος ενοικίασης ανά τ.μ. σε διαφορετικά σημεία του Βουκουρεστίου κυμαίνεται από 27 έως 42 δολάρια⁹¹, ενώ συχνά οι προσφερόμενες υπηρεσίες δεν είναι ανάλογες του καταβληταίου ποσού ενοικίασης. Ωστόσο η κατάσταση αναμένεται να βελτιωθεί ραγδαία τα επόμενα δύο χρόνια καθώς έχει ξεκινήσει η κατασκευή κτιρίων σε αρκετά σημεία του Βουκουρεστίου, ενώ συνεχίζεται και η προσπάθεια μετατροπής παλαιών οικοδομημάτων και ξενοδοχείων σε γραφεία. Την διετία εξάλλου 1997-1998 έλαβε χώρα η μετακίνηση αρκετών Διεθνικών επιχειρήσεων προς τις Βόρειες συνοικίες του Βουκουρεστίου προκειμένου ν' αποφευχθεί η κυκλοφοριακή συμφόρηση που παρατηρείται στην περιοχή της Piata Unirii.

Ο ρόλος του αλλοδαπού κεφαλαίου είναι ιδιαίτερης σημασίας για τις επιχειρούμενες μεταρρυθμίσεις στην Ρουμανία, καθώς θα βοηθήσει στην διάχυση γνώσεων, πληροφοριών και δεξιοτήτων στην αγορά, ανυψώνοντας έτσι το επίπεδο παροχής υπηρεσιών και προϊόντων της εγχώριας βιομηχανίας. Γι' αυτό και η προσέλκυση ξένων επιχειρηματιών απαιτεί βασικές τομές στους μηχανισμούς υλοποίησης της νέας επενδυτικής πολιτικής, που

91. Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Report: Bulgaria-Romania", 1st Quarter 1998, London, σελ. 53.

θα πορεύονται στα πλαίσια των εθνικά προσδιορισμένων στόχων και δυνατοτήτων, συγκεντρώνοντας όμως παράλληλα την μέγιστη δυνατή κοινωνική νομιμοποίηση.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ν° 3

Α. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΑΛΛΟΔΑΠΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

- α) Η εταιρεία που πρόκειται να εγγραφεί ανήκει 100% σε ξένους
β) Ο ρουμάνος εταίρος είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο

ΟΙ ΞΕΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΒΟΥΝ ΣΤΙΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:

Όργανισμοί στους οποίους θα απευθυνθούν:

Απαιτούμενα έγγραφα

**ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
(ΡΥΑ)**

**Αίτηση για την επιβεβαίωση της ΡΥΑ
(έντυπο ΡΥΑ)**

**ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΡΥΑ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

- Συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Έγγραφα που αποδεικνύουν την εισφορά σε είδος (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό ποιότητας και πιστοποιητικό εγγύησης (πρωτότυπο)
- Έκθεση αξιολόγησης (αντίγραφο)
- Η απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της ρουμανικής εταιρείας
- Δήλωση εισοδήματος (για τον ξένο επενδυτή) (σε λεί)

ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Νομικό πρόσωπο

- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών από τη χώρα καταγωγής (αντίγραφο)
- Τραπεζικές συστάσεις ή ο τελευταίος ισολογισμός (αντίγραφο)
- Εξουσιοδότηση για τον αντιπρόσωπο του ξένου επενδυτή

ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Φυσικό πρόσωπο

- ποινικό μητρώο που να έχει εκδοθεί από τις αρμόδιες αρχές της χώρας καταγωγής
- ποινικό μητρώο από τις αρμόδιες αρχές της Ρουμανίας για παραμονή μεγαλύτερη από 30 ημέρες κατά τους τελευταίους 12 μήνες
- αντίγραφο διαβατηρίου (σελίδες που να περιέχουν φωτογραφία, διεύθυνση, θεώρηση, ημερομηνία λήξης)



ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

ΕΠΙΚΥΡΩΝΕΙ ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΚΑΙ
ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΤΡΑΠΕΖΑ

ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑ-
ΣΜΟΥ ΣΤΟ ΟΝΟΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
ΚΑΙ ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΙΔΡΥΣΗΣ

ΤΟΠΙΚΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

ΛΗΨΗ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑ-
ΣΤΗΡΙΟΥ ΠΟΥ ΕΠΙΤΡΕΠΕΙ ΤΗΝ
ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ
(ΕΒΕΡ)

- Συμβόλαιο (πρωτότυπο)
- Καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο)

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)

- Αίτηση για την άδεια

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που να αποδεικνύει την κατάθεση του κεφαλαίου (αντίγραφο)
- Έγγραφα που να πιστοποιούν τη εισφορά σε είδος (επικυρωμένο αντίγραφο)
- Τραπεζικές συστάσεις
- Επιβεβαίωση από την ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου
- Επιβεβαίωση από την ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αντίγραφο)

ΕΓΚΡΙΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΕΒΕΡ

Η ΕΠΙΣΗΜΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ
(MONITORUL OFICIAL)

ΔΗΜΟΣΙΕΥΕΙ ΤΙΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΕΣ
ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΠΟΥ ΕΠΙΤΡΕΠΟΥΝ
ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.
Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΘΙΣΤΑΤΑΙ ΝΟΜΙΚΟ
ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ

- Ποινικό μητρώο - για φυσικά πρόσωπα από τη Ρουμανία (πρωτότυπο και αντίγραφο)

- Δικαστική απόφαση που επιτρέπει την ίδρυση της εταιρείας

Αίτηση για ενσωμάτωση

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που πιστοποιεί την κατάθεση του κεφαλαίου (πρωτότυπο)
- Έγγραφα που πιστοποιούν την εισφορά σε είδος (επικυρωμένο αντίγραφο)
- Επιβεβαίωση από την ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου
- Απόδειξη της Επίσημης Εφημερίδας, που να πιστοποιεί ότι τυπώθηκε η Δικαστική Απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής του φόρου εγγραφής στο Γραφείο Εμπορικών Μητρώων

ΤΟΠΙΚΗ ΕΦΟΡΙΑ

ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΕΦΟΡΙΑ.
ΑΠΟΚΤΗΣΗ "ΑΡΙΘΜΟΥ ΦΟΡΟ-
ΛΟΓΙΚΟΥ ΜΗΤΡΩΟΥ"

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που πιστοποιεί την κατάθεση του κεφαλαίου (πρωτότυπο)
- Επιβεβαίωση από την ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αντίγραφο)

ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΛΗΨΗ ΤΟΥ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ
ΕΠΕΝΔΥΤΗ

Αίτηση για για το πιστοποιητικό επενδυτή
(έντυπο ΡΥΑ)

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό ενσωμάτωσης και η αίτηση για ενσωμάτωση (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Αίτηση για εγγραφή τροποποιήσεων (αν είναι αναγκαίο)
- Απόδειξη για την κατάθεση του κεφαλαίου στην τράπεζα ή το έγγραφο που αποδεικνύει την εισφορά σε είδος σύμφωνα με το καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Επιβεβαίωση της ΡΥΑ (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εισαγωγής της εισφοράς σε είδος στη Ρουμανία
- Πιστοποιητικό κατοικίας στο εξωτερικό για τον ξένο επενδυτή -φυσικό πρόσωπο- που είναι πολίτης της Ρουμανίας (αντίγραφο διαβατηρίου)



Β. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΑΛΛΟΔΑΠΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΟΤΑΝ Ο ΡΟΥΜΑΝΟΣ ΕΤΑΙΡΟΣ ΕΙΝΑΙ ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΟΙ ΞΕΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΒΟΥΝ ΣΤΙΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:

Οργανισμοί στους οποίους θα απευθυνθούν:

Απαιτούμενα έγγραφα

**ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
(ΡΥΑ)**

- Επιστολή εκδήλωσης ενδιαφέροντος εκ μέρους του ξένου επενδυτή, σχετικά με τις επενδύσεις στη Ρουμανία

**ΤΑΜΕΙΟ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ
(ΤΚΙ)**

- Επιστολή εκδήλωσης ενδιαφέροντος εκ μέρους του ξένου επενδυτή, σχετικά με τις επενδύσεις στη Ρουμανία
- Υπογεγραμμένη συμφωνία μεταξύ του ξένου επενδυτή και του ρουμανικού νομικού προσώπου

**ΤΑΜΕΙΟ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ
(ΤΠ)**

- Επιστολή εκδήλωσης ενδιαφέροντος εκ μέρους του ξένου επενδυτή, σχετικά με τις επενδύσεις στη Ρουμανία
- Υπογεγραμμένη συμφωνία μεταξύ του ξένου επενδυτή και του ρουμανικού νομικού προσώπου

**ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ**

Αίτηση για την επιβεβαίωση από την Ρ.Υ.Α.
(έντυπο Ρ.Υ.Α).

**ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΤΗΣ Ρ.Υ.Α. ΓΙΑ ΤΗΝ
ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

- Συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Έγγραφα που αποδεικνύουν την εισφορά σε είδος (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό ποιότητας και πιστοποιητικό εγγύησης (πρωτότυπο)
- Έκθεση αξιολόγησης (αντίγραφο)
- Μελέτες σκοπιμότητας (συμπεριλαμβανομένου του Επιχειρησιακού Σχεδίου)
- Η απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της ρουμανικής εταιρείας

ΤΑΜΕΙΟ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΤΚΙ

ΤΑΜΕΙΟ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΤΠ

- Δήλωση εισοδημάτων και κερδών σε λεί (για τον αλλοδαπό επενδυτή)

ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Νομικό πρόσωπο

- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών από τη χώρα καταγωγής (αντίγραφο)
- Τραπεζικές συστάσεις ή ο τελευταίος ισολογισμός (αντίγραφο)
- Εξουσιοδότηση για τον αντιπρόσωπο του ξένου επενδυτή

ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Φυσικό πρόσωπο

- ποινικό μητρώο που να έχει εκδοθεί από τις αρμόδιες αρχές της χώρας καταγωγής (πρωτότυπο)
- ποινικό μητρώο από τις αρμόδιες αρχές της Ρουμανίας για παραμονή μεγαλύτερη από 30 ημέρες κατά τους τελευταίους 12 μήνες
- αντίγραφο διαβατηρίου (σελίδες που να περιέχουν φωτογραφία, διεύθυνση, θεώρηση, ημερομηνία λήξης)

ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

- Συμβόλαιο (πρωτότυπο)
- Καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο)

ΕΠΙΚΥΡΩΝΕΙ ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΚΑΙ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΤΡΑΠΕΖΑ

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)

ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΣΤΟ ΟΝΟΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΙΔΡΥΣΗΣ

Αίτηση για άδεια

ΤΟΠΙΚΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Επικυρωμένο Καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που να αποδεικνύει την κατάθεση του κεφαλαίου (αντίγραφο)
- Έγγραφα που να πιστοποιούν την εισφορά σε είδος (επικυρωμένο αντίγραφο)
- Τραπεζικές συστάσεις

ΛΗΨΗ ΤΗΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΔΕΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

**ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ**

ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΕΒΕΡ

**Η ΕΠΙΣΗΜΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ
(MONITORUL OFICIAL)**

**ΔΗΜΟΣΙΕΥΕΙ ΤΗ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ
ΑΠΟΦΑΣΗ ΠΟΥ ΕΠΙΤΡΕΠΕΙ ΤΗΝ
ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ**

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

**ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ. Η
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΘΙΣΤΑΤΑΙ ΝΟΜΙΚΟ
ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ**

- Επιβεβαίωση της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου
- Επιβεβαίωση της Ρ.Υ.Α. (αντίγραφο)

- Δικαστική απόφαση που επιτρέπει την εγγραφή της εταιρείας

Αίτηση για ενσωμάτωση

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Επικυρωμένο καταστατικό της εταιρείας (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που πιστοποιεί την κατάθεση του κεφαλαίου (πρωτότυπο)
- Έγγραφα που να πιστοποιούν την εισφορά σε είδος (επικυρωμένο αντίγραφο)
- Επιβεβαίωση της ΡΥΑ (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών
- Πιστοποιητικό καταβολής των τελών χαρτοσήμου (αντίγραφο)
- Απόδειξη της Επίσημης Εφημερίδας, που να πιστοποιεί ότι τυπώθηκε η Δικαστική Απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό καταβολής του φόρου εγγραφής στο Γραφείο Εμπορικών Μητρώων

ΤΟΠΙΚΗ ΕΦΟΡΙΑ

**ΕΓΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΕΦΟΡΙΑ.
ΑΠΟΚΤΗΣΗ "ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ
ΚΩΔΙΚΟΥ"**

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Τραπεζική απόδειξη που να πιστοποιεί την κατάθεση του κεφαλαίου (πρωτότυπο)
- Επιβεβαίωση της Ρ.Υ.Α. (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό ενσωμάτωσης (αντίγραφο)

**Αίτηση για τη χορήγηση πιστοποιητικού
επενδυτή (έντυπο Ρ.Υ.Α.)**

ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

**ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ
ΕΠΕΝΔΥΤΗ**

- Επικυρωμένο συμβόλαιο (αντίγραφο)
- Επικυρωμένο Καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Δικαστική απόφαση (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών και η αίτηση για ενσωμάτωση (πρωτότυπο και αντίγραφο)
- Αίτηση για εγγραφή τροποποιήσεων (αν είναι αναγκαίο)
- Τραπεζική απόδειξη που να πιστοποιεί την κατάθεση του κεφαλαίου ή το έγγραφο που αποδεικνύει την εισφορά σε είδος, σύμφωνα με το καταστατικό της εταιρείας (αντίγραφο)
- Επιβεβαίωση της Ρ.Υ.Α. (αντίγραφο)
- Πιστοποιητικό εισαγωγής της εισφοράς σε είδος στη Ρουμανία
- Πιστοποιητικό κατοικίας στο εξωτερικό για τον ξένο επενδυτή- φυσικό πρόσωπο- που είναι πολίτης Ρουμανίας (αντίγραφο διαβατηρίου)

Γ. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΤΟΧΩΝ/ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΣΤΙΣ ΚΡΑΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ 55/1995

ΟΙ ΞΕΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΒΟΥΝ ΣΤΙΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:

Οργανισμοί στους οποίους θα απευθυνθούν:

Απαιτούμενα έγγραφα

ΤΑΜΕΙΟ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

- Επιστολή εκδήλωση ενδιαφέροντος εκ μέρους του ξένου επενδυτή, σχετικά με τις επενδύσεις στη Ρουμανία
- Επιχειρησιακό σχέδιο
- Η τελευταία ετήσια έκθεση
- Συμβόλαιο αγοράς μετοχών/περιουσιακών στοιχείων

ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ

Αίτηση για τη χορήγηση πιστοποιητικού επενδυτή (έντυπο Ρ.Υ.Α.)

ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

- Συμβόλαιο αγοράς μετοχών/περιουσιακών στοιχείων (αντίγραφο)
- ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Νομικό πρόσωπο**
- Πιστοποιητικό εγγραφής σε Μητρώο Εταιρειών από τη χώρα καταγωγής (αντίγραφο)
 - Τραπεζικές συστάσεις
 - Η τελευταία ετήσια έκθεση
 - Εξουσιοδότηση από τον αντιπρόσωπο του ξένου επενδυτή

ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ - Φυσικό πρόσωπο

- ποινικό μητρώο που εκδόθηκε από τις αρμόδιες αρχές της χώρας καταγωγής
- ποινικό μητρώο από τις αρμόδιες αρχές της Ρουμανίας
- αντίγραφο διαβατηρίου (σελίδες που να περιέχουν φωτογραφία, διεύθυνση, θεώρηση, ημερομηνία λήξης)

4.3 Κριτική Αξιολόγηση του θεσμικού πλαισίου Ιδιωτικοποιήσεων στην Ρουμανία (1990-1998)

Μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού τον Δεκέμβριο του 1989, βασικός στόχος της εφαρμοζόμενης οικονομικής πολιτικής υπήρξε η σταδιακή άρση όλων των εμποδίων που αποτελούσαν τροχοπέδη στην απερίσπαστη ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα. Το πρώτο σημαντικό βήμα στην προώθηση της διαδικασίας ιδιωτικοποιήσεων στην Ρουμανική επικράτεια υπήρξε η ψήφιση του Νόμου 15/1990 “περί αναδιάρθρωσης των κρατικών επιχειρήσεων”¹.

Με τον νόμο αυτόν αποδεδειγμένα από το Ρουμανικό κράτος, 6.445 κρατικές επιχειρήσεις οι οποίες μετατράπηκαν σ’ εμπορικές εταιρείες (άρθρο 16 του νόμου), ενώ ορισμένες κρατικές επιχειρήσεις “στρατηγικής σημασίας” (σε τομείς όπως η άμυνα, η ενέργεια, οι σιδηρόδρομοι και τα ορυχεία), παρέμειναν υπό κρατικό έλεγχο (άρθρο 2 του νόμου 15/1990). Οι τελευταίες επιχειρήσεις υπολογίζονταν γύρω στις 400 το 1990, κι αφορούσαν το 47% περίπου του συνόλου των περιουσιακών στοιχείων των κρατικών επιχειρήσεων. Παράλληλα ωστόσο με την προσπάθεια αλλαγής του νομικού καθεστώτος των κρατικών επιχειρήσεων, δημιουργήθηκε η Εθνική Επιτροπή για τις Μικρές Επιχειρήσεις, (η οποία αργότερα μετονομάστηκε σε Εθνική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης), ενώ το 1991 ψηφίστηκε και ο νόμος περί γης (Νόμος Νο 18/1991)², ο οποίος επιδίωκε την επιστροφή μεγάλου μέρους της καλλιεργήσιμης γης στους Ρουμάνους πολίτες (σύμφωνα με στοιχεία του Ο.Ο.Σ.Α. η ιδιοκτησία αγροτικής γης από Ρουμάνους πολίτες κάλυπτε μόλις το 7% της συνολικής αγροτικής επιφάνειας το 1989, ενώ τον Ιούλιο του 1996 είχε φθάσει το 72%).

Το επόμενο στάδιο στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης, ήταν η ψήφιση του νόμου Νο 58/1991³, για την ιδιωτικοποίηση των εμπορικών εταιρειών που επιχείρησε να ολοκληρώσει το κυβερνητικό εγχείρημα της ιδιωτικοποίησης των πρώην κρατικών επιχειρήσεων (που είχαν μετατραπεί σ’

1. Romanian Development Agency, 1991, “Law on State owned enterprise restructuring No 15/8 August 1990”, στο “Law Digest for foreign Investors in Romania”, June Bucharest

2. Romanian Development Agency, 1991 “Land Law-excerpts-, No 18/19 February 1991” στο “Law Digest for foreign Investors in Romania”, June Bucharest

3. Romanian Development Agency, 1991, “Law on Privatisation of Commercial companies No 58/14 August 1991” στο “Law Digest for foreign Investors in Romania”, June Bucharest.

εμπορικές εταιρείες). Στόχος του νέου νόμου δεν ήταν απλώς η συγκεκριμενοποίηση του τρόπου ιδιωτικοποίησης των εμπορικών εταιρειών, αλλά η άρθρωση των κατάλληλων μηχανισμών και θεσμών που θα υλοποιούσαν αυτήν την δύσκολη αποστολή.

Το Δεύτερο κεφάλαιο του Νόμου προέβλεπε την δημιουργία πέντε ταμείων ιδιωτικής ιδιοκτησίας (άρθρο 4), με σκοπό την διαχείριση και την διανομή του 30 % του καταβεβλημένου κεφαλαίου των επιχειρήσεων σε μία περίοδο πέντε χρόνων σε Ρουμάνους πολίτες (οι περιοχές που δημιουργήθηκαν αυτά τα ταμεία, ήταν Μπανάτ, Μολδαβία, Τρανσυλβανία, Μουντένια και Ολτένια)⁴. Τα ταμεία διοικούνταν από επταμελές Διοικητικό Συμβούλιο (άρθρο 8 του νόμου), και όφειλαν να εκδίδουν ετήσια αναφορά για το σύνολο των ενεργειών τους που απέβλεπε στην επιτάχυνση των ιδιωτικοποιήσεων (άρθρο 12 του νόμου). Επίσης, προβλέφθηκε η δημιουργία ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας (τρίτο κεφάλαιο του νόμου), τ' οποίο ήταν αρμόδιο για την διαχείριση και την ιδιωτικοποίηση του 70 % του καταβεβλημένου κεφαλαίου των επιχειρήσεων (άρθρο 24 του νόμου). Το ταμείο αυτό διοικούνταν από 17μελές Διοικητικό Συμβούλιο (άρθρο 30 του νόμου), ενώ ήταν υπεύθυνο να καταγράφει λεπτομερώς το σύνολο των δραστηριοτήτων του, (καθώς και τους στόχους ιδιωτικοποίησης που έθετε για τον επόμενο χρόνο), στο ετήσιο σχεδιάγραμμα δράσης του (άρθρο 28 του νόμου).

Καθοδηγητικό ρόλο στην διαδικασία πώλησης των εμπορικών εταιρειών διαδραμάτιζε η Εθνική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης, η οποία επιφορτίστηκε με την υλοποίηση πολλαπλών καθηκόντων, τα κυριότερα εκ των οποίων ήταν τα εξής κάτωθι (άρθρο 64 του νόμου):

α) Η καθοδήγηση και ο έλεγχος της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης των εμπορικών εταιρειών.

β) Ο καθορισμός των κριτηρίων και των μεθοδολογικών κανόνων για την πώληση μετοχών και περιουσιακών στοιχείων εμπορικών εταιρειών.

γ) Η παροχή βοήθειας στις εμπορικές εταιρείες που εμπλέκονταν στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης.

4. Τα ταμεία αυτά εξειδικεύονταν ως εξής: Μπανάτ (ξυλεία, μή-σιδηρούχος μεταλλουργία), Μολδαβία (υφαντουργία-έτοιμο ένδυμα), Τρανσυλβανία (ναυτιλιακές μεταφορές, αλιεία, τουρισμός-ψυχαγωγία), Μουντένια (υαλουργία, κεραμική, οικοδομικά υλικά, καλλυντικά, φαρμακευτικά προϊόντα), Ολτένια (ηλεκτρονικά και ηλεκτροτεχνικά προϊόντα, δερμάτινα, υποδήματα), βλέπε Christiana Cristureanu, 1997, "Ιδιωτικοποιήσεις στην Ρουμανία", "Αγορά Χωρίς Σύνορα", τευχ. 4, τεμ. 2, Μάρτιος-Μάϊος, σελ. 288.

δ) Ο έλεγχος της διαδικασίας παραχώρησης τίτλων ιδιοκτησίας, καθώς και ο έλεγχος των κονδυλίων που προορίζονταν για την ιδιωτικοποίηση.

Προκειμένου δε, να διαθέτει ευέλικτο σύστημα συγκέντρωσης και επεξεργασίας πληροφοριών από Δημόσιες Υπηρεσίες αλλά και από τις ίδιες τις εμπορικές εταιρείες, η Εθνική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης απεύθυνε αιτήσεις ενημέρωσης από τις πρώτες κι αυτές όφειλαν ν' απαντήσουν εντός είκοσι ημερών από την λήψη αυτών των αιτήσεων.

Παρόλο όμως που ο νόμος, έδιδε διευρυμένες δυνατότητες χρήσης μεθόδων ιδιωτικοποίησης (πώληση μέσω δημόσιας προσφοράς μετοχών, πώλησης μέσω δημοπρασίας, πώλησης μετοχών μέσω άμεσης διαπραγματεύσεως, πώληση μετοχών με συνδυασμό δύο ή και τριών από τις προαναφερθείσες μεθόδους), τ' αποτελέσματα δεν ήταν τόσο ενθαρρυντικά (σύμφωνα με την Έκθεση δράσης του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας, η πρώτη πώληση έλαβε χώρα στα τέλη του 1992, δηλαδή περίπου 16 μήνες μετά την εφαρμογή του νόμου).

Η σημαντική καθυστέρηση στην υλοποίηση της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων, αλλά και η ύπαρξη σημαντικών πολιτικών προβλημάτων οδήγησαν την κυβέρνηση Văcăroiu στην ψήφιση του Νόμου για την επιτάχυνση των ιδιωτικοποιήσεων (Νόμος Νο 55/1995)⁵. Η κυβέρνηση δεχόταν έντονες πιέσεις από την κοινοβουλευτική Αντιπολίτευση, ήδη από τον Φεβρουάριο του 1994 (οπότε και η τελευταία, είχε καταθέσει συγκεκριμένη πρόταση για την προώθηση προγράμματος μαζικής ιδιωτικοποίησης), ενώ υφίστατο ταυτόχρονα πιέσεις από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο και την Παγκόσμια Τράπεζα για την ανάγκη λήψης άμεσων μέτρων επιτάχυνσης της διαδικασίας της αποκρατικοποίησης. Επιπρόσθετα η προοπτική των προεδρικών εκλογών, αλλά και των εκλογών ανάδειξης των αντιπροσώπων σε Βουλή και Γερουσία (που θα ελάμβανε χώρα το 1996), προσανατόλιζαν την κυβέρνηση στην υιοθέτηση μέτρων ιδιωτικοποίησης που θα της επέτρεπαν ν' αποκομίσει πολιτικά οφέλη από την διασπορά μετοχών σ' ευρεία στρώματα του Ρουμανικού πληθυσμού, ενώ ταυτόχρονα θα ήταν δυνατή η αποσυμπύεση μεγάλου τμήματος της χρηματο-οικονομικής και πολιτικής επιβάρυνσης που δημιουργούσαν οι ζημιολόγες εμπορικές εταιρείες. Ο νόμος 55/1995 προέβλεπε τον επιμερισμό στους δικαιούχους Ρουμάνους πολίτες ενός

5. State Ownership Fund Databank, 1998, "Law No 55 on acceleration of the Privatisation process, 15/6/1995", <http://www.sof.ro/>, Bucharest.

συνολικού ποσοστού 30% του μετοχικού κεφαλαίου των πρώην κρατικών επιχειρήσεων που περιλαμβάνονταν στο πρόγραμμα μαζικής ιδιωτικοποίησης, ωστόσο το προσφερόμενο ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου της κάθε εμπορικής εταιρείας που συμμετείχε στην διαδικασία ποικίλλει (απ' την πρώτη κατηγορία επιχειρήσεων προσφέρονταν έως και το 49% του μετοχικού κεφαλαίου και στην δεύτερη κατηγορία έως και το 60% του μετοχικού)⁶. Η αξία των κουπονιών συμμετοχής στην διαδικασία που ελάμβανε ο κάθε πολίτης έφθανε τα 975.000 Ρουμανικά λείι, ποσό αρκετά σημαντικά για να κινητοποιήσει το ενδιαφέρον του Ρουμανικού πληθυσμού (οι εταιρείες που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα ήταν αρχικά περίπου 4.000, ωστόσο μετά από μερικούς μήνες έφθασαν τις 5.700).

Τα βασικά ωστόσο μειονεκτήματα του προγράμματος ήταν η ανεπαρκής πληροφόρηση των Ρουμάνων πολιτών τόσο για την υιοθετούμενη διαδικασία ιδιωτικοποίησης, όσο και για τις εταιρείες που είχαν ενταχθεί στο πρόγραμμα μαζικής ιδιωτικοποίησης, ενώ η ευρεία διασπορά του μετοχικού κεφαλαίου στον Ρουμανικό πληθυσμό, (παράλληλα με το μέγιστο δυνατό όριο ιδιωτικοποίησης που έθεσε ο νόμος και που έφθανε το 60%), δεν έκανε δυνατή την ουσιαστική οργανωτική και παραγωγική ανασυγκρότηση των πρώην κρατικών επιχειρήσεων (το ελάχιστο 40% του μετοχικού κεφαλαίου που κατείχε το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας εγγυώνταν την συνέχεια άσκησης κρατικού ελέγχου στις πρώην κρατικές επιχειρήσεις).

Το ακανθώδες πρόβλημα της ανασυγκρότησης των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων μεγάλου μεγέθους είχε απασχολήσει την Ρουμανική Κυβέρνηση ήδη από το 1994, (έτος ίδρυσης της "Υπηρεσίας Ανασυγκρότησης"), οπότε με το Κυβερνητικό Διάταγμα 445/1994 επιχείρησε την δημιουργία των προϋποθέσεων για την χρηματο-οικονομική εξυγίανση τους. Το 1995 εντάχθηκαν στο καθεστώς της ανασυγκρότησης 151 επιχειρήσεις (σε σχέση με τις 200 επιχειρήσεις που είχαν αρχικά προγραμματιστεί να ενταχθούν το 1994), ενώ με το Κυβερνητικό Διάταγμα 13/1995, ο αριθμός τους μειώθηκε περαιτέρω στις 130 επιχειρήσεις.

Ωστόσο τα πενιχρά αποτελέσματα από την εφαρμογή της πολιτικής ανασυγκρότησης (μόλις εννέα από τις επιχειρήσεις που τελούσαν υπό ανασυγκρότηση τελικά ιδιωτικοποιήθηκαν στο χρονικό διάστημα 1994-1996,

6. D. Grozea-Helmenstein-Christian Helmenstein-A. Wörgötter, "Investment opportunities in Romania", Bank of Austria, Vienna, July 1997, σελ. 62.

ενώ σ' αρκετές περιπτώσεις το κράτος συνέχιζε να επιδοτεί μεγάλες ζημιολύγες εταιρείες με ποσά που άγγιζαν τον συνολικό ετήσιο τζίρο τους)⁷, προσανατόλισαν την νέα κυβέρνηση που προέκυψε από τις εκλογές του Νοεμβρίου του 1996, στην κατάργηση του διατάγματος 13/1995, και στην υιοθέτηση της διαδικασίας ταχείας ιδιωτικοποίησης των βιώσιμων εταιρειών και ρευστοποίησης-πώλησης των περιουσιακών στοιχείων των μη-βιώσιμων εταιρειών.

Οι σημαντικές καθυστερήσεις στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης ώθησαν την κυβέρνηση του Victor Ciogbea, στην υιοθέτηση του Επείγοντος Διατάγματος Νο 88/19 Δεκεμβρίου 1997⁸ που αποσκοπούσε στην επιτάχυνση της μεταβίβασης των εμπορικών εταιρειών, (που είχαν προκύψει από την αλλαγή του νομικού καθεστώτος των κρατικών επιχειρήσεων), στον ιδιωτικό τομέα. Το νέο Διάταγμα κατήργησε τις προγενέστερες ρυθμίσεις των νόμων Νο58/1991, Νο 77/1994, Νο 55/1995, καθώς και αρκετές διατάξεις του Επείγοντος Διατάγματος Νο 30/1997 (που αφορούσε την αναδιοργάνωση των μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων, γνωστών κι ως "regies Autonomes"), καθώς και του Νόμου Νο 83/1997 (που αφορούσε την ιδιωτικοποίηση των τραπεζών).

Οι αρχές που διέπουν την διαδικασία ιδιωτικοποίησης με βάση το νέο διάταγμα, είναι η διαφάνεια των συναλλαγών, ο καθορισμός της τιμής πώλησης των περιουσιακών στοιχείων με βάση τις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης και βεβαίως η ισότιμη μεταχείριση όλων των υποψηφίων επενδυτών (άρθρο 1 του νόμου). Το περιεχόμενο των άρθρων του νέου Διατάγματος αποτόλμησε την ενοποίηση των διάσπαρτων σε διάφορα νομοθετήματα, διατάξεων περί ιδιωτικοποίησης, χωρίς όμως τούτο να συνεπάγεται ισοπεδωτική ομοιομορφία κανόνων και τεχνικών ιδιωτικοποίησης για όλες τις εμπορικές εταιρείες αφού κάθε μία έχει την δική της ιδιομορφία και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματά της.

Σημαντική είναι η ουσιαστική ανασυγκρότηση των οργανισμών που εμπλέκονται στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης, καθώς και των μεταξύ τους

7. OECD, 1998, "OECD Economic Surveys: Romania", Paris, σελ 101.

8. Emergency Ordinance 88/1997 regarding privatization of Commercial companies, 19 Δεκεμβρίου 1997, state Ownership Fund Databank, <http://www.sof.ro/>, 1998, Bucharest.

Επίσης βλέπε στην ίδια τράπεζα πληροφοριών, Emergency Ordinance No 59/1997 regarding the destination of the amounts received by SOF in the process of privatization of State owned companies, 27 th September 1997.

αναπτυσσομένων σχέσεων. Πριν την εφαρμογή του Νέου Διατάγματος, στην ιδιωτικοποίησή των εμπορικών εταιρειών εμπλέκονταν το “Συμβούλιο Μεταρρύθμισης”, η “Εθνική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης”, το “Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας” και η “Ρουμάνικη Υπηρεσία Ανάπτυξης”. Με βάση το άρθρο 40 του νέου Διατάγματος καταργούνται η “Εθνική Υπηρεσία Ιδιωτικοποίησης” και η “Υπηρεσία Ανασυγκρότησης” (για την οποία έγινε προγενέστερη αναφορά), η “Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης”, χάνει την αυτονομία της και ενσωματώνεται στο Υπουργείο Ιδιωτικοποίησης με την ονομασία “Τμήμα Προώθησης Ξένων Επενδύσεων”, ενώ αναβαθμίζεται το “Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας” που αναδιεκκνύεται σε κεντρικό φορέα υλοποίησης της πολιτικής ιδιωτικοποίησης. Το τελευταίο δεν αποτελεί πλέον τον “ενδιάμεσο μεσάζοντα” μεταξύ των πρώην κρατικών επιχειρήσεων και των υποψηφίων αγοραστών αλλά αποκτά αυξημένες αρμοδιότητες, βασιζόμενο στην αρχή της αποκέντρωσης των λειτουργιών του (άρθρο 8, παρ. γ’ του νέου Διατάγματος). Σύμφωνα με την αρχή της “αποκέντρωσης”, τα περιφερειακά παραρτήματα του “Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας” καθίστανται υπεύθυνα για την πώληση των μικρών και μεσαίου μεγέθους, εμπορικών εταιρειών, αφήνοντας στο Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας του Βουκουρεστίου την αρμοδιότητα πώλησης εμπορικών εταιρειών μεγάλου μεγέθους⁹ (δηλαδή εταιρειών με ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο 18 δισεκατομμυρίων λεί κατά το άρθρο 3, παρ. γ’ των μεθοδολογικών κανόνων που αφορούν την διαδικασία ιδιωτικοποίησης εμπορικών εταιρειών). Εξίσου ενδιαφέρουσα είναι η περιβαλλοντική διάσταση που προστίθεται σ’ όλα τα σχέδια ιδιωτικοποίησης των εμπορικών εταιρειών αποβλέποντας στην αποτροπή, (ή στην ελαχιστοποίηση), της περαιτέρω επιβάρυνσης του περιβάλλοντος από την άσκηση ρυπογόνων οικονομικών δραστηριοτήτων (άρθρο 3, παρ. δ’ του νέου νόμου, και τίτλος Νο 5 των μεθοδολογικών κανόνων που αφορούν την ιδιωτικοποίηση εμπορικών εταιρειών).

Οι αρμόδιότητες του ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας, καταγράφονται στο όγδοο άρθρο του Διατάγματος Νο 88/1997 και περιλαμβάνουν την κατάρτιση του ετήσιου προγράμματος ιδιωτικοποίησης (και την υποβολή

9. State Ownership Fund of Romania, 1999, [Http:// www.sof.ro/](http://www.sof.ro/) Με βάση την απόφαση του Διοικητικού συμβουλίου του ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας δημιουργήθηκαν γραφεία-αντιπροσώπευσης στις πόλεις Brasov, Cluj, Constanta, Galati, Hunedoara, Iasi, Neampt, Arges, Satu-mare, Bucuresti και Timis.

του στο Υπουργείο Ιδιωτικοποίησης), την διαπραγμάτευση των όρων πώλησης μετοχών εμπορικών εταιρειών με βάση κριτήρια της αγοράς, την καθιέρωση του συστήματος προσδιορισμού της αξίας των μετοχών των εμπορικών εταιρειών, την έγκριση των εμπορικών εταιρειών που περιλαμβάνονται στο ετήσιο πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης, τον καθορισμό της μεθόδου πώλησης κάθε εμπορικής εταιρείας, την προώθηση συγχωνεύσεων, (ή και τον τεμαχισμό μίας εμπορικής εταιρείας), μεταξύ εμπορικών εταιρειών με σκοπό την ιδιωτικοποίηση στο μέλλον, την εφαρμογή των αποφάσεων του Υπουργικού Συμβουλίου, καθώς και των οδηγιών του Υπουργείου της Ιδιωτικοποίησης κ.ά. Η διάρκεια λειτουργίας του Ταμείου κρατικής Ιδιοκτησίας, καθορίζεται από το Ρουμανικό Κοινοβούλιο τ' οποίο καθίσταται υπεύθυνο για την διακοπή της δράσης του Ταμείου, όταν κριθεί ότι αυτό έχει ολοκληρώσει την αποστολή του (άρθρο 12).

Το άρθρο 6 του Διατάγματος μειώνει τον αριθμό των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας (τ' οποίο έχει εφεξής 11 μέλη), ωστόσο ο διορισμός του πραγματοποιείται με πρωθυπουργική απόφαση, επιβεβαιώνοντας έτσι την στενή σχέση εξάρτησης του Ταμείου από την εκτελεστική εξουσία.

Οι αρμοδιότητες του Υπουργείου Ιδιωτικοποίησης με βάση τ' άρθρα του νέου Διατάγματος είναι μεταξύ των άλλων, η προετοιμασία της στρατηγικής των ιδιωτικοποιήσεων (σε στενή και συνεχή συνεργασία με τ' άλλα Υπουργεία), η προώθηση νομοσχεδίων που επιταχύνουν την διαδικασία της ιδιωτικοποίησης, η έγκριση των εμπορικών εταιρειών που εντάσσονται κάθε χρόνο στο "καθεστώς ανασυγκρότησης", η παροχή υπηρεσιών υποστήριξης με στόχο την υλοποίηση των προγραμμάτων ιδιωτικοποίησης και η προώθηση ξένων επενδυτικών πρωτοβουλιών που συνδέονται με την πώληση περιουσιακών στοιχείων εμπορικών εταιρειών (άρθρο 4 του νόμου). Πρόκειμένου μάλιστα να εκπληρώσει με ταχύτητα τις διευρυμένες αρμοδιότητες του, το Υπουργείο Ιδιωτικοποίησης έχει την δυνατότητα υποβολής αιτημάτων για παροχή πληροφοριών απ' οποιαδήποτε Δημόσια υπηρεσία ή εμπορική εταιρεία (οι τελευταίες οφείλουν ν' απαντούν σ' αυτά τα αιτήματα εντός δέκα ημερών).

Η διαδικασία πώλησης των μετοχών των εμπορικών εταιρειών μπορεί να λάβει χώρα είτε με "εξωτερικές εξαγορές" (δηλαδή όπως ορίζει το άρθρο 13 του νόμου με Δημόσια προσφορά μετοχών, Άμεση Διαπραγμάτευση με

τον υποψήφιο επενδυτή, πλειστηριασμό, ή διαγωνισμό με υποβολή σφραγισμένων προσφορών, καθώς και μέσω της κεφαλαιαγοράς), είτε με “εσωτερική εξαγορά” (δηλαδή εξαγορά από τους εργαζομένους ή τα διευθυντικά στελέχη της συγκεκριμένης εμπορικής εταιρείας).

Μία σημαντική διαφοροποίηση έναντι των νόμων Νο 15/1990 και Νο 58/1991, είναι η ειδική ρύθμιση του έβδομου κεφαλαίου, που καθιστά δυνατή την ιδιωτικοποίηση των μεγάλων κρατικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται σε τομείς εθνικής στρατηγικής σημασίας για την Ρουμανική οικονομία (άρθρο 34). Ωστόσο η κυβέρνηση διατηρεί την ευχέρεια κατοχής ενός “χρυσού μεριδίου” (golden share), των εταιρειών αυτών που της επιτρέπει τον διορισμό ενός ή δύο μελών στο Διοικητικό του Συμβούλιο, καθώς και την δυνατότητα απόλυτης αρνησηκυρίας, σε αποφάσεις του τελευταίου ή της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων, που αφορούν την υποθήκευση ή την ρευστοποίηση περιουσιακών στοιχείων των εταιρειών, την αλλαγή αντικειμένου οικονομικής δράσης, την δυνατότητα συγχώνευσης των εταιρειών μ’ άλλες εμπορικές εταιρείες, που δύνανται να θέσουν σε κίνδυνο την προστασία του καταναλωτή, ή να διαστρεβλώσουν τις συνθήκες του εγχώριου οικονομικού ανταγωνισμού.

Η διαδικασία πώλησης με μία από τις μεθόδους ιδιωτικοποίησης (ή και συνδυασμό τους), που προβλέπει το τρίτο κεφάλαιο του Διατάγματος, εξειδικεύεται με τους μεθοδολογικούς κανόνες, που προβλέπει η Κυβερνητική Απόφαση Νο 55/1998 (Romanian Official Gazette, Part I, No 66, February 12, 1998).

Η φιλοσοφία ωστόσο που διατρέχει την νέα πολιτική ιδιωτικοποίησης καταγράφεται εύγλωττα στην στρατηγική ιδιωτικοποίησης του 1998¹⁰. Σύμφωνα με το πρώτο άρθρο του προγράμματος (που επιγράφεται “στόχοι ιδιωτικοποίησης”), η Κυβέρνηση επιδιώκει, την επιτάχυνση των διαδικασιών ιδιωτικοποίησης με την προώθηση νέων τεχνικών πώλησης μετοχών και πάγιων περιουσιακών στοιχείων των εμπορικών εταιρειών, την ποιοτική βελτίωση της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης, την άρθρωση ανταγωνιστικού οικονομικού περιβάλλοντος, την ανάπτυξη της ρουμανικής κεφαλαιαγοράς (καθώς και την μέγιστη δυνατή σύνδεσή της με την Διεθνή κεφαλαιαγορά), την εξασφάλιση συνθηκών διαφάνειας στην διενέργεια των συναλλαγών, την

10. State Ownership Fund of Romania, 1998, “Strategy for the Privatization of Commercial companies for 1998”, Annex, <http://www.sof.ro/>, Bucharest.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 1989-1997

Δείκτες / έτη	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ρυθμός αύξησης ΑΕΠ (%)		-5,6	-12,9	-8,7	1,2	4,0	6,9	4,5
Βιομηχανική παραγωγή (%)		-19	-22,8	-21,9	1,3	3,3	9,4	5,0
ΤΟΜΕΑΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΕΠ (%)								
Βιομηχανία	46,2	40,5	37,9	38,3	33,8	32,3	32,7	36,0
Γεωργία	14,4	21,8	18,8	19,1	21,0	20,1	20,4	19,1
Κατασκευές	5,5	5,4	4,3	4,8	5,2	6,0	6,6	6,6
Μεταφορές-Επικοινωνίες	6,7	5,7	6,7	8,5	10,1	9,9	9,2	
Εμπόριο	5,8	6,2	13,5	14,3	10,3	11,7	11,1	
Λοιπά	21,4	20,4	18,8	15,00	19,6	20,0	20,0	
ΜΕΓΕΘΟΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ (%)								
Α.Ε.Π.		16,4	23,6	26,4	34,9	38,9	45,0	52,0
Βιομηχανία			1,3	3,2	6,2	12,9	16,0	24,0
γεωργία		56,1	79,3	80,8	84,5	86,4	86,5	87,0
Κατασκευές		3,1	4,5	13,0	30,2	55,5	66,5	71,1
Λιανικές πωλήσεις		0,8	21,7	45,8	65,0	71,1	70,6	78,7
ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ (ετησ.μ. όρος)		5,1	174,5	210,9	290,3	136,7	32,3	40,3
Ανεργία (%)			3,0	8,4	10,2	10,9	8,9	7,8

διαμόρφωση του τιμήματος πώλησης των εμπορικών εταιρειών με βάση τις δυνάμεις προσφοράς και ζήτησης, και τέλος την προστασία τόσο του περιβάλλοντος όσο και του επενδυτή στην περίπτωση ζημιών που αποδίδονται σε δράση της αντίστοιχης επιχείρησης πριν από την ιδιωτικοποίησή της.

Με βάση το ίδιο άρθρο η διαδικασία υλοποίησης του φιλόδοξου αυτού προγράμματος ιδιωτικοποίησης πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη τις θετικές (ή και τις αρνητικές) επιρροές που προέρχονται, από το μέγεθος και την δομή της κεφαλαιαγοράς, την ελκυστικότητα της αγοράς και τις κύριες τάσεις ανάπτυξης του τομέα οικονομικής δράσης στον οποίο δραστηριοποιείται η εμπορική εταιρεία που πρόκειται να ιδιωτικοποιηθεί, την ισχύουσα νομοθεσία, την φορολογική, νομισματική και πιστωτική πολιτική καθώς και από τα περιφερειακά προγράμματα ανάπτυξης. Μάλιστα το πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης εξειδίκευσε τους στόχους ανά τομέα οικονομικής δράσης, προβαίνοντας σε λεπτομερή ανάλυση των επιδιώξεων στους τομείς της βιομηχανίας και του εμπορίου (ενεργειακός τομέας, τομέας επεξεργασίας πετρελαίου, παραγωγή εργαλειομηχανών, βιομηχανία ηλεκτρονικών, καταναλωτικά αγαθά, αμυντική βιομηχανία), καθώς και στους τομείς της αγροτικής οικονομίας, των μεταφορών και του τουρισμού.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον αποκτά η πρόβλεψη του δεύτερου άρθρου του τρίτου κεφαλαίου του προγράμματος, που δημιουργεί τις προϋποθέσεις συνεχούς και εύρυθμης συνεργασίας μεταξύ των οικονομικών Υπουργείων και του Υπουργείου Ιδιωτικοποίησης. Πιο συγκεκριμένα προωθείται η ίδρυση μίας μόνιμης διυπουργικής ομάδας με στόχο την εναρμόνιση των ακολουθούμενων τομεακών πολιτικών από τα επιμέρους Υπουργεία, την ανασυγκρότηση των αυτόνομων εταιρειών (regies Autonomes) και την Ιδιωτικοποίηση των κρατικών εμπορικών εταιρειών.

Παρά τις κυβερνητικές προσπάθειες ωστόσο για διεύρυνση του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας, η συμμετοχή των ιδιωτικών επιχειρήσεων στο Ακαθάριστο Εγχώριο προϊόν της χώρας αυξήθηκε με αργούς ρυθμούς, τουλάχιστον έως το 1995¹¹. Πιο συγκεκριμένα τα ποσοστά συμμετοχής του ιδιωτικού τομέα επί του Α.Ε.Π. ήταν 16,4% το 1990, 23,6% το 1991, 26,4% το 1992, 34,9% το 1993, 38,9% το 1994, 45% το 1995, 52% το

11. Avner Ben-Ner and John M. Montias, 1994, "Economic system reforms and Privatization in Romania, στο S.Estrin (επιμ), " Privatization in Central and Eastern Europe", London, Longman, σελ. 279-310.

1996 και 58% το 1998. Ο βαθμός μάλιστα της ανάπτυξης του ιδιωτικού τομέα παρουσιάζει αρκετές διαφοροποιήσεις από κλάδο σε κλάδο της Εθνικής Οικονομίας με πιο έντονη παρουσία στο εμπόριο και στην παροχή υποστηρικτικών υπηρεσιών, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό των Ρουμανικών επιχειρήσεων¹² έχει ως έδρα του το Βουκουρέστι (το 1997 το ποσοστό ξεπέρασε το 21% επί του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων, ενώ ακολουθούν οι περιοχές της Constanta με ποσοστό περίπου 4,5%, της Cluj με ποσοστό 4,2% περίπου και της Timis με ποσοστό 3,4% περίπου)¹³.

Ποιά ήταν όμως τ' αποτελέσματα της πολιτικής των ιδιωτικοποιήσεων στο επίμαχο ζήτημα της πώλησης των ζημιογόνων κρατικών εταιρειών; Σύμφωνα με στοιχεία της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, έως τον Απρίλιο του 1995 είχαν ιδιωτικοποιηθεί 1.000 περίπου εταιρείες με 349.000 εργαζομένους. Το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας σε στοιχεία που δίδει για την χρονική περίοδο 1/1/1992-1/10/1995, προσδιορίζει τον συνολικό αριθμό των ιδιωτικοποιηθέντων εταιρειών σε 1329 με εγγεγραμμένο κεφάλαιο 1806,491 εκατμ. λεί και 529.735 απασχολούμενους εργαζομένους¹⁴.

Αν πραγματοποιηθεί ωστόσο ετήσια καταγραφή αποτελεσμάτων της πολιτικής των ιδιωτικοποιήσεων στο προαναφερθέν χρονικό διάστημα, τότε καθίσταται φανερό η σημαντική καθυστέρηση του 1992 (μόλις 1 ιδιωτικοποίηση εταιρείας μικρού μεγέθους με 72 εργαζομένους και κεφάλαιο 125.000 λεί), αλλά και του 1993 (264 ιδιωτικοποιήσεις εταιρειών με 76.843 εργαζομένους και κεφάλαιο 46.267 εκατομμυρίων λέβα). Αξίζει να σημειωθεί ότι το 1993 πωλήθηκαν μόλις 2 επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους (που απασχολούσαν 13.235 εργαζόμενους και είχαν κεφάλαιο 8,050 εκατομ. λεί), αλλά και 15 επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους (που απασχολούσαν 11.984 εργαζομένους και είχαν εγγεγραμμένο κεφάλαιο 12,587 εκατομ. λεί). Η πλειοψηφία των πωληθέντων εταιρειών ήταν μικρού μεγέθους (247

12. Ήδη από τον Μάρτιο του 1990 με το Διάταγμα Νο 54/1990, υπήρξε κατακόρυφη αύξηση των εγγραφών νέων εταιρειών. Ωστόσο τα στοιχεία πρέπει να εξετάζονται με προσοχή, καθώς όλες οι νέες εταιρείες δεν δραστηριοποιούνταν σε μόνιμη βάση. Τον Δεκέμβριο του 1990 οι συνολικές εγγραφές είχαν φθάσει τις 100.952, τον Σεπτέμβριο του 1991 τις 210.692, τον Δεκέμβριο του 1991 τις 230.880, τον Ιούνιο του 1992 τις 327.967, τον Δεκέμβριο του 1992 396.728, τον Μάρτιο του 1993 432.151, τον Ιούνιο του 1993 τις 477.267 και τον Νοέμβριο του 1993 τις 516.957.

13. Athens chamber of Commerce and industry, 1999, Pixis Databank, <http://pixis-accigr/Databank/ROMGR>, Athens

14. State Ownership Fund Databank, 1997, Bucharest.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 37

Εταιρείες στα χαρτοφυλάκια των ταμείων κρατικής ιδιοκτησίας και των ταμείων ιδιωτικής ιδιοκτησίας κατά μέγεθος (1996)

	Αριθμός Εταιρειών	Αριθμός εργαζομένων	Εγγεγραμμένο κεφάλαιο
Μικρές εταιρείες	3.000	< 500	< 2.4 δισ. λεί
Μεσαίες εταιρείες	2.600	501-2.000	2,4-18 δισ. λεί
Μεγάλες εταιρείες	700	2.000	> 18 δισ. λεί
Σύνολο	6.300		



εταιρείες με 51.624 εργαζομένους και κεφάλαιο 25,630 εκατομ. λεί), αποδεικνύοντας την αδυναμία της πολιτικής των ιδιωτικοποιήσεων να προωθήσει την μεταβίβαση εταιρειών μεγάλου μεγέθους στο ιδιωτικό τομέα της Ρουμανίας. Το 1994, πραγματοποιήθηκε βελτίωση στην πώληση εταιρειών μεσαίου μεγέθους (87 εταιρείες με 68.118 εργαζομένους και εγγεγραμμένο κεφάλαιο 228,344 εκατομ. λεί), ωστόσο αριθμητικά την υπεροχή είχαν οι εταιρείες μικρού μεγέθους (501 εταιρείες με 82.977 εργαζομένους και εγγεγραμμένο κεφάλαιο 73,490 λεί), ενώ υποβαθμισμένη ήταν και πάλι η παρουσία των εταιρειών μεγάλου μεγέθους (8 εταιρείες που απασχολούσαν 30.749 εργαζομένους και είχαν εγγεγραμμένο κεφάλαιο 28,026 εκατομ. λεί).

Η πρόωση του Νόμου Νο 55/1995, (αλλά και του νόμου Νο 77/1994 για την εξαγορά των εταιρειών από το εργατικό τους δυναμικό), βελτίωσε σταδιακά την πορεία των ιδιωτικοποιήσεων γι' αυτό και στο χρονικό διάστημα 1/1/1995-1/10/1995, πωλήθηκαν 35 εταιρείες μεγάλου μεγέθους (που απασχολούσαν 136.919 εργαζομένους και είχαν εγγεγραμμένο κεφάλαιο 771,569 εκατομ. λεί). Επίσης παρά την πτώση του αριθμού πώλησης εταιρειών μικρού μεγέθους (227 εταιρείες), πραγματοποιήθηκε αύξηση του εγγεγραμμένου κεφαλαίου τους (172,888 εκατομ. λεί).

Ο αριθμός των εγγεγραμμένων εταιρειών στα Ταμεία Ιδιωτικής Ιδιοκτησίας και στο Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας έφθασε το 1996 τις 6.300 (3.000 επιχειρήσεις κάτω των 500 εργαζομένων η καθεμία, 2.600 επιχειρήσεις με δυναμικό μεταξύ 501-2.000 εργαζομένων η καθεμία, και 700 επιχειρήσεις με δυναμικό άνω των 2.000 εργαζομένων η καθεμία), αντανακλώντας έτσι τον στόχο της ταχείας ιδιωτικοποίησης των κρατικών επιχειρήσεων που είχε υιοθετήσει η Ρουμανική Κυβέρνηση. Παρά τους φιλόδοξους ωστόσο στόχους, τελικά ιδιωτικοποιήθηκαν 1.451 εταιρείες, ενώ η αξία των συμβολαίων αγοράς μετοχών ανήλθε στα 17,3 εκατομ. δολάρια Η.Π.Α.

Σημαντικό ωστόσο έτος για την πολιτική των ιδιωτικοποιήσεων αναδείχθηκε το 1997, καθώς το ύψος του μετοχικού κεφαλαίου που μεταβιβάστηκε στον ιδιωτικό τομέα άγγιξε τα 2,166 δισ. λεί, δηλαδή ήταν κατά 83% περίπου μεγαλύτερο έναντι του 1996 (αν και ο αριθμός των ιδιωτικοποιηθέντων εταιρειών ήταν 1.163)¹⁵.

15. Ελληνική Πρεσβεία Βουκουρεστίου, 1997, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και

Οι κυριότερες μέθοδοι ιδιωτικοποίησης που υιοθέτησε το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας το 1997 ήταν οι απευθείας συνομιλίες με τους υποψήφιους αγοραστές (965) ο πλειστηριασμός (191), η πώληση μέσω της παράλληλης αγοράς¹⁶ (6) και η διάθεση των μετοχών στο χρηματιστήριο (1 περίπτωση). Αν πραγματοποιηθεί μάλιστα λεπτομερής ανάλυση του επιθυμητού τρόπου πώλησης ανά μέγεθος εταιρείας, τότε καθίσταται φανερή η προτίμηση για απευθείας διαπραγματεύσεις με τους υποψήφιους αγοραστές στις περιπτώσεις των εταιρειών μεγάλου μεγέθους, και των εταιρειών μικρού μεγέθους, και η επιλογή του πλειστηριασμού για τις εταιρείες μεσαίου μεγέθους¹⁷. Πιο συγκεκριμένα από τις 46 εταιρείες μεγάλου μεγέθους οι 40 πωλήθηκαν με την μέθοδο των απευθείας διαπραγματεύσεων με τους υποψήφιους αγοραστές (και από τις 952 εταιρείες μικρού μεγέθους οι 847 χρησιμοποίησαν την ίδια μέθοδο), ενώ από τις 165 εταιρείες μεσαίου μεγέθους οι 82 επέλεξαν την μέθοδο του πλειστηριασμού έναντι των απευθείας διαπραγματεύσεων με τους υποψήφιους επενδυτές (78 εταιρείες). Η κλαδική ανάλυση των αποτελεσμάτων της ιδιωτικοποίησης το 1997 φανερώνει την προτίμηση των υποψήφιων επενδυτών για εταιρείες του αγροτικού τομέα (633), του εμπορίου (215), και της βιομηχανίας (179), ενώ έπονται με μεγάλη διαφορά οι τομείς των κατασκευών (50), των μεταφορών (41) του τουρισμού (22), των υπηρεσιών (17) και της εκπαίδευσης (6)¹⁸. Εξάλλου έως τα τέλη του 1997, εμφανίζονται να έχουν συντελέσει μεγάλη πρόοδο στην πολιτική των ιδιωτικοποιήσεων οι γεωγραφικές περιοχές Arges, Bistrita-Nasund, Tulcea, Bacau, Satu Mare, Maramures, Vilcea και Bucuresti) ενώ σημαντικά προβλήματα αντιμετώπιζαν οι περιοχές Braila, Buzau, Teleorman,

Εμπορικών Υποθέσεων, "Τρέχουσες οικονομικές εξελίξεις στην Ρουμανία", Εκθέσεις 17 Νοεμβρίου 1997 και 31 Δεκεμβρίου 1997, Βουκουρέστι.

Επίσης βλέπε στην ίδια πηγή, "Τρέχουσες οικονομικές εξελίξεις στην Ρουμανία", Εκθέσεις 16 Ιανουαρίου 1998, 10 Φεβρουαρίου 1998, 6 Μαρτίου 1998, 20 Μαρτίου 1998, 3 Απριλίου 1998, 23 Απριλίου 1998.

16. Ministry of Privatisation of Romania, Department for the Promotion of Foreign Investments, 1998, "Privatisation strategy-1998", στο Romanian ministry of Privatization (εκδ), "Major Companies of Romania", σ. 100-103, Bucharest.

17. Romanian Investment Review, 1998, "The Status of Direct foreign Investment in 1997", vol. 7, p. 3, May-june, σελ. 4-5, Bucharest.

18. Έως τα τέλη του 1997 είχαν ιδιωτικοποιηθεί 47 εταιρείες στον τομέα ενέργειας, 69 εταιρείες στην χημική βιομηχανία, 42 εταιρείες στον τομέα της ηλεκτρονικής βιομηχανίας, 106 εταιρείες στον τομέα των μεταφορών και 113 εταιρείες στον τομέα τουρισμού.

Χρηματοδότηση της Ρουμανίας από το Πρόγραμμα PHARE 1990-1996 (εκατ. ECU)

Κλάδος / έτος	1990-92	1993	1994	1995	1996	Σύνολο
Βελτίωση των θεσμών της δημόσιας διοίκησης	0,0	10,0	9,6	0,0	0,0	19,6
Αναδιάρθρωση της αγροτικής οικονομίας	66,0	5,0	0,0	10,0	0,0	81,0
Βελτίωση των δημοκρατικών θεσμών και προώθηση των αρχών της κοινωνίας του Πολίτη	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	5,0
Στήριξη εκπαιδευτικών και ερευνητικών προγραμμάτων	23,0	18,0	37,0	18,0	23,0	119,0
Στήριξη προγραμμάτων για την προστασία του περιβάλλοντος και την προστασία από την πυρηνική ενέργεια	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0
Εξυγίανση και αναδιάρθρωση του χρηματοπιστωτικού κλάδου	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0
Ανθρωπιστική βοήθεια αποστολή τροφίμων	71,8	9,9	0,0	0,0	0,0	81,7
Σχεδιασμός και ενίσχυση έργων υποδομής (Ενέργεια, Μεταφορές, Τηλεπικοινωνίες)	9,0	0,0	25,0	38,0	83,9	155,9
Ενίσχυση ιδιωτικού τομέα, αναδιάρθρωση και αποκρατικοποίηση	40,0	70,0	23,4	0,0	8,0	141,4
Υποστήριξης της κοινωνικής ανάπτυξης και της απασχόλησης	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0
Στήριξη εθνικού συστήματος υγείας	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0
Λοιπά (παροχή τεχνικής βοήθειας, κ.α.)	42,0	27,0	0,0	0,0	8,5	77,5
Σύνολο	301,8	139,9	100,0	66,0	123,4	731,1

Πηγή: Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, 1998.

Caras-Severin και Prahova¹⁹.

Συνολικά το έτος 1997 υποβλήθηκαν στο Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας 1356 “επιστολές πρόθεσης για την αγορά μετοχών σε πρώην κρατικές εταιρείες”. Μεταξύ των μεγαλύτερων πωλήσεων που πραγματοποιήθηκαν το 1997 ήταν η εξαγορά μετοχών της εταιρείας Romcim από την Γαλλική Lafarge (περίπου 200 εκατομ. δολάρια ΗΠΑ), καθώς και η αγορά του 51 % των μετοχών της Otelinox από την Samsung (περίπου 44 εκατομ. δολάρια Η.Π.Α.), του 51 % των μετοχών της Electrocarbon από την Carbotec (περίπου 33 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.) αλλά και η εξαγορά πακέτου μετοχών των εταιρειών Automatica Bucharest (από την A.B.B. Switzerland), I.M.G.B. Bucharest (από την Kvaerner Norway), της Rulmenti grei Ploiesti (από την Timken U.S.A.) και της Arctic Gaesti (από την BERD and Societe generale).

Καθοριστικός ωστόσο ήταν ο ρόλος που διαδραμάτισε η τεχνική βοήθεια για την επιτάχυνση των ιδιωτικοποιήσεων που δόθηκε από το πρόγραμμα PHARE της Ευρωπαϊκής Ένωσης²⁰. τρεις μεγάλες εταιρείες, (Societe Generale Finance Development, Charterhouse Bank και Wasserstein Perella), ανέλαβαν την κατάρτιση και υποβολή μνημονίων για την ιδιωτικοποίηση σαράντα κρατικών επιχειρήσεων της Ρουμανίας (ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 38). Η συνδρομή των τριών αυτών εταιρειών δεν εξαντλούνταν μόνο στην προβολή και προώθηση της ιδιωτικοποίησης των Ρουμανικών κρατικών επιχειρήσεων (για παράδειγμα η Societe Generale Finance Development διαφήμιζε εκτενώς στα μέσα ενημέρωσης την ιδιωτικοποίηση των Ρουμανικών εταιρειών Santierul Naval Tulcea, Laminorul Braila, Zahar Targu Mares, Cablul Romanesc Ploiesti και Ventilatorul Bucuresti), αλλά εκτείνονταν και σε άλλους τομείς όπως εξεύρεση των κατάλληλων επενδυτών, συνδρομή στο Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας για την επιλογή των καλύτερων προσφορών, κατάρτιση των συμβολαίων πώλησης, κτλ.

Τον Ιανουάριο του 1998, το χαρτοφυλάκιο του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας περιείχε 5.554 εταιρείες (συνολικού κεφαλαίου 59, 387 δισ. λεί), από τις οποίες 698 ήταν μεγάλου μεγέθους, 2.050 ήταν μεσαίου μεγέθους και 2.806 ήταν μικρού μεγέθους²¹. Ωστόσο ο αριθμός των εταιρειών που

19. Athens Chamber of Commerce and Industry, 1999, Pixis Databank, <http://pixis-accigr/Databank/ROMGR>, Athens.

20. *ibid*, <http://pixis-accigr/Databank/ROMGR>

21 State Ownership Fund 1998, “Privatization opportunities in Romania highlights”,

τελικά εντάχθηκαν στο πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης του 1998, ήταν αρκετά μικρότερος από τις αρχικές προβλέψεις καθώς περιελάμβανε 312 μεγάλες επιχειρήσεις (με συνολικό κεφάλαιο 2,821 δις. δολλάρια Η.Π.Α.), 918 επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους (με συνολικό κεφάλαιο 765 εκατομ., δολλάρια ΗΠΑ) και 1.477 μικρές επιχειρήσεις (με συνολικό κεφάλαιο 117 εκατομ. δολλάρια Η.Π.Α.). Από τις 2707 επιχειρήσεις, ο αρχικός σχεδιασμός προέβλεπε την πώληση 290 επιχειρήσεων με Δημόσια προσφορά, 389 επιχειρήσεων με άμεσες συνομιλίες μεταξύ του Τ.Κ.Ι. και των υποψηφίων αγοραστών, 1985 επιχειρήσεων με πλειστηριασμό και 43 επιχειρήσεων με άλλες μεθόδους. Η πλειοψηφία των προσφερόμενων επιχειρήσεων δραστηριοποιούνταν στους τομείς της γεωργίας (775), της βιομηχανίας (615) και του εμπορίου (648), ενώ ακολουθούσαν οι τομείς των μεταφορών-αποθήκευσης εμπορευμάτων (225), των ξενοδοχείων-εστιατορίων (211), των κατασκευών (145) κ.τ.λ.

Σύμφωνα με στοιχεία του ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας στο χρονικό διάστημα 1/1/1998-1/11/1998 είχαν ιδιωτικοποιηθεί 1010 εταιρείες εκ των οποίων 736 ήταν μικρού μεγέθους, 213 ήταν μεσαίου μεγέθους και 61 ήταν μεγάλου μεγέθους²². Εντυπωσιακή ωστόσο υπήρξε και η μεταβολή στον τρόπο ιδιωτικοποίησης καθώς οι 818 εταιρείες πωλήθηκαν με την μέθοδο του πλειστηριασμού 167 με απευθείας συνομιλίες με τους υποψηφίους αγοραστές, 14 μέσω του χρηματιστηρίου και 11 μέσω της παράλληλης αγοράς RASQAD.

Συνολικά από την 1η Οκτωβρίου 1992 έως τις 19 Φεβρουαρίου 1999, υπολογίζεται ότι πωλήθηκαν από το ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας 5.291 επιχειρήσεις, εκ των οποίων 187 ήταν μεγάλου μεγέθους (κι απασχολούσαν 373.473 εργαζόμενους), 1.045 ήταν μεγάλου μεγέθους (κι απασχολούσαν 564.067 εργαζόμενους) και 4.059 ήταν μικρού μεγέθους (κι απασχολούσαν 359.982 εργαζόμενους). Μεταξύ των κυριότερων εξαγορών του 1998 ήταν αυτές της Petrotel Ploiesti (Lukoil), της Mecatim Timisoara (Daewoo), της Moldocim Bicam (Heidelberger Zement), της Rulmenti Alexandria (VAE Akiengesellschaft), και της FECNE Bucuresti (Kvaerner ASA). Το πρόγραμμα των ιδιωτικοποιήσεων για το 1999 προβλέπει την πώληση 2.600 επιχειρήσεων, πολλές από τις οποίες είναι “μεγάλου μεγέθους” και αναμένεται να επηρεά-

February, Bucharest.

22 State Ownership fund of Romania, 1999, <http://www.sof.ro/>, Bucharest.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 39

Αριθμός εταιρειών στο χαρτοφυλάκιο του ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας της Ρουμανίας την 1/1/1998

Μέγεθος	Αριθμός Εταιρειών	Συνολικό κεφάλαιο σε εκατομ. λεί	Συνολικό κεφάλαιο των εταιρειών που ελέγχει το Τ.Κ.Ι.
Μεγάλες εταιρείες >18 δις. λεί	698	41.838.237	28.454.991
Μεσαίες εταιρείες 2,5-18 δις. λεί	2.050	15.559.408	10.393.113
Μικρές εταιρείες <2,5 δις. λεί	2.806	1.989.786	1.185.654
Σύνολο	5.554	59.387.431	40.033.758

Πηγή: Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας της Ρουμανίας, Ιούλιος 1998

σουν σημαντικά την λειτουργία της εγχώριας αγοράς.

Και στον τομέα, όμως, των Μαζικών Ιδιωτικοποιήσεων τ' αποτελέσματα δεν ήταν τ' αναμενόμενα, τουλάχιστον όσον αφορά τον πρώτο χρόνο εφαρμογής της διαδικασίας. Ίσως μέρος της μειωμένης αρχικής απόδοσης του προγράμματος να οφείλεται στην εσφαλμένη επιλογή αρκετών κρατικών επιχειρήσεων που βαρύνονταν με μεγάλα χρέη (από τις 3.905 επιχειρήσεις των Ταμείων Ιδιωτικής Ιδιοκτησίας²³ που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα, 911 εμφάνιζαν σημαντικές ζημιές στους ισολογισμούς τους τον Δεκέμβριο του 1994 και είχαν συσσωρευμένα χρέη άνω των 300 εκατομ. δολλαρίων ΗΠΑ). Αν και η τομεακή προέλευση αυτών των επιχειρήσεων καταγράφει το κυβερνητικό εγχείρημα για ισόρροπη διάρθρωση των οικονομικών μονάδων που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα Μαζικής Ιδιωτικοποίησης (13% δραστηριοποιούνταν στον τομέα του εγχώριου εμπορίου, 11% στις μεταφορές, 5% στις μηχανοκατασκευές 6% στην κλωστοϋφαντουργία, 7% στην βιομηχανία τροφίμων, 17% στην γεωργία, 9% στις κατασκευές, 11% στις υπηρεσίες, 3% στον τουρισμό, κτλ.), εντούτοις στο συνολικό αριθμό των κρατικών επιχειρήσεων που είχαν οικονομική δράση τον Δεκεμβρίου του 1994, αποτελούσαν ποσοστό μόλις 56%.

Από τα 15.166.266 Ρουμάνους πολίτες που έλαβαν μέρος στο πρόγραμμα Μαζικής ιδιωτικοποίησης, περίπου 13.000.000 προτίμησαν την απευθείας-αδιαμεσολάβητη συμμετοχή στην διαδικασία, ενώ μόλις 2.000.000 πολίτες τοποθέτησαν τα κουπόνια τους σ' ένα από τα πέντε ταμεία ιδιωτικής ιδιοκτησίας (πιο συγκεκριμένα ο επιμερισμός των επενδυτικών κουπονιών ήταν για το Ταμείο Crisana-Banat 457.058, για το ταμείο Moldova 455.466, για το ταμείο Transilvania 458.955, για το ταμείο Muntenia 289.083 και για το ταμείο Oltenia 444.616).

Σε ορισμένες περιπτώσεις υπήρξε υπερκάλυψη του προσφερόμενου μετοχικού κεφαλαίου εταιρειών (κυρίως επιχειρήσεις που απασχολούσαν κάτω από 100 εργαζομένους και δραστηριοποιούνταν στην παροχή υπηρεσιών και κυρίως στον τομέα του εμπορίου), ενώ σ' άλλες περιπτώσεις ήταν ανεπαρκείς οι προεγγραφές για την κάλυψη του προσφερόμενου μετοχικού κεφαλαίου (κυρίως εταιρείες που απασχολούσαν πάνω από 1000

23 John S. Earle-Almos Telegdy, 1998, "The results of mass privatization in Romania: A first empirical study", *The Economics of Transition*, November, vo.6, no 2

εργαζόμενους και δραστηριοποιούνταν στην βαριά βιομηχανία). Άλλωστε και οι περισσότερες επιτυχείς ιδιωτικοποιήσεις του προγράμματος πραγματοποιήθηκαν στον τομέα των υπηρεσιών, ενώ μικρότερη ήταν η απήχηση σε τομείς όπως η κατασκευή εξοπλισμού μεταφορών.

Ο περιορισμός του προσφερόμενου μετοχικού κεφαλαίου για ιδιωτικοποίηση η μή-συμπερίληψη στην διαδικασία μεγάλων επιχειρήσεων εθνικής σημασίας (όπως ήταν οι "Regies Autonomes"), η απουσία οργανωμένου δικτύου πληροφόρησης των πολιτών, αλλά και η ανεπαρκής προετοιμασία του κρατικού μηχανισμού να ασχοληθεί με τέτοιας κλίμακας εγχειρήματα, συνιστούν μερικά από τα αίτια της καθυστέρησης της διαδικασίας Μαζικής ιδιωτικοποίησης στην Ρουμανία.

Το κυριότερο πρόβλημα που αντιμετώπισε η πολιτική της ιδιωτικοποίησης στην Ρουμανία ήταν σίγουρα η έντονη ανισορροπία μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης μετοχικού κεφαλαίου κρατικών επιχειρήσεων στην εγχώρια αγορά. Η εμβρυακή κεφαλαιαγορά της Ρουμανίας, οι μικρές εγχώριες αποταμιεύσεις, η επιφυλακτικότητα των αλλοδαπών επενδυτών κι άλλοι παράγοντες καθιστούσαν δύσκολη την προσπάθεια ταχείας ιδιωτικοποίησης. Ακόμη και το εγχείρημα των μαζικών ιδιωτικοποιήσεων που απέβλεπε στην συγκρότηση συνθηκών "λαϊκού καπιταλισμού", δεν κατάφερε την "ουσιαστική εμβάθυνση της λαϊκής συμμετοχής στην διαδικασία ιδιωτικοποίησης", καθώς δεν μεταφράστηκε σε διάχυση οικονομικής εξουσίας στην κοινωνία, και σε άρθρωση μηχανισμών αυστηρού ελέγχου στην διαχείριση των κρατικών επιχειρήσεων. Επρόκειτο για μία "παθητική αποδοχή" δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, η παροχή των οποίων δεν επέτρεψε τελικά την δημιουργία μίας μεγάλης τάξης μικρο-επενδυτών που θ' αποτελούσαν την νομιμοποιητική βάση άσκησης της κυβερνητικής πολιτικής.

Ακόμη περισσότερο υπήρχε έντονη "στενότητα προσφοράς" εγχώριου διευθυντικού προσωπικού, με γνώση των συνθηκών λειτουργίας της οικονομίας της αγοράς, που θα μπορούσε ν'αναλάβει την ανασυγκρότηση των κρατικών επιχειρήσεων μ'απώτερο στόχο την μελλοντική ιδιωτικοποίησή τους. Η επικράτηση εξάλλου βραχυπρόθεσμων πολιτικών σκοπιμοτήτων, επιμήκυνε το στάδιο της γενναιόδωρης επιδότησης κρατικών επιχειρήσεων με υψηλά ελλείματα, στερώνοντας σημαντικούς πόρους από την ιδιωτική επιχειρηματική δραστηριότητα.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 40

Αριθμός εταιρειών στο χαρτοφυλάκιο του ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας
που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης του 1998

Μέγεθος	Αριθμός Εταιρειών	Συνολικό κεφάλαιο σε εκατομ. δολάρια ΗΠΑ	Συνολικό κεφάλαιο σε εκατομ. \$ ΗΠΑ που ελέγχει Τ.Κ.Ι.
Μεγάλες εταιρείες >18 δις. λεί	312	2,821	1,859
Μεσαίες εταιρείες 2,5-18 δις. λεί	918	765	417
Μικρές εταιρείες <2,5 δις. λεί	1.477	117	63
Σύνολο	2.707	3,703	2,329

Εξίσου επίπονη ήταν και η αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων των κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων, λόγω της έλλειψης εγχωρίων στελεχών που θα μπορούσαν ν'αναλάβουν μια τέτοια αποστολή, αλλά και λόγω της έλλειψης αγοραίων μεθόδων αξιολόγησης των επιχειρήσεων στο σύνολό τους, κι όχι ως επιμέρους στοιχεία του ενεργητικού.

Αποτρεπτικά για την ανάληψη αλλοδαπής επενδυτικής δράσης, λειτούργησε η ασάφεια του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της γης, σε συνδυασμό με την εφαρμοζόμενη περιοριστική πρακτική της Ρουμανικής κυβέρνησης έναντι των ξένων εταιρειών στο συγκεκριμένο ζήτημα.

Τα προβλήματα που καταγράφηκαν στην πολιτική της ιδιωτικοποίησης στην Ρουμανία, αποδεικνύουν ότι το ζητούμενο δεν είναι η επιφανειακή διόρθωση μακρο-οικονομικών δεικτών αλλά η ουσιαστική ανασυγκρότηση της δομής της εγχώριας αγοράς και των τρόπων συνεύρεσης των οικονομικών της δρώντων. Καθίσταται λοιπόν αναγκαία η κρατική παρέμβαση προκειμένου ν' αρθρωθεί το κατάλληλο εθνικό επιχειρηματικό δίκτυο που εγγυάται την προοπτική της μακροπρόθεσμης ανάπτυξης της ρουμανικής οικονομίας.

4.4. Συμπερασματικές σκέψεις για την διαδικασία ιδιωτικοποίησης στην Ρουμανία

Α. Η ιδιωτικοποίηση των κρατικών επιχειρήσεων αποτελεί αναμφισβήτητα, πιο δύσκολο εγχείρημα στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης απ' ό,τι στα κράτη της "οικονομίας της αγοράς", όχι μόνο λόγω της έκδηλης διαφοράς του μεγέθους των εμπλεκόμενων οικονομικών μονάδων στις δύο περιπτώσεις (ή ακόμη και της έντονης διαφοροποίησης των όρων συγκρότησης των κεφαλαιαγορών), αλλά και λόγω των απαιτούμενων οργανωτικών και παραγωγικών αλλαγών που χρειάζονται προκειμένου να υπάρξει ριζική ανασυγκρότηση στα κράτη του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού. Η ιδιωτικοποίηση στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης δεν εναπόκειται σε "πεφωτισμένες νομοθεσίες", αλλά προϋποθέτει γενναίες τομές και παρεμβάσεις στον τρόπο λειτουργίας της εγχώριας αγοράς, συχνά ενάντια σε εδραιωμένες κοινωνικές αντιλήψεις και οργανωμένα οικονομικά συμφέροντα.

Η συνεχιζόμενη λοιπόν καθυστέρηση στην εφαρμογή ταχείας ιδιωτικοποίησης στην Ρουμανία δεν πρέπει να εξεταστεί *per se*, αρκουμένη σε συγκριτική αντιπαράθεση στατιστικών στοιχείων, αλλά πρέπει ν' αναλυθεί στα βαθύτερα κι αρκετά σύνθετα γνωρίσματά της. Είναι άλλωστε νωπή ακόμη η παραίτηση το 1998 του Υπουργού Ιδιωτικοποιήσεων Σ. Ντιμιτρίου¹, ο οποίος αποχωρώντας δήλωσε ότι αποτέλεσε αντικείμενο δυσφήμισης τους τελευταίους τρεις μήνες (πριν από την παραίτησή του), τόσο από πολιτικά στελέχη της Κυβέρνησης όσο και από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, υποστηρίζοντας ότι δεν απολάμβανε ούτε της στήριξης του Ρουμάνου Πρωθυπουργού και επιβεβαιώνοντας παράλληλα την έντονη ενδο-κυβερνητική πολιτική διαμάχη. Ο ίδιος ο Ντιμιτρίου είχε δεσμευθεί για την αποκρατικοποίηση 2.700 επιχειρήσεων έως το τέλος του 1998, ωστόσο το ίδιο έτος είχαν προγραμματισθεί τελικά μόλις 1.300 πωλήσεις κρατικών επιχειρήσεων, ενώ εκκρεμούσαν αποφάσεις για μεγάλους δημόσιους οργανισμούς όπως της εταιρείας τηλεπικοινωνιών Romtelecom.

Είναι βέβαια κοινός τόπος ότι η εφαρμογή "οικονομικά ορθολογικών" ή

1. EKEM, 1998, "Βαλκανική Ενημέρωση", Μηνιαίο Δελτίο EKEM, τευχ. 66, Νοέμβριος, σελ. 5.

Επίσης βλέπε EKEM, 1998, "Βαλκάνια", Εξαμηνιαία Έκθεση Νο 12, Δεκέμβριος, σελ. 26.

“σύγχρονων οργανωτικών”, προσεγγίσεων στις κρατικές επιχειρήσεις προσκρούει σε ισχυρές πιέσεις ομάδων συμφερόντων που είτε υπερκείνται του επιπέδου λήψης αποφάσεων των επιχειρήσεων, είτε ενυπάρχουν στο εσωτερικό τους². Αρχετοί μάλιστα από τους εμπλεκόμενους φορείς μετέρχονται τρόπους επιρροής μη-θεσμικά προσδιορισμένους επιτείνοντας μ’ αυτόν τον τρόπο την οικονομική αβεβαιότητα, και υποβαθμίζοντας ακόμη και τις πρωτοβουλίες ανασυγκρότησης των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων.

Β. Το ζητούμενο στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης δεν είναι η μεμονωμένη επίτευξη πολιτικών στόχων (όπως για παράδειγμα η ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα και η ισχυροποίηση των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων των ιδιωτών), θεσμικών στόχων (επαναπροσδιορισμός της διοικητικής σχέσης εκτελεστικής εξουσίας-κρατικών βιομηχανιών), μακρο-οικονομικών στόχων (για παράδειγμα η αύξηση της ανταγωνιστικότητας της εθνικής οικονομίας, η εισροή επενδυτικών κεφαλαίων στην αγορά), μικρο-οικονομικών στόχων (για παράδειγμα η εισαγωγή νέων μεθόδων στην παραγωγική διαδικασία), οργανωτικών στόχων (νέα κριτήρια λειτουργίας για τα διευθυντικά στελέχη) ή κοινωνικών στόχων (για παράδειγμα η βελτίωση της θέσης των καταναλωτών, η δημιουργία θέσεων εργασίας σε νέες ειδικότητες κ.τ.λ.). Στόχος είναι η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη απο-πολιτικοποίηση της οικονομίας που αναπόφευκτα θέτει επιτακτικά την δραστική μείωση του παραγωγικού ρόλου του κράτους, αλλά ταυτόχρονα προϋποθέτει την ουσιαστική ενίσχυση, του ελεγκτικού του ρόλου (για την αποφυγή δημιουργίας νέου τύπου ολιγοπωλίων ή περιπτώσεων κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης από ιδιωτικές επιχειρήσεις), και του ρόλου κράτους ως αρωγού για την ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα. Απαιτείται έτσι μία “διευρυμένη ανάλυση της ιδιωτικοποίησης”, δηλαδή μία διαδικασία ερμηνείας που δεν εξαντλείται σ’ αυτή καθ’ εαυτή την μεταβίβαση της ιδιοκτησίας, αλλά ξεκινά από την φάση της ανασυγκρότησης των κρατικών επιχειρήσεων και συνεχίζεται και μετά την μεταβίβαση των περιουσιακών στοιχείων στον ιδιωτικό τομέα. Τούτο, είναι αναγκαίο, διότι το κρίσιμο χρονικό σημείο της αλλαγής ιδιοκτήτη συνιστά μία αποφασιστική αλλαγή, ωστόσο αποτελεί

2. Η απόφαση για παράδειγμα της Ρουμανικής Κυβέρνησης να ιδιωτικοποιήσει 17 μη επικερδείς κρατικές επιχειρήσεις τον Αύγουστο του 1997, προκάλεσε σφοδρές αντιδράσεις εκ μέρους των εργαζομένων με πρόσκαιρο αποκλεισμό του οδικού και σιδηροδρομικού δικτύου στο διάστημα 8-12 Αυγούστου. Βλέπε Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1997, “Πορεία της Ρουμανικής Οικονομίας”, Τηλεαντιγράφημα, 18/8/1997, Βουκουρέστι, σελ. 1.

ταυτόχρονα την αρχή μίας πορείας μετα-ιδιωτικοποίησης, εξίσου επίπονης, για την τελική επιτυχία της κρατικής πολιτικής που θα κριθεί από την αύξηση της παραγωγικότητας, την μείωση ατελειών της αγοράς, την βελτίωση της ποιότητας του εγχώριου ανταγωνισμού, και την μείωση των “εμποδίων εισόδου” νέων ιδιωτών στην οικονομική δράση. Σ’ αυτήν την δύσκολη προσπάθεια η ιδιωτικοποίηση πρέπει να τυγχάνει όχι μόνο της “εξωτερικής νομιμοποίησης” (αποδοχή δηλαδή της εφαρμοζόμενης διαδικασίας από Διεθνείς οργανισμούς, ανεπτυγμένα κράτη, Διεθνικές επιχειρήσεις, μέσα ενημέρωσης), αλλά και της “εσωτερικής νομιμοποίησης” (δηλαδή αποδοχή της διαδικασίας ή έστω ανοχή έναντι της διαδικασίας από τον πληθυσμό της χώρας). Ειδικά στα πρώτα χρόνια μετά την κατάρρευση του υπαρκτού σοσιαλισμού, οι Ρουμανικές Κυβερνήσεις δεν κατάφεραν να πετύχουν κάποια από τις δύο προαναφερθείσες διαστάσεις της νομιμοποίησης, πελαγοδρομώντας μεταξύ των αρνητικών επικρίσεων των διεθνών οργανισμών για καθυστερήσεις στην υλοποίηση της ιδιωτικοποίησης και των εγχώριων κριτικών για άλογη και ύποπτη παραχώρηση πολύτιμων περιουσιακών στοιχείων κρατικών επιχειρήσεων σε συγκεκριμένους ιδιώτες.

Η επιτυχημένη λοιπόν προσπάθεια ιδιωτικοποίησης προϋποθέτει την τήρηση των ακόλουθων βασικών στοιχείων:

α) Ταχεία εφαρμογή συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος ιδιωτικοποιήσεων προκειμένου να ελαχιστοποιηθεί η περαιτέρω χρηματο-οικονομική επιβάρυνση των περιορισμένων πόρων του κρατικού προϋπολογισμού αλλά και ν’ αποφευχθεί η επιδείνωση της κατάστασης των παγίων περιουσιακών στοιχείων των πρώην κρατικών επιχειρήσεων.

β) Εξασφάλιση της μέγιστης δυνατής δημοσιότητας για την διαδικασία ιδιωτικοποιήσεων προκειμένου να προσελκυθούν νέοι αλλοδαποί επενδυτές αλλά και να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη του Ρουμανικού πληθυσμού έναντι των υιοθετούμενων μεθόδων και τεχνικών ιδιωτικοποίησης. Βεβαίως οι μεθοδολογικοί κανόνες για την υλοποίηση του νόμου περί ιδιωτικοποίησης του 1997 προβλέπουν ακόμη και την παρουσία στο ίντερνετ του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας, ωστόσο οι πόροι που διατίθενται στον αρμόδιο κρατικό φορέα είναι εξαιρετικά περιορισμένοι.

γ) Περαιτέρω απλοποίηση των διαδικασιών της ιδιωτικοποίησης καθώς η διεκπαιρέωση των συναλλαγών με ιδιώτες πρέπει να εξασφαλίζει όχι μόνο την διαφάνεια της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης αλλά και την

μείωση όλων των γραφειοκρατικών και μη-προσκομμάτων που γεννούν επιχειρηματική αβεβαιότητα. Το άρθρο 17 του νόμου για τις ιδιωτικοποιήσεις του 1997 αποτόλμησε μία επιτάχυνση της διαδικασίας των άμεσων διαπραγματεύσεων μεταξύ του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας και των υποψήφιων επενδυτών με τον διορισμό επιτροπής εξειδικευμένων υπαλλήλων (τρία έως πέντε άτομα), τα οποία χειρίζονται ξεχωριστά την κάθε περίπτωση συνομιλιών. Ωστόσο αρνητικό σημείο είναι ότι όλα τ' απαιτούμενα έγγραφα που οφείλει να υποβάλλει ο υποψήφιος επενδυτής στο Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας, πρέπει να έχουν επικυρωθεί από Ρουμάνο Συμβολαιογράφο και Μεταφραστή, εξαναγκάζοντας έτσι έμμεσα τον επενδυτή να προσλάβει τοπικό σύμβουλο για την διεκπαιρέωση των γραφειοκρατικών αυτών διαδικασιών. Το κόστος αυτό μπορεί να μην είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μεγάλο μεγέθους εταιρείες, ωστόσο επιβαρύνει αρκετά τους μικρούς επενδυτές που στο παρελθόν ολοκλήρωναν τις γραφειοκρατικές αυτές πράξεις διαμέσου των Ρουμανικών προξενείων των χωρών εγκατάστασής τους.

δ) Βελτίωση της διαδικασίας ελέγχου των στόχων του συμβολαίου της πώλησης κρατικής επιχείρησης μετά την ολοκλήρωση της ιδιωτικοποίησης. Είναι αλήθεια ότι οι νομοθετικές προβλέψεις υστερούν σ' αυτό το επίπεδο δράσης και ως εκ τούτου κρίνεται απαραίτητη η εφαρμογή αυστηρών κριτηρίων ελέγχου και νέων μεθοδολογικών κανόνων, ενώ η αποστολή υλοποίησης τους θα πρέπει ν' ανατεθεί σε νέο τμήμα του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας. Ο ίδιος ο νόμος για τις ιδιωτικοποιήσεις προβλέπει επιβολή ποινών για συγκεκριμένες παραβάσεις των διατάξεων, ωστόσο τα ποσά που προβλέπονται είναι ανεπαρκή αν ληφθεί υπόψη το μέγεθος των περιουσιακών στοιχείων που εμπλέκονται στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης. Ίσως η προσωρινή λύση θα ήταν η αντικατάσταση των απόλυτων ποσών με ποσοστά επί της αγοραίας αξίας των περιουσιακών στοιχείων με γεωμετρική κλίμακα υπολογισμού.

ε) Ορθολογική χρήση της επί πληρωμή παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών από αξιόπιστες Διεθνείς εταιρείες του συγκεκριμένου τομέα οικονομικής δράσης. Όπως ήδη έχει αναλυθεί, η προσφυγή στις αξιόλογες υπηρεσίες εταιρειών όπως η Price Waterhouse, η Deloitte and Touche, η Arthur Andersen, η Moore Stephens, η K.P.M.G. (αρχετές φορές με την συνδρομή του προγράμματος PHARE της Ευρωπαϊκής Ένωσης), είναι αποφασιστικής σημασίας ειδικά για περιπτώσεις κρατικών επιχειρήσεων με πολύπλοκα

οικονομικά, νομικά και οργανωτικά προβλήματα. Η επιτυχία της παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών τέτοιου είδους εξαρτάται από τον ακριβή προσδιορισμό του αντικειμένου παροχής των υπηρεσιών, τα πρόσωπα που επιφορτίζονται την διαδικασία παροχής, τις δυνατότητες, τις εμπειρίες και τις γνώσεις των τελευταίων για την συγκεκριμένη επιχείρηση, τον χρονικό ορίζοντα παροχής των υπηρεσιών και βεβαίως την ποιότητα της συνεργασίας τους με το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας και τα διοικητικά όργανα της συγκεκριμένης Κρατικής Επιχείρησης. Ειδικά στις περιπτώσεις όπου η χρηματοδότηση των συμβουλευτικών υπηρεσιών προέρχεται από Διεθνείς οργανισμούς οι αναπόφευκτες γραφειοκρατικές καθυστερήσεις που αναφύονται στην αλυσίδα Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας-Οργανισμός Χρηματοδότησης (Παγκόσμια Τράπεζα, Ευρωπαϊκή Ένωση κ.τ.λ.) -Εταιρεία παροχής Συμβουλευτικών υπηρεσιών - Κρατική επιχείρηση, σε συνδυασμό με τον χρονικό περιορισμό παροχής των συμβουλευτικών υπηρεσιών (για παράδειγμα τρεις μήνες), καθιστούν εξαιρετικά αμφίβολη την ανάληψη αξιόπιστων πρωτοβουλιών για την ολοκλήρωση του αντικειμένου παροχής των συμβουλευτικών υπηρεσιών.

Ιδιαίτερα αξιόλογη είναι η εφαρμογή “Συμβολαίων Διαχείρισης” από ιδιωτικές εταιρείες, μεγάλων Ρουμανικών επιχειρήσεων, όπως άλλωστε έχει αποδείξει η έως τούδε εμπειρία. Πραγματικά τέτοιου είδους συμβόλαια δίδουν ευχέρεια κινήσεων στον αλλοδαπό διαχειριστή και διεθνοποιούν την σκέψη και τον τρόπο δράσης του Ρουμανικού διευθυντικού δυναμικού που αποκτά χρήσιμες εμπειρίες και γνώσεις σ’ όλο το χρονικό διάστημα εφαρμογής αυτών των συμβολαίων. Ωστόσο συνιστούν απλώς ενδιάμεσο στάδιο ανασυγκρότησης και εκσυγχρονισμού καθώς η επίτευξη του τελικού στόχου που θέτει το πρόγραμμα της ιδιωτικοποίησης συνεπάγεται την ενεργητική συμμετοχή αλλοδαπών επενδυτών στο κεφάλαιο της εταιρείας.

στ) Η ιδιωτικοποίηση των μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων (άνω των 18 δις. λεί), προϋποθέτει την ανάλυση των μακροχρόνιων δεσμών αλληλεξάρτησης που αυτές έχουν αναπτύξει με εγχώριους προμηθευτές. Ουσιαστικά δηλαδή οι κρατικές επιχειρήσεις διαδραμάτιζαν στο παρελθόν τον κύριο ρόλο στην συγκρότηση δικτύων αμφίδρομης ροής προϊόντων και υπηρεσιών με εκατοντάδες μικρές επιχειρήσεις, γι’ αυτό και η αβίαστη ιδιωτικοποίησή τους, (χωρίς μελέτη των συνεπειών στην διάρθρωση του συγκεκριμένου βιομηχανικού κλάδου και των προμηθευτών του), θα έχει

αρνητικές συνέπειες γι' αυτό το έστω ατελές και προβληματικό δίκτυο συναλλαγών που είχε δημιουργήσει η κρατική επιχείρηση. Έτσι, θα πρέπει να ληφθούν μέτρα για την μείωση της εξάρτησης αυτών των προμηθευτών από την κρατική επιχείρηση, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών τους ακόμη και μέτρα για τον αναπροσανατολισμό της οικονομικής τους δράσης.

ζ) Η επιτάχυνση των διαδικασιών ανάπτυξης της εγχώριας αγοράς παράλληλα με την ιδιωτικοποίηση των τραπεζών, (Νόμος 83/1997 και κυβερνητική απόφαση Νο 458/1997), θα βοηθήσουν σημαντικά την προσπάθεια αποκρατικοποίησης. Όπως αναλύθηκε προγενέστερα, οι τράπεζες στην Ρουμανία ενίσχυσαν την παθογένεια του δανεισμού των ζημιογόνων κρατικών επιχειρήσεων τα πρώτα χρόνια μετά την κατάρρευση του υπαρκτού σοσιαλισμού. Ενώ λοιπόν είχαν την δυνατότητα ν' αποτελεσουν πηγές πίεσης για την άρθρωση μακροχρόνιων επενδυτικών προγραμμάτων στις κρατικές επιχειρήσεις, ενώ διέθεταν έμμεσα την δυνατότητα ασκήσεως σημαντικής επιρροής στην διαχείριση των κεφαλαίων αυτών των επιχειρήσεων, αρκέστηκαν στην παροχή πλουσιοπάροχων δανείων που τελικά χρησιμοποιήθηκαν για την κάλυψη οικονομικών ελλειμάτων. Η αυστηρή εφαρμογή νέων νομοθετικών ρυθμίσεων στον τραπεζικό τομέα από την Ρουμανική Κυβέρνηση το 1998, βελτιώνει σημαντικά την υπάρχουσα κατάσταση (ενίσχυση ελεγκτικής θέσης της Κεντρικής Τράπεζας της Ρουμανίας, καθορισμός των υποχρεώσεων και των ευθυνών των Διοικητικών Συμβουλίων των Τραπεζών κ.τ.λ.), ενώ υπόσχεται την επιτάχυνση των αποκρατικοποιήσεων με την στόχευση της πώλησης της Romanian Bank for Development, της Bank Post, της Agricultural Bank S.A. καθώς και την προώθηση της ταχείας ανασυγκρότησης άλλων τραπεζικών ιδρυμάτων όπως η BANCOREX και η Romanian Commercial Bank. Άλλωστε η σημασία που αποδίδει η Ρουμανική Κυβέρνηση στην εύρυθμη λειτουργία του τραπεζικού τομέα και του Χρηματιστηρίου, αποδίδεται εύγλωττα στο οικονομικό πρόγραμμα της περιόδου 1998-2000, που εξαγγέλθηκε τον Μάιο του 1998.

Κεντρικό ρόλο στην διαδικασία αποκρατικοποίησης θα εξακολουθήσει ν' ασκεί το Ταμείο Κρατικής Ιδιοκτησίας (Τ.Κ.Ι.), υφιστάμενο ωστόσο κάποιες αναγκαίες αλλαγές τόσο στο οργανόγραμμα λειτουργίας του, (βλέπε το διάγραμμα που έχει αναλυθεί στο θεωρητικό σκέλος ετούτης της έρευνας), όσο και στον τρόπο υλοποίησης των καθηκόντων που έχει ανατεθεί.

Η ευρεία συμμετοχή εγχώριων οικονομικών φορέων στα διοικητικά όργανα του Ταμείου (για παράδειγμα εκπρόσωποι των Εμπορικών και Βιομηχανικών Επιμελητηρίων), η μετακύλιση του ελέγχου της δράσης του Ταμείου από την εκτελεστική στην νομοθετική εξουσία (για παράδειγμα εκλογή όλων των μελών των διοικητικών οργάνων με πλειοψηφία από τα νομοθετικά σώματα της Ρουμανίας και για περίοδο τουλάχιστον τριών ετών, με παράλληλη δημιουργία ειδικής κοινοβουλευτικής επιτροπής ελέγχου της δράσης του Ταμείου), η πρόσληψη με συμβάσεις περιορισμένου χρόνου, στελεχών του ιδιωτικού τομέα που θα κληθούν να παρέχουν ουσιαστικές συμβουλευτικές υπηρεσίες στην διαδικασία της ιδιωτικοποίησης, η ενίσχυση της διαδικασίας “λειτουργικής αποκέντρωσης” των αρμοδιοτήτων του ταμείου (που ξεκίνησε με την Απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου Νο Ρ/4590/14.07.98 του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας), καθώς και η αύξηση των διατεθειμένων πόρων στο Ταμείο που προέρχονται από την επιτυχή ολοκλήρωση συμβολαίων ιδιωτικοποίησης, θα βοηθήσουν στην προώθηση των στόχων που έχουν τεθεί από την Ρουμανική Κυβέρνηση στον τομέα των ιδιωτικοποιήσεων. Ίσως επίσης θα ήταν γόνιμη η δημιουργία ad hoc νομικών συμβουλίων σε κάθε υπουργείο της Ρουμανίας, προκειμένου να εξεταστούν από μηδενική βάση όλοι οι παράγωγοι κανονισμοί, ρυθμίσεις και οδηγίες που συχνά διαστρεβλώνουν την φιλοσοφία του κυρίως νομοθετικού κειμένου για τις ιδιωτικοποιήσεις, διευρύνοντας τα όρια της γραφειοκρατικής αυθαιρεσίας.

Συχνά το βασικό πρόβλημα της διαδικασίας των ιδιωτικοποιήσεων δεν είναι η φύση του αντικειμένου (κρατική ιδιοκτησία), αλλά το πλαίσιο λειτουργίας του πολιτικού-διοικητικού μηχανισμού που την διέπει, και είναι αρκετά ανελαστικό και αναχρονιστικό. Απαιτείται λοιπόν ισχυρή πολιτική βούληση για την εφαρμογή επίπονων μεταρρυθμίσεων, που δεν θα εξαντλείται σε δηλώσεις προθέσεων ή σε φιλόδοξα προγράμματα και διακηρύξεις διαφόρων επιπέδων της κρατικής γραφειοκρατίας, αλλά θα κατορθώνει να προωθεί νέους όρους οικονομικής και κοινωνικής συγκρότησης του Ρουμανικού κράτους, διαμέσου διάφανων και συλλογικών μηχανισμών λήψης αποφάσεων.

4.5 Συμπερασματικές σκέψεις για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία μετά την κατάρρευση του καθεστώτος του υπαρκτού σοσιαλισμού

Η ανάλυση της πολιτικής έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου στην Ρουμανία, αποκαλύπτει τα μεγάλα προβλήματα που προκύπτουν όχι μόνο από τις αποκαλούμενες “ατέλειες της εγχώριας αγοράς”, και το υψηλό συναλλακτικό κόστος στην διευρυμένη μορφή του (δηλαδή “κενό γνώσης” και ταυτόχρονα “κενό πληροφόρησης” των υποψήφιων αλλοδαπών επενδυτών περί των συνθηκών οικονομικής δράσης στην Ρουμανική επικράτεια), αλλά και από τις “ατέλειες της Κρατικής ρύθμισης”, δηλαδή από τον προσωρινό, μερικό και αποσπασματικό χαρακτήρα των παρεμβάσεων του Κρατικού Μηχανισμού στην Ρουμανική αγορά. Προβάλλει λοιπόν ως άμεση προτεραιότητα, η ουσιαστική ανασυγκρότηση του πλαισίου που διέπει την λειτουργία των κρατικών φορέων προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων, αλλά και η άρση όλων των οικονομικών (και μή) προσκομμάτων που αποτελούν αντικίνητρα στην δραστηριότητα των αλλοδαπών επιχειρήσεων.

Η περιορισμένη επιτυχία της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης δεν οφείλονταν μόνο στο εξαιρετικά διευρυμένο πεδίο στόχων με το οποίο είχε επιφορτιστεί (χωρίς ωστόσο να διαθέτει την ανάλογη πολιτική και χρηματο-οικονομική κάλυψη), αλλά και στην αντιπαράθεση της Υπηρεσίας μ' άλλους κρατικούς οργανισμούς που εμπλέκονταν στην διαδικασία έγκρισης των αλλοδαπών επενδύσεων, δημιουργώντας χρονικές καθυστερήσεις και επιχειρηματική αβεβαιότητα¹. Ο κάθε κρατικός οργανισμός επιδίωκε την αποκτηση νέων αρμοδιοτήτων που υπήρχαν στους “κοινούς ενδιάμεσους χώρους λειτουργίας” με τους άλλους κρατικούς οργανισμούς, αποβλέποντας στην ισχυροποίηση της θέσης του στο μέλλον. Αν και προβλέπονταν λοιπόν, ήδη από τον επενδυτικό νόμο του 1991, ισχυρή παρουσία της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης στην διαδικασία προώθησης των επενδυτικών ευκαιριών που αναφύονταν στην εγχώρια αγορά, εντούτοις οι δύο προανα-

1. Με βάση εξάλλου πρόσφατη έρευνα του Συνδέσμου Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος, “η πολιτική και οικονομική αστάθεια” και το “ανεπαρκές διοικητικό και νομικό πλαίσιο”, επιδρούν αρνητικά στην βελτίωση των εισροών αλλοδαπού κεφαλαίου στην Ρουμανική επικράτεια. Για περισσότερα βλ. Federation of Industries of Northern Greece, 1998, “Research into the disincentives that Greek companies face in their business activities in Southeast European Cooperative Initiative (SECI) countries”, December, Thessaloniki, SECI Publications.

φερθείσες πτυχές αποτέλεσαν τροχοπέδη στην υλοποίηση της δύσκολης αποστολής της Υπηρεσίας καταδικάζοντάς την σε αργή αλλά σταθερή “λειτουργική φθορά”. Είναι χαρακτηριστικό ότι σ’ έρευνα της U.N.C.T.A.D. για τους οργανισμούς προώθησης επενδύσεων το 1997², η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης απασχολούσε 57 άτομα από τα οποία κανένα δεν διέθετε προγενέστερη επαγγελματική εμπειρία στον ιδιωτικό τομέα (ωστόσο 42 άτομα ομιλούσαν την αγγλική γλώσσα), την στιγμή που ο αντίστοιχος Ουγγρικός οργανισμός απασχολούσε 113 άτομα από τα οποία 78 είχαν προηγούμενη εμπειρία στον ιδιωτικό τομέα (ακόμη και στην μικρή “Υπηρεσία Ξένων Επενδύσεων” της Βουλγαρίας από τα 21 άτομα, τα 4 διέθεταν τέτοια επαγγελματική εμπειρία από τον ιδιωτικό τομέα). Όσον αφορά την επαγγελματική κατάρτιση των στελεχών της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, μόλις 11 άτομα ήταν οικονομολόγοι, ενώ στον αντίστοιχο Ουγγρικό Οργανισμό 42 άτομα είχαν μεταπτυχιακές σπουδές στον τομέα της Οργάνωσης και Διοίκησης των επιχειρήσεων, 20 άτομα ήταν οικονομολόγοι, και υπήρχε ομοιόμορφη διασπορά των υπολοίπων ατόμων σε άλλες ειδικότητες.

Το 72% της κρατικής επιχορήγησης στην Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης κάλυπτε μισθολογικές απαιτήσεις (το μεγαλύτερο ποσοστό ανάμεσα στις υπόλοιπες χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού σύμφωνα με την έρευνα) ενώ μόλις το 2% από την επιχορήγηση δαπανώνταν για διάφορες εκδόσεις ενημερωτικού χαρακτήρα (στον αντίστοιχο Ουγγρικό Οργανισμό το 34% της κρατικής επιχορήγησης κάλυπτε μισθολογικές απαιτήσεις, ενώ το 10,8% δαπανώνταν για εκδόσεις φυλλαδίων και το 27,5% για δαπάνες φιλοξενίας-υποδοχής υποψήφιων αλλοδαπών επενδυτών).

Όσον αφορά τον διαθέσιμο χρόνο των στελεχών της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης για την εκτέλεση των πολλαπλών στόχων με τους οποίους είχε επιφορτιστεί, το 45% αφορούσε την λειτουργία της “Γενικής προβολής της Ρουμανίας”, ενώ 30% αφορούσε την προετοιμασία μελετών σκοπιμότητας και 20% την διαπροσωπική επικοινωνία με τους υποψήφιους αλλοδαπούς επενδυτές. Όπως ωστόσο επισημάνθηκε στο θεωρητικό σκέλος ετούτης της έρευνας, η σημασία της “γενικής προβολής” αποκτά ιδιαίτερη

2. United Nations Conference on Trade and Development, 1997, “Survey of Best Practices in Investment Promotion”, N. York-Geneva, February, σελ. 52-62.

βαρύτητα στα πρώτα χρόνια μετά την έλευση συστημικών αλλαγών στην πολιτική και οικονομική οργάνωση μίας χώρας, κι όταν ο στόχος είναι η άρση των στερεοτύπων των αλλοδαπών επιχειρηματιών περί του προγενέστερου αρνητικού επενδυτικού κλίματος. Σταδιακά ωστόσο η λειτουργία αυτή πρέπει να συρρικνώνεται ώστε να επικεντρωθεί το ενδιαφέρον στις εξειδικευμένες και τομεακού προσανατολισμού λειτουργίες προβολής επενδυτικών ευκαιριών, οι οποίες αποδίδουν συγκεκριμένα θετικά οφέλη (ο Ουγγρικός οργανισμός για παράδειγμα διέθετε μόλις το 10% του διαθέσιμου χρόνου των στελεχών του για την αποστολή της “γενικής προβολής της χώρας”, ενώ τα ποσοστά του διαθέσιμου χρόνου για την προβολή επενδυτικών ευκαιριών σε συγκεκριμένους τομείς της οικονομίας, την διαπροσωπική επαφή με τους υποψήφιους επενδυτές και την έρευνα έφθασαν αντίστοιχα το 30%, το 40% και το 20%). Επιπλέον η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης διέθετε το 34% του συνολικού προϋπολογισμού για συμμετοχή σε Εμπορικές Εκθέσεις και Διεθνή Συνέδρια ενώ το ποσοστό που διέθετε για διαφημιστικές καταχωρήσεις σε ξένα μέσα ενημέρωσης ήταν μόλις 3% (ωστόσο το 50% του προϋπολογισμού της δίδονταν σε Διεθνείς εταιρείες παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών). Ίσως η υπερβολική στήριξη στην συνεργασία με ξένες εταιρείες παροχής υπηρεσιών να δικαιολογείται τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης, (όταν δεν διέθετε την ανάλογη εμπειρία για την αυτόνομη προβολή των επενδυτικών προγραμμάτων της), ωστόσο όπως έχει ήδη αναλυθεί η τακτική αυτή δεν μπορεί να είναι μακροπρόθεσμη, τόσο λόγω του υψηλού κόστους της, όσο και γιατί η διεθνής εμπειρία έχει αποδείξει ότι η παρουσία των οργανισμών-προώθησης επενδύσεων διαμέσου γραφείων-αντιπροσώπευσης σε κομβικά σημεία της “τριαδικής αγοράς” (Ιαπωνία-Η.Π.Α.-Ευρωπαϊκή Ένωση) αποδίδει καλύτερα αποτελέσματα. Επιπλέον, όπως υπογραμμίστηκε και στις συμπερασματικές σκέψεις για την προσέλκυση ξένων επενδυτών στην Βουλγαρία, είναι προτιμότερη η “ειδικού-τύπου προώθηση” των επενδυτικών ευκαιριών (για παράδειγμα ενημερωτικά σεμινάρια από εξειδικευμένα στελέχη της Υπηρεσίας σε περιορισμένο αριθμό αλλοδαπών επενδυτών), παρά η “γενικού-τύπου προώθηση” (για παράδειγμα συμμετοχή με περίπτερο σ’ εμπορικές εκθέσεις).

Η ενσωμάτωση της Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης στο Υπουργείο Ιδιωτικοποιήσεων θεωρήθηκε απόφαση καθοριστικής σημασίας στην

συγκρότηση της νέας πολιτικής ιδιωτικοποίησης - προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων, ωστόσο έθεσε ταυτόχρονα το δίλημμα της υιοθέτησης δύο πιθανών εναλλακτικών προσανατολισμών λειτουργίας της Υπηρεσίας στο μέλλον. Είτε θα πρέπει να εστιαστούν οι δραστηριότητες της πρώην Ρουμανικής Υπηρεσίας Ανάπτυξης σε συγκεκριμένους τομείς και θεματικές περιοχές (κάτι που επιβάλλεται από τον περιορισμό των χρηματο-οικονομικών πόρων της Υπηρεσίας και την υποβάθμισή της από αυτόνομο οργανισμό σε υπουργικό τμήμα), είτε θα πρέπει να υπάρξει εκ νέου αυτονόμηση της Υπηρεσίας εκτός του Υπουργείου Ιδιωτικοποιήσεων. Στην δεύτερη περίπτωση, (που πρέπει να υιοθετηθεί προκειμένου εκ νέου η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης ν' ασχοληθεί απερίσπαστα με τα δυναμικά εξελισσόμενα προβλήματα των αλλοδαπών επενδυτών στην Ρουμανική αγορά), απαιτούνται εκτεταμένες νομοθετικές παρεμβάσεις που θα βελτιώσουν την ποιότητα και την ποσότητα των παρεχομένων επενδυτικών υπηρεσιών από τον νέο Οργανισμό που θα προκύψει.

Η ουσιαστική αναβάθμιση του νέου οργανισμού προσέλκυσης επενδύσεων που θα προκύψει, προϋποθέτει, την συμμετοχή στην διοίκηση του οργανισμού φορέων του εγχώριου ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (δηλαδή Εμπορικά και Βιομηχανικά Επιμελητήρια, δήμοι κ.τ.λ.), καθώς επίσης και την μετατόπιση "της ευθύνης του ελέγχου των λειτουργιών του οργανισμού από την εκτελεστική, στην νομοθετική εξουσία (το Κοινοβούλιο θα πρέπει να διορίζει τον Διευθυντή και τον Αναπληρωτή Διευθυντή του οργανισμού, με βάση το οργανόγραμμα που προτάθηκε στο θεωρητικό σχέλος ετούτης της έρευνας, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ενώ θα πρέπει να υπάρχει ειδική διακομματική κοινοβουλευτική επιτροπή συνεχούς επίβλεψης των λειτουργιών του οργανισμού), όπως επίσης προϋποθέτει και την ευελιξία του οργανισμού στην πρόσληψη και απόλυση εξειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού από τον εγχώριο ιδιωτικό τομέα και τα πανεπιστημιακά εκπαιδευτικά ιδρύματα (ωστόσο το προσωπικό αυτό δεν θα πρέπει να ξεπερνά το 50% του συνόλου των απασχολούμενων ατόμων στον οργανισμό προκειμένου να υπάρχει ισορροπία με τα στελέχη που προέρχονται από τον δημόσιο τομέα). Η "ευελιξία" του οργανισμού για την αντιμετώπιση των απρόβλεπτων επενδυτικών προβλημάτων, προϋποθέτει την ενσωμάτωση, στον μηχανισμό λήψης αποφάσεων του, διαδικασιών που εγγυώνται άμεσες και ολοκληρωμένες λύσεις δηλαδή διαδικασιών που είναι σε θέση να επι-

δείξουν την ανάλογη προσαρμοστικότητα στις αντίξοες εγχώριες οικονομικές συνθήκες, υπερβαίνοντας τα γνωστά γραφειοκρατικά προβλήματα.

Επίσης στον νέο οργανισμό προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων, πρέπει να τεθούν συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα διεκπαιρέωσης των αιτημάτων των αλλοδαπών επενδυτών, ειδικά σε θέματα χορήγησης αδειών όπου εμπλέκονται κι άλλοι κρατικοί φορείς (π.χ. άδεια εισαγωγής κεφαλαίου εξοπλισμού, άδειες λειτουργίας συγκεκριμένων παραγωγικών τμημάτων των νέων επιχειρήσεων, άδειες παραμονής αλλοδαπών εργαζομένων). Τούτο βέβαια προϋποθέτει την άρθρωση “δικτύων συνεχούς επικοινωνίας” του οργανισμού με όλους τους εμπλεκόμενους κρατικούς φορείς σε ζητήματα ξένων επενδυτών, όχι όμως γενικά και αφηρημένα αλλά με τον επιμερισμό αρμοδιοτήτων σε συγκεκριμένα άτομα των φορέων αυτών τα οποία θα γνωρίζουν α priori τα “στελέχη-συνδέσμους” του οργανισμού προσέλκυσης επενδύσεων στα οποία θ’ απευθυνθούν. Μ’ αυτόν τον τρόπο θα μειωθούν σημαντικά οι χρονικές καθυστερήσεις που συνήθως δημιουργεί η ακαμψία των γραφειοκρατικών μηχανισμών των κρατικών οργανισμών.

Πέραν όμως των οργανωτικών αλλαγών απαιτούνται συγκεκριμένες παρεμβάσεις για τον αναπροσανατολισμό των προγραμμάτων προσέλκυσης αλλοδαπών επενδυτών στην Ρουμανική αγορά. Τα κυριότερα στοιχεία που πρέπει να διέπουν την σχεδίαση και την υλοποίηση αυτών των προγραμμάτων συνοψίζονται στα εξής:

α) Προσεκτική κατάρτιση των προγραμμάτων προβολής των επενδυτικών ευκαιριών στην Ρουμανική αγορά, η οποία υποδιαιρείται σε τρία επιμέρους στάδια. Στο πρώτο στάδιο λαμβάνει χώρα η διερεύνηση των στόχων που πρέπει να εξυπηρετήσουν αυτά τα προγράμματα και αναμφίβολα εμπλέκει όχι μόνο στελέχη του οργανισμού αλλά και άτομα από άλλους κρατικούς (και μη-κρατικούς φορείς). Πρόκειται για εξαιρετικά σημαντικό στάδιο, που προϋποθέτει την ακρόαση των αιτημάτων και των αναγκών των υποψήφιων αλλοδαπών προκειμένου το μελλοντικό πρόγραμμα του οργανισμού ν’ ανταποκρίνεται στην οικονομική πραγματικότητα. Στο δεύτερο στάδιο λαμβάνει χώρα η αξιολόγηση των στόχων-ιδεών που πρέπει να διέπουν το συγκεκριμένο πρόγραμμα και διαγράφονται οι στόχοι που δεν μπορούν να εφαρμοστούν (για οικονομικούς ή άλλους λόγους), ή οι στόχοι που παρεκκλίνουν από τις γενικές κατευθυντήριες γραμμές της επενδυτικής πολιτικής της Ρουμανικής Κυβέρνησης. Στο τρίτο στάδιο πραγματοποιείται

η σχεδίαση του προγράμματος προσέλκυσης αλλοδαπών επενδυτών, και προσδιορίζονται με ακρίβεια τόσο οι μέθοδοι και οι τεχνικές που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν, το κόστος του προγράμματος, το χρονοδιάγραμμα υλοποίησής του, οι φορείς που θ' αναλάβουν την υλοποίησή του, οι "επενδυτές-στόχοι", και οι ανάγκες που πρόκειται να ικανοποιήσει το πρόγραμμα. Ορισμένα από τα στοιχεία του προγράμματος μπορούν να υποστούν μελλοντικά ποσοτική αξιολόγηση (π.χ. αριθμός νέων θέσεων εργασίας στην συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή της Ρουμανίας, αύξηση κονδυλίων των επιχειρήσεων για έρευνα και ανάπτυξη προϊόντων σε συγκεκριμένο οικονομικό τομέα, αύξηση εισροών σε κεφαλαιουχικά στοιχεία κ.τ.λ.), ενώ ορισμένα άλλα, αναπόφευκτα θα πρέπει ν' αποτιμηθούν μελλοντικά με την χρήση περισσότερο ποιοτικών μορφών αξιολόγησης.

β) Μέγιστη δυνατή δημοσιοποίηση του συγκεκριμένων προγράμματος για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων, σε όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς που κατά την κλίμακα αξιολόγησης του οργανισμού θα μπορούσαν να προβούν σε οικονομικές δραστηριότητες στην Ρουμανική Επικράτεια. Είναι χαρακτηριστικό, εξάλλου, ότι η Ρουμανική Υπηρεσία Ανάπτυξης δεν διέθεται συγκεκριμένο σύστημα εντοπισμού υποψήφιων αλλοδαπών επενδυτών.

γ) Μέγιστη δυνατή "λειτουργική αποκέντρωση" και "εξατομίκευση των αποστολών" του προγράμματος με ιδιαίτερη έμφαση στην διαπροσωπική επικοινωνία των στελεχών του οργανισμού με τους υποψήφιους αλλοδαπούς επενδυτές.

δ) Ύπαρξη μηχανισμού ελέγχου της πορείας του προγράμματος από την στιγμή έναρξης έως την στιγμή λήξης της εφαρμογής του. Σε κάθε στάδιο υλοποίησης του προγράμματος πρέπει να λαμβάνει χώρα συνεύρεση των άμεσα εμπλεκόμενων φορέων προκειμένου ν' αποφασισθεί αν θα συνεχιστεί το πρόγραμμα στο επόμενο στάδιο, όπως αυτό είχε σχεδιασθεί αρχικά (για παράδειγμα εάν μετά την επιτυχή παρουσία επενδυτικών ευκαιριών από εξειδικευμένα στελέχη του οργανισμού σ' αλλοδαπούς επιχειρηματίες, θα υπάρξει πρόσκληση επιτόπιας επίσκεψης στην Ρουμανία), εάν το πρόγραμμα θα εγκαταληφθεί, επειδή οι πιθανότητες επιτυχίας του είναι εξαιρετικά περιορισμένες με βάση συγκεκριμένα κριτήρια του οργανισμού (για παραδείγμα μόλις το 1% από το ακροατήριο των προαναφερθέντων αλλοδαπών επενδυτών εκδήλωσε επιθυμία επιτόπιας επίσκεψης και κατάθεσης επιχειρηματικού σχεδίου για επένδυση), ή αν το πρόγραμμα πρέπει

να υποστεί επιμέρους αλλαγές και τροποποιήσεις (επιμήκυνση του χρονικού διαστήματος εφαρμογής του πρώτου σταδίου αυτής της παραγράφου προκειμένου να χρησιμοποιηθούν πρόσθετες μέθοδοι όπως για παράδειγμα “ηλεκτρονικό ταχυδρομείο”, για να πεισθούν οι αλλοδαποί επενδυτές να συμμετέχουν στην επιτόπια επίσκεψη στην Ρουμανία). Παράλληλα ωστόσο μ’ αυτή την διαδικασία, αξιολογείται και η προσπάθεια που καταβάλλουν τα εμπλεκόμενα άτομα στην υλοποίηση του προγράμματος, προκειμένου να εντοπισθούν λάθη ή τυχόν παραλείψεις.

Ο νέος λοιπόν οργανισμός προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων δεν πρέπει να είναι ούτε ο αποκλειστικός διαχειριστής των ξένων επενδύσεων, ούτε όμως ο απλός διεκπαιρευτής γραφειοκρατικών διαδικασιών που σχετίζονται με τις αλλοδαπές επενδύσεις. Ο οργανισμός αυτός, αποτελεί μέρος του “εθνικού επιχειρηματικού δικτύου”, δηλαδή της συλλογικής ανταγωνιστικής ικανότητας οργανισμών του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα της Ρουμανίας έναντι τρίτων κρατών. Μόνο μ’ αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η αποφυγή αλληλοεπικάλυψης αρμοδιοτήτων, ο περιορισμός της σπατάλης πόρων σε παράλληλες (και ιδίου περιεχομένου), προσπάθειες προβολής επενδυτικών ευκαιριών η ελαχιστοποίηση των γραφειοκρατικών καθυστερήσεων και κυρίως η συνεχής και μακροπρόθεσμη συνεργασία όλων των φορέων που δύνανται να βοηθήσουν στην ποιοτική και ποσοτική βελτίωση της εισροής κεφαλαίων στην Ρουμανική επικράτεια.

Η ιδέα ωστόσο της “λειτουργικής αποκέντρωσης” των εξουσιών στην περιφέρεια της Ρουμανίας, προϋποθέτει την συγκρότηση μόνιμων μηχανισμών συνεύρεσης των κοινωνικών φορέων της περιφέρειας, και γι’ αυτό προτείνεται η δημιουργία τοπικών “οικονομικών και κοινωνικών συμβουλίων”. Η άρθρωση αυτών των συμβουλίων θα ενδυναμώσει την συνεχή και αμφίδρομη ροή πληροφοριών με τα τοπικά γραφεία του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας και τα γραφεία-αντιπροσώπευσης του νέου οργανισμού προσέλκυσης αλλοδαπών επενδύσεων βοηθώντας, στην καλύτερη στόχευση υποψήφιων αλλοδαπών επενδυτών, στην πρόληψη υιοθέτησης εσφαλμένων προγραμμάτων προσέλκυσης ξένων επιχειρήσεων, καθώς και στην ενίσχυση της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης κρατικών και δημοτικών επιχειρήσεων. Η δημοσιοποίηση του διαλόγου που θα διεξάγεται εντός των συμβουλίων θα εξασφαλίσει διαφανείς όρους λειτουργίας του, ενώ η απαιτούμενη μικρή δαπάνη για την ίδρυσή τους να αναληφθεί από τον κρατικό προϋπολογισμό.

Παράλληλα θα μπορούσε να υπάρξει νομοθετική ρύθμιση για την αυτόματη έγκριση επενδυτικών σχεδίων αλλοδαπών επιχειρήσεων, (που πληρούν συγκεκριμένα κριτήρια περιφερειακής ανάπτυξης), από την διοίκηση της περιφέρειας, με την σύμφωνη γνώμη αυτών των οικονομικών και κοινωνικών συμβουλίων. Στόχος λοιπόν είναι να διαμορφωθεί ένας ιδιότυπος “κοινωνικός συνεταιρισμός” των βασικών κοινωνικών ομάδων της περιφέρειας, προκειμένου να νομιμοποιηθούν οι κατευθυντήριες γραμμές της κυβερνητικής επενδυτικής πολιτικής αλλά και να καταστεί δυνατή η “επενδυτική αποκέντρωση” εκτός της περιοχής του Βουκουρεστίου.

Προκειμένου ωστόσο να ενισχυθούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τοποθεσίας της περιφέρειας πρέπει να υπάρξουν σχέδια “συγκοινωνιακής και επικοινωνιακής ενοποίησης” των κύριων βιομηχανικών περιοχών ώστε να αποτελέσουν την τεχνική βάση στήριξης του “εθνικού επιχειρηματικού δικτύου” προσδίδοντας την απαραίτητη ευελιξία στην διαδοχή χρήσης μεταφορικών μέσων εντός της Ρουμανίας για την κυκλοφορία των παραγομένων προϊόντων και την τροφοδοσία των επιχειρήσεων με πρώτες ύλες. Η ιδέα της προκήρυξης διεθνούς διαγωνισμού για τον σχεδιασμό ενός “πόλυ-εισόδου” στην Μαύρη Θάλασσα, καθώς και η βελτίωση των μεταφορικών συνδέσεων στα Βουλγαρο-Ρουμανικά σύνορα, θα βοηθήσει σημαντικά στην ανάδειξη της οικονομικής δράσης που διεξάγεται στην Ρουμανική περιφέρεια, αλλά και θα ενισχύσει ουσιαστικά την προοπτική δημιουργίας συσπειρώσεων ομοειδών επιχειρήσεων, (με όλες τις συνεπαγόμενες οφέλεις από την διάχυση γνώσεων και πληροφοριών παραγωγής), σε συγκεκριμένες γεωγραφικές τοποθεσίες. Τούτο βέβαια απαιτεί την ύπαρξη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού που θα στηρίζεται σε δίκτυα συνεχούς επιμόρφωσης και κατάρτισης, όπως τονίστηκε στο αντίστοιχο κεφάλαιο αυτής της έρευνας.

Το πολύπλοκο σύστημα επενδυτικών κινήτρων του παρελθόντος δεν απέφερε τ' αναμενόμενα οφέλη, αν και θεωρήθηκε εξ αρχής ισχυρό εργαλείο οικονομικής πολιτικής. Επήλθαν βέβαια μικρές αλλαγές στην συμπεριφορά των οικονομικών δρώντων, χωρίς να επιτευχθεί ωστόσο, ούτε η ουσιαστική ποιοτική αναβάθμιση των επενδυτικών εισροών στην Ρουμανική επικράτεια, ούτε η εκτροπή τους προς τις λιγότερο ανεπτυγμένες περιοχές της χώρας. Είναι λοιπόν προτιμότερη η υιοθέτηση ενός απλού και σταθερού φορολογικού συστήματος με τον χαμηλότερο δυνατό φορολογικό συντελεστή επί των κερδών. Ωστόσο τα οικονομικά και κοινωνικά συμβούλια θα πρέπει να

προσδιορίσουν σε συνεργασία με τις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας τα όρια εφαρμογής μίας νέας τιμολογιακής πολιτικής για συγκεκριμένου είδους βιομηχανικές δραστηριότητες στην Ρουμανική περιφέρεια, ενώ θά πρέπει να παρασχεθούν κίνητρα για την ανασυγκρότηση του εγχώριου βιομηχανικού τομέα, (και θα στοχεύσουν σ' αυτήν την περίπτωση στην αντιστάθμιση των ζημιών που προκύπτουν από πιθανές εξαγορές ή συγχωνεύσεις), αλλά και για την δυνατότητα επανεγκατάστασης ήδη υπάρχοντων αλλοδαπών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε λιγότερο αναπτυγμένες οικονομικά περιοχές της χώρας. Η νέα λοιπόν επενδυτική πολιτική δεν θα πρέπει να στηριχθεί στην λογική της "επιλογής νικητών μεταξύ των επιχειρήσεων" αλλά στην προώθηση δράσεων που θα εστιάζουν το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων στην συνεχή βελτίωση της ανταγωνιστικότητας τους και της παραγωγικότητάς τους. Εξίσου αποφασιστική επιρροή στην επιτυχία της νέας πολιτικής, θ' ασκήσει το εύρος νομιμοποίησης που αυτή θα έχει στην Ρουμανική κοινωνία, διότι διαφορετικά θα καταδικαστεί εκ νέου σε οβιδιακές μεταμορφώσεις που ακολουθούν "εκλογικούς ή υπουργικούς κύκλους ζωής".

Τέλος θα πρέπει να ενταθεί η συνεργασία μεταξύ των φορέων προσέλκυσης ξένων επενδύσεων των Βαλκανικών κρατών, όχι μόνο σε θέματα συλλογής και επεξεργασίας στατιστικών δεδομένων, αλλά και σε ζητήματα που αφορούν την λειτουργία (και τα όρια επιτυχίας) των Ζωνών Ελευτέρου Εμπορίου, την προοπτική συγκρότησης Μόνιμου Διαιτητικού Οργάνου επίλυσης των επενδυτικών διαφορών στον Βαλκανικό χώρο, την προετοιμασία Κοινής Διακήρυξης αρχών για τίς αλλοδαπές επενδύσεις κ.τ.λ. Όπως ήδη τονίστηκε, συχνά τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τοποθεσίας ανευρίσκονται σε "φυσικές οικονομικές ζώνες" που υπερβαίνουν τα εθνικά σύνορα.

Σκοπός λοιπόν της νέας επενδυτικής πολιτικής πρέπει να είναι η προσέλκυση σύγχρονων οικονομικών μονάδων που υιοθετούν τεχνολογίες αιχμής κι όχι η μεταφορά των "παρακμαζουσών βιομηχανιών συναρμολόγησης ενδιάμεσων προϊόντων, έντασης εργασίας" στην Ρουμανική επικράτεια (για να χρησιμοποιήσουμε τον όρο των Kojima-Ozawa). Ετούτη η προσπάθεια προϋποθέτει την συγκρότηση ισχυρού εθνικού επιχειρηματικού δικτύου που θα καταστήσει ουσιαστικές και μακροπρόθεσμες τις διασυνδέσεις των Διεθνικών επιχειρήσεων με τις εγχώριες Ρουμανικές εταιρείες. Η έως τούδε εμπειρία άλλωστε αποδεικνύει ότι το ζητούμενο δεν είναι η "οικονομία της αγοράς" ως αφηρημένη έννοια, αλλά οι προϋποθέσεις αποτελεσματικής

λειτουργίας της, γεγονός που απαιτεί γενναίες τομές και πρωτοβουλίες στο επίπεδο των θεσμών και στο επίπεδο της οικονομίας της Ρουμανίας.

Σύνοψη των προσδιοριστικών παραγόντων των άμεσων ξένων επενδύσεων (επιλεγμένες μελέτες)
Οι αριθμοί δηλώνουν πόσες φορές αναφέρθηκαν οι συγκεκριμένοι παράγοντες

Όνομα ερευνητή Ημερομηνία δημοσίευσης Αριθμός επιχειρήσεων του δείγματος	(α) Ξένες επενδύσεις γενικά				(β) Επενδύσεις σε συγκεκριμένες χώρες				
	Robinson (1961)	Behrman (1962)	Basi (1966)	Kolde (1968)	Forsyth (1972)	Brash (1966)	Deane (1970)	Forsyth (1972)	Andrews (1972)
α. Παράγοντες αγοράς									
(i) Μέγεθος αγοράς	262	—	141	—	—	—	21	—	—
(ii) Αύξηση αγοράς	—	19	158	7	82	89	14	28	—
(iii) Διατήρηση του μεριδίου της αγοράς ή αντιμετώπιση ανταγωνιστικής επένδυσης	130	—	126	12	35	—	30	6	—
(iv) Προώθηση εξαγωγών της μητρικής εταιρείας	—	1	—	—	2	—	—	1	—
(v) Ανάγκη διατήρησης στενών σχέσεων με τους πελάτες	—	7	—	—	5	—	15	9	—
(vi) Δυσάρεσκα για τις υπάρχουσες ρυθμίσεις στην αγορά	—	3	—	25	—	—	—	—	—
(vii) Βάση εξαγωγών προς τις γειτονικές αγορές	104	3	—	—	—	30	—	—	39
	496	33	425	44	124	119	66	30	57
β. Εμπορικοί φραγμοί									
(i) Εμπορικοί φραγμοί	130	14	—	21	28	78	76	—	11
(ii) Προτίμηση των ντόπιων πελατών για τα εγχώρια προϊόντα	—	—	—	—	1	24	—	—	—
	130	14	—	21	29	102	76	—	11

Σύνοψη των προσδιοριστικών παραγόντων των ξένων άμεσων επενδύσεων (επιλεγμένες μελέτες)
 Οι αριθμοί δηλώνουν πόσες φορές αναφέρθηκαν οι συγκεκριμένοι παράγοντες

Όνομα ερευνητή Ημερομηνία δημοσίευσης Αριθμός επιχειρήσεων του δείγματος	(α) Ξένες επενδύσεις γενικά					(β) Επενδύσεις σε συγκεκριμένες χώρες				
	Robinson (1961)	Behrman (1962)	Basi (1966)	Kolde (1968)	Forsyth (1972)	Brash (1966)	Deane (1970)	Forsyth (1972)	Andrews (1972)	
205	72	214	104	105	100	139	105	80		
(i) Εγγύτητα προς την πηγή προφοράς	—	—	—	3	—	14	2	—		
(ii) Διαθεσιμότητα εργασίας	209	*	—	—	—	—	53	—		
(iii) Διαθεσιμότητα πρώτων υλών	—	12	114	—	—	7	—	—		
(iv) Διαθεσιμότητα κεφαλαίου/τεχνολογίας	—	—	78	—	—	—	11	40		
(v) Χαμηλότερο κόστος εργασίας	79	—	103	—	—	—	18	—		
(vi) Χαμηλότερα λοιπά στοιχεία του κόστους παραγωγής	—	7	—	20	—	—	—	—		
(vii) Χαμηλότερο κόστος μεταφορών	—	—	—	—	—	—	18	—		
(viii) Χρηματοοικονομικά κίνητρα	50	—	—	—	1	—	52	45		
(ix) Πιο ευνοϊκά επίπεδα γενικών εξόδων (χαμηλότερος πληθωρισμός)	—	—	134	—	—	14	—	—		
338	19	429	20	4	46	35	154	85		

Σύνοψη των προσδιοριστικών παραγόντων των ξένων επενδύσεων (επιλεγμένες μελέτες)
Οι αριθμοί δηλώνουν πόσες αναφέρθηκαν οι συγκεκριμένοι παράγοντες

Όνομα ερευνητή Ημερομηνία δημοσίευσης Αριθμός επεξεργασίων του δείγματος	(α) Ξένες επενδύσεις γενικά				(β) Επενδύσεις σε συγκεκριμένες χώρες				
	Robinson (1961)	Bethman (1962)	Basi (1966)	Kolde (1968)	Forsyth (1972)	Brash (1966)	Deane (1970)	Forsyth (1972)	Andrews (1972)
δ. Επενδυτικό κλίμα									
(i) Γενική διάθεση για τις ξένες επενδύσεις	(5)	—	145	6	—	—	10	—	—
(ii) Πολιτική σταθερότητα	115	—	159	—	—	—	—	—	—
(iii) Περιορισμοί στην ιδιοκτησία	20	—	—	—	—	—	—	—	—
(iv) Ρυθμίσεις για τις χρηματικές συναλλαγές ⁽⁶⁾	105	—	—	—	—	—	—	—	—
(v) Σταθερότητα συναλλαγματικών ισοτιμιών	—	—	151	—	—	—	—	—	—
(vi) Φορολογική διάβρωση	—	—	131	4	—	—	—	—	—
(vii) Επίπεδο σχέσεων με τη χώρα	—	—	100	—	—	—	—	—	—
ε. Γενικά									
(i) Υψηλότερα προσδοκώμενα κέρδη	240	—	686	10	—	—	10	—	—
(ii) Λοιποί παράγοντες ⁽⁷⁾	182	20	144	—	—	—	—	—	—
	252	14	112	5	14	37	39	43	50 ⁽⁸⁾
	434	34	256	5	14	37	39	43	50
	1638	97	1796	100	171	304	226	227	203

Περιέχεται στο χαμηλότερο κόστος εργασίας.

1. Οι φορές που αναφέρθηκαν οι παράγοντες ταξινομούνται από 1-3 κλίμακα 6 σημείων.
2. Ταξινομούνται σαν "κρίσιμη σημασίας" ή αρκετά σημαντικά" στην κλίμακα 3 σημείων του Basi.
3. Ο Forsyth αναφέρεται στις αιτιολογίες που έδωσαν οι επιχειρήσεις για την απόφασή τους να πραγματοποιήσουν επενδύσεις έξω από τις Ηνωμένες Πολιτείες.
4. Η έρευνα του Andrews αναφέρεται στις αιτιολογίες για τις επενδύσεις στην Ιρλανδία.

5. Πραγματούεται σε ιδιαίτερο τμήμα της έρευνας και θεωρείται κρίσιμης σημασίας.

6. Ταξινομείται σαν "χρηματοοικονομική σταθερότητα".

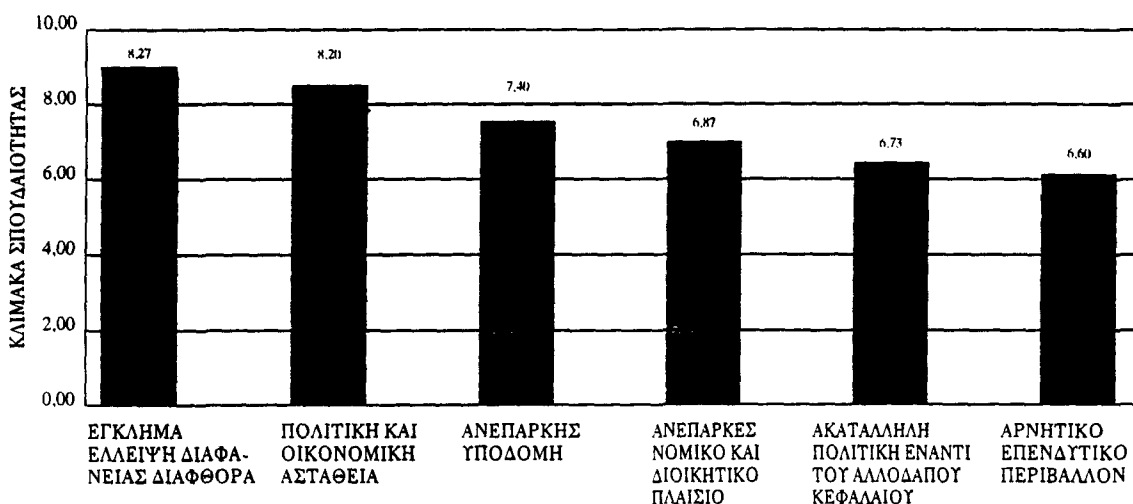
7. Συμπεριλαμβάνονται 192 αναφορές στη διαθεσιμότητα υποδομής, ενέργειας και τραπεζικών ευκολιών.

8. Συμπεριλαμβάνονται 40 αναφορές στην "προσρόρηση σφέλους από την είσοδο της Ιρλανδίας στην Κοινή Αγορά".

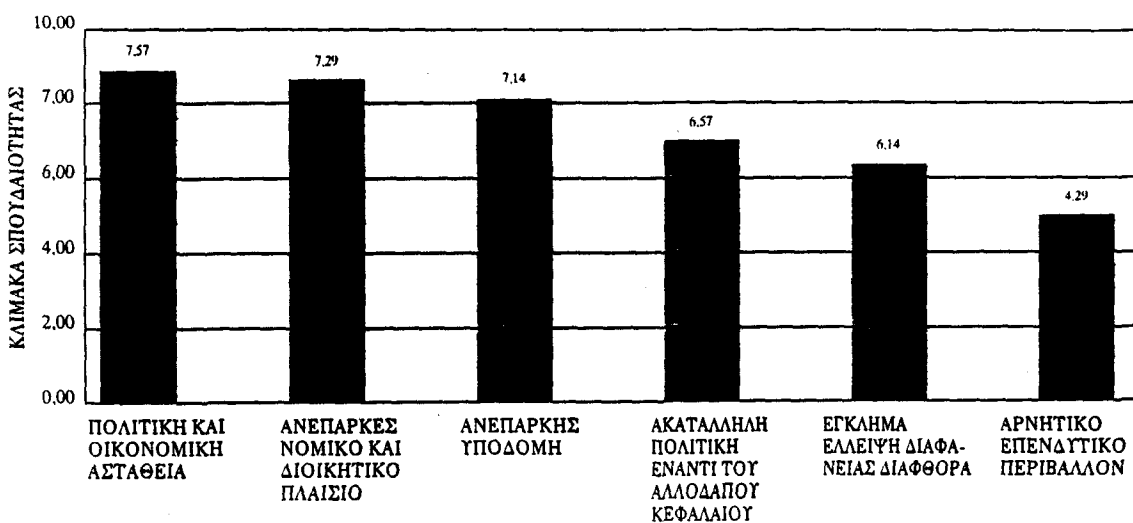
ΠΙΝΑΚΑΣ Ν^ο 42

Μελέτη των αντικινήτρων που αντιμετωπίζουν
οι Ελληνικές Επιχειρήσεις σε Βαλκανικές χώρες

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΝΤΙΚΙΝΗΤΡΑ



ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΝΤΙΚΙΝΗΤΡΑ



Α. Το πιο σημαντικό επενδυτικό αντικίνητρο στην περίπτωση της Βουλγαρίας είναι με βάση την έρευνα η ομάδα “έγκλημα-έλλειψη διαφάνειας-διαφθορά”.

Β. Το πιο σημαντικό αντικίνητρο στην Ρουμανία με βάση την έρευνα είναι η πολιτική και οικονομική αστάθεια.

Γ. Στην ομάδα “Ανεπαρκές νομικό και Διοικητικό πλαίσιο” ερευνώνται η εργατική νομοθεσία, η νομοθεσία που διέπει την εγκατάσταση και λειτουργία αλλοδαπών επιχειρήσεων, η φορολογική νομοθεσία, η νομοθεσία για τους δασμούς, του επαναπατρισμού κερδών, η πολυπλοκότητα των συνοριακών ελέγχων για εισαγωγές προϊόντων, η ποιότητα του εκπαιδευτικού συστήματος κ.τ.λ.

Στην ομάδα “πολιτική και οικονομική αστάθεια” ερευνώνται η αβεβαιότητα για την πραγματοποίηση επενδύσεων, η δυσκολία επενδυτικού σχεδιασμού για το μέλλον, η έλλειψη γνώσεων για την λειτουργία της “οικονομίας της αγοράς”.

Στην ομάδα “Αρνητικό επενδυτικό περιβάλλον”, ερευνώνται η ανυπαρξία τραπεζικού συστήματος, η έλλειψη ισχυρής εγχώριας ζήτησης ο απηρχαιωμένος κεφαλαιοχικός εξοπλισμός των εγχώριων επιχειρήσεων, το ανεπαρκές σύστημα διανομής, η έλλειψη ισχυρής εγχώριας επιχειρηματικής τάξης κ.τ.λ.

Στην ομάδα “Ακατάλληλη πολιτική έναντι των αλλοδαπών επενδύσεων ερευνώνται οι δυσκολίες στην απόκτηση γης από αλλοδαπούς επενδυτές, η στάση της κρατικής γραφειοκρατίας έναντι του αλλοδαπού κεφαλαίου, οι πολυπληθείς απαιτούμενες άδειες για εγκατάσταση και λειτουργία εργοστασίων κ.τ.λ.

Στην ομάδα “Ανεπαρκής Υποδομή” ερευνώνται η κατάσταση των οδικών, αεροπορικών, μεταφορών, οι τηλεπικοινωνίες, η ενεργειακή υποδομή κ.τ.λ.

Στην ομάδα “Έγκλημα - Έλλειψη Διαφάνειας-Διαφθορά” ερευνώνται η πληρωμή “προστασίας σε ομάδες οργανωμένου εγκλήματος”, η ευνοϊκή στάση των κρατικών αρχών έναντι συγκεκριμένων επιχειρηματιών και η διαφθορά στον δημόσιο τομέα.

Δ. Η έρευνα στηρίχθηκε σε απαντήσεις ερωτηματολογίων από Ελληνικές επιχειρήσεις. Τα ερωτηματολόγια στάλθηκαν σε 380 επιχειρήσεις και οργανισμούς (20 Οκτωβρίου-2 Νοεμβρίου 1998). Τ' αποτελέσματα της έρευνας βασίζονται σε 270 συμπληρωμένα ερωτηματολόγια που επιστράφησαν.

Ε. Η επεξεργασία των στοιχείων έγινε με βάση τις απαντήσεις που καταγράφησαν στις έξι βασικές κατηγορίες που έθεσε η έρευνα και με βάση την αξιολόγηση σε κλίμακα από 1 (λιγότερο περιοριστική) έως 10 (εξαιρετικά περιοριστική).

Πηγή: Federation of Industries of Northern Greece, Απρίλιος 1999

**ΕΤΗΣΙΕΣ ΕΙΣΡΟΦΕΣ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΕ ΚΡΑΤΗ ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ
ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ (σε εκατομ. δολλάρια Η.Π.Α.)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Αλβανία	...	20	58	53	70	90
Βουλγαρία	56	42	40	105	90	109
Εσθονία	...	82	162	215	202	150
Ουγγαρία	1.459	1.471	2.339	1.146	4.453	1.982
Τσεχία	511	1.003	568	862	2.559	1.428
Λιθουανία	...	10	30	31	73	152
Δημοκρατία Μαλδαβίας	...	17	14	12	64	45
Πολωνία	117	678	1.715	1.875	3.659	4.498
Ρουμανία	37	80	94	342	420	265
Ρωσία	...	700	700	640	1.976	2.452
Ουκρανία	...	200	200	159	267	521

Πηγή: Παγκόσμια Έκθεση Επενδύσεων Ο.Η.Ε., 1998

Τα στοιχεία του 1991 προέρχονται από την Οικονομική Έκθεση για την Ευρώπη της Οικονομικής Επιτροπής για την Ευρώπη του Ο.Η.Ε. Βλέπε Economic Survey of Europe in 1996-1997, Genova 1997.

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ - ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ - ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΩΝ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 1

Το χαρτοφυλάκιο των τεχνολογικών συμφωνιών της TOYOTA
1982-1996

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 1

Οι 20 μεγαλύτερες διεθνικές επιχειρήσεις με βάση τ' αλλοδαπά
περιουσιακά τους στοιχεία (σε δισ. δολάρια Η.Π.Α.) 1996

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 2

Διαδικασία λήψης επενδυτικής Απόφασης κατά τον Y. Aharoni

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 3

Στάδια εξέλιξης του "κύκλου ζωής" του προϊόντος κατά τον R.
Vernon

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Νο 1

Η εκλεκτική θεωρία της διεθνούς παραγωγής

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 4

Ιδεατό διάγραμμα λειτουργίας του οργανισμού προσέλκυσης ε-
πενδύσεων

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 5

Διαδικασία κατάρτισης προγραμμάτων προσέλκυσης αλλοδαπών
κεφαλαίων

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 6

Διάδραση οργανισμών προσέλκυσης αλλοδαπών κεφαλαίων με
ξένους επενδυτές

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 7

Διαδικασία υιοθέτησης/απόρριψης προγραμμάτων προσέλκυσης
ξένων κεφαλαίων από αλλοδαπούς επενδυτές

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 8

Αυξανόμενα οφέλη από ξένες επενδύσεις και ελκυστικότητα χώ-
ρας σε ξένους επενδυτές

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 9

Η διάδραση Διεθνικής επιχείρησης-αναπτυσσόμενης χώρας στο
σύγχρονο διεθνές οικονομικό σύστημα

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 2

Συμμετοχή ΕΣΣΔ και χωρών Κεντρικής-Ανατολικής Ευρώπης
στις εξαγωγές και εισαγωγές της Σοβιετικής Ένωσης και των χω-

ρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης την περίοδο 1980-1989(%)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 3

Ετήσιες εκροές ξένων άμεσων επενδύσεων από χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, 1980-1990 (σε χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 4

Κατανομήκοινοπραξιών στις Ευρωπαϊκές χώρες της ΚΟΜΕΚΟΝ κατά κράτος, κλάδο και μέγεθος επιχείρησης (1972-1987)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 5

Αριθμός διμερών επενδυτικών συνθηκών που υπεγράφησαν από κράτη της κεντρικής και ανατολικής ευρώπης

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 6

Κρατικές εταιρείες της ΚΟΜΕΚΟΝ με πέντε ή περισσότερες επενδύσεις σε χώρες του ΟΟΣΑ (τέλος 1983)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 7

Κατανομή επενδύσεων ΚΟΜΕΚΟΝ σε μεταποίηση σε δυτικές χώρες και αναπτυσσόμενες χώρες κατά κατηγορία προϊόντος (1983), Αριθμός επενδύσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 8

Αριθμός Κοινοπραξιών χωρών ΚΟΜΕΚΟΝ με εταιρείες καπιταλιστικών χωρών το 1987 και 1988 (ποσοστό επί του συνόλου των έξι χωρών)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 9

Βαθμός εφαρμογής οικονομίας της αγοράς σε χώρες της Ευρώπης και της πρώην ΕΣΣΔ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 10

Ποσοστό των κοινοπραξιών επί του συνολικού αριθμού των συμβολαίων με εταιρείες εκτός ΚΟΜΕΚΟΝ

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 10

Κοινοπραξίες στην Βουλγαρία (έως 31.12.1987)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 11

Απασχόληση κατά τομέα ως ποσοστό επί της συνολικής απασχόλησης εργαζομένων στην Βουλγαρία

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 12

Ξένες επενδύσεις κατά κλάδους οικονομικής δράσης στην Βουλγαρία (31.12.1994)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 13

Ξένες επενδύσεις κατά μέγεθος στην Βουλγαρία (31.12.1994)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 14

Εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων κατά έτη στην Βουλγαρία
(1992-1998)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 15Α

Διάρθρωση ξένων άμεσων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης (σε
εκατ. δολ.)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 15Β

Διάρθρωση ξένων άμεσων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης
(ποσοστιαία συμμετοχή, %)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 16

Εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων ανά κλάδο οικονομικής δρά-
σης (1992-30.9.1998)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 17

Εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων με βάση τις χώρες προέλευσης
(1992-30.9.1998)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 18

Διμερές εμπόριο Ελλάδας-Βουλγαρίας 1992-1997 (κατ' αξία σε
εκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 19

Περιοχές με δείκτη ανεργίας υψηλότερο από α μέσα εθνικά επί-
πεδα, 1998

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 20

Περιφερειακά γραφεία αντιπροσώπευσης της υπηρεσίας Ξένων Ε-
πενδύσεων

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Νο 2

Κύρια στάδια της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης στην Βουλγαρία

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 21

Κατανομή των Βουλγαρικών επιχειρήσεων κατά τομέα και κλά-
δο (31.12.1994)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 22

Ιδιωτικοποίηση κρατικών επιχειρήσεων (Ιανουάριος 1995)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 23

Ιδιωτικοποιήσεις κατά κατηγορία αγοραστήστην Βουλγαρία (Ιού-
νιος 1995)

ΠΙΝΑΚΑΣ Νο 24

Ιδιωτικοποιήσεις κρατικών και Δημοτικών Επιχειρήσεων, κατ'
είδος και τρόπο εξαγοράς έως 30.6.1995

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Νο 11

Υλοποιηθείσες ιδιωτικοποιήσεις από την υπηρεσία Ιδιωτικοποι-
ήσεων της Βουλγαρίας (1/1/1993-31/12/1995) κατά μήνες

- Υλοποιηθείσες ιδιωτικοποιήσεις από την υπηρεσία Ιδιωτικοποιήσεων της Βουλγαρίας (1/1/1996-31/12/1998) κατά μήνες
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 25
Οικονομικά αποτελέσματα από τις ιδιωτικοποιήσεις στον κρατικό τομέα (1/1/1993-23/10/1998)
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 26
Ιδιωτικοποιήσεις που έχουν υλοποιηθεί από την Βουλγαρική κρατική υπηρεσία ιδιωτικοποιήσεων με την συμμετοχή αλλοδαπών επενδυτών (1/4/1993-1/3/1999)
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 27
Χρηματοδότηση PHARE για την περίοδο 1990-μέσα 1997 στην Βουλγαρία (εκατομ. ECU)
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 28
Ιδιωτικοποιήσεις στην Βουλγαρία (1/1/1993-23/10/1998) κατανομή κατά τομείς οικονομικής δράσης)
- ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Ν° 12
Προτεινόμενη διαδικασία ιδιωτικοποίησης μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 29
Κοινοπραξίες στην Ρουμανία
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 30
Απασχόληση κατά τομείς οικονομικής Δραστηριότητας ως ποσοστό επί της συνολικής Απασχόλησης στην Ρουμανία
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 31
Γεωγραφική κατανομή άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ρουμανία Δεκέμβριος 1993
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 32
Κατανομή άμεσων ξένων επενδύσεων κατά μέγεθος επένδυσης (έως 30/6/1995) στην Ρουμανία
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 33
Διάρθρωση ξένων επενδύσεων κατά χώρα προέλευσης (20/3/1990-5/11/1997)
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 34
Τιμή γης 1995 (σε δολάρια ΗΠΑ ανά τετραγωνικό μέτρο)
- ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 35
Ενδεικτικό κόστος ενοικίασης επαγγελματικών χώρων στο Βουκουρέστι (Δεκέμβριος 1997)
- ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ν° 3
Α. Διαδικασία εγγραφής για τις εμπορικές εταιρείες με αλλοδαπή συμμετοχή κεφαλαίου

Β. Διαδικασία εγγραφής για τις εμπορικές εταιρείες με αλλοδαπή συμμετοχή κεφαλαίου όταν ο Ρουμάνος εταίρος είναι κρατική εταιρεία

Γ. Διαδικασία εγγραφής σε περίπτωσησ αγοράς μετοχών /περιουσιακών στοιχείων στις κρατικές εταιρείες που ιδιωτικοποιήθηκαν βάσει νόμου 55/1995

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 36

Οικονομικοί δείκτες της περιόδου 1989-1997

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 37

Εταιρείες στα χαρτοφυλάκια των ταμείων κρατικής ιδιοκτησίας και των ταμείων ιδιωτικής ιδιοκτησίας κατά μέγεθος (1996)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 38

Χρηματοδότηση της Ρουμανίας από το Πρόγραμμα PHARE 1990-1996 (εκατομ. ECU)

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 39

Αριθμός εταιρειών στο χαρτοφυλάκιο του ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας της Ρουμανίας την 1/1/1998.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 40

Αριθμός εταιρειών στο χαρτοφυλάκιο του ταμείου κρατικής ιδιοκτησίας που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης του 1998

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 41

Σύνοψη των προσδιοριστικών παραγόντων των ξένων άμεσων επενδύσεων (επιλεγμένες μελέτες). Οι αριθμοί δηλώνουν πόσες φορές αναφέρθηκαν οι συγκεκριμένοι παράγοντες

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 42

Μελέτη των αντικινήτρων που αντιμετωπίζουν οι Ελληνικές Επιχειρήσεις σε Βαλκανικές χώρες

ΠΙΝΑΚΑΣ Ν° 43

Ετήσιες εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων σε κράτη της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης (σε εκατομ. δολάρια Η.Π.Α.)

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Adams A.F.G. - I. Park, 1995, "A C.G.E. Approach to Modeling the development ladder", *Journal of Asian Economies*, vol. 6.
- Adelman I. - C.T. Morris, 1973, "Economic growth and Social equity in developing countries", Stanford, California: Standford University Press.
- Agarwal J.P., 1980, "Determinants of foreign direct Investment: A Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv. Bd, CXVI*, vol. 116, p. 739-773.
- Agodo O, 1978, "The Determinants of U.S. Private Manufacturing investments in Africa", *Journal of International Business studies*, vol. 9 (3), Winter, pages 95-107.
- Agtmael A. Van, 1976, "How business has dealt with Political Risk", *Financial Executive*, January.
- Aguilar Francis, 1967, "Scanning the Business Environment", N. York, Macmillan.
- Aharoni Yair, 1966, "The Foreign Investment Decision Process", Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- Aharoni Yair, 1971, "On the Definition of a Multinational Corporation", *Quarterly Review of Economics and Business*, n. 2, November-December issue, pages 25-35.
- Ahmed A. - F.R. Root, 1979, "Empirical Determinants of manufacturing foreign Investment in developing countries", *Economic Development and cultural change*, vol. 27, n. 4, July, pages 751-769.
- Αιγυπτιάδης Α. - Π. Ερμείδης, 1993, "Αλβανία-Βουλγαρία-Ρουμανία: Οικονομικό και εμπορικό περιβάλλον σήμερα", *Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής*.
- Akamatsu K., 1962, "A historical Pattern of economic growth in developing countries", *The Developing Economies*, issue of March-August, pages 3-26.

- Albert Michel, 1991, "Capitalisme contre capitalisme", Paris, Seuil.
- Albrow M., 1970, "Bureaucracy", London, Macmillan.
- Aliber R.Z., 1971, "The Multinational enterprise in a multiple currency world", στο J.H. Dunning (εκδ.), "The Multinational enterprise", London: Allenand-Unwin.
- Aliber R.Z., 1983, "The Theory of foreign direct Investment στο C.P. Kindleberger-D.B. Audretsch (εκδ.), "The Multinational corporation in the 1980's", Cambridge, MA: MIT Press, pages 17-35.
- Allenko R.M. -W. Kip Viscusi, 1976, "Insuring the expropriation risk of multinational Firms", Standford Journal of International Studies.
- Αμίν Σ., 1974, "Η Συσσώρευση σε Παγκόσμια κλίμακα: Κριτική της Θεωρίας της υπανάπτυξης", τόμ. Α', Αθήνα: Νέα Σύνορα.
- Αμίν Σ., 1980, "Ο νόμος της Αξίας και ο Ιστορικός Υλισμός", Αθήνα Καρανάσης, Μετάφραση Μ. Κρητικού.
- Amsden Alice, H., 1994, "Why isn't the Whole world experimenting with East Asian Model to develop; "Review of the East Asian Miracle", World Development, vol 22(4), pages 627-633.
- Amsden Alice, H., 1995, "Like the Rest: South East Asia's late industrialization", Journal of International Development, vol. 7(5), issue September-October, pages 791-801.
- Amsden Alice, H. - Jacek Kochanowicz-Lance Taylor, 1994, "The Market meets its match: Restructuring the economies of Eastern Europe", Massachusetts, Harvard University Press.
- Anderson R.E.-S. Claessens-S. Djankov-G. Pohl, 1997, "Privatisation and restructuring in central and eastern Europe: Evidence and Policy options", World Bank Technical Paper No 368, Washington.
- Andreff W., 1987, "Les Multinationales", Paris.
- Angelov I., 1988, "The Economic Reforms in Bulgaria", Sofia, Sofia Press.

- Angelov I et al, 1996, "Economic Outlook of Bulgaria", Bulgarian Academy of Science, Sofia.
- Ann-Dung Do-Donald J. Patton, 1978, "Joint ventures in Yugoslavia", Management International Review, vol. 18, part 3.
- Αντωνοπούλου Λ, 1983, "Οι Πολυεθνικές Φαρμακευτικές επιχειρήσεις", Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη, σελ. 113-148.
- APEC Secretariat, 1995, "Survey of impediments to trade and Investment in the APEC Region", Singapore, APEC Publications.
- Αργύρης Θ., 1985, "Οικονομική του χώρου: Θεωρία του τόπου εγκατάστασης", τόμ. 1, Θεσσαλονίκη, Αφοί Κυριακίδη.
- Array Janos-P. Marer-J. O'Connor-M.S. Schrenk-D. Swanson, 1992, "Historically planned economies: A guide to the data", World Bank, Washington.
- Arrow K.J., 1970, "The organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the choice of Market versus non-market allocation", στο R.H. Haverman-J. Margolis (επιμ.), "Public Expenditure and Policy Analysis", Chicago, Markham, National Bureau of Economic Research.
- Ashley Stephen, 1990, "Elections in Eastern Europe: Bulgaria", Electoral Studies, vol. 9, n.4.
- Aslund A.-P. Boone-S. Johnson, 1996, "How to stabilize: Lessons from Post-Communist countries", Brooking Papers on Economic Activity, vol. 1, pages 217-315.
- Athens Chamber of Commerce and Industry, 1998, "Διάρθρωση της απασχόλησης κατά κλάδο στην Ρουμανία", Pixis Databank, Internet adress, <http://pixis.acci.gr/ROMGR>, Athens.
- Athens Chamber of Commerce and Industry, 1998, "Δράσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης που αφορούν την Ρουμανία", Pixis Databank, Internet adress, <http://pixis.acci.gr/ROMGR>, Athens.
- Auerbach A.-M. Feldstein, 1987, "Handbook of Public economics", Amsterdam-Oxford: New Holland Publications.

- Bain J.S., 1956, "Barriers to New Competition", Cambridge MA: Harvard University Press, USA.
- Βαΐτσος Κ., 1980, "Σημειώσεις για το Μάθημα Οικονομική Ανάπτυξη κατά τις παραδόσεις του καθηγητή Κ. Βαΐτσου", Σύλλογος Φοιτητών οικονομικού τμήματος Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθήνα, Παπαζήσης.
- Βαΐτσος Κ., 1982, "Εταιρική ολοκλήρωση στην παγκόσμια παραγωγή και στο Διεθνές εμπόριο", στο Κ. Βαΐτσος-Αχ. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική", Γ' έκδοση, Αθήνα, Πελεκάνος.
- Bajpal Nirupam-J.D.Sachs, 1997, "India's Economic reforms: Some lessons from East Asia", The Journal of International Trade and Economic Development, vol. 6(2), pages 135-164.
- Ball George W., 1970, "Cosmocorp: The Importance of being stateless", στο Cortney C. Brown (επιμ.), "World Business", N. York, Macmillan Company.
- Βάλλερστεϊν Ιμμανουέλ, 1987, "Ιστορικός Καπιταλισμός", Αθήνα, Θεμέλιο, Μέττα Τσιικρικά.
- Βαλντέν Σωτήριος, 1994, "Βαλκανική Συνεργασία και Ευρωπαϊκή Οικονομική ολοκλήρωση", Αθήνα, Παπαζήσης.
- Βαλντέν Σωτήριος, 1995, "Οι εμπορικές σχέσεις Ελλάδας-Βουλγαρίας" στο Λ. Μαρούδας-Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), "Οι Ελληνο-Βουλγαρικές Σχέσεις", Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 333-411.
- Bandera Vladimir N.-Joseph T. White, 1968, "U.S. direct investments and domestic Markets in Europe", *Economia Internazionale*, vol. 21, Geneva 117-33.
- Baran P.A.-P.M. Sweezy, 1973, "Μονωπολιακός καπιταλισμός: Ανατομία του ιμπεριαλισμού", Μεταφρ. Σ. Στεφανίδη, Αθήνα, Gutenberg, 5η έκδοση.
- Βαρδαλάς Σ., 1995, "Το Ελληνικό νομικό καθεστώς για τις Ελληνικές επενδύσεις στο εξωτερικό: Η περίπτωση της Βουλγαρίας", στο Λ. Μαρούδας-Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), "Οι Ελληνο-Βουλγαρικές Σχέσεις", Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 221-231.

- Barnet R.-R. Müller, 1974, "Global Reach: The Power of the Multinational Corporations", N. York, Simon and schuster.
- Barrell Ray-Niger Pain, 1998, "Developments in East Asia and their implications for the U.K. and Europe", National Institut Economic Review, volume 7, pages 64-70.
- Basi R., 1964, "Determinants of United States Private direct Investment in foreign countries", Kent, Ohio: Kent State University, Bureau of Economic Research, series No 3.
- Βασιλακάκης Ευάγγελος, 1996, "Το Νομικό Πλαίσιο των ξένων Επενδύσεων στην Βουλγαρία", Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών σχέσεων, Θεσσαλονίκη, Σάκκουλας.
- Bassiry Reza, 1980, "Power versus profit: Multinational corporation - Nation state interaction", USA, N. York, Arno Press Public.
- Bateman Milford, 1997, "Comparative analysis of Eastern European business cultures", στο M. Bateman-Collin Randlesome (επιμ.), "Business Cultures in Central and Eastern Europe", London, Butterworth.
- Battat J -I. Frank-X.Shen, 1996, "Suppliers to Multinationals: Linkage Programs to strengthen local companies in developing countries", World Bank, F.I.A.S. Publications.
- Beckerman, 1956, "Distance and the patterns of Intra-European Trade", Review of Economics and Statistics, vol. 28.
- Beamish P.N.-J.P. Killing-D.J. Lecraw-H. Crookell, 1991, "International Management: Text and cases", Boston, USA.
- Behrman J.N., 1962, "Foreign Associates and their financing", στο R.F. Mikesell, (επιμ.), "United States Private and Government Investment Abroad", Eugene: Oregon University Press.
- Behrman J.N., 1969, "Some patterns in rise of the Multinational enterprise", Chapel Hill: University of North Carolina, Graduate School of Business Administration.
- Behrman J.N., 1972, "The role of International companies in Latin

- America: Autos and Petrochemicals”, Lexington M.A., Lexington Books.
- Bello Walden-Rosenfeld S., 1992, “Dragons in distress: Asia’s miracle economies in crisis”, USA, Institute for food and development policy.
- Ben-ner A-Montias J.M., 1991, “The introduction of markets in a hypercentralized economy: The case of Romania”, Journal of Economic perspectives, vol. 5(4), Fall, σελ. 163-170.
- Ben-ner A-Montias J.M., 1994, “Economic system reforms and Privatisation in Romania”, στο S. Estrin (επιμ.), “Privatisation in Central and Eastern Europe”, London, Longman, pages 279-310.
- Bennett P.D.-R.T. Green, 1972, “Political instability as a determinant of direct foreign investment in Marketing”, Journal of Marketing Research, vol. 9, pages 162-186.
- Benito Gabriel R.G.-Gripsrud G., 1992, “The expansion of foreign direct Investment: Discrete rational location choice or a cultural learning process; Journal of International Business Studies, vol. 23, n. 3, 3rd Quarter.
- Βεργόπουλος Κ., 1989, “Κριτική και εγκώμιο των θεωριών της ανάπτυξης” στο Σ. Μάππα (επιμ.-διεύθυνση), “Κριτική και εγκώμιο των θεωριών ανάπτυξης”, Αθήνα Εξάντας, σελ. 51-103.
- Βεργόπουλος Κ. 1989, “Σύνθεση των συζητήσεων”, στο Σ. Μάππα (επιμ.), “Κριτική και εγκώμιο των θεωριών ανάπτυξης”, Αθήνα, Εξάντας, σελ. 183-203.
- Bienefeld Manfred, 1981, “Dependency and the Newly Industrialising countries: Towards a Reappraisal”, στο D. Seers, (επιμ.), “Dependency theory: A critical reassessment”, London, Frances Pinter Limited.
- Biener L.-M. Deutsch-M.Wish, 1972, “Differences in perceived similarities of Nations”, στο A.K. Romney-R.Shepard-S.Nerone, (εκδ.), “Multidimensional scaling: Theory and applications in the behavioural sciences”, Seminar Press.

- Bieri J.-A. Schmitz, 1972, "E.E.C. tariffs and U.S. direct Investment", European Economic Review, vol. 3, October.
- Bivens D.-E. Lovell, 1966, "Joint ventures with foreign partners", National Industrial Conference, N. York.
- Black Sea Economic Cooperation, 1995, "Report of the meeting of the ad hoc working group of experts on promotion and protection of Investments", Handbook of Documents, vol. 1, July, Constantinople, Turkey, pages 379-381.
- Black Sea Regional Energy Centre, 1999, Internet address, <http://www.bsrec.bg/Greece>, Athens.
- Blais Jeffrey P., 1975, "A theoretical and Empirical Investigation of Canadian and British Direct foreign Investment in Manufacturing in the United States", Ph. D. dissertation, University of Pittsburg.
- Blake David, 1977, "Managing the external relations of the Multinational Corporation", N. York: Fund for Multinational Management Education.
- Blake David, 1992, "The Politics of global economic relations", Prentice-Hall Editions, N. Jersey, 4th Edition.
- Blanchard O.J.-K.A. Froot-J.D. Sachs, 1994, "The Transition in Eastern Europe Restructuring", vol. 2, Chicago.
- Blasch Howard-Joseph cumming, 1974, "International investment: A research report", Colombus, OHIO: Society of Insurance Research, USA.
- Boadway R.W.-A. Shah, 1995, "Perspectives on the role of Investment incentives in developing countries", στο A. Shah (εξδ.), "Fiscal incentives for Investment and Innovation", I.B.R.D., Washington, pages 31-105.
- Bobeva Daniela, 1996, "Post-privatisation behaviour of enterprises in Bulgaria", στο O.E.C.D. (εξδ.), "Trends and Policies in Privatisations", vol. III, n. 1, Paris, pages 51-65.
- Bobeva Daniela-Bozhkov Alexander, 1996, "Foreign Investments in the Bulgarian Economy" στο Iliana Zloch - Christy (επιμ.), "Bulgaria in a time of change: Economic

- and Political Dimensions”, Avebury, England
Athenaeam Press LTD, pages 119-132.
- Boddewyn J.J., 1985, “Theories of foreign direct Investment and Divestment: A Classificatory Note”, *Management International Review*, vol. 25, n. 1, pages 57-65.
- Boeke J.H., 1953, “Economics and economic Policy of Dual Societies”, N. York, USA.
- Bogdanov Bons Landjev, 1993, “Legislation on foreign Investments in Bulgaria: Historical Background and current developments”, *Review of Cental and East European Law*, No 5.
- Bogetic Z.-Wilton J., 1992, “Bulgarian Market Reform: Beating the odds”, *Transition*, vol. 3(6), pages 5-6.
- Bogetio Zeljko-Hillman Arye L., 1994, “The tax base in transition: The case of Bulgaria”, *Communist Economies and economic transformation*, vol. 6, n. 4, pages 537-553.
- Bond E.W.-L. Samuelson, 1986, “Tax holidays as Signals”, *The American Economic Review*, vol. 76(4), September, pages 820-827.
- Booth L.D.-D.J. Lecraw-A.M. Rugman, 1985, “International business: Firm and Enviroment”, USA, N. York, McGraw-Hill Public.
- Bornstein M., 1985, “The transfer of Western technology to the USSR”, Paris, OECD.
- Borrisova M.-J.Djarova-I.Nenov-E. Razvigorova, 1997, “Joint ventures in Bulgaria”, στο E. Razvigorova-Gottfield W., (επιμ.), “East-West joint ventures: The new business environment”, USA, Blackwell Public.
- Boskin M.J.-W. Gale, 1987, “New results on the effects of tax policy on the International location of Investment”, στο M. Feldstein (εκδ.), “The effects of Taxation on Capital accumulation”, Chicago University Press, pages 201-19.
- Bourgaz Free zone, 1999, Internet adress, <http://www.bourgaz.net/business>, Bulgaria.
- Bradley D.G., 1977, “Managing against expropriations”, *Harvard Business Review*, July-August volume, pages 75-84.
- Bradley D.T., 1966, “American Investment in Australian Industry”,

- Canberra: Australian University Press.
- Brautigam Deborah, 1995, "The state as agent: Industrial Development in Taiwan 1952-1972" στο H. Stein (επιμ.), "Asian Industrialization and Africa", London, St. Martin's Press, pages 145-183.
- Brenner R., 1977, "The origins of capitalist development: a critique of neo-smithian Marxism", New left Review, No 104, July-August issue.
- Brewer A., 1980, "Marxist theories of imperialism: A critical survey", London, Routledge, 2nd Edition.
- Brewer T., 1993, "Government policies, market imperfections and foreign direct Investment", Journal of International business Studies, vol. 24, n. 1, Quarter 1st, pages 101-121.
- Broad Robin-John Cavanagh, "No more NIC's" στο J.A. Frieden-D.A. Lake (επιμ.), "International Political Economy: Perspectives on glabal power and wealth", 2nd Edition, London, Unwin Hyman.
- Brooke M.Z.-H. Lee Remmers, 1970, "The Strategy of multinational enterprise: Organization and Finance", Harlow, Longman's Publications.
- Bruck Nicholas-Francis Lees, 1968, "Foreign Investment, Capital controls and the balance of Payments", The Bulletin, N. York University: Graduate School of Business Administration, Institute of Finance, no 48-49, April.
- Brunner J.A.-G.M. Taoka, 1977, "Marketing and negotiating in the people's republic of China: Perceptions of American businessmen who attended the 1975 Canton fair", Journal of International Business studies, Fall/winter, pages 69-82.
- Brunetti A.-Gregory Kisunko-Beatrice Weder, 1997, "Institutional obstacles to doing business", World Bank, Policy Research Working Paper 1759, April.
- Brunetti Aymo-Gregory Kisunko-Beatrice Weder, 1997, "Institutions in Transition: Reliability of Rules and Economic Performance in former Socialist countries", World

- Bank policy Research working Paper, 1809, August.
- Bryman Alan, 1988, "Quantity and quality in social research", London, Contemporary Social Research, n. 18, pages 1-171.
- Bucharin N., 1917, "Imperialism and World Economy", London: Merlin Press, 1987 edition.
- Buckley P.J, 1990, "Problems and Developments in the core theory of International business", Journal of International business studies, vol. 21, n. 4, 4th quarter, pages 657-667.
- Buckley P.J., 1991, "Kojima's theory of Japanese foreign direct investment revisited", Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 32, N. 2, December, pages 103-111.
- Buckley P.J.-M. Casson, 1976, "The future of the Multinational enterprise", London, Macmillan Press.
- Buckley P.J.-M. Casson, 1981, "The optimal timing of a foreign direct Investment", Economic Journal, vol. 91, March issue, pages 71-87.
- Buckley P.J.-Newbould G.D.-J.C. Thrawell, 1978, "Going International: The experience of smaller companies overseas", Somerset, No 1: Halsted Press Publications.
- Bugesch P., 1989, "Joint ventures in Eastern Europe", The American Journal of Comparative Law, vol. 32.
- Bulgarian Business Guide, 1997, "Legal, tax and accounting aspects", Sofia, Foreign Investment Agency et al Publications.
- Bulgarian Economic Review, 1995, "Property-Law Regulations for foreign juristic persons and foreign Nationals in the Republic of Bulgaria", May 12-25 issue, Sofia.
- Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, 1997, "Business opportunities in Bulgaria", Sofia.
- Bulgarian International Business Association, 1997, "Salary Survey", June, Sofia.
- Bulgarian International Business Association Newsletter, 1997, "Foreign Investors wait at the crossroad to Bulgaria", January, page 4, Sofia.
- Bulgarian International Business Association Newsletter, 1997, "Are we ready for the currency board;," February, page 2, Sofia.
- Bulgarian International Business Association Newsletter, 1998, "Economy

- update-statistics”, April, page 10, Sofia.
- Bulcke Van Den Daniel, 1986, “Role and Structure of Belgian multinationals”, στο K. Macharzian-W.H. Staehle (εκδ.), “European Approaches to International Management”, N. York: De Gruyter.
- Bunn D.W.-M.M. Mustafaoglu, 1978, “Forecasting Political Risk”, *Management Science*, vol. 24 (15), November, pages 1557-1568.
- Business Journal, 1996, “International Centers for Privatisation”, no 5, April issue, Bucharest, Romania.
- Business Review, 1998, “Shell enters aviation market at Otopeni”, August 24-30, vol. 1, no 31, Bucharest, page 4, Romania.
- Cain P.J., 1978, “J.A. Hobson, Cobdenism and the radical theory of economic imperialism”, *Economic History Review*, vol. 31, σελ. 565-584.
- Calderon Jorge R.-Rossell, 1985, “Towards a theory of Foreign Direct Investment” *Oxford Economic Papers*, vol. 37, pages 282-291.
- Calvet A. Louis, 1982, “Mergers and the theory of foreign direct investment” στο A.M. Rugman (επιμ.), “New theories of Multinational Enterprise”, London, Croom Helm.
- Campa José Manuel, 1994, “Multinational Investment under uncertainty in the chemical processing industries”, *Journal of International Business studies*, vol. 25, n. 3, 3rd Quarter, pages 557-579.
- Cantwell J., 1989, “Technological innovation and Multinational corporations”, Massachusetts, Basil Blackwell.
- Cantwell J., 1991, “A Survey of theories of International Production”, στο C.N. Pitelis-R. Sugden (επιμ.), “The Nature of the Transnational firm”, London, Routledge, pages 16-69.
- Cardoso Fernando H.-Enzo Faletto, 1979, “Dependency and Development in Latin America”: Berkley, University of California Press.
- Carlin W.-J. Van Reenen-T. Wolfe, 1995, “Enterprise restructuring in Early

- Transition: The case study evidence from central and Eastern Europe”, *Economics of Transition*, vol. 3, n. 4, pages 427-458.
- Carlin W.-P. Aghion, 1996, “Restructuring outcomes and the evolution of ownership Patterns in Central and Eastern Europe”, *Economics of Transition*, vol. 4(2), σελ. 371-388.
- Carmichael F., 1992, “Multinational enterprise and strikes: Theory and evidence”, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 39, n. 1, February, pages 52-68.
- Carter E.-R. Rodriguez, 1979, “International Financial Management”, 2nd Edit, Englewood Cliffs N.J. Prentice Hall.
- Caves Richard, 1971, “International Corporations: The industrial economics of foreign Investment”, *Economica*, vol. 38(141), February, pages 1-27.
- Caves Richard, 1991, “The Multinational Enterprise as an economic organization” στο J.A. Frieden-D.A.Lake (επιμ.), “International Political Economy”, 2nd Edition, London, Unwin Hyman.
- Cawling R.-P. Sugden, 1987, “Transnational Monopoly Capitalism”, London, Wheatsheaf.
- Γέμπος Π.Α., 1984, “Μεθοδολογία των Κοινωνικών Επιστημών: Μεταθεωρία και ιδεολογική κριτική των επιστημών του Ανθρώπου”, τόμ. Α΄, Αθήνα, Παπαζήσης.
- Γεωργαντά Ζωή-Kristen Μανος-Βασίλη Νότη-Σάββα Ρόμπολη- Δημήτρη Σακκά, 1986, “Ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα”, Κέντρο προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Θέματα προγραμματισμού, τευχ. 33, Δεκέμβριος.
- Chalmers A.F., 1991, “Τί είναι αυτό που το λέμε επιστήμη;”, Ηράκλειο, Πανεπιστ. Εκδόσεις Κρήτης, Μεταφρ. Γ. Φουρτούνης.
- Chamber of Commerce and Industry of Romania, 1997, “Monthly statistic Synthesis”, vol. 57, Bucharest, Romania.
- Chandler Alfred, 1990, “Scale and Scope”, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.

- Chase C.D.-J.K. Kuhle-C.H. Walther, 1988, "The Relavance of Political Risk in Direct foreign Investment", *Management International Review*, vol. 28, pages 31-38.
- Cheng Tun Jen-S. Haggard, 1987, "State and foreign capital in the East Asia NIC's" στο F.C. Deyo (επιμ.), "The Political Economy of the new Asian Industrialism", Cornell University Press, USA, pages 84-136.
- Chitrakar R., 1994, "Foreign Investment and technology transfer in Developing countries", Newcastle.
- Chitrakar R. -J. Weiss, 1995, "Foreign Investment in Nepal in the 1980's: A cost-benefit evaluation", *Journal of Development studies*, vol. 31, n. 3, February, pages 451-466.
- Chou, Tein-Chen, 1988, "American and Japanese direct foreign investment in Taiwan: A Comparative study", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 29, n. 2, December.
- Chudnovsky Daniel, 1993, "Introduction: Transnational Corporations and Industrialization" στο D. Chudnovsky (επιμ.), "Transnational corporation and industrialization", U.N. Library on T.N. C's, N. York, pages 1-28.
- Chung Byung Soo, 1980, "The choise of production techniques by foreign and local firms in Korea: A Reply", *Economic Development and cultural change*, vol. 29, October, pages 629-631.
- Claessens S.-R. Kyle Peters, 1997, "Enterprise performance and Soft Budget constraints: The case of Bulgaria", *Economics of Transition*, vol. 5(2), σελ. 305-322.
- Clegg J., 1987, "Multinational Enterprise and World Competition: A Comparative study of the USA, Japan, U.K, Sweden and West Germany", London, Macmillan.
- Cole H.L.-William B. English, 1991, "Expropriation and direct Investment", *Journal of International Economics*, vol. 30, n. 3/4, May, pages 201-227.
- Coase R.H., 1937, "The Nature of the firm", *Economica*, vol. IV, n. 16, November, pages 386-405.
- Cosset Jean-Claude-Jean Roy, 1990, "The determinants of country-risk ratings", *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n.

- 1, 1st Quarter, pages 135-143.
- Cooper R.N.-A.L. Hollick, 1985, "International Relations in the Technologically Advanced Future", στο A.G. Keatley (εκδ.), "Technological Frontiers and Foreign Relations", National Academy Press, USA, Washington.
- Csaba L., 1985, "Three studies on the CMEA", Trends in the world Economy, N 52, Budapest: Hungarian Scientific Council for the World Economy.
- Csaba L., 1986, "CMEA and East-West Trade", Comparative Economic Studies, n. 3.
- Csaba Lázlo, 1990, "Eastern Europe in the World Economy", Cambridge, Cambridge University Press.
- Culem Claudy G., 1988, "The locational determinants of direct investments among industrialized countries", European Economic Review, vol. 32, pages 885-904.
- Gummings J.G.-R. Glenn Hubbard, 1994, "The tax sensitivity of foreign direct investment: Evidence from firm-level panel data", National Bureau of Economic Research, Working Paper No 4703, April, Washington.
- Cunningham W., 1902, "The localisation of industry", The Economic Journal, vol. XII, No 48, December, pages 501-507.
- Cunningham W.H.-R.T. Green, 1975, "The determinants of U.S. foreign Investment: An empirical examination", Management International Review, vol. 15.
- Dăianu D., 1996, "Stabilization and Exchange Rate Policy in Romania", Economics of Transition, vol. 4(1), pages 229-248.
- Damm Walter-Rolfe Sidney E., 1970, "The International Corporation in Perspective", στο S.E. Rolfe-W. Damm (επιμ.), "The Multinational Corporation in the World Economy", N. York, Praeger Publishers Inc.
- Daniels John D.-Lee H. Radebaugh, 1992, "International Business: Environments and Operations", USA, 6th edition, Addison-Wesley Publishing Company.
- Davidson W.H., 1980, "The location of foreign direct investment activity:

- Country characteristics and experience effects”, *Journal of International Business Studies*, vol. 11, pages 9-22.
- Davidson W.H.-C.McFetridge, 1984, “International technology transactions and the theory of the firm”, *Journal of Industrial Economics*, vol. XXXII, March, n. 3, pages 253-265.
- Deloitte and Touche, 1996, “Romanian General Business and tax overview”, May, Bucharest, Romania.
- Demekas Dimitri G.-Khan Mohsin S., 1991, “The Romanian Economic Reform Program”, I.M.F., Washington, November.
- Deyo Frederic C., 1987, “State and labour: Modes of Political exclusion in East Asian Development”, στο F.C. Deyo (επιμ.), “The Political Economy of the new Asian Industrialism”, Cornell University Press, pages 227-249.
- Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1998, “Βουλγαρία: Επιχειρηματικός Οδηγός”, Θεσσαλονίκη, ΔΙ.ΠΕ.Κ.
- Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1999, “Τράπεζα Δεδομένων και στατιστικών στοιχείων”, Internet adress, <http://www.dipek.gr> Θεσσαλονίκη.
- Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο, 1999, Newsletters, τεύχος 6, Ιανουάριος, Θεσσαλονίκη.
- Dicken Peter, 1992, “Global Shift: The Internationalization of Economic Activity”, 2nd Edition, London, Paul Chapman Publishing LTD.
- Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, 1998, Δελτίο Τύπου Νο 97/15, 29 Ιουλίου, Ουάσινγκτον.
- Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, 1998, Δελτίο Τύπου, Νο 98/49, 14 Οκτωβρίου, Ουάσινγκτον.
- Dimitrov Alexander, 1998, “Expected changes in the macroeconomic policy and its parameters”, Institute of Economics, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, pages 7-21.
- Djarova J. - E. Razvigorova, 1991, “Joint ventures beyond statistics: Current Practices and Problems”, στο E. Razvigorova-

- Gottfield Wolf-Laudon (επιμ.), "East-West joint ventures: The new business environment", USA, Blackwell Publications, pages 17-41.
- Dobosiewicz Zbigniew, 1992, "Foreign Investment in Eastern Europe", London, Routledge.
- Dollar D., 1992, "Outward-oriented developing economies really do go more rapidly: Evidence from 95 LDC's 1976-1985", Economic Development and cultural change, vol. 40, n. 3.
- Donald Crone K., 1988, "State, social élites and government capacity in Southeast Asia", World Politics, vol. 40(2).
- Donaldson D.J.-F. Sader-D.M. Wagle, 1998, "Foreign direct investment in infrastructure: The challenge of Southern and Eastern Africa", Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper n. 9, World Bank, Washington.
- Douppnik Timothy-Thomas Evans, 1986, "Foreign exchange risk management under statement", vol. 52, Stamford, CT: Financial Accounting Standards Board.
- Dowling Malcolm, 1997, "Industrialization in Asia: A tale of two regions", Journal of Asian Economics, vol. 8, n. 2, pages 295-313.
- Dunning J.H., 1980, "Towards an eclectic theory of International production: Some empirical tests", Journal of International Business Studies", vol. 11, Spring-Summer, pages 9-31.
- Dunning J.H., 1982, "Θεωρία Διεθνούς παραγωγής, Φύση και Ρόλος πολυεθνικών επιχειρήσεων: Η ανάγκη για μία εκλεκτική θεωρία των Άμεσων ξένων Επενδύσεων", στο Κ. Βαΐτσος-Α. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική: Κείμενα Ανάλυσης και Πολιτικής", Γ' έκδοση, Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 169-181.
- Dunning J.H., 1988, "Explaining International Production", London: Unwin Hyman.

- Dunning J.H., 1991, "Governments and Multinational enterprises: From Confrontation to Cooperation, *Millenium Journal of International studies*, vol. 20, pages 225-243.
- Dunning J.H., 1993, "Towards an interdisciplinary explanation of International Production", στο J. Dunning (επιμ.), "The theory of transnational corporation", United Nations Library on TNC's, vol. 1, London, Routledge, σελ. 387-413.
- Dunning J.H., 1993, "Multinational Enterprises and the Global Economy", Reading, Addison-Weshley Publishing Company.
- Dunning J.H., 1993, "Introduction: The Nature of Transnational Corporations and their activities", στο J.H. Dunning (επιμ.), "The Theory of Transnational Corporation", U.N. Library on TNC's, vol. 1, London, Rotledge, pages 1-22.
- Dunning J.H., 1993, "The globalization of business: The Challenge of the 1990's", London, Routledge.
- Dunning J.H., 1995, "Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism", *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n. 3, 3rd Quarter, pages 461-493.
- Durkheim Emile, 1996, "Κανόνες Παρατήρησης τῶν Κοινωνικῶν Φαινομένων", στο Γ. Κουζέλης-Κ. Ψυχοπαίδης (επιμ.), "Επιστημολογία των Κοινωνικῶν Επιστημῶν", Αθήνα, Εκδόσεις Νήσος.
- Earle John S.-Almos Telegdy, 1998, "The results of mass privatization in Romania: A first Empirical Study", *The Economics of Transition*, vol. 6, N. 2, November.
- European Bank for Reconstruction and Development, 1994, "Transition Report", October, London, E.B.R.D., Publications.
- European Bank for Reconstruction and Development, 1997, "Transition Report", October, London, E.B.R.D., Publications.
- Eckstein H., 1971, "The evaluation of Political Performance: Problems and Dimensions", *Comparative Political Series*, vol.

2, London: Sage.

- Economic and Social Council of United Nations Organization, 1972, Resolution 1721 (LIII), 28th July, Official Records, N. York.
- Economic and Social Council of United Nations Organization, 1975, Commission on Transnational Corporations, "Report on the first Session", 17-28 March CE/5655, N. York).
- Economic and Social Council of United Nations Organization, 1976, "Transnational Corporations: Issues involved in the formulation of a code of Conduct", Report of the Secretariat, 20th July, N. York.
- Economic and Social Council of United Nations Organization, 1978, "Transnational Corporations in World Development: A Re-examination" Annex I, "The Issue of Defining Transnational Corporations", 20th March 1978, N. York.
- Economic Commission for Europe, United Nations Organization, 1994, "Economic Survey of Europe in 1993-1994", N. York-Geneva, United Nations.
- Economic Commission for Europe, United Nations Organization, 1996, "Statistical Survey of Recent trends in foreign Investment in East European Countries", 3rd December, Geneva, United Nations.
- Economic Commission for Europe, United Nations Organization, 1997, "Economic Survey of Europe in 1996-1997", Geneva, United Nations.
- Economic Panorama, 1997, "Agriculture: Essential of the Romanian Economy", number 4, December issue, Bucharest, pages 1-19.
- Economic Panorama, 1997, "The chamber of Commerce-Ally of the Small and Medium-Size Enterprises", number 3, Bucharest, Internet adress <http://www.ccir.ro>, Romania.
- Economist, 1997, "Who's top; World Education league", March 29th, pages 12-14.
- Economist, 1997, "A Survey of Business in Eastern Europe", November 22nd, pages 1-30.
- Economist Intelligence Unit Country Profile, 1996, "Bulgaria-Albania 1995-1996", March, London.

- Economist Intelligence Unit, 1996, "Romania: Country Profile 1995-1996", February, London.
- Economist Intelligence Unit, 1997, "Romania: Country Profile 1997-1998", September, London.
- Economist Intelligence Unit, 1997, "Bulgaria: Country Profile 1997-1998", December, London.
- Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Reports: Bulgaria-Romania", 1st Quarter, London.
- Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Reports: Romania", 2nd Quarter, London.
- Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Reports: Bulgaria", 3rd Quarter, London.
- Economist Intelligence Unit, 1998, "Business operations Reports: Romania", 3rd Quarter, London.
- Eden Lorraine, 1991, "Bringing the firm back in: Multinationals in International Political Economy", Millenium Journal of International Relations, Summer issue, London, pages 197-219.
- Eiteman D.K.-A.I. Stonehill, 1982, "Multinational business finance", 3rd Edition, MA: Addison-Wesley.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1997, Εξαμηνιαία Έκθεση "Βαλκάνια: Βουλγαρία, Ρουμανία, Αλβανία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη-Κροατία-Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας", Νο 8, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1997, Εξαμηνιαία Έκθεση, "Βαλκάνια: Αλβανία-Βουλγαρία-Ρουμανία-χώρες της τ. Γιουγκοσλαβίας", Νο 9, Ιούνιος, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, Εξαμηνιαία Έκθεση, "Βαλκάνια-Ανατολική και Κεντρική Ευρώπη", Νο 11, Ιούνιος, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, Εξαμηνιαία Έκθεση, "Βαλκάνια-Ανατολική και Κεντρική Ευρώπη", Νο 12, Δεκέμβριος, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, "Βαλκανική Ενημέρωση", Μηνιαίο Δελτίο ΕΚΕΜ, τεύχ. 59, Μάρτιος,

Αθήνα.

- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, “Βαλκανική Ενημέρωση”,
Μηνιαίο Δελτίο ΕΚΕΜ, τεύχ. 60, Απρίλιος,
Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, “Βαλκανική Ενημέρωση”,
Μηνιαίο Δελτίο ΕΚΕΜ, τεύχ. 61, Μάιος, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, “Βαλκανική Ενημέρωση”,
Μηνιαίο Δελτίο ΕΚΕΜ, τεύχ. 64, Αύγουστος-
Σεπτέμβριος, Αθήνα.
- Ελληνικό Κέντρο Ευρωπαϊκών Μελετών, 1998, “Βαλκανική Ενημέρωση”,
Μηνιαίο Δελτίο ΕΚΕΜ, τεύχ. 66, Νοέμβριος,
Αθήνα.
- Elections in Romania, 1998, Internet address, <http://www.agora.stm.it/elections/election/romania.htm>, Bucharest, Romania.
- Ελευθεροτυπία, Ημερήσια Απογευματινή Εφημερίδα, 1995, Internet address
<http://www.hri.org/news/grpapers/eleytherotypia>,
10 Σεπτεμβρίου, Αθήνα.
- Ελληνική Δημοκρατία, 1992, Νόμος υπ. αριθμ. 2023, “Κύρωση μα-
κροχρόνιου προγράμματος για την ανάπτυξη της
οικονομικής, βιομηχανικής, επιστημονικής και
τεχνολογικής συνεργασίας μεταξύ της Ελληνικής
Δημοκρατίας και της Λαϊκής Δημοκρατίας της
Βουλγαρίας”, Φ.Ε.Κ. 41, τεύχ. Α', 18 Μαρτίου,
Αθήνα.
- Ελληνική Δημοκρατία, 1992, Νόμος υπ. αριθμ. 2024, “Κύρωση συμφωνίας
φιλίας, Καλής γειτονίας, συνεργασίας και ασφάλ-
ειας μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της
Λαϊκής Δημοκρατίας της Βουλγαρίας”, Φ.Ε.Κ.
41, τεύχ. Α', 18 Μαρτίου, Αθήνα.
- Ελληνική Δημοκρατία, 1994, Νόμος υπ. αριθμ. 2182, “Κύρωση συμφωνίας
μεταξύ των κυβερνήσεων της Ελληνικής Δημο-
κρατίας και της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας για
την προώθηση και αμοιβαία προστασία των
επενδύσεων”, 8 Φεβρουαρίου, Φ.Ε.Κ. 11, τεύχ.
Α', Αθήνα.

- Ελληνική Δημοκρατία, 1994, Νόμος υπ. αριθμ. 2255, “Κύρωση Σύμβασης μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Δημοκρατίας της Βουλγαρίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας, όσον αφορά τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου”, Φ.Ε.Κ. 195, τεύχ. α', 18 Νοεμβρίου, Αθήνα.
- Ελληνική Δημοκρατία, 1992, “Νόμος υπ' αριθμ. 2067, “Κύρωση Συμφωνίας Ελλάδας-Ρουμανίας για την προώθηση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων”, Φ.Ε.Κ. 117, τεύχ. Α', 7 Ιουλίου, Αθήνα.
- Ελληνική Δημοκρατία, 1995, Νόμος υπ. αριθμ. 2279, “Κύρωση Σύμβασης μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Δημοκρατίας της Ρουμανίας για την αποφυγή της διπλής φορολογίας σχετικά με τους φόρους εισοδήματος και κεφαλαίου” (Μετά συνημμένου πρωτοκόλλου), Φ.Ε.Κ. 9, τεύχ. Α', 26 Ιανουαρίου, Αθήνα.
- Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου, 1996, “Επιχειρηματικός Οδηγός για την Αλβανία”, Ιανουάριος, Αθήνα.
- Ελληνική Πρεσβεία στο Αζερμπαϊτζάν, 1997, Γραφείο Ακολούθου Οικονομικών και Εμπορικών υποθέσεων”, “Ετήσια Έκθεση για την οικονομία του Αζερμπαϊτζάν κατά το 1996”, Μπακού, 10 Απριλίου.
- Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1996, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Οικονομική Έκθεση για την Ρουμανία”, Οκτώβριος, Βουκουρέστι.
- Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1997, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Τηλεαντιγραφήματα για την πορεία της Ρουμανικής Οικονομίας”, 18/8, 9/9, 11/9, 22/9, 30/9, Αύγουστος-Σεπτέμβριος, Βουκουρέστι.
- Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1997, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Τρέχουσες οικονομικές εξελίξεις στην Ρουμανία”,

Εκθέσεις 18/8, 17/11, 25/11, 31/12, Αύγουστος-Δεκέμβριος, Βουκουρέστι.

Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Τρέχουσες οικονομικές εξελίξεις στην Ρουμανία”, εκθέσεις 16/1, 10/2, 20/2, 6/3, 3/4, 23/4, Ιανουάριος-Απρίλιος, Βουκουρέστι.

Ελληνική Πρεσβεία στο Βουκουρέστι, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Οικονομική Έκθεση για την Ρουμανία: 1997”, Βουκουρέστι.

Ελληνική Πρεσβεία στην Σοφία, 1996, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Προσωρινή Οικονομική Έκθεση για την Βουλγαρία”, Ιούλιος, Σόφια.

Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, Ετήσια Οικονομική Έκθεση για την Βουλγαρία”, 27 Ιανουαρίου, Σόφια.

Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Οικονομική Έκθεση για την Βουλγαρία”, Μάιος, Σόφια.

Ελληνική Πρεσβεία στην Σόφια, 1998, Γραφείο Συμβούλου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, “Οικονομική Έκθεση για την Βουλγαρία”, 29 Ιουλίου, Σόφια.

Emmanuel A., 1972, “Unequal exchange: A study of the Imperialism of Trade”, N. York, New left Books.

Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδας-Ναυτεμπορική, 1995, “Επιχειρηματικός Οδηγός Ρουμανίας 1995”, Οκτώβριος, Αθήνα.

Encarnation D.J.-L.T. Wells Jr, 1985, “Sovereignty en garde: Negotiating with foreign Investors”, International Organization, Winter, vol. 39, n. 1, pages 46-78.

Ένγκελς Φ. -Κ. Μάρξ, 1963, “Κομμουνιστικό Μανιφέστο”, Αθήνα, Μετάφρ. Γ.Κ. Κορδάτου, Στοχαστής.

Ένγκελς Φ. -Κ. Μάρξ, 1985, “Η Επιστήμη της Κοινωνίας”, Αθήνα, Στοχαστής, Μεταφρ. Θ. Καλόμαλος.

- Engwall Lars-M. Wallenstal, 1988, "Tit for tat in small steps: Internationalization of Swedish Banks", *Scandinavian Journal of Management*, vol. 4(3), pages 147-155.
- Engwall L.-J. Johanson 1980, "Some Aspects of control in International Business", Uppsala, Sweden.
- Erramilli M.K., 1991, "The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms", *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n. 3, 3rd Quarter.
- Estanislao Jesus, 1997, "The Institutional Environment for investments in China and ASEAN: Current situation and trends", στο C.P. Oman-D.H. Brooks-Colm Foy (επιμ.), "Investing in Asia", OECD, Paris.
- Estrin S., 1994, "Comments on the behaviour of State firms in Eastern Europe Pre-Privatization", *European Economic Review*, vol. 38, pages 350-356.
- Estrin Saul-Kist, Hughes-Sarah Todd, 1997, "Foreign direct Investment in Central and Eastern Europe: Multinationals in transition", London, Pinter Publications.
- European Union, 1997, "MEMO/97/91, Regarding European Union-Bulgaria Relations", Brussels, 29th January.
- European Union, 1997, "MEMO/97/38, Regarding European Union-Romania Relations", Brussels, 9th April.
- EUROSTAT, 1996, "Enterprises in Central and Eastern Europe", Luxembourg.
- Evans Peter, 1987, "Class, State and dependence in East Asia: Lessons from Latin Americanists", στο F.C. Deyo (επιμ.), "The Political Economy of the New Asian Industrialism", Cornell University Press, USA, pages 203-227.
- Evans W.-H. Lane-O'Grady Shawna, 1992, "Border crossings: Doing business in the USA", Scarborough, Ont: Prentice Hall, Canada.
- Φακιολάς Τ.Ε., 1992, "Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις Σοβιετικής Ένωσης, χωρών Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης", Αθήνα, Παπαζήσης.
- Φακιολάς Τ.Ε., 1993, "Οι οικονομικές σχέσεις Σοβιετικής Ένωσης με

- τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης”, στο Χ. Γιαλλουρίδης-Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), “Η Σοβιετική Ένωση: Από την Μετεξέλιξη στην αποσύνθεση”, Αθήνα, Θεμέλιο, σελ. 255-288.
- Fatehi K. -Sedeh-M.H. Safizadeh, 1989, “The Association between Political instability and flow of foreign direct Investment”, *Management International Review*, vol. 29(4), pages 4-13.
- Φατούρος Α.Α., 1983, “Διεθνικές επιχειρήσεις: Μία συνοπτική επισκόπηση”, “Δίκαιο και Πολιτική”, Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής, σελ. 197-220.
- Fatouros A., 1984, “The United Nations Code of Conduct of Transnational Corporations: Problems of Interpretation and implementation”, στο Κ. Seymour-J. Rubin-G. Hufbauer (εκδ.), “Emerging standards of International Trade and Investment”, USA, pages 101-109, chapter 6.
- Φατούρος Α., 1997, “Το αναδυόμενο Διεθνές Νομικό πλαίσιο για τις άμεσες ξένες επενδύσεις”, στο Κέντρο Έρευνας Δικαίου των Συναλλαγών (εκδ.), “1ο Συνέδριο Διαβαλκανικής Νομικής Συνεργασίας 27-29 Σεπτεμβρίου 1995, Αθήνα, Πάντειον Πανεπιστήμιον, σελ. 105-121.
- Φατούρος Α., 1997, “Οι Διεθνικές Επιχειρήσεις στον σημερινό κόσμο”, *Βήμα Διεθνών Σχέσεων*, τευχ. 6, σελ. 6-11, Παπαζήσης.
- Φατούρος Α., 1998, “Παραδόσεις Διεθνούς Οικονομικού Δικαίου”, Πανεπιστημιακές Σημειώσεις 1997-1998, Αθήνα, εκδ. Σάκκουλας.
- Federation of Industries of Northern Greece, 1998, “Research into the Disincentives that Greek companies face in their Business activities in Southeast European Cooperative Initiative (SECI) countries, Yugoslavia and Russia” 1st December, Thessaloniki.

- Feierabend Ivo K.-Feierabend R.L., 1965, "Cross-National Databank of Political Stability events", (Code Index), San Diego: Public Affair Research Institute.
- Feierabend Ivo K.-Feierabend R.L., 1966, "Aggressive behaviour in politics 1948-1962: A Cross-national Study", *Journal of Conflict Resolution*, Fall 1966, vol. 10.
- Ferguson P.R., 1992, "Privatisation options for Eastern Europe: The irrelevance of Western experience", *The World Economy*, vol. 15, n. 4, July.
- Ferraro Gary P., 1994, "The Cultural Dimension of International Business", USA, Prentice Hall, 2nd Edition.
- Φίλιας Β. Ι., 1976, "Μάξ Βέμπερ: Συστηματική Κοινωνιολογία και Μεθοδολογία", Αθήνα, Νέα Σύνορα, Β' έκδοση.
- Φίλιας Γ., 1977, "Εισαγωγή στην Μεθοδολογία και τις τεχνικές των κοινωνικών Ερευνών", Αθήνα, Gutenberg.
- Fitzpatrick Mark, 1983, "The definition and assessment of Political Risk in International business: A review of the literature", *Academy of Management Review*, vol. 8(2).
- Flamm Kenneth, 1984, "The volatility of offshore Investment", *Journal of Development Economics*, vol. 16, pages 231-248.
- Flowers E.B., 1976, "Oligopolistic reaction in European and Canadian direct Investment in the United States", *Journal of International Business Studies*, vol. 7, pages. 43-55.
- Foreign Investment Agency, 1998, "Bulgaria: Your new location for Investment", Sofia.
- Forsyth D.J.C., 1972, "U.S. Investment in Scotland", N. York: Praeger Publications.
- Frank A.G., 1967, "Καπιταλισμός και υπανάπτυξη στην Λατινική Αμερική", στο Κ. Βαϊτσος-Α. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική", τόμ. Α', Αθήνα, 1982, Πελακάνος.
- Frank A.G., 1969, "Latin America: Underdevelopment and Reso- lution", N. York, Monthly Review Press.
- Frank A.G., 1975, "On Capitalist Underdevelopment", London, Oxford University Press.
- Frank A.G., 1984, "The Development of underdevelopment", στο C.K.

- Wilber (επιμ.), "The Political Economy of Development and Underdevelopment", N. York: Random House, 3rd Edition.
- Frey B.S.-F. Schneider, 1985, "Economic and Political Determinants of foreign direct Investment", *World Development*, vol. 13(2), February, pages 161-175.
- Fröbel F.-J. Heinrichs- O. Kreye, 1980, "The New International Division of Labour", U.K., Cambridge University Press.
- Frydman R.-A. Rapaczynski, 1993, "Insiders and the state: Overview of Responses to Agency Problems in East European Privatisation", *Economics of Transition*, vol. 1, pages 110-141.
- Fujita M., 1995, "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of foreign direct Investment", *Small Business Economics*, vol. 7, pages 183-204.
- Fujita M., 1995, "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features", *Small Business Economics*, vol. 7, pages 251-271.
- Furtado C., 1964, "Development and Underdevelopment", Berkeley, University of California Press.
- Galbraith J.K., 1967, "The New Industrial State", Houghton, Mcflin, Bostn.
- Galbraith C.S.-N.M. Key, 1986, "Towards a theory of Multinational Enterprise", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 7, March, pages 3-21.
- Galtung Johan, 1971, "A Structural theory of Imperialism", στο G. Modelski, (επιμ.), "Transnational Corporations and World Order", USA, W.H. Freeman, pages 155-180, chapter 9.
- Gebelein C.A.-C.E. Pearson-M. Silbergh, 1978, "Assessing Political Risk of oil Investment ventures", *Journal of Petroleum technology*, May, pages 725-730.
- Gelb Alan H.-Cheryl W. Gray, 1991, "The transformation of economics in

Central and Eastern Europe: Issues, progress and prospects”, Policy Series no 17, Washington, World Bank.

- Genko Pietro-Siria Taurelli-Claudio Viezzolli, 1993, “Private Investment in Central and Eastern Europe: Survey Results”, European Bank for Reconstruction Development, Working Paper No 7, London, July.
- George Alexander L., 1979, “Case Studies and theory Development: The Method of Structured, Focused Comparison”, στο Paul Gordon Lauren (επιμ.), “Diplomacy: New Approaches in History, theory and Policy”, N. York, pages 43-69.
- Gereffi G., 1983, “The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World”, Princeton, Princeton University Press.
- Ghertman Michel, 1984, “Decision-making in multinational enterprises: Concepts and research approaches”, Multinational Enterprises Programme, International Labour Office, Working Paper No 31, Geneva.
- Ghertman Michel, 1986, “Decision-making regarding restructuring in Multinational Enterprises”, International Labour Office, Working Paper No 39.
- Gianaris Nicholas V., 1982, “The Economies of the Balkan countries”, N. York, Praeger Special Studies.
- Giddens A., 1989, “Εισαγωγή στην Κοινωνιολογία”, Αθήνα, Οδυσσεύς.
- Giddy I.H., 1978, “The demise of the product cycle model in International business theory”, Columbia Journal of World Business, vol. 13, Spring.
- Giddy I.H.-S. Young, 1982, “Conventional theory and unconventional multinationals: Do new forms of multinational enterprise require new theories;” στο A.M. Rugman (επιμ.), “New theories of the Multinational enterprise”, London, Croom Helm.
- Gill S.-D. Law, 1988, “The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies”, N. York, Harvester

- Publications.
- Gilpin R., 1975, "U.S. Power and the Multinational Corporation", United Kingdom, MacMillan Press.
- Gilpin R., 1987, "The Political Economy of International Relations", N. Jersey, Princeton.
- Goldberg Michael A., 1972, "Determinants of U.S Direct Investment in the E.E.C: Comment", *The American Economic Review*, vol. 62, September.
- Gombola M.J.-G.P. Tsetsekos, 1992, "Foreign and Domestic Divestments: Evidence on valuation effects of plant closing", *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n. 2, 2nd Quarter, pages 203-225.
- Graham Edward M., 1993, "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon", στο J.H. Dunning (επιμ.), "The theory of transnational Corporations", United Nations Library on TNC's, vol. 1, N. York, pages 141-162, chapter 7.
- Granger J.V., 1979, "Technology and International Relations", San Francisco: W.H. Freeman, USA.
- Gray Cheryl W., 1993, "Evolving legal frameworks for private sector development in Central and Eastern Europe", *World Bank Discussion Paper No 209*, World Bank, July.
- Gray Cheryl W.-William Jarosz, 1993, "Foreign Investment law in Central and Eastern Europe", *World Bank Working Papers*, March.
- Gray Cheryl W.-William W. Jarosz, 1995, "Law and the Regulation of foreign direct Investment: The experience from Central and Eastern Europe", *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 33, n. 1, pages 1-40.
- Grant M. Robert, 1987, "Multinationality and Performance among British Manufacturing companies", *Journal of International Business Studies*, vol. 18(3), pages 79-89.
- Grazia Ietto-Gillies, 1994, "International Production: Trends, theories, effects", Cambridge, Blackwell Publishers.
- Grieco J.M., 1986, "Foreign Investment and Development: Theories and evidence", στο T.H. Moran (επιμ.), "Investing

- in Development: New Roles for private capital;”, Washington, Overseas Development Council, pages 35-61, chapter 1.
- Griffin K.-J. James, 1981, “The Transition to Egalitarian Development: Economic policies for Structural change in the Third World”, London, Macmillan.
- Grosser Ilse, 1988, “Economic Reforms in Bulgaria”, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, March.
- Grozea Daniela-Helmenstein-Christian Helmenstein-Andres Wörgöter, 1997, “Investment opportunities in Romania”, Bank of Austria, July, Vienna.
- Guisinger S., 1986, “Host country policies to attract and control foreign Investment”, στο T.H. Moran (εξδ.), “Investing in Development: New Roles for Private Capital”, New Brunswick: Transaction Books, pages 157-173, chapter 6.
- Gupta Dipak K., 1978, “Multinational Investment in Yugoslavia: An appraisal”, Columbia Journal of World Business, Spring.
- Gurr Ted Robert, 1968, “A causal model of civil strife: A Comparative analysis using new indices”, The American Political Science Review, December.
- Haendel Dan-G.T. West-R.G. Meadow, 1975, “Overseas Investment and Political Risk”, Philadelphia, USA, Foreign Policy Research Institute.
- Haendel Dan, 1979, “Foreign Investments and the Management of Political Risk”, Colorado, Westview Press.
- Haggard Stephan-Chung in Moon, 1990, “Institutions and Economic Policy: Theory and a Korean case study”, World Politics, vol. 42(2), January, pages 210-238.
- Hallen Lans-F. Wiedersheim Paul, 1984, “Psychic Distance and Buyer-Seller Interaction”, στο Lars Engwall (επιμ.), “Uppsala contributions to Business research”, Uppsala, pages 63-79, chapter 4.
- Haller T.P.-Hofer C.W., 1980, “Globescan: A Way to better international Risk

- Assessment”, *Journal of Business Strategy*, vol. II.
- Hampden C.-L. Turner, 1993, “The Seven cultures of Capitalism”, N. York, Oxford University Press.
- Haner F.T., 1979, “Rating Investment Risks Abroad”, *Business Horizons*, April, pages 18-23.
- Hartman David, 1984, “Tax Policy and foreign direct Investment in the United States”, *National Tax Journal*, vol. XXXVII, n. 4, December, pages 475-489.
- Hartman David, 1985, “Tax Policy and foreign Direct Investment”, *Journal of Public Economics*, vol. 26, pages 107-121.
- Hatem Fabrice, 1997, “International Investment towards the year 2001”, Paris, Arthur Andersen-U.N. Publications.
- Hayek Friedrich August Von, 1996, “Επιστημονισμός και η μελέτη της Κοινωνίας”, στο Γ. Κουζέλης-Κ. Ψυχοπαίδης, (επιμ.), “Επιστημολογία των κοινωνικών επιστημών”, Αθήνα, Εκδόσεις Νήσος, σελ. 245-307.
- Hedlund G.-Gunnar, 1996, “Organization and Management TNC’s practice and research”, στο UNCTAD (εκδ.), “Transnational Corporations and World Development”, N. York, USA, pages 207-236, chapter 9.
- Hedlund G.-A. Kverneland, 1984, “Investing in Japan-The Experience of Swedish firms”, Institute of International Business, Stockholm School of Economics.
- Heenan D.A.-R.J. Rummel, 1978, “How multinationals analyze Political Risk”, *Harvard Business Review*, January-February.
- Heenan D.A.-Howard D. Perlmutter, 1986, “Thinking Ahead: Cooperate to compete globally”, *Harvard Business Review*, March-April, pages 136-152.
- Hein Simeon, 1992, “Trade Strategy and the Dependency Hypothesis: A Comparison of Policy, foreign investment, and economic growth in Latin America and East Asia”, *Economic Development and Cultural change*, vol. 40, n. 3, April, pages 495-523.
- Helleiner G.K., 1989, “Transnational Corporations, direct foreign investment and economic development”, στο Chenery H.-T.N. Srinivasan, (εκδ.), “Handbook of

- Development Economics”, Amsterdam, N. York, Elserier Science Publishers, pages 1441-80.
- Hellman R., 1970, “The challenge to U.S. dominance of the International Corporation”, N. York: Dunellen.
- Hellriegel Don-Downey H. Kirk-W. Slocum, 1975, “Environmental uncertainty: The construct and its application”, Administrative Science Quarterly, vol. 20.
- Hennart Jean-François, 1989, “Can the new forms of investment substitute for the old forms: A transaction costs perspective”, Journal of International Business Studies, vol. xx, n. 2, Summer, pages 211-235.
- Hennart Jean-François-V.R. Park, 1994, “Location, governance and strategic determinants of Japanese Manufacturing investment in the United States”, Strategic Management Journal, vol. 15, pages 419-436.
- Hershbarger R.-J.P. Noerager, 1976, “International Risk Management: Some Peculiar Constraints”, Risk Management, April, pages 23-34.
- Hilferding R., 1981, “Finance Capital: a study of the latest phase in capitalist development”, London: Routledge and keegan Paul, First Published in German 1910.
- Hill H., 1993, “Foreign Investment and East Asian Economic Development”, στο Daniel Chudnovsky, (επιμ.), “Transnational corporations and industrialization”, vol. 11, U.N. Library on TNC’s, N. York, pages 163-207.
- Hirsch S., 1976, “An International Trade and Investment theory of the firm”, Oxford Economic Papers, vol. 28, pages 258-271.
- Hirschman Albert, 1958, “The strategy of economic development”, New Haven: Yale University Press.
- Hirschman Albert, 1969, “How to divest in Latin America and why”, Essays in International Finance, No 76, Princeton University, November.
- Hobson J.A., 1938, “Imperialism: A study”, London, Allen and Unwin, 3rd Edition.

- Hock O. Chin-Z. Zhang, 1995, "Trade Interdependence and direct foreign Investment between ASEAN and China", *World Development*, vol. 24, n. 1, pages 155-170.
- Hodges M.-L. Turner, 1992, "Global shakeout", London, Century Business Publications.
- Hofstede G., 1980, "Cultures consequence: International differences in work-related values", California, Sage Public.
- Hofstede G., 1991, "Cultures and organizations", London, Mc Graw-Hill Public.
- Hofstede G.-M.H. Bond, 1988, "The Confucius connection: From cultural roots to economic growth", *Organizational dynamics*, vol. 14(4), pages 5-24.
- Horst T., 1972, "Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: An Empirical Study", *Review of Economics and Statistics*, vol. 54 August, pages 258-267.
- Hornell E.-E. Vahlne-Paul Wiedersheim, 1973, "Export and foreign establishments", Stockholm, Almquist and Wikesell.
- Hoskins William R., 1970, "How to counter expropriation", *Harvard Business Review*, October issue.
- Hu Y.S., 1973, "The Impact of U.S. Investment in Europe: A case study of the automotive and Computer industries", N. York: Praeger publications.
- Hufbauer G.C., 1975, "The Multinational Corporation and direct Investment", στο P.B. Kenen, (επιμ.), "International Trade and Finance", Cambridge, Cambridge University Press, pages 253-319.
- Hughes H., 1988, "Achieving Industrialization in East Asia", N. York, Cambridge University Press.
- Hultman C.W.-R. McGee, 1988, "Factors influencing foreign Investment in the U.S.: 1970-1986", *International Review of Economics and Business*, vol. XXXV, n. 10-11, October-November issue.
- Hymer S.H., 1976, "The International operations of national Firms: A Study of direct foreign Investment", MIT Press,

Massachusetts, USA.

Hwang P.-W. Chán Kim, 1992, "Global strategy and Multinationals entry mode choise", *Journal of International Business studies*, vol. 23, n. 1, 1st Quarter, pages 29-52.

Ιονική Τράπεζα-Ναυτεμπορική, 1995, "Επιχειρηματικός Οδηγός Βουλγαρίας 1995", Αθήνα.

Infobusiness Newspaper, 1997, "Legal Framework for foreign Investment in Bulgaria", "Bulgarian Chamber of Commerce and Industry November issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1997>, Sofia.

Infobusiness Newspaper, 1998, "Economic News from Bulgaria", B.C.C.I., June issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1998>, Sofia.

Infobusiness Newspaper, 1998, "BCCI- An initiator for the establishment of the association of the Balkan Chambers", BCCI, September issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1998>, Sofia.

Infobusiness Newspaper, 1998, "If you want to rent an office in Sofia or Plovdiv", B.C.C.I., October issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1998>, Sofia.

Infobusiness Newspaper, 1998, "Legal regime of foreign persons insurance activity in Bulgaria", B.C.C.I, November issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1998>, Sofia.

Infobusiness Newspaper, 1998, "GREECE became one of the leading Investors in the republic of Bulgaria", B.C.C.I., January issue, Internet address: <http://www.bcci.bg/infobus/year 1999>, Sofia.

Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, 1994, "Η πορεία των Νομοθετικών Μεταρρυθμίσεων στην Ρουμανία", 25 Φεβρουαρίου, Αθήνα.

Institut de droit International, 1997, Session d'Oslo, *Annuaire*, vol. 57, n. 1, Oslo.

International Labour Organization, 1997, "World Labour Report: 1997-1998", Geneva, I.L.O. Publications.

International Monetary Fund, 1995, "Direction of Trade Statistics Quarterly",

- December, Washington, I.M.F.
- International Monetary Fund, 1997, "International Financial statistics Yearbook", Washington, I.M.F.
- International Monetary Fund, 1998, "Direction of Trade Statistics Yearbook", Washington, I.M.F.
- Itaki Masahiko, 1991, "A Critical Assessment of the eclectic theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n. 3, 3rd Quarter, pages 445-461.
- Ito K.-C. Yu, 1998, "Oligopolistic Reaction and foreign direct Investment: The case of the U.S. tire and textile industries", *Journal of International Business Studies*, vol. 19, Fall.
- Ivanov I.D., 1987, "Joint ventures in the U.S.S.R.", *The CTC Reporter*, vol. 23, N. York, USA.
- Iversen C., 1967, "International Capital Movements", London, Frank Cass, 1967 edition.
- Ιωαννίδης Σταύρος, 1995, "Σύγχρονες Θεωρίες για την φύση της επιχείρησης: Ανάλυση και κριτική", Αθήνα, Παπαζήσης.
- Jacque L.L., 1993, "Management of foreign exchange risk: A review article" στο A. Stonehill-M.H. Moffett (επιμ.), "International Financial Management", U.N. Library on TNC's, vol. 5, N. York, Routledge, pages 86-115.
- Jain C.O.-O. Subhash-L.R. Tucker, 1994, "Market opportunities in Eastern Europe: Multinational Corporations response", στο P.J. Buckley-Pervez N. Ghauri (επιμ.), "The Economics of change in East and Central Europe: Its impact on International business", London, Academic Press.
- Johanson J.-J.E. Vahlne, 1977, "The Internationalization process of the firm: A Mode of Knowledge Development and increasing market commitments", *Journal of International Business studies*, vol. 8, Spring-Summer, pages 23-

- Johanson J.-Paul Wiedersheim, 1975, "The Internationalization of the firm-Four Swedish cases", *Journal of Management studies*, No 12, pages 305-322.
- Johanson J.-L. Mattsson, 1984, "Marketing investments and Market Investments in industrial Markets", *Proceedings of the International Research Seminar on Industrial Marketing*, 29-31 August, Stockholm.
- Johnson Harry, G., 1970, "The efficiency and welfare Implications of the International Corporation", στο C. Kindleberger, (επιμ.), "The International Corporation", Cambridge, MA: MIT Press, pages 35-56.
- Johnson C., 1982, "MITI and the Japanese Miracle", Stanford, Stanford University Press.
- Johnson C., 1987, "Political Institutions and economic performance: the government-business relationship in Japan, S. Korea and Taiwan", στο F.C. Deyo (επιμ.), "The Political Economy of the new Asian Industrialism", USA, Cornell University Press, pages 136-164.
- Jones D.-J. Womack-D. Roos, 1990, "The Machine that changed the world", N. York, Rawson Associates.
- Jones Derek C.-Mieke Meurs, 1991, "On entry of new firms in socialist economies: Evidence form Bulgaria", *Soviet Studies*, vol. 43, n. 2, pages 311-327.
- Jones Derek-Charles Rock, 1994, "Privatization in Bulgaria", στο S. Estrin (επιμ.), "Privatization in Central and Eastern Europe", U.K. Longman, pages 311-324.
- Jovanovic Miroslav N., 1997, "International Economic Integration: Limits and Prospects", London, Routledge, 2nd Edition.
- Jubertas Carlos Flores, 1995, "The transformation of electoral systems in Eastern Europe and its political consequences", *Journal of Constitutional Law in Eastern and Central Europe*, vol. 2, n. 1.
- Juhl P., 1979, "On the Sectoral Patterns of West German Manufacturing Investment in less developed countries: The impact of Firm Size, factor intensities and

- protection”, *Weltwirts chaftliches Arhiv*, vol. 115(3), pages 508-519.
- Jun K.W.-H. Singh, 1995, “Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries”, *Policy Research Working Paper 1531*, World Bank, November.
- Jun K.W.-H. Singh, 1996, “The determinants of foreign direct investment in developing countries”, *Transnational Corporations*, vol. 5, n. 2, August, pages 67-107.
- Καραγιάννης Αναστάσιος Δ., 1995, “Ιστορία Οικονομικής Μεθοδολογίας”, Αθήνα, Interbooks.
- Καραφωτάκης Ευάγγελος, 1997, “Η σύγχρονη Ρουμανική Οικονομία”, *Αγορά Χωρίς Σύνορα*, τόμ. 2, τεύχ. 4, Μάρτιος-Μάιος, σελ. 272-286.
- Kassicieh S.K.-J. Nassar, 1986, “Political Risk in the Gulf: The impact of the Iran-Iraq war on government and Multinational Corporations”, *California Management Review*, Winter, vol. XXVIII, pages 69-86.
- Kemp Tom, 1978, “Historical Patterns of Industrialization”, London, Longman Publications.
- Κεντρωτής Κυριάκος, 1994, “Η Βουλγαρία στην Μετακομμουνιστική περίοδο: Τρία χρόνια πειραματισμοί υπό καθεστώς Κοινοβουλευτικής Δημοκρατίας 1990-1993”, *Βαλκανικά Σύμμεικτα*, ίδρυμα Μελετών Χερσονήσου Αίμου, τεύχ. 5-6, Θεσσαλονίκη, σελ. 113-129.
- Kilmann R.H.-M.J. Saxton-R. Serpa, 1986, “Issues in understanding and changing culture”, *California Management Review*, vol. XXVIII, No 2, Winter, pages 87-94.
- Kirim Arman, 1985, “Reconsidering patents and economic development: a case study of the Turkish pharmaceutical industry”, *World Development*, vol. 13, February, pages 219-236.
- Kindleberger C.P., 1969, “American business Abroad”, New Haven, CT: Yale University Press.

- Kirkpatrick C.H.-N. Lee, 1984, "Industrial structure and Policy in less developed countries", London, Allen-Unwin Public.
- Knickerbocker R., 1973, "Oligopolistic reaction and the multinational enterprise", Cambridge MA, Harvard University Press.
- Kobrin S., 1981, "Political Risk: A review and reconsideration", *Journal of International Business*, Spring issue, pages 67-80.
- Kobrin S., 1982, "Managing Political Risk Assessment", California, University of California Press.
- Kobrin S., 1994, "Is there a relationship between a geocentric mindset and multinational strategy;", *Journal of International Business studies*, vol. 25, n. 3, 3rd Quarter, pages 493-513.
- Koehlin C.T., 1992, "The Determinants of the location of USA direct foreign Investment", *International Review of Applied Economics*, vol. 6, n. 2, pages 203-217.
- Kogut Bruce, 1983, "Foreign direct Investment as a sequential process", στο C.P. Kindleberger-David B. Audretsch, "The Multinational Corporation in the 1980's", Cambridge, MA: MIT Press, pages 38-56.
- Kogut Bruce-Harbir Singh, 1988, "The effect of national culture on the choice of entry mode", *Journal of International Business studies*, vol. 19(3), pages 411-432.
- Kojima K., 1973, "A macroeconomic approach to foreign direct Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 14, n. 1, June, pages 1-21.
- Kojima K., 1982, "Development oriented direct foreign investment and the role of Asian Development Bank", *Asian Development Bank, Report No 4*, April, pages 1-23.
- Kojima K., 1985, "Japanese and American direct Investment in Asia: A comparative analysis", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 26, no 2.
- Kokko Ari, 1992, "Foreign Direct Investment, host country characteristics and spillovers", Stockholm.
- Konan Denise Eby, 1996, "The need for common investment measures with

- ASEAN", ASEAN Economic Bulletin, vol. 12(3), March, pages 339-351.
- Koopman K.-J.M. Montias, 1971, "On the description and Comparison of economic systems", στο A. Eckstein (εκδ.), "Comparison of Economic systems", California, University of California Press.
- Koparanova Malinka S., 1998, "Overview of foreign direct investments in Bulgaria in the Middle of the 1990's", Eastern European Economics, vol. 36(4), July-August issue, pages 5-14.
- Korka Michal, 1997, "Socio-economic dynamics and foreign investments in a transition country: The case of Romania", στο Κέντρο Έρευνας Δικαίου των Συναλλαγών (εκδ.), "1ο Συνέδριο Διαβαλκανικής Νομικής Συνεργασίας", 27-29 Σεπτεμβρίου 1995, Αθήνα, σελ. 121-139.
- Kornai Janos, 1995, "Highways and Byways", Studies on reform and post-Communist Transition, Cambridge MASS: MIT Press.
- Kravis I.B.-Lipsey R.E., 1982, "The location of overseas production and production for export by U.S. Multinational firms", Journal of International Economics, vol. 12, pages 201-223.
- Kroeber A.-Kluckhohn C., 1952, "Culture: A Critical review of concepts and definitions", Cambridge, MA: Papers of the Peabody Museum of American Archeology and Ethnology", Harvard University.
- Krueger A., 1990, "Government failures in development", Journal of Economic Perspectives, vol. 4(3), Summer.
- Krugman P., 1994, "The Myth of Asia's Miracle", Foreign Affairs, November-December issue, pages 62-79.
- Kuhn Thomas S., 1970, "The Structure of Scientific Revolutions", Chicago, 2nd Edition, Enlarged.
- Kuznets Paul W., 1988, "An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan and South Korea", Economic Development and cultural change, vol. 36(3), April,

- pages, S11-S45.
- Kwack Taewon, 1988, "Public Finance, Trade and Economic Development: The Role of fiscal incentives in Korea's export-led economic growth", Paper presented at the Forty-Fourth Congress of the International Institute of Public Finance, Constantinople, Turkey, August.
- Kuman Nagesh, 1996, "Intellectual Property Protection, Market orientation and location of Overseas Research and Development. Activities by Multinational Enterprises", *World Development*, April, vol. 24(4), pages 673-688.
- Κυρκιλής Δημήτριος, 1998, "Οι άμεσες ξένες επενδύσεις και ο Αναπτυσσόμενος Κόσμος", *Αγορά χωρίς Σύνορα*, τόμ. 3, τεύχος 4, Μάρτιος-Απρίλιος-Μάϊος, σελ. 281-298.
- Κωνσταντοπούλου Χρυσούλα Κ., 1985, "Αρχές Κοινωνιολογικών Μεθόδων", Θεσσαλονίκη, Αφοί Κυριακίδη, Β' έκδοση.
- Laclau Ernesto, 1971, "Φεουδαλισμός και καπιταλισμός στην Λατινική Αμερική", στο Κ. Βαϊτσος-Α. Μητσός (επιμ.), "Διεθνής Οικονομική", Αθήνα, 1982, Πελεκάνος.
- Λάζου Βερόνικα, 1997, "Η εξέλιξη του Ελληνο-Ρουμανικού Εμπορίου: Προβλήματα και προοπτικές", *Αγορά χωρίς Σύνορα*, τεύχος 2(4), Αθήνα, σελ. 313-323.
- Lall S., 1975, "Is Dependence a useful concept in analysing underdevelopment;," *World Development*, vol. 3, no 11-12, pages 799-810.
- Lall S., 1994, "The East Asian Miracle: Does the Bell toll for industrial strategy;," *World Development*, vol. 22(4), pages 645-653.
- Lall S., 1995, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, vol. 14(3), December, pages 1-26.
- Lall S., 1996, "Learning from the Asian Tigers: Studies in Technology and Industrial Policy", N. York, St.

Martin's Press.

- Lall. S.-P. Streeten, 1977, "Foreign Investment, Transnationals, and Developing countries", London MacMillan.
- Lall S.-Mohammed S., 1983, "Multinationals in indian big business: Industrial characteristics of foreign investment in a heavily regulated economy", *Journal of development economics*, vol. 13, pages 143-57.
- Lamfalussy A., 1963, "Investment and growth in Mature economies", Oxford: Blackwell.
- Lambrianidis Lois, 1996, "Subcontracting in the greek garment industry and the opening of the Balkan Markets", *Cyprus Journal of Economics*, vol. 9, n. 1, June.
- Λαμπριανίδης Λόης, 1997, "Το άνοιγμα των Ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια μπορεί να οδηγήσει στην υπονόμευση της ανάπτυξης της χώρας", *Ελληνική Επιθεώρηση Πολιτικής Επιστήμης*, τεύχ. 9, Απρίλιος, σελ. 65-101.
- Lambrianidis Lois, 1997, "The opening of the Balkan markets and consequent economic problems in Greece", *Modern Greek Studies Yearbook*, vol. 12-13, 1996/1997, Minneapolis, pages 211-235.
- Λαμπριανίδης Λόης, 1998, "Η ίδρυση Διασυνοριακής Ελεύθερης Βιομηχανικής Ζώνης Οικονομικών Συναλλαγών στην Θράκη", *Αγορά Χωρίς Σύνορα*, τεύχ. 4, τόμ. 3, σελ. 265-281.
- Lankes Hans-Peter-A.J. Venables, 1996, "Foreign direct Investment in economic transition: The changing pattern of investments", *Economics of Transition*, vol. 4, n. 2, October, pages 331-349.
- Lansbury Melanie-Nigel Pain-Katerina Smidkova, 1996, "Foreign Direct Investment in Central Europe since 1990: An Econometric Study", *National Institute Economic Review*, May, no 156, pages 104-115.
- Larrain J., 1989, "Theories of Development", Policy Press.
- Laurent A., 1983, "The Cultural Diversity of Western Conceptions of Management", *International Studies of Management*

- and Organization", vol. 13, pages 75-96.
- Lavigne Marie, 1995, "The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy", McMillan Press.
- Lawrence Franko G., 1976, "The European Multinational", London, Harper and Raw.
- Lebkowski Maciej-Jan Monkiewicz, 1986, "Western direct Investment in centrally planned economies", *Journal of World Trade Law*, vol. 20, no 6, November-December, pages 624-639.
- Lee James A., 1996, "Cultural Analysis in Overseas operations", *Harvard Business Review*, March-April, vol. 44, No 2, pages 105-115.
- Lee Joseph S., 1980, "An empirical study of the functioning of the labour market in Taiwan", *Academia Economic Paper* 8, March.
- Lee Chung H., 1990, "Direct foreign Investment, structural adjustment and International division of labour: A dynamic macroeconomic theory of direct foreign Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 31, no 2, December, pages 61-73.
- Lee Keun, 1993, "New East Asian Economic Development: Interacting Capitalism and Socialism", London, East Gate Book.
- Lee Chung H.-Seiji Naya, 1988, "Trade in East Asian Development with comparative reference to southeast Asian experiences", *Economic Development and cultural change*, vol. 36(3), pages S123-S152.
- Lehmann Jean Pierre, 1997, "Corporate governance in East Asia and Western Europe: Competition, confrontation and co-operation", στο C.P. Oman-D.H. Brooks-Colm Foy (επιμ.), "Investing in Asia", Paris, OECD, pages 85-128.
- Lhomel Edith, 1998, "Roumanie 1997: Une récession salvatrice;", *Le Courrier des pays de l'Est*, no 428-429, Mars, pages 118-124.
- Leipzig Danny M.-Vinod Thomas, 1993, "The lessons of East Asia: An

- overview of country experience”, World Bank, Washington.
- Lenin V.I., 1950, “Imperialism: The highest stage of Capitalism”, in Selected works, vol. 1, Moscow, Foreign languages publishing House, First published on Russia, 1917.
- Levis Mario, 1979, “Does political instability in Developing countries affect foreign investment flow; An empirical examination”, *Management International Review*, vol. 19, pages 59-68.
- Levitt Theodore, 1973, “The Globalization of Markets”, London MacMillan.
- Levinson David-Melvin Ember, 1996, “Encyclopedia of Cultural Anthropology”, N. York, Melvin Ember Edition, pages 156-167.
- Lewis W.A., 1970, “Theory of Economic growth”, N. York, Harper and Row.
- Lilienthal D., 1960, “The Multinational Corporation”, στο M. Anshen-G. Leland Bach,” (επιμ.), “Management and Corporation”, 1985, Connecticut, Greenwood Press, pages 119-158.
- Lim D., 1983, “Fiscal incentives and direct foreign investment in less developed countries”, *Journal of Development studies*, vol. 19, pages 207-213.
- Lim Y.C. Linda-Pang Eng Fong, 1991, “Foreign direct Investment and Industrialization in Malaysia, Singapore, Taiwan and Thailand”, O.E.C.D. Publications, Paris.
- Lipton David-Jeffrey D. Sachs, 1990, “Poland’s Economic Reform”, *Foreign Affairs*, vol. 69, no 3.
- Little I.M.D., 1979, “An economic reconnaissance”, στο W. Galenson (επιμ.), “Economic growth and structural change in Taiwan”, Thaca, Cornell University Press.
- Lizondo J.S., 1993, “Foreign Direct Investment”, στο R.Z. Aliber-R.W. Click, (εχδ.), “Readings in International Business: A Decision Approach”, Massachussets, USA, pages 85-113, chapter 3.
- Lloyd Bruce, 1974, “The identification and Measurement of Political Risk in the International Environment”, Long-

- Range Planning, vol. 7, no 6, December.
- Lucas R.E.B., 1993, "On the determinants of direct foreign Investment: Evidence from East and South-East Asia", *World Development*, vol. 21, no 3, pages 391-406.
- Luhn J.L., 1980, "Determinants of U.S. direct Investment in the E.E.C.", *European Economic Review*, vol. 13, January pages 93-101.
- Luostarinen R.-L. Welch, 1990, "International Business operations", Helsinki, Helsinki School of Economics.
- Luther K.A.N.-S.P. Sethi, 1986, "Political Risk Analysis and direct foreign Investment: some problems of Definition and Measurement", *California Management Review*, vol. XXVIII, no 2, pages 57-68.
- Luxemburg R., 1971, "The accumulation of capital", London, Routledge and Paul Keegan, 1971 Edition.
- Maddison A., 1991, "Dynamic forces in Capitalist Development", N. York, Oxford University Press.
- Magdoff H., 1976, "The Multinational Corporation and Development - a contradiction;", στο D.E. Apter-L.W. Goodman (επιμ.), "The Multinational Corporation and Social change", N. York, Praeger.
- Magee Stephen P., 1993, "Multinational corporations, the industry technology cycle and Development", στο J.H. Dunning (επιμ.), "The Theory of Transnational Corporations", U.N. Library on TNC's, vol. 1, N. York, pages 89-114.
- Maisonrouge Jacques G., 1974, "The Mythology of Multinationalism", *The Columbia Journal of World Business*, vol. 9, Spring issue.
- Μακεδονικό Πρακτορείο Ειδήσεων, 1998, Internet adress: <http://www.mpa.gr/archive/1998/04/15>, Θεσσαλονίκη.
- Malley Jim-T. Moutos, 1994, "A prototype macroeconomic model of foreign direct investment", *Journal of Development Economics*, vol. 43, pages 295-315.
- Mansfield E., 1994, "Intellectual Property Protection, foreign direct Investment and technology transfer", *International*

- Financial Corporation, USA, pages 1-43.
- Mansfield E., 1995, "Intellectual Property Protection, foreign direct Investment and technology transfer", International Financial Corporation, paper 27, USA, pages 1-29.
- March James G.-Richard Cyert, 1963, "A behavioural theory of firm", Englewood Cliffs Publications, USA.
- Marer P.-J.M. Montias, 1980, "East European Integration and East-West Trade", Bloomington: Indiana University Press.
- Markowitz Harry M., 1959, "Portfolio selection, and efficient diversification of Investments", N.York, Yale University Press.
- Marks Bernard, 1994, "Taxation and foreign investment in the six DAE's countries: A Summary background paper", στο O.E.C.D., (εκδ.), "Taxation and Investment flows", Paris, pages 53-87.
- Markusen James R., 1995, "The Boundaries of Multinational Enterprise and the theory of International Trade", Journal of Economic Perspectives, vol. 9, no 2, Spring issue, pages 169-188.
- Μάρξ Κ., 1870, "Επιστολή στους Μάγιερ-Βότ: 9/4/1870", στο Κ. Μαρξ-Φ. Ένγκελς, 1985 (έκδοση), "Η επιστήμη της Κοινωνίας", Αθήνα, Στοχαστής, Μετάφρ.: Θ. Καλόμαλος.
- Mauer J. Lawrence-Anthony E. Scaperlanda, 1969, "The determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.", The American Economic Review, vol. 59.
- Μαυριά Κ.Γ.-Α.Μ. Παντελή, 1990, "Συνταγματικά Κείμενα: Ελληνικά και ξένα", Β' Έκδοση, Αθήνα, Σάκκουλας.
- McDermott Michael C., 1989, "Foreign divestment: The Theory and the Practice", στο M.C. McDermott (επιμ.), "Multinationals: Foreign divestment and disclosure", United Kingdom.
- McMillan Carl H., 1987, "Multinationals from the Second World", London, McMillan Press.
- McMillan Carl H., 1993, "The role of foreign direct Investment in the transition from planned to market economies", Transnational Corporations, no 3, December, pages

- 97-119.
- Meleka Agia Hanna, 1985, "The Changing role of Multinational Corporations", *Management International Review*, vol. 25, no 4.
- Menders Hausen H., 1959, "Terms of Trend between the Soviet Union and smaller communist countries: 1955-1957", *Review of Economics and Statistics*, May.
- Meyer Klaus E., 1995, "Foreign direct Investment in the early years of economic transition: A survey", *Economics of Transition*, vol. 3(3), pages 301-320.
- Michailova Shnejna, 1997, "The Bulgarian experience in the Privatization process", *Eastern European Economics*, vol. 35, no 3, May-June issue, pages 75-92.
- Miller Kent D., 1992, "A framework for integrated Risk management in international business", *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n. 2, 2nd Quarter.
- Ministry of Privatisation of Romania, Department for the Promotion of Foreign Investments, 1998, "Privatisation strategy 1998", στο Ministry of Privatisation of Romania (επιμ.), "Major companies of Romania", Bucharest, Protip and Athena, pages 99-121.
- Mintchev Vesselin, 1995, "Macroeconomic changes, privatization and development of the private sector in Bulgaria", στο Λ. Μαρούδας-Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), "Οι Ελληνο-βουλγαρικές σχέσεις", *Ινστιτούτο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων, Παπαζήσης*, σελ. 99-123.
- Mladenova Zaya-James Angresano, 1997, "Privatization in Bulgaria", *East European Quarterly*, xxx, n. 4, January, pages 495-516.
- Modelski G., 1979, "Transnational Corporations and World Order", USA, San Francisco, W.H. Freeman Publications.
- Mody A.-D. Wheeler, 1992, "International Investment location decisions: The case of U.S. firms", *Journal of International Economics*, vol. 33.
- Μουζέλης Ν., 1989, "Σκέψεις γύρω από την κρίση της κοινωνιολογίας της ανάπτυξης", στο Σ. Μάππα (Διεύθυνση),

- “Κριτική κι εγκώμιο των Θεωριών Ανάπτυξης”,
Αθήνα, Εξάντας, σελ. 133-169.
- Moran T.H., 1973, “Transnational strategies of Protection and defense by Multinational corporations: Spreading the risk and raising the cost for nationalization in natural resources”, International Organization, Spring issue.
- Moran T.H., 1993, “Multinational Corporations and Dependency: A dialogue for Dependentalists and non-dependentalists”, στο U.N. Library on TNC’s (εκδ.), “Governments and Transnational corporations”, vol. 7, N. York, pages 85-110, chapter 4.
- Μοσχόπουλος Δ., 1994, “Ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας στην Βουλγαρία”, “Επιλογή”, Οκτώβριος, σελ. 50-51.
- Μοσχόπουλος Δ., 1995, “Επιταχύνονται οι ιδιωτικοποιήσεις σε Αλβανία και Βουλγαρία”, “Επιλογή”, Δεκέμβριος, σελ. 60-68.
- Μούρτος Γεώργιος, 1997, “Ρουμανία: Πολιτική και οικονομία 1965-1997”, Αγορά χωρίς Σύνορα, τόμ. 2, τεύχ. 4, Μάρτιος, σελ. 243-258.
- Μπρεδήμας Α., 1995, “Το νομικό καθεστώς των Ελληνικών Επενδύσεων στην Βουλγαρία”, στο Α. Μαρούδας-Χ. Τσαρδανίδης (επιμ.), “Οι Ελληνο-Βουλγαρικές Σχέσεις: Σύγχρονες οικονομικές και πολιτικές διαστάσεις”, Αθήνα, Παπαζήσης, σελ. 231-273.
- Μπρεδήμας Α., 1997, “Οι Διμερείς Συμβάσεις Προστασίας των Ελληνικών Επενδύσεων στα Βαλκάνια και στον Εύξεινο Πόντο”, Αθήνα, Σάκκουλας.
- Murray R., 1972, “Underdevelopment, the International firm and the International division of labour”, στο Society for International development (επιμ.), “Towards a new world economy”, Rotterdam, Rotterdam University Press.
- Murrella, 1992, “Evolution in Economics and in the Economic reform of the centrally-planned economies” στο C.

- Clague-G.C. Rausser, (επιμ.), "The emergence of Market economies in eastern Europe", Oxford, Basic Blackwell Publications.
- Myrdal G., 1968, "Asian Drama: An inquiry into the poverty of Nations", N. York, Pantheon Publications.
- Nagy P., 1978, "Country Risk: How to assess, quantify and monitor it", London: Euromoney Publications.
- National Economic Research Associates, NERA, 1991, "Foreign Direct Investment to the countries of central and Eastern Europe", London, NERA Publications.
- National Commission for Statistics in Romania, 1996, "Romanian statistical yearbook 1995", Bucharest, Romania.
- National Commission for Statistics in Romania, 1998, "Monthly statistical Bulletin", no 6, vol. IX, Bucharest, Romania.
- National Commission for Statistics in Romania, 1998, "Romanian Statistical Yearbook 1997", Bucharest, Romania.
- National Statistical Institute in Bulgaria, 1995, "Privatization in Bulgaria", no 2, Sofia, Bulgaria.
- Νέστωρ Σ.Σ., 1983, "Εθνικό Δίκαιο και Πολυεθνικές επιχειρήσεις", Δίκαιο και Πολιτική, Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη, σελ. 35-50.
- Nicholas S., 1986, "The theory of Multinational Enterprise as a transnational Mode", στο P. Hertner-G. Jones (επιμ.), "Multinationals: Theory and History", London: Aledshot, Gower, pages 64-95.
- Nigh D., 1986, "Political events and the foreign direct Investment Decision: an empirical examination", Managerial and Decision Economics, vol. 7, pages 99-106.
- Nigh D.-H. Schollhammer, 1987, "Foreign direct Investment, political conflict and co-operation: The Assymetric response hypothesis", Managerial and Decision Economics, vol. 8, pages 307-312.
- Nikpay Ali Reza, 1993, "Privatization in Eastern Europe: A Survey of the main issues", UNSTAD Paper No 59, May.

- Nordstrom K.-Vahlne J., 1992, "Is the global shrinking: Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years", Stockholm, Institute of Economics.
- Nunberg Barbara-John Wellis, 1990, "Civil service reform and the World Bank", W.P.S., 422, World Bank Publication, Washington.
- Nurkse R., 1972, "Causes and effects of capital movements", στο J.H. Dunning (επιμ.), "International Investment", Harmondsworth: Penguin.
- Nuti Domenico Mario-Richard Portes, 1993, "Central Europe: The way forward", στο R. Portes (επιμ.), "Economic transformation in Central Europe", London, Centre for Economic Policy Research.
- O'Brien R., 1992, "Global financial integration: The end of geography", London, Pinter Publications.
- O'Grady Shawna-Henry N. Lane, 1996, "The psychic Distance Paradox", Journal of International Business studies, vol. 27, no 2, 2nd Quarter, pages 309-333.
- O.E.C.D., 1971, "Foreign Investment in Yugoslavia", Committee for invisible transactions", Paris, O.E.C.D Public.
- O.E.C.D., 1989, "Investment incentives and disincentives: Effect on international direct Investment", Paris: O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1989, "The Internationalization of Software and Computer industries", Paris:OECD Publications.
- O.E.C.D., 1990, "Taxaton and International capital flows: A Symposium of O.E.C.D. and non-O.E.C.D. countries", Paris, June, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1992, "The O.E.C.D. declaration and decisions on International investment and multinational enterprises", Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1993, "Foreign direct investment in selected central and eastern European countries and new independent states", vol. 2, no 11, Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1993, "Trends and Policies in Privatisation", Centre for cooperation with European Economics in

- Transition, vol. 1, no 2, Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1994, "Bureaucratic barriers to entry: Foreign Investment in Central and Eastern Europe", O.E.C.D., working papers, vol. 2, no 82, Paris.
- O.E.C.D., 1994, "Assessing investment opportunities in economies in transition", Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1995, "Taxation and foreign direct Investment: The experience of the economies in Transition", Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1995, "Protection of Intellectual Property in Central and Eastern European countries", Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1996, "Investment guide for Bulgaria", Centre for cooperation with the economies in Transition, Paris, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1998, "Economic Surveys: Romania 1997-98", Paris, O.E.C.D.
- Ohlin B., 1967, "Interregional and International Trade", Cambridge, MA: Harvard University Press, 1967 edition.
- Ohmae K., 1990, "The Borderless World: Power and Strategy in the interlinked economy", N. York, Harper Business.
- Oshima Harry T., 1988, "Human resources in East Asia's secular growth", Economic Development and cultural change, vol. 36, no 3, pages S103-S123.
- Owen R.F., 1982, "Interindustry determinants of foreign direct Investment", στο A.M. Rugman (επιμ.), "New theories of Multinational Enterprise", London: Croom Helm, pages 238-53.
- Oxford Dictionary for the Business World, 1993, Oxford, Longman Publications.
- Ozawa T., 1979, "Multinationalism, Japanese style: The Political economy of outward dependency", Princeton, Princeton University Press.
- Παλαιός A.B., 1987, "Ζητήματα Θωρίας του Ιμπεριαλισμού", Αθήνα, Δεκέμβριος, Οδυσσέας εκδόσεις.
- Paliwoda Stanley J., 1981, "Joint East-West Marketing and Production ventures", Manchester, Gower Publications.

- Palloix C., 1973, "Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation", Paris: Maspero.
- Παπανδρέου Βάσω, 1981, "Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες: Η περίπτωση της Ελλάδας", Αθήνα, Gutenberg.
- Papanek Gustav, 1988, "The new Asian Capitalism: An Economic Portrait", στο P.L. Burger-Hsin Huang Hsia (επιμ.), "In search of an east Asian Development Model", N. Jersey, Transaction Books, pages 27-81.
- Park Chung Hee, 1971, "Our Nation's Path", Seoul, Hollym Publications.
- Parvulov Svilen-Petranov Stephan, 1997, "Privatisation in Bulgaria: Regulations, prospects, investment opportunities", στο Bulgarian Chamber of Commerce and Industry (εκδ.), "Business opportunities in Bulgaria", Sofia.
- Parsons J.E., 1988, "The Future of East-West industrial cooperation", Technology Review, November-December issue.
- Pauly Louis W.-Simon Reich, 1997, "National structures and Multinational corporate behaviour: enduring differences in the age of globalization", International organization, vol. 51, no 1, Winter, pages 1-30.
- Peng D., 1997, "Does Confucianism matter; Economic thought and reforms in China", στο Aiko Ikeo (επιμ.), "Economic development in twentieth century east Asia", London, Routledge.
- Penguin Dictionary of Economics, 1991, London, Penguin Books, 5th Edition.
- Perkins Dwight H., 1994, "There are at least three models of East Asian Development", World Development, vol. 22, no 4, pages 655-661.
- Perlmutter H.V., 1969, "The tortuous evolution of the multinational company", Columbia Journal of World Business, vol. 4, no 1.
- Perroux F., 1979, "An outline of a theory of the dominant economy", στο G. Modelski (επιμ.), "Transnational Corporations and World Order", USA, W.H. Freeman Publications, pages 135-155, chapter 8.
- Petri Peter A., 1995, "The lessons of East Asian success", στο S. Naya-

- J.L.H. Tan, (επιμ.), "Asian Transitional Economies: Challenges and Prospects for Reform and and transformantion", Singapore, Institute of Southeast Asian studies.
- Petrochilos G.A., 1989, "Foreign direct Investment and the Development process", Aldershot: Avebury.
- Phatak, Arvind V., 1971, "Evolution of World Enterprise", USA: American Management Association inc.
- Phillips A., 1969, "The Significance of Nigeria's income tax relief incentives", The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, vol. II, no 2, July.
- Piere Jon, 1995, "Bureaucracy in the Modern state: An introduction to comparative Public Administration", United Kingdom, pages 1-213, Edward Elgar Publications.
- Πιτέλης Χ., 1993, "Εισαγωγή στην Θεωρία της Επιχειρησιακής οργάνωσης", Αθήνα, Οικονομικό Τμήμα Πανεπιστημίου Αθηνών.
- Plasschaert Sylvain, 1996, "Transfer pricing and taxation", στο UNCTAD (εκδ.), "Transnational corporation and World Development", N. York, pages 394-418, chapter 15.
- Polanyi Karl, 1957, "The Great Transformation: The Political and Economic origins of our time", USA, Beacon Press.
- Pomfret Richard, 1994, "Asian Economies in Transition: Reforming centrally planned economies", USA, Edward Elgar Editions, pages 29-46, chapter 3.
- Popper Karl, 1996, "Η Λογική των Κοινωνικών Επιστημών", στο Γ. Κουζέλης-Κ. Ψυχοπαίδης (επιμ.), "Επιστημολογία των Κοινωνικών Επιστημών: Κείμενα", Αθήνα, Νήσος, σελ. 307-329.
- Porter M., 1990, "The Competitive Advantage of Nations", Hong-Kong, MacMillan Press LTD.
- Porter M., 1990, "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review, March-April, pages 73-93.
- Portes Richard, 1978, "Western Investment in Eastern Europe", στο Avi Shlaim-G.N. Yannopoulos (επιμ.), "The E.E.C. and

- Eastern Europe”, London, Cambridge University Press.
- Posner M.V., 1982, “Διεθνές Εμπόριο και τεχνολογική Μεταβολή”, στο Κ. Βαΐτσος-Α. Μητσός, (επιμ.), “Διεθνής Οικονομική”, Αθήνα, Πελεκάνος, σελ. 99-123.
- Πουλαντζάς Ν., 1978, “Το Κράτος, η Εξουσία, ο Σοσιαλισμός”, Αθήνα, Θεμέλιο.
- Πουρναράκης Ε., 1990, “Διεθνή Οικονομικά: Μία Εισαγωγική Προσέγγιση”, το κεφάλαιο 13 με τίτλο “Οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις”, Αθήνα Σμπίλιας, σελ. 311-347.
- Poynter A., 1985, “Multinational Enterprises and government intervention”, London: Croom Helm.
- Poynter A., 1993, “Managing government intervention: A Strategy for defending the subsidiary”, στο R.Z.Aliber-R.W. Click, “Readings in International Business: A Decision approach”, Massachusetts, pages 473-493, chapter 18.
- Prachowny Martin F.J., 1972, “Direct Investment and the Balance of Payments of the United States: A portfolio approach”, στο Fritz Machlup-Walters. Salant-Lori Tashis (επιμ.), “International Mobility and Movements of Capital”, N. York, “A conference of the universities”, National Bureau-Committee for Economic Research USA.
- Privatisation Agency, 1996, “Bulgaria: Heart of New Markets”, Sofia, Bulgaria.
- Privatisation Agency, 1997, “Bulgaria: New Investment opportunities”, Sofia, 30th September, Bulgaria.
- Privatisation Agency, 1997, “Brochures on building materials, glass, wood, textile, clothing, leather, electrical engineering, food, beverages and tobacco industries”, Sofia, Bulgaria.
- Privatisation Agency, 1998, “Privatisation of large state companies: Programme PHARE”, Sofia, Bulgaria.
- Privatisation Agency, 1998, “Rules for conducting negotiations with Potential buyers”, Sofia, Bulgaria.
- Privatisation Agency, 1998, “Regulation on competitive tenders and Designation

of the Authority pursuant to Article 3, para 1, item 1, of the Transformation and Privatisation of state-owned and Municipal owned enterprises Act”, Sofia, Bulgaria.

Privatisation Agency, 1998, “Ordinance on the conditions and procedures for participation in the privatisation with Bulgarian Foreign-Debt Government Bonds”, 30th December, Sofia, Bulgaria.

Privatisation Agency, 1998, “Information Bulletin”, no 2, Sofia.

Privatisation Agency, 1998, “Information Bulletin”, no 3, Sofia.

Privatisation Agency, 1998, “Information Bulletin”, no 4, Sofia.

Privatisation Agency, 1999, “Privatisation transactions with foreign investors at the Agency”, Sofia, Bulgaria.

Privatisation Agency, 1999, “Privatisation transactions in the State sector of Bulgaria: Total financial effect”, Sofia, Bulgaria.

Privatisation Agency, 1999, “Distribution of the concluded transactions by sectors of Activity”, Sofia, Bulgaria.

Radice H., 1975, “International Firms and Modern Imperialism”, Penguin, Harmondsworth.

Ragazzi Giorgio, 1975, “Theories of the determinants of direct foreign Investment”, I.M.F. Staff Papers, vol. 20, Washington.

Ragin Charles C., 1994, “Constructing Social Research”, California.

Ragnar Nurkse, 1953, “Problems of Capital formation in underdeveloped countries”, N. York: Blackwell.

Raisser Martin, 1995, “Lessons from whom to whom; The transition from socialism in China and Central Eastern Europe compared”, Communist Economies and Economic transformation, vol. 7, no 2, pages 133-159.

Ramos Josefina M.-Upali Ananda Kumara, 1995, “Impacts of Transnational Corporations on regional development in the ASEAN Region”, United Nations Centre for Regional Development, Japan, Research Report Series No 15.

Rada Pradumna B., 1995, “Introduction: The Asian approach to reforming

- transitional economies”, στο P.B. Rana-N. Hamid (εκδ.), “From Centrally Planned to Market Economies: The Asian approach: An overview”, N. York, vol. 1, Oxford University Press.
- Ρέππας Παναγιώτης Α., 1981, “Οικονομική Ανάπτυξη: Θεωρίες και στρατηγική”, Αθήνα, Παπαζήσης.
- Republic of Bulgaria, 1980, “Decree No 535 for economic cooperation between bulgarian juridical persons and foreign juridical and physical persons”, State Gazette, No 25/28th March 1980, Sofia.
- Republic of Bulgaria, 1987, “Decree No 31 on the economic activity of self-managing economic organizations with foreign investment participation in the people’s republic of Bulgaria”, State Gazette No 50/30th June 1987, Sofia.
- Republic of Bulgaria, 1987, “Decree No 2242 on Free Trade Zones”, State Gazette No 55/17th July 1987, Sofia.
- Republic of Bulgaria, 1989, “Decree No 56 on Economic Activity” issued by the State Council of the People’s Republic of Bulgaria, January, στο United Nations (εκδ.), “Joint venture contacts, vol. 1: Guide on legal aspects of new forms of industrial cooperation”, N. York.
- Republic of Bulgaria, 1992, “Law on Banks and Credit Activity” published State Gazette No 25/1992, amended state Gazette No 62/1992 and No 59/1993, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, Sofia, Bulgaria.
- Republic of Bulgaria, 1992, “Law on the Economic Activity of foreign persons and on the protection of foreign investments”, State Gazette No 8/1992, Sofia.
- Republic of Bulgaria, 1992, “Decision No 67 of the council of Ministers on the formation of a commission according to Article 6, para 1 of the law No 8/1992”, 24th February/1992, Sofia.
- Republic of Bulgaria, 1992, “Decree No 74/11 May 1992, of the council of

Ministers governing to conditions and the order of granting licenses for foreign investments”, State Gazette No 42/1992, Sofia.

Republic of Bulgaria, 1992, “Instruction No 1 of May 11, 1992 of the Ministry of Finance on the registration of foreign investment as per the Law on the Economic Activity of Foreign Persons and on the Protection of Foreign Investment”, State Gazette, No 43/1992, Sofia.

Republic of Bulgaria, 1994, “Law on the excise duties-Regulations for the application of the law No 19/1994”, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1994, “Law on Transformation and Privatisation of State-owned and municipal enterprises”, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1996, “Decree No 266 on the export and import Regime, “29th December, State Gazette No 2/5.1.1996, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1996, “Concession Act No 92/17.10.95”, Amended State Gazette No 16/1996, No 44/1996, No 123/1997, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1996, “Banks and lending act, May 14th 1996”, Bulgarian Chamber of Commerce and Industry Publications, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1997, “Law on foreign Investments No 97/1997”, State Gazette No 97, supplemented State Gazette No 29/1998, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1997, “Corporate Income Tax”, State Gazette No 115/5.12.1997, Amended State Gazette No 21/1998, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1998, “Transformation and Privatisation of state-owned and municipal-owned enterprises Act”, Official Gazette issue No 39/17 April 1998, Sofia, Bulgaria.

Republic of Bulgaria, 1998, “Regulation on competitive tenders and Designation of the Authority Pursuant to Article 3, para 1, item 1

of the Transformation and Privatization of state owned and Minicipal-owned enterprises”, Foreign Investment Agency Databank.

Republic of Romania, 1972, “Decree No 424 on constitution, organization and operation of joint ventures in the Socialist Republic of Romania”, Official Bulletin of the Socialist Republic of Romania No 121/1972, Bucharest, Romania.

Republic of Romania, 1972, “Decree No 425 regarding tax on profits of joint companies constituted in the Sosialist Republic of Romania”, Official Bulletin of the Socialist Republic of Romania No 121/1972, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Commercial Register Law No 26/7th November 1990”, Law Digest for foreign Invstors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Company law No 31/17th November 1990”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Law on tax of profit No 12/30th January 1991”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Land law-excerpts- No 18/19th February 1991”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Romanian Development Agency -by Laws-government decision No 182/20th March 1991”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “National Bank Statute Law No 34/29th March 1991”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Banking Activity Law No 33/29th March 1991”, Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.

Republic of Romania, 1991, “Law on State-owned enterprise restructuring No15/8th August 1990”, Law Digest for Foreign

- Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.
- Republic of Romania, 1991, "Foreign Investment Law No 35/3rd April 1991", Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.
- Republic of Romania, 1991, "Law on privatisation of Commercial companies No 58/14th August 1991", Law Digest for foreign Investors, Romanian Development Agency, Bucharest.
- Republic of Romania, 1991, "Accounting Law No 82/14th December 1991", R.D.A. Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1992, "Law No 66/17th July 1992 regarding facilities for foreign Investment in oil and gas exploration", Romanian Development Agency Databank, Bucharest, Romania.
- Republic of Romania, 1992, "Law No 3/27th July 1992 regarding value added tax", Romanian Development Agency Databank, Bucharest, Romania.
- Republic of Romania, 1992, "Law No 84/30th July 1992 on the Free Zones", Romanian Development Agency Databank, Bucharest, Romania.
- Republic of Romania, 1993, "Law No 32/8th June 1993 regarding value added tax", Romanian Development Agency Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1994, "Law concerning community charges and local taxes No 27/17th May 1994", Romanian Development Agency Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1994, "Ordinance on Profit tax No 70/1994", State Ownership Fund Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1994, "Law No 71/1994 regarding the granting of Supplementary incentives to law No 35/1991", Monitorul Oficial No 189/July 22, Bucharest.
- Republic of Romania, 1996, "Law on Competition No 21/10th April 1996", Official Gazette No 88/30th April 1996, Bucharest.
- Republic of Romania, 1997, "Urgency Ordinance No 31/16th June 1997 regarding the status of foreign investments in

- Romania", Official Monitor No 125/19th June 1997, Bucharest.
- Republic of Romania, 1997, "Emergency Ordinance No 88 an commercial companies privatization", 24th December, State Ownership Fund Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1997, "Emergency Ordinance No 92/1997 to stimulate direct Investments", State Ownership Fund Databank, Bucharest.
- Republic of Romania, 1998, "Methodological Norms for enforcing the government emergent ordinance No 92/1997", Romanian Investment Review, vol. 7, no 2, March-April issue, Bucharest.
- Reich R., 1990, "Who is US;," Harvard Business Review, January-February Issue, pages 53-65.
- Reich R., 1991, "Who is them;," Harvard Business Review, March-April issue, pages 77-89.
- Reuber G.L., 1975, "Private Foreign Investment in Development", Oxford, Claredon Press, United Kingdom.
- Robbins S.M.-R.B. Stobaugh, 1974, "Money in the Multinational Enterprise: A Study in financial Policy", Longmans Publication, London.
- Rolfe Robert-Richard White, 1992, "The influence of tax incentives in determining the location of foreign direct Investment in developing countries", Journal of the American Taxation Association, vol. 13(2).
- Robinson Harry J., 1961, "The motivation and flow of private foreign Investment", Stanford Research Institute, USA.
- Robinson J., 1969, "Η φιλοσοφία της Οικονομίας", Αθήνα, Παπαζήσης.
- Robock S.H., 1971, "Political Risk: Identification and assessment", Columbia Journal of World Business, vol. 6(4), pages 6-20.
- Robock S.H.-K. Simmonds, 1973, "International Business and multinational Enterprises", Homewood illinois: Richard O. Irwin Inc.
- Rochester J. Martin, 1979, "The Paradigm Debate in International Relations:

- Data in search of theory”, στο Forest L. Grieves (επιμ.), “Transnationalism in World Politics and Business”, Oxford, Oxford University Press, pages 3-23.
- Rodrik D., 1995, “Getting interventions right: How South Korea and Taiwan grew rich”, *Economic Policy*, 20th April, pages 53-109.
- Rodrik D., 1997, “Trade strategy, investment and exports: Another look at east Asia”, *Pacific Economic Review*, vol. 2(1), pages 55-97.
- Roger Tang W.Y., 1993, “Transfer pricing in the 1990’s: Tax and Management Perspectives”, Westport, London: Quorum Books.
- Rokas Ioannis K., 1995, “Title to land”, στο S. Denyer (επιμ.), “Privatization in Central and Eastern Europe”, International Bar Association, Butterworths, pages 25-41.
- Romanian Business Journal, 1998, “Romania’s Economic indicators during January 1-November 30 1998”, January 15-21, pages 11, Bucharest.
- Romanian Development Agency-KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft, 1993, “Investment in Romania”, Netherlands.
- Romanian Development Agency, 1994, “Annual Report of the Agency: 1993”, Bucharest, Romania.
- Romania Development Agency, 1996, “Romania Yes! An Investment Guide”, 31st October, Bucharest, Romania.
- Romanian Development Agency, 1997, “Romania Today”, Bucharest, Romania.
- Romanian Development Agency, 1998, “Romania: Encyclopedic Survey”, Bucharest, Romania.
- Romanian Economic Newsletter, 1997, “The new legal framework for foreign Investment in Romania”, Special Insert, July-September, vol. 7, no 2, Bucharest.
- Romanian Economic Newsletter, 1997, “Foreign Investment”, October-December, vol. 9, no 2, page 3, Bucharest.
- Romanian Insight, 1998, “International Investment Fair-TII 98 - Intensive

- Preparations”, vol. July-August, no 89-90, Bucharest.
- Romanian Investment Review, 1997, “Foreign Direct Investment in the transition countries: Trends and Implications”, vol. 6, no 4, July-August issue, pages 5-7, Bucharest.
- Romanian Investment Review, 1998, “The Status of direct foreign Investment in 1997”, vol. 7, no 3, May-June issues, pages 4-5, Bucharest.
- ROMEXPO S.A., 1998, “Profile”, Internet address: <http://www.ccir.ro/romexpo/pav.htm>, Bucharest.
- Ronen S., 1986, “Comparative and Multinational Management”, N. York, Chictester-Willey Publications.
- Root F., 1972, “Analyzing Political risks in International business”, στο A. Kapoor-Phillip D. Grub (εκδ.), “The Multinational enterprise in Transition”, Princeton: Darwin Press.
- Royal Dutch/Shell Group of Companies, 1990, “Statement of general business principles”, London, Shell Company, June.
- Ruffin Roy J., 1993, “The role of foreign investment in the economic growth of the Asian and pacific region”, Asian Development Review, vol. 11(1).
- Rugman A.M., 1981, “Inside the multinationals: The economics of Internal Markets”, London: Croom Helm.
- Rugman A.M., 1982, “New theories of Multinational Enterprise”, London: Croom Helm.
- Ρουμελιώτης Παναγιώτης Β, 1978, “Πολυεθνικές επιχειρήσεις και υπερ-κοστολογήσεις-υποκοστολογήσεις στην Ελλάδα”, Αθήνα, Παπαζήσης
- Ruttan W. Vernon, 1988, “Cultural Endowments and Economic development: What can we learn from anthropology;” Economic Development and cultural change, vol. 36(3), April, pages S45-S67.
- Sader F., 1995, “Privatizing public enterprises and foreign investment in devoloping countries: 1988-1993”, Foreign Investment Advisory Service, paper 5,

- Washington.
- Santos T. Dos, 1970, "The Structure of Dependence", American economic review, vol. LX, no 2, May.
- Saunders R., 1982, "The Determinants of Interindustry variation of foreign ownership in Canadian manufacturing", Canadian Journal of Economics, vol. 15(1), February.
- Savary J., 1984, "French Multinationals", London, Pinter Publications.
- Schmidt Klaus M. - Monika schnitzer, 1993, "Privatization and Management incentives in the transition period in eastern Europe", Journal of Comparative Economics, vol. 17, σελ. 264-287.
- Schöllhamer Hans, 1978, "Identification, evaluation and prediction of political risks from an international business perspective", στο H. Schöllhamer (εκδ.), "European Research in International Business", N. York. North-Holland Publishing C., pages 91-111.
- Scott Norman, 1992, "The implication of the transition for foreign trade and Investment", Oxford Review of Economic Policy, vol. 8, no 1, Spring, pages 44-58.
- Sethi S. Parkash-Luther K.A.N., 1986, "Political Risk Analysis and direct foreign Investment: Some problems of definition and measurement", California Management Review, vol. 18(2), pages 57-68.
- Seyoum Belay, 1996, "The Impact of Intellectual Property rights on foreign direct Investment", Columbia Journal of World Business, Spring, vol. XXXI, no 1, pages 51-59.
- Shah S.M.S.-J.F. Toye, 1978, "Fiscal incentives for firms in some developing countries: Survey and critique", στο J.F. Toye (εκδ.), "Taxation and economic development", Cambridge U.K., University of Cambridge.
- Shah A., 1995, "Fiscal incentives for Investment and Innovation", International Bank for Reconstruction and Development, Washington.

- Shane Scott, 1994, "The effect of national culture on the choice between licensing and direct foreign Investment", *Strategic Management Journal*, vol. 15, no 8, pages 627-642.
- Sharma Basu, 1985, "Aspects of Industrial relations in ASEAN", Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Shihata Ibrahim F.J., 1993, "Legal treatment of foreign Investment: The World Bank Guidelines", Boston/London, Dordrecht, Martinus Nijhoff Publications.
- Shleifer Andrei, 1996, "Government in Transition", Harvard Institute for Economic Research, Discussion Paper No 1783, October.
- Simon Herbert A., 1959, "Theories of decision making in Economics and behavioural Science", *The American Economic Review*, vol. 49.
- Simon Herbert A., 1976, "From Substantive to procedural rationality", στο Spiro J. Latsis (εξδ.), "Method and Appraisal in economics", Cambridge: Cambridge University Press.
- Simca Ronen-Oded Shenkar, 1985, "Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis", *Academy of Management Review*, vol. 10, pages 435-454.
- Solvell Ö., 1984, "Towards a definition of global competition", Research Paper 84/4, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, Gotab.
- Spero J.E., 1990, "The Politics of International Economic Relations", N. York, St Martins Press.
- Spigler Iancu, 1975, "Direct Western Investment in East Europe", Oxford, Holden Books.
- Spradley James P., 1975, "Culture and cognition: Rules, maps and plans", N. York: Chandler Publishing company.
- Srinivasan Venkatesh, 1988, "Taxes applicable on oil and gas activities in Romania", *The Business Review*, vol. 1, no 32, August 31-September 6, Bucharest, page 11.
- Στάγγκος Π.Ν., 1993, "Η χρηματοδοτική και η εμπορική πολιτική της ΕΟΚ στα Βαλκάνια", Θεσσαλονίκη, Παρατηρη-

τής.

- State Newspaper of Romania, 1995, "The Annual Privalization programme for state enterprises", no 54, June 13.
- State Ownership Fund of Romania, 1998, "Strategy for the privatization of commercial companies for 1998", Annex 1, internet address: <http://www.sof.ro/> Bucharest, Romania.
- Στεφάνου Κ.Α., 1982, "Διεθνικές Επιχειρήσεις και Δομές Ανταγωνισμού στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα", Επιθεώρηση των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, τεύχος 2, σελ. 277-299.
- Στεφάνου Κ.Α., 1983, "Ο κώδικας των Ηνωμένων Εθνών για τις περιοριστικές επιχειρηματικές δραστηριότητες", "Δίκαιο και Πολιτική", Θεσσαλονίκη, Παρατηρητής, σελ. 149-182.
- Στεφάνου Κ.Α., 1997, "Παγκοσμιοποίηση και προσαρμογή: Η εντεινόμενη πρόκληση", Δελτίον Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Σεπτέμβριος, σελ. 32-41.
- Stein H., 1995, "Asian industrialization and Africa: Studies in policy alternatives to structural Adjustment", London, St Martin's Press.
- Steiner A., 1966, "The Nature and significance of Multinational Corporate Planning", στο G.A. Steiner-Warren M. Cannon (επιμ.), "Multinational Corporate Planning", N. York, MacMillan.
- Stevens A., 1969, "Fixed Investment expenditure of foreign manufacturing affiliates of U.S. firms: Theoretical Models and empirical evidence", Yale Economic Essays, vol. 9, New Haven.
- Stobaugh R.B., 1969, "How to analyze foreign Investment climates", Harvard Business Review, September-October.
- Stoever William A., 1985, "The stages of developing country policy towards foreign Investment", Columbia Journal of World Business, Fall, vol. 20.
- Stojanov Christo-Isidor Walliman, 1989, "Social and economic reform in Bulgaria: Economic Democracy and problems of

- change in industrial relations”, *Economic and industrial democracy*, vol. 10, no 3.
- Stopford J.-S. Strange, 1991, “Rival states, rival firms: Competition for world market shares”, Canada, Cambridge University Press.
- Sullivan Daniel, 1994, “Measuring the degree of internationalization of a firm”, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, no 2, 2nd Quarter, pages 325-343.
- Sumantoro A., 1993, “Investment incentives and controls” στο Euston Quah-William Welson (επιμ.), “Law and economic development: Cases and materials from Southeast Asia”, Singapore, Longman Singapore Publishers, pages 259-274.
- Sunkel O., 1979, “Big Business and Dependencia”, στο G. Modelski (επιμ.), “Transnational Corporations and World Order”, USA, W.H. Freeman Publications.
- Swain Nigel-Zhen Quan Wang, 1997, “Determinants of inflow of foreign direct Investment in Hungary and China: Time Series Approach”, *Journal of International Development*, July-August, vol. 9, no 5, pages 695-727.
- Swansbrough R.H., 1972, “The American Investor’s view of Latin American economic Nationalism”, *Inter-American Economic Affairs*, Winter issue.
- Swendenborg B., 1979, “The Multinational operation of Swedish firms: An analysis of determinants and effects”, *The Industrial Institute for economic and social research*, Stockholm, November.
- Szanyi M., 1995, “Experiences with foreign direct investment in Hungary”, *Russian and East European Finance and Trade*, vol. 31, no 3, pages 28-48.
- Szanyil M., 1998, “Experiences with foreign direct investment in East Europe: Advantages and Disadvantages”, *Eastern European Economics*, vol. 36, no 3, May-June issue.
- Tan S. Zainal Abidin Sulong, 1994, “The effectiveness of tax incentives in attracting foreign direct investment: A Malaysian

- perspective”, στο O.E.C.D. (εκδ.), “Taxation and investment flows”, Paris, OECD, pages 111-119.
- Taylor M.J.-N.J. Thrift, 1986, “Multinationals and the restructuring of the World Economy”, London: Croom Helm.
- Teece D.J., 1986, “Transaction cost economics and the multinational enterprise: An assessment”, *Journal of economic behaviour and organization*, vol. 7, pages 21-45.
- Terpstra Vern, 1983, “International Marketing”, 3rd Edition, N. York.
- Terpstra Vern-Kenneth David, 1991, “The cultural environment of International Business”, Cincinnati, Ohio: Southwestern Publishing.
- Thomas J.-T. Worrall, 1994, “Foreign direct Investment and the risk of expropriation”, *Review of Economic Studies*, vol. 61, no 206, January issue.
- Thunell L.H., 1977, “Political risks in International Business: Investment behaviour of Multinational corporations”, N. York: Praeger.
- Tobin James, 1958, “Liquidity preferences as behaviour towards risk”, *The Review of Economic Studies*, vol. 25, no 2, Cambridge.
- Torrise C.R., 1985, “The determinants of direct foreign investment in a small L.D.C.”, *Journal of Economic Development*, July issue, pages 29-45.
- Toyota Motor Corporation, 1992, “Guiding principles at Toyota”, Tokyo, Toyota Publications.
- Trade Research and Promotion Institute, 1996, “Doing business in Bulgaria at a time of change”, April, Sofia.
- Τσαούσης Δ.Τ., 1987, “Η Κοινωνία του Ανθρώπου”, Αθήνα, Gutenberg.
- Τσαρδανίδης Χαράλαμπος, 1997, “Η εξωτερική πολιτική της Ρουμανίας”, *Αγορά χωρίς Σύνορα*, τόμ. 2, τεύχ. 4, Μάρτιος-Απρίλιος-Μάϊος.
- Turnbull C.M., 1977, “A History of Singapore: 1819-1975”, Kuala Lumpur, Oxford University Press.
- Turner L., 1969, “Politics and the Multinational Corporation”, *Fabian Society Research Series No 279*.

- UNCTAD, 1996, "Investing in Asia's Dynamism: European Union direct Investment in Asia", Luxembourg.
- UNCTAD, 1997, "Survey of Best Practices in Investment promotion", Geneva, United Nations Publications
- United Nations Organization, 1974, "The Impact of Multinational Corporations on Development and on the International Relations", Department of Economic and Social Affairs, N. York.
- United Nations Organization, 1985, "Marketing management in East-West Trade: A digest of materials presented to the sixth seminar on East-West Trade Promotion, marketing and business contact", Geneva, Economic Commission for Europe.
- United Nations Organization, 1988, "East-West joint ventures: Economic, business, financial and legal aspects", N. York, Economic Commission for Europe.
- United Nations Organization, 1989, "Economic Bulletin for Europe, vol. 41", N. York, U.K. Publications.
- United Nations Organization, 1991, "Government Policies and Foreign Direct Investment", N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1992, "Formulation and implementation of foreign investment policies", N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1992, "World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific", vol. I, N. York.
- United Nations Organization, 1992, "World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe", vol. II, N. York.
- United Nations Organization, 1992, "The East-West Business Directory 1991/1992", N. York.
- United Nations Organization, 1993 "World Economic Survey 1993: Current trends and Policies in the World Economy", N. York.
- United Nations Organization, 1993, "Management Development in East-West joint ventures: A guide for managers in the economies in transition", Economic Commission for Europe, N. York.
- United Nations Organization, 1993, "Intellectual Property Rights and Foreign

- Direct Investment”, N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1995, “World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness”, N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1996, “World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements”, N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1996 “International Investment Instruments: A Compendium”, vol. I, II, III, UNCTAD, N. York-Geneva.
- United Nations Organization, 1996, “Incentives and foreign direct Investment”, United Nations Series A.N. 30, UNCTAD, Geneva.
- United Nations Organization, 1997, “Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy”, UNCTAD, N. York.
- United Nations Organization, 1997, “World Development Report 1997”, N. York, Oxford University Press.
- United Nations Organization, 1997 “Economic and Social Survey of Asia and the Pacific”, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, N. York, U.N. Publications.
- United Nations Organization, 1998, “World Investment Report 1998: Trends and Determinants”, N. York-Geneva, U.N. Publications.
- United States of America Tariff Commission, 1954, “Factors limiting U.S. Investment Abroad: Business views on the USA Government’s role”, Part II, Department of Commerce, Washington.
- United States of America Tariff Commission, 1973, “Implication of Multinational firms for World Trade and Investment and for USA Trade and labour”, Washington, Government Printing Office.
- Vaitsos C., 1974, “Inter-country income distribution and Transnational enterprises”, Oxford, Clarendon Press.
- Varga Julia, 1997, “Bulgarian double tax treaty network as of 26th September 1996”, OECD working Papers, vol. V, no 48, Paris OECD, pages 125-131.

- Vernon R., 1966, "International Investment and International Trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pages 190-207.
- Vernon R., 1971, "Sovereignty at Bay: The Multinational spread of U.S Enterprises", N. York, Basic Books.
- Vernon R., 1974, "The location of Economic Activity", στο J.H. Dunning (επιμ.), "Economic Analysis and the Multinational enterprise", London, Allen and Unwin, pages 89-115, chapter 4.
- Vernon R., 1979, "The product cycle hypothesis in a new international environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41.
- Veugelers R., 1991, "Locational Determinants and Ranking of Host countries: An empirical assessment", *Kyklos*, vol. 44, no 3, Switzerland, pages 363-382.
- Wade R., 1990, "Governing the Market: Economic theory and the role of government in East Asian Industrialization", USA, Princeton University Press.
- Wai Henry-Chung Yeung, 1996, "Attracting foreign investment: The role of investment incentives in the ASEAN operations of transnational corporations", *The Pacific Review*, vol. 9, no 4, pages 505-529.
- Wallerstein I., 1979, "The capitalist World Economy", Cambridge University Press-Paris Editions de la Maison des Sciences de l'homme, London-Paris.
- Warren B., 1973, "Imperialism and capitalist industrialization", *New left Review*, September/October issue.
- Warren B., 1980, "Imperialism: Pioneer of capitalism", London, New left Books.
- Weber Max, 1951, "The Religion of China: Confucianism and Taoism", Glencoe, Illinois, Free Press.
- Weber Max, 1983, "Βασικές έννοιες Κοινωνιολογίας", Αθήνα, Κένταυρος, Μετάφραση Μ.Γ. Κυπραίος.
- Weber Max, 1984, "Η Προτεσταντική Ηθική και το Πνεύμα του Καπιταλισμού", Μετάφραση Μ.Γ. Κυπραίους, Αθή-

- να, Gutenberg.
- Weede Erich, 1983, "The Impact of democracy on economic growth: Some evidence from cross-national analysis", *Kyklos*, vol. 36.
- Wells L.T. Jr., 1993, "Mobile Exporters: New foreign Investors in East Asia", στο K.A. Froot, (επιμ.), "Foreign direct Investment", London, pages 173-197.
- Whitley Richard, 1992, "Business systems in East Asia: Firms, markets and Societies", N. York: Sage Publications.
- Wilkins M., 1991, "Modern European Economic History and the Multinationals", στο M. Wilkins, (επιμ.), "The Growth of Multinationals", Aldershot: Edward Elgar, pages 575-595, chapter 1.
- Williamson Oliver E., 1975, "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", N. York: Free Press.
- Williamson Oliver E., 1985, "The Economic Institutions of Capitalism: New York, Free Press.
- Wolf Charles, 1988, "Markets or government: Choosing between imperfect Alternatives", Cambridge, Mass: MIT.
- World Bank, 1980, "Thailand: Industrial Development strategy", Washington, World Bank Publications.
- World Bank, 1985, "World Development Report 1985: International capital and economic development", Oxford University Press.
- World Bank, 1991, "Bulgaria: Crisis and transition to a Market Economy", vol. I-II, Washington, August.
- World Bank, 1992, "Romania: Human resources and the Transition to a Market Economy", Washington, April.
- World Bank, 1994, "MIGA roundtable on foreign direct investment policies in Africa: Proceeding and lessons", Washington.
- World Bank, 1996, "Convention on the settlement of Investment disputes between states and nationals of otherstates", 1965, στο UNCTAD, (εξδ.), "International investment instruments: A

- World Bank, 1994, "World Development Report 1994: Infrastructure for Development", Washington.
- Wyzan M., 1993, "Stabilization Policy in Post-Communist Bulgaria", στο L. Somogyi (επιμ.), "The Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe", Elgar: Aldershot.
- Χασσίδ Ι., 1983, "Κίνητρα Επενδύσεων και επενδυτική συμπεριφορά: Διαπιστώσεις για τον βιομηχανικό τομέα", IOBE, Αθήνα.
- Χασσίδ Ι., 1996, "Πλαίσιο Επιχειρηματικής στρατηγικής για επενδύσεις στις αγορές της Βαλκανικής", "Επιλογή", Ετήσια Οικονομική Επισκόπηση σελ. 106-113.
- Yannopoulos George N., 1990, "Foreign direct Investment and European Integration: The Evidence from the Formative years of the European Community", *Journal of Common Market Studies*, vol. XXVIII, no 3, March, pages 235-261.
- Yeh Song-Ryh-J.J. Lawrence, 1995, "Individualism and Confucian dynamism: A note on Hofstede's cultural root to Economic growth", *Journal of International Business Studies*, vol. 23(3), 3rd Quarter.
- Yin R.K., 1993, "Applications of case study research", California, California Press, pages 1-108.
- Yoshihara K., 1978, "Determinants of Japanese investments in South East Asia", *International Social Science Journal*, vol. 30, no 2.
- Young Kan H., 1988, "The effects of taxes and rates of return on foreign direct investment in the United States", *National Tax Journal*, vol. XLI, no 1, March.
- Young Alwyn, 1994, "Lessons from the East Asian NIC's: A contrarian view", *European Economic Review*, vol. 38, pages 967-973.

- Young S.-Ping Lan, 1997, "Technology transfer to China through foreign direct Investment", *Regional studies*, vol. 31(7), October issue, pages 669-679.
- Υπουργείο Μακεδονίας-Θράκης, Γραφείο Διαβαλκανικής Συνεργασίας, 1997, "Ενδεικτικός κατάλογος προϊόντων και επενδύσεων που αφορούν στην διατραπεζική συμφωνία για πίστωση 20 εκατομμυρίων δολλαρίων από την Ελληνική Δημοκρατία προς την Ρουμανική Δημοκρατία", Θεσσαλονίκη.
- Yu, Shi Kuon, 1994, "The effectiveness of tax incentives in attracting foreign direct investment: the case of Korea", στο OECD (εκδ.), "Taxation and investment flows: An exchange of experiences between the OECD and the dynamic Asian Economies", Paris, OECD, pages 97-111.
- Yue Chia Siow, 1995, "Towards greater coherence in foreign investment Policy", στο K. Fubasaku-M. Plummer-J. Tan (επιμ.), "O.E.C.D. and ASEAN Economies: The challenge of Policy Coherence", OECD Paris.
- Zecchini S., 1994, "Trends and Policies in Privatisation: Enterprise restructuring in the context of privatisation", vol. II, Part I, Paris, OECD.
- Zhang Le-Yin., 1994, "Location specific Advantages and manufacturing direct foreign Investment in South China", *World Development*, vol. 22(1).
- Zhan J.X., 1995, "Transnationalization and outward investment: The case of Chinese firms", *Transnational Corporations*, vol. 4, no 3.
- Zon Hans Van, 1996, "The future of Industry in Central and Eastern Europe", Aldershot, Avebury Publications.

