

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**"Ο ΡΟΛΟΣ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗΣ
ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ
ΤΟΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ"**



ΣΠΑΤΟΥΛΑ ΕΛΕΝΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΧΥΤΗΣ, Καθηγητής Εφαρμογών

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή

Τόπος, Ημερομηνία

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή
2. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή
3. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

Ο Προϊστάμενος του Τμήματος

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα επιθυμούσα να ευχαριστήσω τον αξιότιμο και αγαπητό Καθηγητή μου κ. Ευάγγελο Χύτη για την ανάθεση του θέματος και για τον χρόνο που αφιέρωσε κατά την διάρκεια όλων αυτών των μηνών, του οποίου η καθοδήγηση, οι παρατηρήσεις και οι επισημάνσεις κατά την διάρκεια της εκπόνησης αυτής της πτυχιακής εργασίας, υπήρξαν καθοριστικές για το τελικό αποτέλεσμα. Στην συνέχεια θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους με στήριξαν και μου στάθηκαν σε κάθε δύσκολη στιγμή. Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου, που αγωνίστηκαν όλα αυτά τα χρόνια για την πρόοδο μου, στους οποίους και είναι αφιερωμένη η εργασία αυτή.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία αποτελεί Πτυχιακή εργασία του ΑΤΕΙ Ηπείρου του τμήματος Λογιστικής, παράρτημα Πρεβέζης και εκπνοήθηκε σύμφωνα με τις προδιαγραφές του προγράμματος Σπουδών.

Βασικός σκοπός της εργασίας αυτής είναι η μελέτη των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και κατά πόσο το φορολογικό καθεστώς μιας χώρας μπορεί να επηρεάσει την απόφασή τους για την τελική επιλογή του τόπου εγκατάστασης. Παράλληλα γίνεται εκτενής αναφορά στις ΞΑΕ που είναι ένας όρος στενά συνδεδεμένος με την έννοια των Πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Πιο συγκεκριμένα, στο 2^ο κεφάλαιο της εργασίας αυτής, γίνεται αναφορά στην έννοια των πολυεθνικών επιχειρήσεων, τις θεωρίες που έχουν δημιουργηθεί γύρω από αυτές, τις δομές που ακολουθούν, καθώς και τις στρατηγικές που επιλέγουν κατά την διεθνοποίηση τους.

Στο 3^ο κεφάλαιο δίνονται ο ορισμός και τα χαρακτηριστικά των ΞΑΕ, οι επιπτώσεις που προκαλούνται σε μια χώρα με την εμφάνισή τους αλλά και τα μέτρα που λαμβάνονται από τις χώρες με σκοπό την προσέλκυση ΞΑΕ στο εσωτερικό τους.

Το 4^ο κεφάλαιο αναφέρεται στις προϋποθέσεις που θα πρέπει να πληρεί μια χώρα για να μπορέσει να δεχθεί στο εσωτερικό της την είσοδο Πολυεθνικών επιχειρήσεων και ΞΑΕ. Δηλαδή στο κεφάλαιο αυτό γίνεται αναφορά στις ανάγκες και στις απαιτήσεις των Πολυεθνικών επιχειρήσεων που θα πρέπει να καλύπτονται από την υποψήφια χώρα για να μπορέσει να γίνει η τελική επιλογή για την εγκατάσταση της έδρας της μητρικής ή κάποιου υποκαταστήματος ενός πολυεθνικού ομίλου επιχειρήσεων.

Τέλος στο 5^ο κεφάλαιο παρουσιάζεται το φορολογικό καθεστώς της Ελλάδος που αφορά τις επιχειρήσεις, καθώς και τα φορολογικά κίνητρα που προσφέρουν οι ελληνικοί κυβερνητικοί φορείς με κύριο σκοπό την προσέλκυση ΞΑΕ στο εσωτερικό της χώρας.

Κύριο κίνητρο για την πραγμάτευση του συγκεκριμένου θέματος είναι η ταχεία και η ευρεία εξάπλωση των ΞΑΕ και η καθοριστική συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην δημιουργία παγκόσμιων αγορών αλλά και ο βαθμός που μπορούν να επηρεάσουν τις χώρες σε πολλούς τομείς και κυρίως τον τομέα της φορολογίας, με την δημιουργία ευνοϊκότερης φορολογικής αντιμετώπισης που αφορά μόνο τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

<i>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</i>	Σελ. 7
-----------------------	--------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

2.1 ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΠΟΙΗΣΗ.....	Σελ. 9
2.2 ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.....	Σελ. 11
2.3 ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ (ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ).....	Σελ. 19
2.3.1 ΕΝΝΟΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗΣ.....	Σελ. 19
2.3.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ.....	Σελ. 22
2.4 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ.....	Σελ. 26
2.4.1 ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....	Σελ. 26
2.4.2 JOIN VENTURE.....	Σελ. 27
2.4.3 GREENFIELD.....	Σελ. 28
2.4.4 LICENCE- FRANKING.....	Σελ. 30
2.4.5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΜΜΑΧΙΑΣ.....	Σελ. 31
2.5 ΔΟΜΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	Σελ. 34
2.5.1 ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ.....	Σελ. 34
2.5.2 ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ.....	Σελ. 35
2.5.3 ΙΑΠΩΝΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ.....	Σελ. 36

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (ΞΑΕ)

3.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΞΑΕ.....	Σελ. 38
3.2 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΞΑΕ.....	Σελ. 42
3.2.1 ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ.....	Σελ. 42
3.2.2 ΧΩΡΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ.....	Σελ. 45
3.3 ΜΕΤΡΑ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΕΙΣ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.....	Σελ. 51

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1 ΤΟΠΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	Σελ. 59
4.2 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	Σελ. 62
4.3 LOCALIZATION.....	Σελ. 74
4.4 AGGLOMERATION.....	Σελ. 76

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

5.1 ΦΟΡΟΙ.....	Σελ. 78
5.2 ΕΙΔΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ.....	Σελ. 83
5.2.1 ΑΜΕΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ.....	Σελ. 84
5.2.2 ΕΜΜΕΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ.....	Σελ. 86
5.3 ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΕΠΑΝΑΕΠΕΝΔΥΣΗΣ Κ' ΕΠΑΝΑΠΑΤΡΙΣΜΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ.....	Σελ. 90
5.4 ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ.....	Σελ. 94
5.5 ΔΙΠΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΗΣΗ.....	Σελ. 97
5.6 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ.....	Σελ. 99

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	Σελ. 105
-----------------	----------

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι.....	Σελ. 107
------------------	----------

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ.....	Σελ. 113
-------------------	----------

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ- ΠΗΓΕΣ.....	Σελ. 114
--------------------------	----------

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Με την πάροδο του χρόνου οι απαιτήσεις των καταναλωτών από τις αγορές αυξάνονται ως προς την ποιότητα των προϊόντων, την διατήρηση των χαμηλών τιμών αλλά και του χρόνου που απαιτείται για την απόκτηση των αγαθών. Έτσι για να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν και να καταφέρουν να γίνουν βιώσιμες ψάχνουν τρόπους να βελτιώσουν την ποιότητα να μειώσουν τις τιμές και γενικά να ικανοποιήσουν τια απαιτήσεις των πελατών τους, πριν το κάνει κάποιος άλλος ανταγωνιστής τους. Γι αυτό τον λόγο οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εκμεταλλευόμενες το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης άρχισαν να δημιουργούν υποκαταστήματα και να μεταθέτουν τις έδρες τους σε χώρες όπου μπορούσαν σε συνδυασμό των μεταφορικών δαπανών να μειώσουν το κόστος παραγωγής τους και να διαθέτουν τα προϊόντα τους σε πιο χαμηλές τιμές.

Σιγά- σιγά το φαινόμενο αυτό έγινε πιο έντονο με αποτέλεσμα να δημιουργούνται όλο και περισσότερες πρότυπες επιχειρήσεις που τα προϊόντα τους είναι παγκοσμίως γνωστά και διατίθενται σε πολλές χώρες καθώς επίσης έχουν δημιουργήσει υποκαταστήματα και θυγατρικές σε πολλές χώρες του κόσμου και έτσι έχουν πάρει τον χαρακτηρισμό μιας πολυεθνικής επιχείρησης. Αυτό το φαινόμενο έχει πάρει μεγάλες διαστάσεις ειδικά τώρα στην εποχή που ζούμε με αποτέλεσμα να κινήσει την περιέργεια των σύγχρονων ερευνητών και μελετητών όπου και μελέτησαν το φαινόμενο και κατέληξαν σε διάφορα συμπεράσματα και δημιουργήθηκαν νέες θεωρίες ή βελτιώθηκαν θεωρίες που ήδη υπήρχαν που αφορούν και αναφέρονται στην συμπεριφορά των επιχειρήσεων που έχουν σκοπό την επέκτασή τους μέσω της διεθνοποίησης τους και την έννοια της πολυεθνικής επιχείρησης καθώς και των στρατηγικών που ακολουθούν. Οι θεωρίες αυτές μιλούν και αναφέρονται στους λόγους που μια επιχείρηση διαλέγει την διεθνοποίηση της ως τρόπο επέκτασης. Επίσης αναφέρονται στις δομές που επιλέγουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, καθώς και στις στρατηγικές που επιλέγουν κατά των ανταγωνιστών τους και στις στρατηγικές για την διανομή και την διάθεση των προϊόντων τους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιώντας τις ΞΑΕ έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν μια ακόμη μεγαλύτερη παγκοσμιοποίηση των αγορών και έτσι μπορεί να γίνεται λόγος για μια ομαδοποιημένη και παγκόσμια αγορά, όπου τα νήματα κινούνται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι οποίες έχουν συγκεκριμένες ανάγκες και απαιτήσεις που τους είναι απαραίτητες για την βιωσιμότητά τους. Έτσι επιλέγουν χώρες όπου το περιβάλλον της αγοράς τους είναι το πιο κατάλληλο γι' αυτές.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιλέγουν τον τόπο εγκατάστασής τους σύμφωνα με συγκεκριμένα κριτήρια και προϋποθέσεις που ορίζουν οι ίδιες. Κάποιες χώρες που διαθέτουν τις προϋποθέσεις και πληρούν εάν όχι όλα τα κριτήρια, έστω τα περισσότερα κριτήρια των πολυεθνικών επιχειρήσεων, παρατηρείται πως έχουν αυξημένη ζήτηση και μεγάλη συγκέντρωση επιχειρήσεων του ίδιου αλλά και διαφορετικού κλάδου ανάλογα με την κάθε περίπτωση. Οι χώρες με την αυξημένη

συγκέντρωση ξένων επενδυτών αλλά και ξένων επιχειρήσεων έχει παρατηρηθεί πως έχουν μεγαλύτερο και πιο γοργό βαθμό ανάπτυξης από την οικονομία των χωρών που δεν αποτελούν κέντρο συγκέντρωσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Έτσι πολλές χώρες προσπαθούν να αποκτήσουν όλα αυτά που απαιτούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις από τις υποψήφιες χώρες που διατίθενται να τις φιλοξενήσουν. Και κυρίως να θεσπίσουν ένα φορολογικά καθεστώς που θα ευνοεί κυρίως τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, μιας και οι φορολογικές επιβαρύνσεις είναι από τα πρώτα που ελέγχουν.

Έτσι κυρίαρχη θέση στην διεθνοποίηση των επιχειρήσεων κατέχει η επιλογή του τόπου εγκατάστασης, ο οποίος τύπος θα πρέπει να συνδυάζει όλες τις προϋποθέσεις και κυρίως το φορολογικό σύστημα και την κυβερνητική πολιτική, που θα επιτρέψουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις όχι μόνο να επιβιώσουν σε μια παγκόσμια αγορά με έντονο τον ανταγωνισμό αλλά να καταφέρουν να είναι παραγωγικές και να επεκταθούν, να αποκτήσουν φήμη και μια σταθερή πελατεία σε παγκόσμιο επίπεδο.

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

2.1 ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΠΟΙΗΣΗ

Ο όρος παγκοσμιοποίηση είναι γνωστός από πολύ παλιά όμως τα τελευταία χρόνια η παγκοσμιοποίηση έχει κάνει και την εμφανισή της στον κλάδο της οικονομίας, με τις επιχειρήσεις να μεταφέρουν τα εργοστάσια, τις επενδύσεις και τα κεφάλαια τους σε χώρες που το κόστος παραγωγής είναι πολύ μικρότερο σε σχέση με την χώρα προέλευσής τους. Έτσι η παγκοσμιοποίηση των οικονομικών δραστηριοτήτων και η κατάργηση των συνόρων των αγορών, είχαν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των διεθνών επενδύσεων σε άλλες χώρες. Σύμφωνα με πολλούς οικονομικούς ερευνητές οι επιχειρήσεις έχουν αποκτήσει τον χαρακτήρα επιχειρήσεων που μπορεί να θεωρηθούν παγκόσμιες, που αποτελούν θετική συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη των οικονομικών διαφόρων χωρών. Μάλιστα, πολλές είναι οι χώρες που φτάνουν σε σημείο να δημιουργούν ένα περιβάλλον ευνοϊκό για την προσέλκυση διεθνών επενδύσεων. Πολλοί είναι οι ερευνητές που με διάφορες θεωρίες προσπάθησαν να εξηγήσουν το λόγο που οι επιχειρήσεις στρέφονται στην διεθνοποίηση και γιατί αυτός ο τρόπος δείχνει να είναι ο καταλληλότερος για την επιβίωση τους.

Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας κάνει την εμφανισή της στον 16^ο αιώνα, είναι η ίδια περίοδος που το θαλάσσιο εμπόριο αυξάνεται με γοργούς ρυθμούς. Από αυτήν την περίοδο και μετά η έννοια της παγκοσμιοποίησης είναι σχεδόν απόλυτα συνδεδεμένη με την ανάπτυξη των διεθνών ροών των επενδύσεων και με την διεθνοποίηση των επιχειρήσεων. Από το 19^ο αιώνα και μετά, το φαινόμενο της διεθνοποίησης της οικονομίας άρχισε να πέρνει την μορφή που ισχύει και μέχρι σήμερα. Πρώταρχικο ρόλο σε αυτήν την αλλαγή επαίξε η βιομηχανική επανάσταση που έγινε στην Μεγάλη Βρετανία.

Φτάνοντας στις μέρες μας πολλοί ερευνητές έχουν ασχοληθεί με το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης και ο καθένας απο αυτούς έχει δώσει τον δικό του ορισμό. Κατά τον ερευνητή Martin Wolf, η παγκοσμιοποίηση είναι «μια διαδικασία ολοκλήρωσης των αγορών για τα αγαθά, τις υπηρεσίες, τα κεφάλαια και ίσως και για το εργατικό δυναμικό, μια διαρκώς εξελισσόμενη διαδικασία μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο». Η Suzan George πιστεύει πως η παγκοσμιοποίηση αποτελεί το μεγαλύτερο επίτευγμα των πολυεθνικών επιχειρήσεων και δίνει τον δικό της ορισμό, την θεωρεί λοιπόν «σαν μια μηχανή που σκοπό έχει να συγκεντρώσει τον πλούτο και την εξουσία προς τα πάνω κλιμάκια της κοινωνικής ιεραρχίας και κάθε μέρα δημιουργεί όλο και μεγαλύτερο αποκλεισμό».

Η επιθυμία των επιχειρήσεων για την μεγιστοποίηση των κερδών τους και για την εξάλειψη του ανταγωνισμού, τις κάνουν να αναζητούν φθηνότερους παραγωγικούς συντελεστές και να καταφεύγουν σε χώρες με ευνοϊκή φορολογία. Για την επίτευξη αυτή έχουν σαν εργαλείο τους την παγκοσμιοποίηση που τους επιτρέπει να καταφεύγουν στην παγκόσμια αγορά για την ολοκλήρωση των στόχων τους. Αυτό

το φαινόμενο της διεθνοποίησης έχει δημιουργήσει μια κατάσταση όπου οι περισσότερες οικονομίες έχουν συνδεθεί και η μία εξαρτάται από την άλλη. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα οι οικονομίες σιγά- σιγά να χάνουν τον χαρακτήρα τους και την αυτονομία τους και να γίνονται ένα με την παγκόσμια οικονομία. Έτσι χάνουν την δυνατότητα να αποκτήσουν μια οικονομική ανάπτυξη, αυτό δικαιολογεί και τους χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που έχουν κάποιες χώρες.

Άλλη μια συνέπεια της παγκοσμιοποίησης είναι ότι κάποιες χώρες συγκεντρώνουν μεγάλο όγκο των παγκόσμιων επενδύσεων και δημιουργείται ένα ανταγωνιστικό κλίμα ανάμεσα των χωρών, έτσι υπάρχουν χώρες που προσελκύουν επενδύσεις περισσότερο από άλλες, ακολουθώντας στρατηγικές και πολιτικές που δημιουργούν ένα κλίμα και ένα περιβάλλον φιλοξενίας για τις πολυεθνικές εταιρείες και το συμφέρον αυτών.

Η παγκοσμιοποίηση πλέον αποτελεί ένα μόνιμο θέμα συζήτησης και ερευνών, ιδίως τα τελευταία χρόνια και έτσι αυτό την καθιστά ένα σημαντικό παράγοντα στα φαινόμενα που προκύπτουν από την συνεχόμενη αύξηση και εξάπλωση των οικονομίων σε επενδύσεις εμπορευμάτων, κεφαλαίων και παραγωγικών συντελεστών στο εξωτερικό. Με άλλα λόγια η παγκοσμιοποίηση αφορά πλέον την ζωή όλων, καθώς θα μπορούσε κανείς να πιστεύει πως διάφορες οικονομοπολιτικές αποφάσεις λαμβάνονται και αποφασίζονται πλέον έξω από την χώρα στην οποία κατοικεί.

2.2 ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΔΙΕΘΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Αρκετοί είναι οι ερευνητές που έχουν στρέψει της προσοχή τους στις διεθνείς επενδύσεις, δημιουργώντας έτσι διάφορες θεωρίες που καταλήνουν σε διάφορους ορισμούς των διεθνών επενδύσεων και αναλύουν τους λόγους που μια επιχείρηση οδηγείται στην πραγματοποίηση διεθνών επενδύσεων καθώς και την επιθυμία των χωρών για την προσέλκυση τέτοιου είδους επενδύσεων.

Είναι ευρέως γνωστό πως μια επιχείρηση για να προχωρήσει σε μια επένδυση εκτός των συνόρων της θα πρέπει να της αναγνώριστουν κάποια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έτσι ώστε να μπορέσει να εισέλθει στην ξένη αγορά με κάποια πλεονεκτήματα, όπως διπλώματα ευρεσιτεχνίας, εμπορικά σήματα, πείρα στην οργάνωση και στην εμπορία, και γενικές οργανωτικές ικανότητες. Τέτοιου είδους πλεονεκτήματα δίνουν στην επιχείρηση ένα προβάδισμα έναντι των άλλων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

Σύμφωνα λοιπόν με την παραδοσιακή νεοκλασική θεωρία των διεθνών επενδύσεων οι επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων χωρών προτιμούν για τις επενδύσεις τους αναπτυσόμενες χώρες όπου τα επιτόκια είναι υψηλά και το ποσοστό κέρδους αρκετά μεγαλύτερο. Αυτό εξηγεί τις διεθνείς επενδύσεις που έλαβαν χώρα μετά το τέλος του Β' Παγκοσμίου πολέμου, όμως αυτή η θεωρία δεν μπορεί να σταθεί στην υπάρχουσα κατάσταση των διεθνών επενδύσεων και ο λόγος είναι ότι στην σύγχρονη πλέον εποχή οι επιχειρήσεις δεν στρέφονται μόνο σε χώρες κατώτερες οικονομικά από τις δικές τους αλλά και σε χώρες που έχουν την ίδια οικονομική ανάπτυξη. Επίσης η νεοκλασική θεωρία δεν λαμβάνει υπόψη της την ρευστότητα που υπάρχει στους παραγωγικούς συντελεστές εκτός των συνόρων των χωρών. Καθώς και το γεγονός ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λαμβάνουν χώρα σε αγορές όπου μπορούν να έχουν ολιγοπωλιακό χαρακτήρα. Αυτό που είναι επίσης πολύ σημαντικό και δεν αναφέρεται σ' αυτήν την θεωρία είναι το γεγονός πως ναι μεν η απελευθέρωση του εμπορίου καθώς και η αύξησή του ήταν ραδγαία αλλά υπάρχουν φραγμοί που προστατεύουν την αγορά κυρίως σε γεωργικά προϊόντα αλλά και σε άλλους κλάδους που θεωρούνται οι πιο σημαντικοί για την ανάπτυξη μιας οικονομίας.

Ο οικονομολόγος Stephen Hymer (1934- 1974) ήταν αυτός ο οποίος πρωτοπόρησε και άλλαξε τον τρόπο που γίνονται αντιληπτές οι διεθνείς επενδύσεις. Ήταν αυτός ο οποίος έθεσε δύο πολύ σοβαρά ερωτήματα για τον τρόπο που κινούνται και συμπεριφέρονται οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Το πρώτο ερώτημά του είναι ο λόγος για τον οποίο οι επιχειρήσεις επιδιώκουν την επέκτασή τους έξω από τα σύνορα της χώρας τους, το δεύτερο και εξίσου σημαντικό ερώτημα είναι γιατί η επιχείρηση επιλέγει την διεθνή επένδυση σαν επένδυση και δεν καταφεύγει σε τρόπους όπου δεν χρειάζεται να μεταφέρουν τις εγκαταστάσεις τους σε άλλες χώρες, όπως για παράδειγμα θα μπορούσαν να πραγματοποιήσουν εξαγωγές καθώς και άλλες εναλλακτικές επιλογές (licensing, franchising, κ.τ.λ.). Επίσης παρατήρησε το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις που είχαν εξασφαλίσει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα

είχαν ένα προβάδισμα σε σχέση με τις επιχειρήσεις που ήταν εγχώριες. Αντισταθμίζοντας μειονεκτήματα όπως της διαφορετικής κουλτούρας, προβλήματα συνενόησης λόγω διαφορετικής γλώσσας και άλλων διαφορών που υπάρχουν ανάμεσα σε δύο χώρες. Όμως το γεγονός ότι πολλές επιχειρήσεις στράφηκαν προς την ξένη αγορά έχει να κάνει και με την απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων στο εξωτερικό. Μια αναπτυσσόμενη χώρα έχει να προσφέρει φθηνή εργασία και φυσικά εξασφάλιση ενός μεριδίου αγοράς που το κατέκτησαν πρώτες σε σχέση από άλλες επιχειρήσεις που δεν τόλμησαν να κάνουν το βήμα εγκατάστασης σε μια άλλη χώρα. Έτσι λοιπόν σύμφωνα με την θεωρία του Hymer η επιχείρηση αποτελεί ένα όπλο στα χέρια των παραγωγών που το χρησιμοποιούν μόνο και μόνο για να αυξήσουν την δύναμη τους και το μερίδιο τους στην αγορά. Η δύναμη επί της αγοράς είναι η κατάσταση κατά την οποία μια επιχείρηση μπορεί να κυριαρχήσει στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται αποκομίζοντας ολοένα περισσότερα κέρδη.¹ Έτσι οι επιχειρήσεις αυξάνουν όσο το δυνατόν περισσότερο μπορούν το μερίδιο τους στην εγχώρια αγορά και μετά καταφεύγουν σε επενδύσεις στο εξωτερικό. Όμως ο Hymer παρατήρησε και το γεγονός ότι πολλές από τις επιχειρήσεις δεν στρέφονται μόνο σε αναπτυσσόμενες χώρες αλλά και σε χώρες που ήταν ήδη ανεπτυγμένες. Με αυτό τον τρόπο οι επιχειρήσεις καταφέρνουν να δημιουργήσουν εμπόδια εισόδου στον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούνται σε άλλες επιχειρήσεις.

Στα πρώιμα ακόμη στάδια των ξένων επενδύσεων δημιουργήθηκε από μια ερευνητική ομάδα του πανεπιστημίου του Harvard, με επικεφαλής της ομάδας αυτής τον Raymond Vernon, μια ακόμη θεωρία που είναι σε ισχύ ακόμη και σήμερα. Η θεωρία αυτή αναφέρεται στον κύκλο ζωής ενός προϊόντος και πως αυτό μπορεί να επηρεάζει την απόφαση των επιχειρήσεων για την διεξαγωγή διεθνών επενδύσεων. Αυτή η θεωρία είναι βασισμένη όσο και στην κλασσική θεωρία του διεθνούς εμπορίου αλλά και στην θεωρία για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης μιας επιχείρησης.

Στην πρώτη φάση του κύκλου, δηλαδή στην έναρξη παραγωγής του προϊόντος, το προϊόν παράγεται στο συνολό του στην χώρα προέλευσης της επιχείρησης. Οι λόγοι που κάνουν την παραγωγή του προϊόντος σε εγχώριο έδαφος είναι η τελειοποίηση του προϊόντος, η παρατήρηση της συμπεριφοράς των ανταγωνιστών, η μελέτη των εισροών του προϊόντος και τέλος η ανάλυση προσφοράς και ζήτησης του προϊόντος αυτού. Στο αρχικό στάδιο η επένδυση γίνεται σε μια χώρα της ίδιας οικονομικής κλίμακας με την χώρα προέλευσης. Σε αυτή την φάση η εισοδος σε ξένες αγορές γίνεται με την μέθοδο των εξαγωγών. Αμέσως μετά συνήθως ακολουθεί η μεταφορά του εργοστασίου σε μια χώρα που το κόστος θα είναι πολύ χαμηλότερο. Με την πάροδο του χρόνου το προϊόν έχει αρχίσει και οριμάζει έτσι τα χαρακτηριστικά του σταθεροποιούνται και υπάρχει κατοχύρωση στις τεχνικές που χαρακτηρίζουν την παραγωγή του. Με άλλα λόγια στην ώριμη πλέον φάση δεν γίνονται αλλαγές και πειραματισμοί στα γενικά χαρακτηριστικά του

¹Βαλσάμης Γερ. Διονύσιος, *Χρηματοοικονομική διαχείριση ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία*, (μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών) Εθνικό και Καποδιστριακό πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα 2009, σ. 23.

προϊόντος. Έτσι κι αλλιώς σε αυτή την φάση το κύριο πρόβλημα της επιχείρησης είναι το γεγονός ότι έχει διαρεύσει όχι μόνο στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό της χώρας η ευρεσιτεχνία του προϊόντος. Μια τέτοια διάχυση αποτελεί πρόβλημα για την επιχείρηση μόνο για έναν αλλά πολύ σοβαρό λόγο και αυτός ο λόγος είναι ότι άλλες ξένες επιχειρήσεις θα προσπαθήσουν να μιμηθούν τα προϊόντα και μπορεί και με λιγότερο κόστος. Άρα η επιχείρηση θα πρέπει να επεκταθεί και σε άλλες χώρες για να αποτρέψει την μίμηση του προϊόντος της. Έτσι λοιπόν γεννιέται το ερώτημα γιατί μια επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις εξαγωγές ως τρόπο επέκτασής της. Η απάντηση σ' αυτό το ερώτημα είναι η εξής, αρχικά η παραγωγή ενός προϊόντος στην ενδιαφερόμενη χώρα καλύπτει εξ' ολοκλήρου την εσωτερική αγορά άμεσα και χωρίς καθυστέρησης. Στην συνέχεια το πιο πιθανό είναι να γίνονται εξαγωγές και από την επιχείρηση που βρίσκεται στην χώρα υποδοχής προς άλλες χώρες. Όταν συμβεί αυτό το προϊόν αποκτά τελείως σταθερά χακτηριστικά και πλέον χαρακτηρίζεται τυποποιημένο και έτσι πλέον θεωρείται ανταγωνιστικό. Κύριως στόχος, σε αυτήν την φάση, της επιχείρησης γίνεται να γίνει η παραγωγή όσο το δυνατόν γίνεται με πιο χαμηλό κόστος για να μην έρθει το τέλος του προϊόντος και αναγκαστεί να το αποσύρει από τις αγορές. Οι Η.Π.Α. και η Ευρώπη δεν θεωρούνται φθηνοί τόποι παραγωγής προϊόντων. Αντίθετα με τις αναπτυσσόμενες χώρες, που είναι οικονομικά υποδιέστερες, θεωρούνται κατάλληλες για την παραγωγή τυποποιημένων προϊόντων αφού διαθέτουν χαμηλά εργατικά κόστη, ευνοϊκή φορολογία κ.τ.λ..

Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως στην αρχική φάση της ζωής του προϊόντος, η παραγωγή γίνεται εξ' ολοκλήρου στην χώρα προέλευσης και θα διαρεύσει στις ξένες αγορές μέσω των εξαγωγών. Όμως αυτό θα είναι μια προσωρινή κατάσταση αφού η επιχείρηση θα μεταφέρει και θα εγκαταστήσει τις παραγωγικές μονάδες σε άλλες χώρες είτε για να μειώσει το κόστος παραγωγής και το κόστος διανομής είτε για να μειώσουν τον ανταγωνισμό. Με αυτό τον τρόπο διατηρούν ανέπαφο το μονοπωλιακό ή το ολιγοπωλιακό τους πλεονέκτημα που έχουν αποκτήσει. Στην δεύτερη φάση έχουμε δημιουργία νέων παραγωγικών εγκαταστάσεων σε χώρες που οι αγορές τους είναι στο ίδιο επίπεδο με την αγορά της χώρας προέλευσης, που και αυτές με τις σειρά τους εξάγουν τα προϊόντα προς τρίτες χώρες. Αφού πλέον η παραγωγή των προϊόντων έχει τυποποιηθεί πλήρως, η παραγωγή των προϊόντων μεταφέρεται σε αναπτυσσόμενες χώρες που διαθέτουν μικρό κόστος παραγωγής. Άρα η θεωρία του κύκλου ζωής του προϊόντος έχει να κάνει με την ελαχιστοποίηση του ξένου ανταγωνισμού και την μεγιστοποίηση των μεριδίων αγοράς εξασφαλίζοντας έτσι στην επιχείρηση μονοπώλιο ή ολιγοπώλιο σε μια αγορά.

Για την ολιγοπωλιακό μερίδιο αγοράς μίλησε ο Knickerbocker ο οποίος με την σειρά του θεώρησε πως οι επιχειρήσεις επιδιώκουν την επέκτασή τους στο εξωτερικό για στρατηγικούς κυρίως λόγους. Μίλησε για τις επιχειρήσεις που ακολουθούν τα βήματα των ανταγωνιστών τους και κυρίως των επιχειρήσεων που είναι κορυφαίες στον κλάδο τους. Δηλαδή για επιχειρήσεις που δεν είναι πρωτοπόρες σε μια ξένη επένδυση και φτάνουν πάντα δεύτερες στην χώρα υποδοχής. Οι λόγοι

που κάνουν τις επιχειρήσεις να συμπεριφέρονται κατ' αυτόν τον τρόπο είναι για να αποτρωπει την ανταγωνίστρια επιχείρηση να κατακτήσει μεγάλο μερίδιο αγοράς στην χώρα υποδοχής, καθώς και να φέρει δυσκολίες στην ανταγωνίστρια επιχείρηση έτσι ώστε να μην είναι εύκολη η εισοδός της στο νέο περιβάλλον και να χρειαστεί να εφοδιαστεί με επιπλέον ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Σύμφωνα λοιπόν με αυτήν την θεωρία οι επενδύσεις στο εξωτερικό γίνονται στρατηγικά απο μια επιχείρηση για την αντιμετώπιση των ανταγωνιστών της.

Ο Ronald H. Coase ήταν αυτός που θέσπισε την θεωρία της εσωτερικοποίησης. Η διαφορά αυτής της θεωρία με την θεωρία του Hymer είναι το γεγονός ότι η πρώτη αναφέρεται στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ενώ η δεύτερη αναφέρεται στα κόστη των συναλλαγών. Σ' αυτήν την θεωρία γίνεται λόγος για τα ενδιάμεσα υλικά. Δηλαδή για τα υλικά που θεωρούνται ημικατεργασμένα προϊόντα και μέσω μιας επεξεργασίας θα συμβάλουν στην κατασκευή του τελικού προϊόντος. Η θεωρία της εσωτερικοποίησης αναφέρεται στο γεγονός ότι μια επιχείρηση μπορεί να αρχίσει να παράγει μόνη της τα τα προϊόντα τα οποία θα της χρειαστούν για την παραγωγή του τελικού προϊόντος της. Η επιχείρηση εσωτερικεύει τις λειτουργίες της αγοράς σε τετοιο βαθμό που το κόστος αυτής της εσωτερικεύσης να είναι μικρότερο από το κόστος χρήσης της αγοράς². Δηλαδή με άλλα λόγια, μια επιχείρηση θα προσπαθήσει να εσωτερικεύσει την παραγωγή των ημικατεργασμένων προϊόντων που της χρειάζονται με σκοπό την ελαχιστοποίηση του κόστους παραγωγής της, χωρίς να χαθεί η ποιότητα των προϊόντων, και σαν αποτέλεσμα αυτό θα αυξήσει το ποσοστό των κερδών της. Μια επιχείρηση που είναι πολυεθνική και έχει χώρους παραγωγής σε πολλές χώρες για πολλούς διάφορους καταναλωτές για να μπορέσει να συντηρήσει ή ακόμη και να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της θα πρέπει να φροντίσει να παραμείνει ίδια η ποιότητα των προϊόντων που παράγει, για να γίνει κάτι τέτοιο εφικτό θα πρέπει να διατηρήσει την ποιότητα των ημικατεργασμένων υλικών που χρησιμοποιεί, στα ίδια επίπεδα. Και μπορεί στην χώρα υποδοχής να μην υπάρχει η κατάλληλη τεχνολογία για να το καταφέρει αυτό και έτσι η επιχείρηση θα καταφύγει στην εσωτερικοποίηση. Επίσης μέσα από την διαδικασία της εσωτερικοποίησης η επιχείρηση φαίνεται να καταφέρνει να ελεχιστοποιεί το κόστος παραγωγής της. Γιατί μέσα από την ενδοεπιχειρησιακή συναλλαγή το συναλλακτικό κόστος είναι χαμηλότερο σε σχέση με το κόστος συναλλαγής από την αγορά³. Επιπλέον, μέσα από την ενδοεπιχειρησιακή συλλογική διαδικασία εκμάθησης έχουμε την ενδυνάμωση της επιχείρησης⁴. Για να καταφύγει λοιπόν μια επιχείρηση στην θεωρία της εσωτερικοποίησης θα πρέπει πρώτα να λάβει υπόψη της το μεταφορικό κόστος, τις οικονομικές κλίμακες, την τεχνογνωσία και να δει αν την συμφέρει

² Καλογερέσης Φ. Αθανάσιος, *Ξένες άμεσες επενδύσεις, διεθνοποίηση, οικονομική ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα: Η περίπτωση της Ελλάδας*, (Διδακτορική διατριβή), Πανεπιστήμιο Μακεδονίας οικονομικών και κοινωνικών επιστημών, τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Θεσσαλονίκη 2003, σ. 54.

³ Μπαρρέ Αναστασία, *Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των άμεσων ξένων επενδύσεων*, (Διπλωματική εργασία) Πάντειο πανεπιστήμιο, διεθνής πολιτική οικονομία, Αθήνα 2008. σ.21.

⁴ Βλέπε υποσημείωση 3.

τελικά να παράγει η ίδια τα ενδιαμεσα υλικά που της χρειάζονται χωρίς να ρίξει την ποιότητα των υλικών ή τελικά την συμφέρει να τα προμηθεύτε από άλλες επιχειρήσεις.

Ωστόσο θα μπορούσε να πει κανείς ότι αυτή η θεωρία του R. H. Coase έχει αρκετές ελλείψεις. Μια από αυτές και ίσως η πιο σημαντική είναι ότι θεωρία αυτή μιλάει περισσότερο μικροοικονομικά, και έτσι δεν μπορεί να ερμηνεύσει τις επιπτώσεις που μπορεί να υπάρξουν, καθώς και δεν αναφέρεται στους λόγους που κάνουν μια επιχείρηση να θέλει να επεκταθεί σε μια ξένη αγορά.

Ο βρετανός οικονομολόγος John Harry Dunning (1927- 2009) ήταν αυτός ο οποίος έκανε λόγο για τον αναπτυξιακό κύκλο επένδυσης, που είναι μια πιο γενική μακροοικονομική προσέγγιση για το πως βλέπουν οι επιχειρήσεις τις διεθνείς επενδύσεις. Α' αυτήν την θεωρία γίνεται λόγος για το ποσοστό ξένων αλλά και εγχώριων επενδύσεων σε μια χώρα και για το πως αυτές οι επενδύσεις συνδέονται. Έτσι κατέληξε στο συμπέρασμα πως σε μια χώρα που δεν έχει οικονομική ανάπτυξη με άλλα λόγια θεωρείται φτωχή έχει πολύ λίγες εγχώριες επενδύσεις και μηδενικές ξένες επενδύσεις. Όμως καθώς οι χώρες αυτές ξεκινούν και αναπτύσσονται ο βαθμός των επενδύσεων αρχίζει να αυξάνεται, έτσι οι ντόπιες επιχειρήσεις αυξάνονται και μαζί με αυτές αυξάνονται και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που κατέχουν. Έτσι ξεκινούν και αυξάνονται και οι ξένες επενδύσεις. Το πόσο γρήγορα θα φτάσει στο να αναπτύσσεται μια τέτοια χώρα εξαρτάται από την στρατηγική που έχουν επιλέξει οι εγχώριες επιχειρήσεις και από της ίδιες τις κυβερνήσεις και τα μέτρα που θα πάρουν για να διασφαλίσουν ένα οικονομικό περιβάλλον που απαιτείται για την ανάπτυξη και την προσέλκυση εγχώριων και ξένων επενδύσεων.

Αναλυτικότερα, στο πρώτο στάδιο η ανάπτυξη των επενδύσεων είναι ανύπαρκτη ή σχεδόν ανύπαρκτη. Και η ανάπτυξη της χώρας είναι ακόμη σε χαμηλά επίπεδα, αυτό μπορεί να οφείλεται σε χαμηλή εγχώρια ζήτηση, σε ακατάλληλες υποδομές, σε χαμηλή ποιότητα ανθρωπίνων πόρων, σε ακατάλληλες κυβερνήσεις, σε ασταθές πολιτικό περιβάλλον κ.τ.λ.. Σ' αυτό το επίπεδο στις μέρες μας βρίσκονται οι περισσότερες χώρες της αφρικής.

Στο δεύτερο επίπεδο οι εγχώριες επενδύσεις έχουν αρχίσουν και αυξάνονται αλλά οι ξένες επενδύσεις βρίσκονται ακόμη σε πολύ χαμηλό επίπεδο. Σε αυτή την φάση οι κυβερνήσεις είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας και καθοριστικός για την ανάπτυξη της χώρας. Αυτό που θα προσελκύσει τις πρώτες επενδύσεις είναι κατά κύριο λόγο η μεγέθυνση της εγχώριας αγοράς. Επίσης ένας άλλος καθοριστικός παράγοντας είναι οι κυβερνητικές αποφάσεις για την δημιουργία ελκυστικών πλεονεκτημάτων για την εγκατάσταση των ξένων επιχειρήσεων.

Στην τρίτη φάση της θεωρίας αυτής οι επενδύσεις που προέρχονται από την χώρα αυτή έχουν αρχίσει να αυξάνονται και ο ρυθμός αύξησης των επενδύσεων που ενδιαφέρονται για την χώρα αυτή έχει αρχίσει και μειώνεται αισθητά. Στο στάδιο αυτό, έρχεται και η μεγέθυνση της εγχώριας αγοράς με αποτέλεσμα την βελτίωση της ποιότητας των υποδομών που διαθέτει και αυτό με την σειρά του φέρνει στην χώρα επενδύσεις με τεχνολογία πολύ πιο προηγμένη από αυτήν που ήδη υπήρχε στην

χώρα υποδοχής. Ο κυβερνητικός ρόλος έχει αρχίσει και μειώνεται όμως είναι ακόμη σημαντικός για την οδήγηση της χώρας στο επόμενο επίπεδο.

Το τέταρτο επίπεδο έρχεται όταν οι επενδύσεις που εξέρχονται από την χώρα ξεπερνούν σε αριθμό τις επενδύσεις που γίνονται εντός των συνόρων της. Η είσοδος της χώρας στο επίπεδο αυτό σημαίνει ότι έρχονται αλλαγές. Η χώρα έχει αρχίσει να μην προσφέρει πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις και ότι ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έχουν να οφείλεται αποκλειστικά στον πολυεθνικό τους χαρακτήρα. Έτσι οι εγχώριες επιχειρήσεις που επιθυμούν να καταφύγουν σε μια διεθνες επένδυση επιλέγουν χώρες που βρίσκονται σε πιο χαμηλό επίπεδο από την χώρα προέλευσης τους. Σε αντίθεση με τις επενδύσεις που εισέρχονται στην χώρα αυτήν που προέρχονται από χώρες που είναι στο ίδιο επίπεδο ανάπτυξης και επιδιώκουν την εισοδό τους για να μπορέσουν να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστικές.

Στην πέμπτη και τελευταία φάση του αναπτυξιακού κύκλου του J. H. Dunning η χώρα σαν να έχει τον εθνικό της χαρακτήρα των επιχειρήσεων, ο οποίος αυτός χαρακτήρας με το πέρασμα του χρόνου γίνεται όλα και πιο πολυεθνικός. Σε αυτό το στάδιο δεν σημαίνει ότι η χώρα θα αρχίσει να παρακαμάζει, ούτε θα σταματήσουν οι ξένες επενδύσεις αλλά ούτε και οι εγχώριες επενδύσεις. Αυτό που αλλάζει ο ρυθμός κτά των οποίο πραγματοποιούνται οι επενδύσεις.

Μια άλλη θεωρία του ίδιου οικονομολόγου είναι η εκλεκτική θεωρία (OLI), η οποία καταφέρνει και συνδυάζει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, τα πλεονεκτήματα της εσωτερικοποίησης και τέλος τα πλεονεκτήματα τοποθεσίας. Σύμφωνα λοιπόν με το θεώρημα αυτό, οι πιο επιτυχημένες επιχειρήσεις δεν είναι αυτές που κατέχουν σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, αλλά αυτές που έχουν την ικανότητα να συνδυάζουν αυτούς τους πόρους με άλλους (εσωτερικοποίηση) σε μια ξένη τοποθεσία ώστε να εκμεταλλευτούν οικονομίες κλίμακας⁵. Έτσι οι επιχειρήσεις που θέλουν την εισοδό τους σε ξένες αγορές θα πρέπει να διαθέτουν τρία πλεονεκτήματα:

- Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που έχει στην διάθεση της η επιχείρηση που τις δίνει το πλεονέκτημα μονοπωλιακής ή ολογοπωλιακής δύναμης στην αγορά. Κάτι τέτοιο είναι βασικός παράγοντας για την ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων.
- Πλεονέκτημα εσωτερικοποίησης. Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να εκμεταλλεύεται κατά το μέγιστο δυναό τρόπο τα πλεονεκτήματα της προβαίνοντας σε επιτόπια εγκατάσταση στη χώρα- δέκτη αντί να πουλά ή να παραχωρεί την αποκλειστική χρήση τους σε ξένες επιχειρήσεις⁶.
- Τέλος υπάρχει και το πλεονεκτημα της τοποθεσίας. Η επιλογή του τόπου εγκατάστασης μιας επιχείρησης εξαρτάται από τα πλεονεκτήματα που έχει

⁵ Αγγουρίδης Βασίλειος, Τσιρώνης Ιωάννης, *Οι διεθνείς επενδύσεις βασικός παράγοντας εξωστρέφειας των οικονομιών*, (πτυχιακή εργασία), Σχολή διοίκησης και οικονομίας, τμήμα λογιστικής, Ηράκλειο 2010, σ. 8.

⁶ Μπαρρέ Αναστασία, *Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των άμεσων ξένων επενδύσεων*, (Διπλωματική εργασία) Πάντειο πανεπιστήμιο, διεθνής πολιτική οικονομία, Αθήνα 2008. σ.22.

να της προσφέρει η κάθε χώρα. Θα πρέπει να είναι πλεονεκτήματα που να μην μπορεί να τα έχει στην χώρα προέλευσης της ή να είναι μοναδικά και να βρίσκονται μόνο στην συγκεκριμένη χώρα. Όπως για παράδειγμα, καλλίτερη φορολογία, χαμηλότερες τιμές παραγωγικών συντελεστών, κ.τ.λ.

Αναλυτικότερα, η πρώτη κατηγορία αναφέρεται στα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας ή αλλιώς τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που έχουν στην κατοχή τους οι επιχειρήσεις που περιορίζονται σε μια μόνο εθνικότητα. Πρόκειται για πλεονεκτήματα που έχει στην κατοχή της η επιχείρηση τα οποία δεν είναι προσιτά σε άλλες εγχώριες ή ξένες επιχειρήσεις, έτσι η επιχείρηση που τα διαθέτει αποκτά των χαρακτήρα μιας ιδιαίτερα ανταγωνιστικής επιχείρησης. Δηλαδή, όταν μια επιχείρηση διαθέτει τέτοιες ικανότητες που της δίνουν το δικαίωμα να μπορεί να ανλάβει τον κίνδυνο της πραγματοποίησης μιας άμεσης ξένης επένδυσης, και να υπάρχουν παράγοντες που να της δίνουν περισσότερα κέρδη στο εξωτερικό παρά στην μητρική της χώρα, τότε αυτή η επιχείρηση μπορεί να προχωρήσει στην πραγματοποίηση μιας ξένης άμεσης επένδυσης. Τέτοιου είδους πλεονεκτήματα είναι: η διαφοροποίηση των προϊόντων, η διαθεσιμότητα των κεφαλαίων, η ικανότητα της επιχείρησης στην εκμετάλευση των παραγόντων εργασίας, της εξειδίκευσης. Όπως επίσης σημαντικό ρόλο παίζει το μέγεθος της επιχείρησης, το μερίδιο που έχει στην αγορά, καθώς και η ικανότητα που έχει η επιχείρηση στην οργάνωση. Δηλαδή το marketing, την κρατική ευνοϊκή μεταχείριση, επιτεύματα στην έρευνα και την τεχνολογία κ.τ.λ.

Η δεύτερη κατηγορία πλεονεκτημάτων σύμφωνα με την εκλεκτική θεωρία του Dunning, αναφέρεται στην εσωτερικοποίηση της επιχείρησης. Δηλαδή στην ικανότητα και την δυνατότητα μιας επιχείρησης να εσωτερικεύσει διάφορες λειτουργίες που της είναι απαραίτητες. Μια τέτοια ενέργεια δίνει στην επιχείρηση την δυνατότητα να αποφύγει κάποια κόστη, όπως την σύμβαση με μια άλλη επιχείρηση, την απόκτηση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας κ.τ.λ. Επίσης της δίνεται η δυνατότητα να αποφύγει χρονοβόρες διαδικασίες, για παράδειγμα την έρευνα που θα έπρεπε να κάνει για την αξιοπιστία μιας επιχείρησης πριν προβεί σε κάποια συνεργασία μαζί της. Με την εσωτερικοποίηση η επιχείρηση αποκτά το πλεονέκτημα του καλλίτερου ελέγχου της προμήθειας, των πρώτων υλών, της τεχνολογίας και έτσι μειώνει τον κάθε κίνδυνο και το κάθε πρόβλημα που θα παρουσίαζε η μεσολάβηση μιας τρίτης επιχείρησης. Επίσης η επιχείρηση απογεύγει με αυτόν τον τρόπο διάφορες επιβαρύνσεις (δασμοί, έλεγχοι τιμών, φορολογικές επιβαρύνσεις) που θε είχε παραμείνει εκτός συνόρων και έκανε εξαγωγές.

Η τρίτη και απαραίτητη κατηγορία που καθορίζει τις ξένες άμεσες επενδύσεις σε μια χώρα είναι τα πλεονεκτήματα που κατέχει σαν τοποθεσία. Αναλυτικότερα η επιχειρήσεις πέρα από τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα μιας χώρας, ενδιαφέρονται και για κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που μπορεί να έχει κάποιο μέρος ή κάποια χώρα. Τέτοια χαρακτηριστικά είναι η πολιτική και νομική σταθερότητα, η κρατική πολιτική που έχει στα θέματα ανταγωνισμού, τα επίπεδα τεχνολογίας, οι τιμές που επικρατούν στους παραγωγικούς συντελεστές. Όπως επίσης μια ευνοϊκή φορολογική

αντιμετώπιση καθώς και οι υποδομές που υπάρχουν στην τηλεπικοινωνία, το εμπορικό περιβάλλον, η επιχειρηματική νοοτροπία που κυριαρχεί και τέλος η θέση της χώρας στον χάρτη που μπορεί να εγγυηθεί μείωση στα κόστη μεταφοράς.

Συνοψίζοντας, αφού τηρούνται οι τρεις κατηγορίες πλεονεκτημάτων, θα πρέπει η επιχείρηση να συνδυάσει την επιλογή του τόπου εγκατάστασης με μια μακροχρόνια στρατηγική. Έτσι η εκλεκτική θεωρία του Dunning είναι μια θεωρία που προσπαθεί να συνδυάσει το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης.

2.3 ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ (ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ)

2.3.1 Ορισμός Πολυεθνικής Επιχείρησης

Πολυεθνική επιχείρηση είναι η επιχείρηση που διαθέτει τα εργαλεία με τα οποία μπορεί να έχει στην κατοχή της ή να έχει τον πλήρη έλεγχο σε παραγωγικές μονάδες σε περισσότερες από μία χώρες, και έχει την δυνατότητα να παράγει προϊόντα και υπηρεσίες έξω από τα σύνορα της χώρας που έχει την έδρα της η μητρική της εταιρεία. Δηλαδή είναι η επιχείρηση που έχει την δυνατότητα να έχει στα χέρια της τον έλεγχο και τον συντονισμό λειτουργιών παραγωγικών μονάδων που έχουν την έδρα τους σε περισσότερες χώρες.

Με άλλα λόγια είναι οι επιχειρήσεις που στο φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης και της διεθνοποίησης της οικονομίας προγραμματίζει, σχεδιάζει, συντονίζει και μεταφέρει παραγωγικές και εμπορικές λειτουργίες και διαδικασίες εκτός των συνόρων που έχει την έδρα της η μητρική εταιρεία. Σύμφωνα με τον Dicken οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι αυτές που έχουν επηρεάσει σε μεγάλο αριθμό με τις αποφάσεις τους τον παγκόσμιο χάρτη των επενδύσεων, τέτοιου είδους επιχειρήσεις όμως επενδύουν και με γνώμονα τις ροές των παραγωγικών συντελεστών και την διαφορά της τεχνολογίας ανάμεσα των λειτουργιών που δραστηριοποιούνται στις διάφορες χώρες, παραμένοντας όμως στενά συνδεδεμένες με της χώρα που είναι η προέλευση τους, κρατώντας την κουλτούρα και διάφορα άλλα βασικά χαρακτηριστικά της χώρας αυτής. Και έτσι κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που ενώ δραστηριοποιούνται στην διεθνή αγορά, παραμένουν στενά συνδεδεμένες με την χώρα από την οποία προέρχονται και κρατούν τον εθνικό τους χαρακτήρα.

Μια επιχείρηση που θα αποφασίσει να γίνει διεθνής θα αποκτήσει και κάποιες συγκεκριμένες ιδιότητες και πλεονεκτήματα που έχουν σχεδόν όλες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι ότι στο πελατολόγιο της θα προστεθούν πελάτες από διαφορετικές χώρες και έτσι η επιχείρηση θα έχει την ευχέρεια να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της σε παγκόσμιο επίπεδο. Επίσης θα έχει την ευκαιρία να μειώσει το κόστος παραγωγής της και να σπαταλήσει περισσότερο χρήμα και χρόνο σε διάφορες έρευνες και στην απόκτηση πιο προηγμένης τεχνολογίας. Θα της δοθεί η δυνατότητα να έχει πρόσβαση σε νέους παραγωγικούς συντελεστές και να αντλεί ενέργεια από νέους πόρους. Ένα άλλο εξίσου σημαντικό πλεονέκτημα είναι ότι θα γίνει αντιληπτή η παρουσία της στις άλλες πολυεθνικές επιχειρήσεις και θα την θεωρήσουν άξια ανταγωνισμού.

Για να θεωρηθεί μια εταιρεία πολυεθνική θα πρέπει να πληρεί κάποιες προϋποθέσεις που θα της δώσουν την δυνατότητα να αποκτήσει τον χαρακτηρισμό της διεθνούς επιχείρησης. Με άλλα λόγια πολυεθνική εταιρεία θεωρείται οποιαδήποτε εταιρεία η οποία κάνει επενδύσεις έξω από τα σύνορα της χώρας που εδρεύει και οι επενδύσεις έχουν να κάνουν με οποιαδήποτε στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας

και χρησιμοποιεί την τεχνολογία και την τεχνογνωσία που χρησιμοποιεί και έχει στην διάθεσή της η μητρική εταιρεία. Μια πολυεθνική επιχείρηση για να μπορέσει να έχει γεωγραφική ευελιξία θα πρέπει να έχει στην διάθεσή της προηγμένο μάρκετινγκ, οικονομίες κλίμακας, υψηλά επίπεδα τεχνογνωσίας, προηγμένη τεχνολογία και να χαρακτηρίζεται από συγκεντρωμένες δομές αγοράς. Έχει την δυνατότητα να μεταφέρει τους πόρους και τις παραγωγικές διαδικασίες της και να εκμεταλλευτεί τις διαφορετικές κυβερνητικές πολιτικές μεταξύ των χωρών.

Σύμφωνα με τον Dicken η σημαντικότητα μιας πολυεθνικής επιχείρησης βρίσκεται σε τρεις βασικές ιδιότητες:

- Χάρη στην γεωγραφική της ευελιξία έχει την δυνατότητα να σταματάει ή να συνεχίζει, σύμφωνα με το συμφέρον της, τις συνεργασίες της με διάφορες περιοχές και προμηθευτές που της προμηθεύουν πρώτες ύλες κ.τ.λ.
- Η πολυεθνική επιχείρηση έχει την δυνατότητα να συντονίζει και να προγραμματίζει διάφορες παραγωγικές διαδικασίες καθώς και συναλλαγές χρησιμοποιώντας τα παραγωγικά δίκτυα, όχι μόνο εντός συνόρων μιας χώρας αλλά και μεταξύ των κρατών όπου εδρεύουν οι θυγατρικές της.
- Τέλος βασική ιδιότητα της σημαντικότητας μιας πολυεθνικής επιχειρήσεις είναι η ικανότητα που της επιτρέπει να επωφελείται από την διαφορετικότητα των παραγωγικών συντελεστών που επηρεάζουν την παραγωγική διαδικασία, κάθε χώρας που δραστηριοποιείτε. Όπως για παράδειγμα, τις πηγές πρώτων υλών, το εργατικό δυναμικό, το επίπεδο της τεχνολογίας κ.α.

Έτσι το συμπέρασμα το οποίο προκύπτει είναι πως η πολυεθνική επιχείρηση αποτελεί έναν πολύ σημαντικό φορέα της παγκοσμιοποίησης. Οι μεγάλες και σημαντικές πολυεθνικές επιχειρήσεις που εγκαταστάσεις τους βρίσκονται εγκατεστημένες σε ένα μεγάλο αριθμό χωρών, είναι αυτές οι οποίες έχουν μια μεγάλη συμμετοχή στο διεθνές εμπόριο και έχουν ένα αρκετά μεγάλο μερίδιο ευθύνης για την ραγδαία ανάπτυξη του εμπορίου σε παγκόσμιο επίπεδο. Με άλλα λόγια η μεγάλη ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων που εξαπλώνονται σε πολλές χώρες, έφερε σαν αποτέλεσμα και σαν συνέπεια την ταχεία ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν σαν κύριο στόχο την ελαχιστοποίηση του κόστους τους και να έχουν στα χέρια τους τον πλήρη έλεγχο της συνεργασίας με τους προμηθευτές και τους πελάτες τους. Έτσι δημιουργούν οικονομίες κλίμακας, δηλαδή καταφεύγουν στην ενοποίηση με κάθετο ή οριζόντιο τρόπο. Εάν η ενοποίηση γίνει με κάθετο τρόπο αυτό σημαίνει πως οι θυγατρικές εταιρίες παράγουν διαφορετικά ημιτελή προϊόντα και ο κύριος πελάτης τους είναι η μητρική τους εταιρεία που τα συνδέει όλα μαζί και καταλήγει στην παραγωγή του τελικού προϊόντος. Ενώ αν η ενοποίηση γίνει με οριζόντιο τρόπο οι θυγατρικές παράγουν ακριβώς τα ίδια προϊόντα με την μητρική τους. Αυτό συνήθως συμβαίνει όταν η μητρική εταιρεία

χρησιμοποιεί μια κατοχυρωμένη πατέντα ή τεχνογνωσία και θέλει να εξαπλωθεί και σε άλλες χώρες χωρίς να υπάρχει ο κίνδυνος της αντιγραφής. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι αυτές που γνωρίζουν πως μέσω της διεθνοποίησης έχουν απόκτηση την γνώση και την υπεροχή της παγκόσμιας αγοράς και του διεθνούς εμπορίου και εκμεταλλεύονται στο έπακρο αυτό το προνόμιο και έτσι εξασφαλίζουν την μείωση του κόστους. Με αυτό τον τρόπο εξυπηρετείται ο βασικός της στόχος, ο οποίος είναι ο μεγάλος αριθμός κερδών καθώς και η απόκτηση ενός μεγάλου σχεδόν μονοπωλιακού μεριδίου της παγκόσμιας αγοράς. Δηλαδή ο πιο βασικός λόγος που κάνει μια επιχείρηση να πάρει την απόφαση να ακολουθήσει την τακτική της διεθνοποίησης είναι η απόκτηση μεγαλύτερου κέρδους. Κέρδος ορίζεται η αριθμητική διαφορά μεταξύ των εισροών μιας επιχείρησης από το σύνολο των εξόδων της για την παραγωγή των προϊόντων της, των εξόδων της για την διανομή και από το σύνολο των πωλήσεων. Άρα μια επιχείρηση όταν προσπαθεί να αυξήσει τα κέρδη της στην ουσία προσπαθεί να αυξήσει την παραπάνω διαφορά και έτσι καταφεύγει να ακολουθήσει την στρατηγική της εξάπλωσης πρώτα σε εθνικό επίπεδο και μετά σε παγκόσμιο όπου και αποκτά την ιδιότητα της διεθνής ή αλλιώς πολυεθνικής επιχείρησης.

Ας μην ξεχνάμε ότι η κερδοφορία σε μια επιχείρηση είναι και ο σημαντικότερος παράγοντας για την ζωτικότητα της και γι' αυτόν τον λόγο η επιχείρηση αποσκοπεί στο κέρδος, στην συνέχεια αποσκοπεί στην μεγιστοποίηση του κέρδους της και αφού πραγματοποιηθεί και αυτή η επιθυμία της στρέφεται στην επέκτασή της, στην διεκδίκηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς ακόμη και την απόκτηση μιας ηγετικής παρουσίας στον παγκόσμιο χάρτη των επιχειρήσεων, εξαλείφοντας τους ανταγωνιστές της. Για την πραγματοποίηση του σκοπού αυτού οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ιδρύουν θυγατρικές σε όλη την υφήλιο και εκμεταλλεύονται τα προνόμια που τους δίνει η κάθε χώρα.

Όμως όταν μια επιχείρηση ξεκινά επιχειρηματικές δραστηριότητες σε μια ξένη χώρα έρχεται αντιμέτωπη με εμπόδια που εάν δεν είχε πάρει την απόφαση να γίνει διεθνής επιχείρηση δεν θα χρειαζόταν να αντιμετωπίσει. Τέτοια εμπόδια μπορούν να θεωρηθούν η διαφορετικότητα της γλώσσας, η μεγάλη γεωγραφική απόσταση που μπορεί να υπάρχει μεταξύ της μητρικής εταιρείας και της θυγατρικής, η ανάγκη που υπάρχει μεταξύ της θυγατρικής και της μητρικής για επικοινωνία αυξάνει το κόστος, όπως επίσης το κόστος μπορεί να ανέβει από την αύξηση των μισθών του προσωπικού που μεταφέρεται από την χώρα που στεγάζεται η μητρική στην χώρα που εδρεύει η θυγατρική επιχείρηση. Ένα άλλο εμπόδιο το οποίο μπορεί να παρουσιαστεί στην επιχείρηση είναι η διαφορά στην πολιτική και στην οικονομία καθώς και στην κοινωνία δηλαδή στον πολιτισμό, στα ήθη και στα έθιμα μεταξύ των δύο χωρών. Επίσης πολλές χώρες που είναι χώρες υποδοχής των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων κάνουν διαχωρισμό ανάμεσα στους ξένους επενδυτές και στους εγχώριους επενδυτές, δίνοντας προτεραιότητα και προνόμια στους εγχώριους επενδυτές. Γι' αυτό τον λόγο διακρίνεται μια εχθρική και μια δυσαρέσκεια προς στις χώρες που είναι φιλόξενες και έχουν ένα ευνοϊκό περιβάλλον για τις Ξένες Άμεσες

Επενδύσεις. Όμως πολλές χώρες όμως θέλοντας να περιορίσουν την επίδραση που ασκούν οι πολυεθνικές στα κράτη έχουν θεσπίσει νόμους και κανονισμούς που είναι εις βάρος τους.

2.3.2. Ιστορική Αναδρομή

Η πρώτη εμφάνιση ενός είδους πολυεθνικής επιχείρησης έγινε στην εποχή του μεσαίωνα. Συγκεκριμένα οι πρώτες πολυεθνικές επιχειρήσεις ή ακόμη καλλίτερα οι πρώτες θυγατρικές που η έδρα τους ήταν εκτός συνόρων άνηκαν σε μεγάλους τραπεζίτες ιταλικής καταγωγής. Οι διεθνείς δραστηριότητες των μεγάλων τραπεζικών, στην Ιταλία του 14^{ου} αιώνα λάμβαναν χώρα στο Λονδίνο, τη Μπριζ και το Παρίσι. Οι ιταλικές τραπεζικές εταιρείες με υπερεθνικές δραστηριότητες που λειτουργούσαν στο τέλος του 14^{ου} αιώνα ήταν περίπου 150⁷. Ενώ ακόμη και οι ιταλικές εμπορικές επιχειρήσεις είχαν δημιουργήσει θυγατρικές σε σημαντικές ευρωπαϊκές πόλεις.

Το 16^ο και το 17^ο αιώνα στην Ευρώπη ξεκίνησαν την λειτουργία τους επιχειρήσεις που είχαν την υποστήριξη των εκάστοτε κυβερνήσεων τους και έτσι τους δινόταν η ευκαιρία να πρωτοπορήσουν στην δημιουργία νέων εμπορικών σχέσεων και οδών, και σαν κύριο στόχο είχαν την ανακάλυψη και την εκμετάλλευση νέων εδαφών. Επίσης οι πλούσιες οικογένειες της εποχής που στην πλειοψηφία τους σαν κύρια δραστηριότητά τους είχαν το εμπόριο και τις τραπεζικές δραστηριότητες, επιδίωκαν την αύξηση των κερδών τους και την επέκταση της περιουσίας τους και του πλούτου που είχαν στην κατοχή τους, για να το καταφέρουν αυτό επιδίωκαν τις εκτός συνόρων δραστηριότητες. Επίσης κατά την διάρκεια αυτής της περιόδου, ιδιαίτερα στα τέλη του 17^{ου} αιώνα και μετά η δημιουργία αποικιών ήταν στα ύψη, και έτσι η δημιουργία θυγατρικών επιχειρήσεων εκτός συνόρων γνώρισε μεγάλη άνθιση. Οι χώρες οι οποίες ήταν αποικιοκράτες, ήταν κυρίως η Ολλανδία, η Αγγλία και η Γαλλία και κινήθηκαν κυρίως προς τις χώρες της Αφρικής, την αμερικανική ήπειρο καθώς και προς την Ρωσία, όπου αυτή η κίνηση των πρώτων ώθησε στην εκβιομηχάνιση και στην ανάπτυξη των δευτέρων.

Ο παράγοντας που ενθάρρυνε τις επιχειρήσεις να στραφούν προς την δημιουργία θυγατρικών επιχειρήσεων σε περιοχές έξω από το σύνορα είναι το γεγονός πως πολλές από τις χώρες αυτές, που ήταν αποικίες των Άγγλων, των Ολλανδών και των Γάλλων, είχαν μεγάλο φυσικό πλούτο και τα αποθέματα των φυσικών πηγών και πόρων ήταν άφθονα. Επίσης σημαντικό ρόλο έπαιξε και η μετανάστευση της εποχής αυτής.

Όμως υπάρχει μια σημαντική διαφορά μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων εκείνης της εποχής και των πολυεθνικών της σύγχρονης εποχής. Η διαφορά αυτή έχει να κάνει με ένα από τα πιο βασικά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων,

⁷ Μπαρρέ Αναστασία, *Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των άμεσων ξένων επενδύσεων*, (Διπλωματική εργασία) Πάντειο πανεπιστήμιο, διεθνής πολιτική οικονομία, Αθήνα 2008. σ.10.

την σχέση της μητρικής- θυγατρικής. Οι σύγχρονες πολυεθνικές διατηρούν στενές σχέσεις με την μητρική και βρίσκονται σε μια συνεχή επικοινωνία, οι πολυεθνικές της τότε εποχής δεν διατηρούσαν καμία επαφή με την μητρική τους επιχείρηση. Με άλλα λόγια οι επιχειρήσεις αυτές λειτουργούσαν εντελώς αυτόνομα και έκοβαν κάθε επαφή με την μητρική τους επιχείρηση.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έως τα τέλη του 19^{ου} αιώνα άλλαξαν ριζικά την μορφή τους. Με άλλα λόγια αυτό που χωρίζει τις πολυεθνικές της περιόδους αυτής με τις πολυεθνικές της προηγούμενης περιόδου είναι ο Α' παγκόσμιος πόλεμος και η βιομηχανική επανάσταση. Την περίοδο που 18^{ος} αιώνας ήταν στα τέλη τους έως τον Α' παγκόσμιο πόλεμο οι πρώτες σύγχρονες πολυεθνικές επιχειρήσεις είχαν κάνει την εμφάνισή τους. Οι τεχνικές καινοτομίες, ως συνέχια της βιομηχανικής επανάστασης, έδωσαν νέες ευκαιρίες και κίνητρα στις επιχειρήσεις να αναπτύξουν την παραγωγή τους, μετατρέπομενες σε πολυεθνικές επιχειρήσεις.⁸ Επίσης εκείνη την περίοδο και συγκεκριμένα το 1860 η Γαλλία υπογράφει μια σύμβαση με την Μεγάλη Βρετανία. Στην σύμβαση αυτή η δύο χώρες συμφωνούν η Μεγάλη Βρετανία να καταργήσει ή να μειώσει σημαντικά όλους τους τελωνιακούς φόρους και δασμούς. Η συμφωνία αυτή των δύο αυτών μεγάλων χωρών είναι η αρχή του να γίνονται εμπορικού είδους συναλλαγές στην Ευρώπη ελεύθερα χωρίς φραγμούς. Όμως επίσης την ίδια χρονική περίοδο κάνουν και την εμφάνιση τους οι πρώτες πολυεθνικές επιχειρήσεις που σαν κύρια δραστηριότητα έχουν την εκμετάλλευση πετρελαίου. Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις ιδρύθηκαν αυτήν την εποχή και παραμένουν γνωστές και επιτυχημένες μέχρι και σήμερα. Όπως για παράδειγμα η Nestle, η Citibank, η Unilever και άλλες.

Τον 20^ο αιώνα έγινε η πρώτη παγκόσμια κρίση και αυτό είχε σαν συνέπεια την κατάρρευση της ευρωπαϊκής οικονομίας, αλλά εκτός από την Ευρώπη η κρίση χτύπησε και την ήπειρο την Αμερικής και συγκεκριμένα στις 24 Οκτωβρίου του 1929, γίνεται το μεγάλο κραχ στο Χρηματιστήριο την Νέας Υόρκης, οι τιμές του Χρηματιστηρίου κατέρρευσαν και αυτό έφερε καταστροφικές συνέπειες όχι μόνο στις Η.Π.Α. αλλά και επηρεάστηκε και η παγκόσμια οικονομία. Σαν αποτέλεσμα αυτής της καταστροφής ήταν η κατάρρευση της παραγωγής, η μείωση των μισθών και η κατακόρυφη αύξηση των τιμών. Επίσης το ποσοστό ανεργίας εκείνης της εποχής έχει υπολογιστεί ότι ήταν περίπου στο 40 με 45 τοις εκατό. Για να μπορέσουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να επιβιώσουν άρχισαν να καταφεύγουν σε συγχωνεύσεις και εξαγορές με άλλες πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Όμως μετά από κάθε παρακμή έρχεται και η ακμή. Έτσι μετά και από τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο που και αυτός με την σειρά του άφησε πίσω του τις οικονομίες των χωρών κατεστραμμένες, οι χώρες άρχισαν να υιοθετούν μια πολιτική που θα μπορούσε να καταπολεμήσει μια απερχόμενη κρίση. Η πολιτική αυτή υποστηρίζει πως η οικονομική κρίση δεν μπορεί να ξεπεραστεί και να καταπολεμηθεί μέσα από την αγορά της καθώς χώρας αλλά μόνο από μια κυβερνητική παρέμβαση που θα πρόσθετε νέες και περισσότερες δαπάνες και φόρους έτσι ώστε να μπορέσει

⁸ Μελάς Κ.- Πολλάλης Γ., 2005 σελ 280

να επανέλθει ξανά η οικονομική σταθερότητα του κάθε κράτους. Άρα με άλλα λόγια μετά το τέλος του Β' παγκοσμίου πολέμου η παγκόσμια παραγωγικότητα έχει αρχίσει να αυξάνεται και οι οικονομίες των κρατών και κατ' επέκταση η παγκόσμια οικονομία να αυξάνονται και να σταθεροποιούνται.

Στην επόμενη δεκαπενταετία οι επιχειρήσεις και πιο συγκεκριμένα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, άρχισαν να εξαπλώνονται όχι μόνο και σε άλλες χώρες αλλά άρχισαν να μετατρέπονται σε πολύπλοκους εταιρικούς ομίλους που δεν παρήγαγαν μόνο ένα προϊόν αλλά άρχισαν να κάνουν την είσοδό τους και σε άλλους κλάδους που μέχρι πρότινος ήταν άγνωστες 'περιοχές'. Οι πολυεθνικές αμερικάνικης καταγωγής είναι αυτές που έχουν σχεδόν την πλήρη κυριαρχία στον κόσμο των πολυεθνικών, δεύτερες σε κυριαρχία και σε αριθμό έρχονται οι πολυεθνικές ευρωπαϊκής καταγωγής και τρίτες έρχονται οι ιαπωνικές πολυεθνικές και μετά στην σειρά είναι οι πολυεθνικές από διάφορες άλλες χώρες.

Από την δεκαετία του '60 μέχρι στιγμής είναι περίοδος που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις διανύουν την ακμή τους. Οι απελευθέρωση και η δημιουργία μιας ενιαίας αγοράς, ειδικά αυτό το φαινόμενο παρατηρείται κυρίως μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που το εμπόριο και η κίνηση των κεφαλαίων γίνεται χωρίς φραγμούς με ελάχιστους δασμούς και φόρους, άνοιξε νέους δρόμους στις πολυεθνικές επιχειρήσεις διότι εμφανίζονται νέες δραστηριότητες και η προηγμένη τεχνολογία κάνει την εμφάνισή της, η παραγωγική διαδικασία γίνεται ευκολότερη και χάρη στην πρωτόγνωρη ευελιξία που δίνονται στις πολυεθνικές από τις κυβερνήσεις, τους δίνεται η ευκαιρία να εκμεταλλεύονται το κάθε πλεονέκτημα που τους δίνει η κάθε χώρα π.χ. φθηνά εργατικά, πλούσιοι φυσικοί πόροι, προηγμένη τεχνολογία, γεωγραφική θέση, ευνοϊκή φορολογία και άλλα.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στις μέρες μας έχουν περισσότερα προνόμια από ποτέ καθώς οι κυβερνήσεις έχουν αφήσει το εμπόριο και την κίνηση κεφαλαίων να κινούνται πιο ελεύθερα από ποτέ. Αυτό το γεγονός δίνει την ευκαιρία στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν τον χαρακτηρισμό της 'πολυεθνικής επιχείρησης' με επέκταση και δημιουργία θυγατρικών επιχειρήσεων εκτός των συνόρων της χώρας που εδρεύει η μητρική επιχείρηση.

Όσο αφορά την χώρα μας και τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που την επιλέγουν σαν τόπο εγκατάστασης των θυγατρικών τους επιχειρήσεων, ο αριθμός αυτών των επιχειρήσεων αυξάνεται σημαντικά. Όπως αυξάνεται και ο αριθμός των ελλήνων επενδυτών που δημιουργούν να στήσουν θυγατρικές επιχειρήσεις σε άλλες χώρες.

Όμως επειδή την τελευταία διετία η ελληνική οικονομία περνάει κρίση πολλές επιχειρήσεις αλλοδαπές καθώς και ημεδαπές έχουν πάρει την απόφαση να φύγουν από την χώρα μας με αποεπένδυση (δηλαδή να πάρουν ότι έχουν επενδύσει στην χώρα μας και να επενδύσουν σε άλλη χώρα π.χ. η ΦΑΓΕ, coca cola κ.α.) και κυρίως να στραφούν σε χώρες των Βαλκανίων οι οποίες έχουν αρχίσει να αναπτύσσονται μετά την κατάρρευση των κομμουνιστικών καθεστώτων που είχαν την κυριαρχία στις χώρες αυτές.

Στις μέρες μας οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους προς κάποιους συγκεκριμένους κλάδους, για παράδειγμα πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στον τομέα της παροχής υπηρεσιών, την μεταποίηση, τις τηλεπικοινωνίες και τις εναλλακτικές μορφές ενέργειας. Σύμφωνα με τις τελευταίες προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης η κύρια ενασχόληση των πολυεθνικών επιχειρήσεων με τον κλάδο των υπηρεσιών αναμένεται να παρουσιάσει αύξηση, κυρίως ο κλάδος του τουρισμού, τηλεπικοινωνιών και άλλα.

2.4 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν σαν στόχο, όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω, την εκμετάλλευση ευκαιριών και την επίτευξη όσο το δυνατόν μεγαλύτερου κέρδους με το μικρότερο κόστος. Έτσι η ευρηματικότητα που της διακρίνει τους επιτρέπει να ακολουθούν διάφορες στρατηγικές για την διεθνοποίηση τους. Οι στρατηγικές που προτιμούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις περισσότερο αναλύονται παρακάτω.

2.4.1 Εξαγωγές

Μια επιχείρηση μπορεί να ξεκινήσει την διεθνοποίηση της κάνοντας αρχικά εξαγωγές στην αγορά της χώρας που θέλει να εισέλθει. Οι εξαγωγές έχουν το πλεονέκτημα ότι βοηθούν την επιχείρηση να αποκτήσει μια οικειότητα με την αγορά, να μπορέσει να κατανοήσει τον μηχανισμό της συγκεκριμένης αγοράς, χωρίς κάποιο σημαντικό οικονομικό και επιχειρηματικό ρίσκο. Επίσης βοηθούν τους καταναλωτές της αγοράς αυτής να μάθουν τα προϊόντα της επιχείρησης και να αποκτήσουν μια εμπιστοσύνη προς την επιχείρηση. Οι εξαγωγές μπορούν να έχουν άμεσο ή έμμεσο χαρακτήρα.

Όταν η επιχείρηση αποφασίσει να προβεί σε εξαγωγές άμεσου χαρακτήρα, τότε χρίζει ένα κομμάτι της επιχείρησης να αρχίσει να κάνει έρευνες σε αγορές άλλων χωρών έτσι ώστε να βρεθεί η κατάλληλη αγορά για να ξεκινήσουν τις διαδικασίες των εξαγωγών. Οι εξαγωγές άμεσου χαρακτήρα χρησιμοποιούνται από επιχειρήσεις που επιχειρούν για πρώτη φορά την είσοδο τους σε νέες αγορές και δεν έχουν την κατάλληλη εμπειρία. Με άλλα λόγια οι εξαγωγές που χαρακτηρίζονται ως άμεσες χρησιμοποιούνται από την επιχείρηση για να εξάγει το προϊόντα της μητρικής της εταιρείας, στην αγορά στόχο, χωρίς να παρεμβαίνει τρίτος ή μεσολαβητής. Επίσης ως άμεση εξαγωγή θεωρείται και η εξαγωγή που κάνει μια επιχείρηση κατόπιν παραγγελίας, πρόκειται για μια περιστασιακή εξαγωγική προσπάθεια κατά την οποία η επιχείρηση παράγει για τον ξένο πελάτη της κατόπιν παραγγελίας και δεν δημιουργούνται μακροχρόνιοι δεσμοί μεταξύ παραγωγού και αγοραστή⁹

Ως έμμεσες εξαγωγές εννοούνται οι εξαγωγές που κάνει μια επιχείρηση με την βοήθεια τρίτων ή διαμεσολαβητών. Οι διαμεσολαβητές μπορεί να είναι κάποια άλλη επιχείρηση που έχει ως κύρια δραστηριότητα τον εξαγωγικό προσανατολισμό και να εξασφαλίζει στην κάθε εταιρεία που θα απευθυνθεί σε αυτήν για συνεργασία το απαραίτητα κανάλια διανομής και μάρκετινγκ για να εισχωρήσει στην αγορά-στόχο. Συνήθως αυτές οι επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν τον ρόλο του μεσάζοντα πληρώνονται με ποσοστά επί των πωλήσεων. Όμως υπάρχει ο κίνδυνος η συνεργασία να χαλάσει και η επιχείρηση να μην μπορεί να ελέγχει τις κινήσεις του μεσάζοντα στο βαθμό που θα επιθυμούσε.

⁹ Κοσμά Παρασκευή, *Συγκριτική Ανάλυση Εξαγωγών & Greenfield Επενδύσεων*, (διπλωματική εργασία) Πανεπιστήμιο Πατρών Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πάτρα 2009, σελ. 37.

Η εξαγωγές δίνουν την ευκαιρία στην επιχείρηση να μάθει την αγορά- στόχο και να μπορέσει να δημιουργήσει νέες αγορές και νέους πελάτες χωρίς κάποιο ιδιαίτερο κόστος. Επίσης δίνεται η ευκαιρία σε επιχειρήσεις που έχουν μικρή δύναμη να μπορέσουν να επεκταθούν στο εξωτερικό χωρίς μεγάλο ρίσκο και με εύκολη και ανώδυνη έξοδο από κάποια αγορά. Όμως μια τέτοια απόφαση που μπορεί να μην έχει μελετηθεί σωστά μπορεί να αποβεί μοιραία για την επιχείρηση καθώς δεν κάνουν όλα τα προϊόντα για όλες την αγορές. Γι αυτό καλό θα ήταν η επιχείρηση πριν αποφασίσει να επεκταθεί σε αγορές έξω από τα σύνορα της να ελέγξει την αγορά που θα γίνει η προώθηση του προϊόντος της, να προσέξει πολύ κατά την επιλογή του δικτύου διανομής καθώς και τα έξοδα μεταφοράς του προϊόντος της, τους πιθανούς δασμούς αλλά και την φορολογία της χώρας που θα εξάγει τα προϊόντα της.

2.4.2 Join Venture

Η στρατηγική διεθνοποίησης join venture ή αλλιώς κοινοπραξία είναι μια συμφωνία που κάνει μια επιχείρηση με μια άλλα για των συνδυασμό φυσικών και ανθρώπινων πόρων. Εξασφαλίζει στην επιχείρηση μικρό κόστος και βελτιωμένη θέση ανάμεσα στους ανταγωνιστές της. Με άλλα λόγια οι κοινοπραξίες είναι συμφωνίες που κάνουν δύο επιχειρήσεις μπορεί και περισσότερες μεταξύ τους και καθεμία από αυτές συνεισφέρει παραγωγικούς συντελεστές με σκοπό την δημιουργία μια κοινής παραγωγικής διαδικασίας που θα εξυπηρετεί τα συμφέροντα της καθεμίας από της συμμετέχοντες επιχειρήσεις. Στις κοινοπραξίες οι συμμετέχοντες επιχειρήσεις έχουν συμφωνήσει να μοιράζονται το κέρδος ή τη ζημία που προκύπτει αλλά και να έχουν από κοινού τον έλεγχο της επιχείρησης που δημιουργήθηκε από την συνεργασία τους. Ανάλογα λοιπόν με το ύψος συμμετοχής στο κεφάλαιο έχουμε:¹⁰

- JV πλειοψηφίας (>50%)
- JV μειοψηφίας (< 50%)
- JV ισοψηφίας (=50%)

Οι κοινοπραξίες συνήθως δημιουργούνται για εσωτερικούς λόγους. Δηλαδή την μείωση του κόστους και την εξάλειψη των κινδύνων, την εξασφάλιση κάποιων παραγωγικών συντελεστών που η επιχείρηση δεν μπορεί να αποκτήσει, την πρόσβαση σε νέες τεχνολογίες και σε τεχνογνωσίες. Επίσης δημιουργούνται για λόγους ανταγωνισμού, δηλαδή δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι κάποιας άλλης επιχείρησης, να αποκτήσει διαφοροποίηση στον αγοραστικό χώρο. Οι κοινοπραξίες όμως εξυπηρετούν και διάφορους στρατηγικούς στόχους που έχει θέσει η επιχείρηση όπως για παράδειγμα την δημιουργία και την εκμετάλλευση συνεργασιών που θα μπορέσουν να δώσουν

¹⁰ Κοσμά Παρασκευή, *Συγκριτική Ανάλυση Εξαγορών & Greenfield Επενδύσεων*, (διπλωματική εργασία) Πανεπιστήμιο Πατρών Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πάτρα 2009, σελ. 40

στην επιχείρηση τις απαραίτητες γνώσεις για την προώθηση των προϊόντων της σε μια νέα αγορά.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι και τρόποι για να πραγματοποιηθεί μια κοινοπραξία. Η διαφοροποίηση γίνεται σύμφωνα με τις σχέσεις που υπάρχουν μεταξύ των εταίρων και την στρατηγική που έχουν αποφασίσει να ακολουθήσουν. Σαν πρώτος και κύριος τύπος της κοινοπραξίας είναι η συνεργασία που γίνεται για να συνδυαστεί η γνώση της αγοράς του ενός με την τεχνογνωσία και την τεχνολογία του προϊόντος του άλλου. Υπάρχει και η κοινοπραξία που δύο μεγάλες επιχειρήσεις ενώνονται με σκοπό την δημιουργία μιας μεγαλύτερης οικονομικής μονάδας με μικρότερο κόστος. Επίσης μείωση κόστους υπάρχει και με τις κοινοπραξίες που γίνονται από επιχειρήσεις που έχουν παρόμοιες ανάγκες για ότι αφορά τους συντελεστές παραγωγής τους. Έτσι καταφεύγουν στην δημιουργία κοινοπραξίας για να εξασφαλίσουν προμηθευτές, με αυτό τον τρόπο επιτυγχάνουν και την αποτροπή εισόδου στην αγορά σε νέους ανταγωνιστές. Οι επιχειρήσεις που έχουν βάλει σαν στόχο την διαφοροποίηση των προϊόντων τους μπορούν επίσης να καταφύγουν σε συμφωνία με άλλες επιχειρήσεις για την δημιουργία κοινοπραξιών μεταξύ τους.

Όπως επίσης σε κοινοπραξία μπορούν να καταφύγουν και οι επιχειρήσεις που έχουν σαν στόχο την δημιουργία συνεργασιών μέσω κοινής χρήσης ερευνών και εκμετάλλευσης των τεχνογνωσιών που διαθέτει η κάθε επιχείρηση.

Γενικά οι κοινοπραξίες μπορούν να φανούν πολύ χρήσιμες στην επιχείρηση και ιδιαίτερα στην περίπτωση της εισόδου σε μια νέα αγορά, επειδή ανάμεσα σε δύο αγορές που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές χώρες υπάρχουν πολλές σημαντικές διαφορές, η πιο κύρια είναι η διαφορά που υπάρχει στην κουλτούρα.

2.4.3 Greenfield

Η Greenfield στρατηγική διεθνοποίησης είναι όταν μια επιχείρηση δημιουργεί από την αρχή μια οικονομική μονάδα στην χώρα που έχει θέσει ως στόχο της. Το όνομα αυτό προήλθε από μια ιδέα που είχε μια επιχείρηση να κατασκευάσει στην κυριολεξία μια οικονομική μονάδα από την αρχή σε ένα πράσινο λιβάδι, με την πάροδο του χρόνου η στρατηγική αυτή πήρε τα όνομα αυτό με μεταφορική έννοια.

Μέσω της στρατηγικής αυτής η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να έχει τον πλήρη έλεγχο των πόρων που χρησιμοποιούνται και της παραγωγικής διαδικασίας. Με άλλα λόγια στην greenfield στρατηγική μια επιχείρηση αγοράζει ένα κομμάτι γη, κατασκευάζει από το μηδέν μια παραγωγική μονάδα, προσλαμβάνει ή ακόμη και μεταφέρει διοικητικά στελέχη και εργαζόμενους και στην συνέχεια ξεκινάει μια θυγατρική επιχείρηση χωρίς την ανάμειξη κάποιου τρίτου. Αυτή η καινούρια θυγατρική είναι μια νέα επένδυση με καινούριες εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και δικούς της στόχους. Σε αυτού του είδους την στρατηγική το κόστος για την επιχείρηση είναι ιδιαίτερα υψηλό και χρονοβόρο και έχει και μεγάλο βαθμό κινδύνου. Στην Greenfield στρατηγική πρέπει να δοθεί μεγάλη προσοχή σε ότι έχει

να κάνει με την συλλογή πληροφοριών για την νέα αγορά. Τέτοιες πληροφορίες είναι τα κόστη των συναλλαγών, η κουλτούρα που επικρατεί στην νέα αγορά, την αγοραστική δύναμη που έχουν στα χέρια τους οι καταναλωτές, την πολιτική που ακολουθεί η κυβέρνηση και φυσικά την φορολογία του κράτους. Η Greenfield στρατηγική προσφέρεται συνήθως ως εναλλακτική λύση σε μια άλλη μορφή επένδυσης, όπως οι συγχωνεύσεις και οι αποκτήσεις, οι συλλογικές επιχειρήσεις, ή οι συμφωνίες χορήγησης αδειών, οι επενδύσεις τύπου Greenfield είναι ο κύριος στόχος για μια αναπτυσσόμενη χώρα.

Οι κύριοι λόγοι για μια επιχείρηση στην επιλογή μιας τέτοιας στρατηγικής είναι το γεγονός ότι τα διοικητικά κόστη είναι χαμηλά και αυτό δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να κατανοήσει και να ελέγξει τις ξένες μονάδες της. Αυτό συμβαίνει διότι δεν εντοπίζονται διαφορές στην εταιρική ή / και εθνική κουλτούρα και αρκετές φορές υλοποιούνται συνέργιες και αναπαράγονται πανομοιότυπες διαδικασίες. Επίσης όσο χαμηλότερο είναι το οικονομικό επίπεδο μιας χώρας τόσο πιο πολλές πιθανότητες έχει μια Greenfield επένδυση να επιτύχει. Ο λόγος είναι πως μια επένδυση τύπου Greenfield σε μια τέτοιου είδους χώρα έχει μεγαλύτερη απήχηση. Και επειδή η πραγματοποίηση Greenfield επενδύσεων γίνεται σε χώρες αναπτυσσόμενες τα ποσοστά επιτυχίας όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω είναι υψηλά. Διότι σε τέτοιες χώρες οι επενδύσεις γίνονται πιο εύκολα αποδεκτές λόγω μειωμένης ανταγωνιστικότητας. Με την χρήση Greenfield στρατηγικής τα κόστη εφοδιασμού είναι χαμηλά διότι μια τέτοια στρατηγική δεν υστερεί από τέτοιου είδους πόρους καθώς δεν υπόκειται σε επιβάρυνση με επιπρόσθετα κόστη που προκύπτουν από την αναζήτηση και από την έλλειψη πληροφόρησης σε σχέση με την πραγματική αξία της υποψήφιας επιχείρησης στόχος.

Όμως επειδή η Greenfield στρατηγική περιλαμβάνει την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης από το μηδέν σε μια νέα χώρα έχουν περισσότερες πιθανότητες αποτυχίας καθώς περιλαμβάνουν νέους ρόλους που πρέπει να μαθευτούν και θα πρέπει να συνάψουν κοινωνικές σχέσεις με αγνώστους, υστερούν δηλαδή σε σχέσεις εμπιστοσύνης. Επίσης σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, η ταχύτητα εισόδου και επέκτασης σε μια νέα αγορά είναι καθοριστική παράμετρος για την απόκτηση προβαδίσματος έναντι των ανταγωνιστών. Κάτι τέτοιο δεν μπορεί να γίνει με τις Greenfield επενδύσεις διότι θέλουν χρόνο μέχρι να αναπτυχθούν σε μια ξένη αγορά. Επίσης στις ανεπτυγμένες χώρες λόγω αυξημένου ανταγωνισμού μια επένδυση τύπου Greenfield είναι δύσκολο να επιβιώσει. Διότι αποτελεί μια νέα ίδρυση με συνέπεια οι ανταγωνιστές να μην την αφήνουν να αναπτυχθεί και να ανταγωνιστεί τις ήδη υπάρχουσες ώστε να μην αποκτήσει δικό της μερίδιο στην αγορά.

2.4.4 License- Franking

Η License ή παραγωγή κατόπιν αδείας όπως είναι η ορολογία στα ελληνικά και η Franking ή αλλιώς δικαιόχρηση είναι δύο στρατηγικές παρόμοιες που χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις ως εργαλεία για την διεθνοποίηση τους.

Συγκεκριμένα η παραγωγή κατόπιν αδείας είναι μια συμφωνία που γίνεται μεταξύ των επιχειρήσεων για την εκχώρηση του δικαιώματος από την μια για να μπορεί η άλλη να παράγει τα προϊόντα της τα οποία είναι κατοχυρωμένα ως ευρεσιτεχνία με χρηματικό αντάλλαγμα. Η παραχώρηση μπορεί να αφορά την άδεια εκμετάλλευσης ενός βιομηχανικού δικαιώματος της εξαγωγικής επιχείρησης, την τεχνογνωσία, τη χρήση του ονόματος της επιχείρησης στη συγκεκριμένη αγορά ή και την απόκτηση ορισμένης ικανότητας μάρκετινγκ του αδειοδόχου.¹¹

Μια επιχείρηση καταφεύγει στην παραγωγή κατόπιν αδείας διότι αυτού του είδους η στρατηγική της δίνει την ευκαιρία να προωθήσει την τεχνολογία της και τις γνώσεις της στην αγορά και αυτό την καθιστά αυτόματα κυρίαρχη στα θέματα του ανταγωνισμού. Επίσης σαν πλεονεκτήματα για την επιχείρηση που θα επιλέξει την παραγωγή κατόπιν αδείας ως την μέθοδο που θα της εξασφαλίσει την είσοδο της σε μια νέα αγορά είναι η υπερπήδηση των εμποδίων εισόδου που πρόκειται να αντιμετωπίσει κατά την είσοδο της στην αγορά- στόχο. Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι πως η μέθοδος διεθνοποίησης αυτή είναι η πιο ανέξοδη που μπορεί να επιλέξει μια επιχείρηση καθώς δεν έρχεται αντιμέτωπη με υψηλά κόστη η με επένδυση κεφαλαίου. Επίσης η επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει μια δική της παλιά τεχνογνωσία σε μια αγορά που θα θεωρείται νέα. Ή ακόμη να εκμεταλλευτεί την πατέντα, την τεχνογνωσία, το εμπορικό σήμα καθώς και τις τεχνικές μάρκετινγκ από κάποια άλλη επιχείρηση που είναι ήδη καταξιωμένη στον κλάδο. Με άλλα λόγια να εκμεταλλευτεί την ήδη δοκιμασμένη συνταγή επιτυχίας μιας άλλης επιχείρησης.

Όμως θα πρέπει να σημειωθεί πως δίνοντας την άδεια παραγωγής η επιχείρηση έρχεται αντιμέτωπη με τον κίνδυνο η άλλη επιχείρηση να αναπτυχθεί σε ένα αξιόλογο ανταγωνιστή για την επιχείρηση. Η επιχείρηση χάνει τον πλήρη έλεγχο για όσα μπορεί να γίνονται με την άδεια που έχει παραχωρήσει σε μια άλλη επιχείρηση. Επίσης στην περίπτωση που μια επιχείρηση θα αποφασίσει να προχωρήσει στην παραχώρηση αδειών παραγωγής θα πρέπει να προσέξει να μην δώσει το δικαίωμα αυτό σε πολλές επιχειρήσεις γιατί μια τέτοια κίνηση να μεν θα αυξήσει τα έσοδα της επιχείρησης βραχυπρόθεσμα αλλά μακροπρόθεσμα θα μειώσει την αξία του ονόματός της.

Η δικαιόχρηση ή αλλιώς το Franchising παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες με την παραγωγή κατά παραγγελία με σχεδόν την μόνη διαφορά ότι η δικαιόχρηση έχει να κάνει κυρίως με την εξαγωγή των υπηρεσιών που χρησιμοποιεί η επιχείρηση. Πρόκειται για μια εμπορική συμφωνία στην οποία μια επιχείρηση δίνει σε μια άλλη επιχείρηση το δικαίωμα της εκμετάλλευσης των καταχωρημένων πνευματικών

¹¹ Γονατίδου Ζωοπηγή, *Στρατηγικές διεθνοποίησης των ελληνικών επιχειρήσεων μελέτη περίπτωσης: chipita international S.A.*, (διπλωματική εργασία) Πάντειο Πανεπιστήμιο, τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών σπουδών, Αθήνα 2005, σελ. 34.

δικαιωμάτων της με κύριο σκοπό την παραγωγή και την εμπορία συγκεκριμένων προϊόντων και κυρίως υπηρεσιών.

Ο δικαιούχος, δηλαδή αυτός που αγοράζει το δικαίωμα εκμετάλλευσης, είναι υποχρεωμένος να διεξάγει συγκεκριμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες με συγκεκριμένο τρόπο παραγωγής ή παροχής υπηρεσιών. Όμως η επιχείρηση που παραχωρεί την δικαιόχρηση ή αλλιώς ο δικαιοπάροχος είναι υποχρεωμένος να συνεισφέρει το κεφάλαιο που θα χρειαστεί για την πρώτη επένδυση, δηλαδή τον χώρο εγκατάστασης, τον εξοπλισμό και άλλες βοηθητικές υπηρεσίες. Οι συμφωνίες δικαιόχρησης είναι συνήθως βραχυπρόθεσμες με διάρκεια πέντε ετών, άλλα σε κάποιες περιπτώσεις η συμφωνία αυτή ανανεώνεται και μπορεί να διαρκέσει μέχρι και τριάντα χρόνια, με τους δικαιοπάροχους να στηρίζουν τους δικαιούχους ως προς την χρηματοδότηση, την διαφήμιση αλλά και την εκπαίδευση.

Η δικαιόχρηση δεν είναι τρόπος συνεργασίας είναι μια σύγχρονη στρατηγική που δημιουργεί το κατάλληλο περιβάλλον για μια συνεχή εξέλιξη. Με άλλα λόγια αποτελεί μια στρατηγική που είναι σύγχρονη, δοκιμασμένη, με θετικά αποτελέσματα και με μεγάλα ποσοστά επιτυχίας. Με την δικαιόχρηση η επιχείρηση καταφέρνει την αποτελεσματική διανομή των προϊόντων της μέσα από επιτυχημένα δίκτυα που έχει η ίδια δημιουργήσει και θεμελιώσει, ο δικαιούχος απολαμβάνει τα πλεονεκτήματα που του δίνει η εκμετάλλευση της εμπορικής φήμης και της τεχνογνωσίας μιας μεγάλης επιχείρησης. Επίσης έχει αποδειχθεί πως μια καλά οργανωμένη επιχείρηση με οργανωμένα συστήματα δικαιόχρησης έχει περισσότερα χρόνια ζωής σε σχέση με την παραδοσιακή επιχείρηση. Η δικαιόχρηση δημιουργεί ισχυρά εμπορικά σήματα, διαβιβάζει τις τεχνογνωσίες και αυξάνει την ανταγωνιστικότητα μέσα στον κλάδο.

Για τον δικαιοπάροχο η στρατηγική αυτή αποτελεί μια καλή λύση για την εξάπλωση και την δημιουργία θυγατρικών επιχειρήσεων. Όμως η επιτυχία της στρατηγικής αυτής έχει να κάνει περισσότερο με την επιτυχία των δικαιούχων. Η συγκεκριμένη στρατηγική δίνει στην επιχείρηση το πλεονέκτημα μιας αρχής που στηρίζεται σε γερά θεμέλια γιατί έχει στα χέρια της μια γνωστή επωνυμία και προϊόντα αλλά και υπηρεσίες που είναι ήδη γνωστά στο καταναλωτικό κοινό. Επίσης δίνει στην επιχείρηση την πρόσβαση στα απαραίτητα εργαλεία για την παραγωγική διαδικασία. Αξίζει να σημειωθεί πως ο δικαιοπάροχος έχει τον πλήρη έλεγχο του δικαιούχου καθώς του παρέχει ακόμη και εγχειρίδια που εμπεριέχουν αναλυτικές οδηγίες για τον τρόπο που θα πρέπει να λειτουργηθεί η δικαιόχρηση.

2.4.5 Στρατηγικές Συμμαχίας

Οι στρατηγικές συμμαχίες είναι ένα είδους κοινοπραξίας αλλά οι στόχοι των επιχειρήσεων που επιλέγουν αυτού του είδους την στρατηγική είναι πιο μακροχρόνιες. Με άλλα λόγια ως στρατηγικές συμμαχίες ορίζονται η συμφωνίες συνεργασιών μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, όπου όλοι συμμετέχουν συνεισφέρουν όσα μπορούν να διαθέσουν ή όσα ορίζει η συμφωνία για την

απόκτηση των απαραίτητων πόρων που αποτελούν την παραγωγική διαδικασία, έτσι ώστε να επιτύχει το επιχείρημα.

Η πραγματοποίηση μιας στρατηγικής συμμαχίας βασίζεται στην συμφωνία και τους όρους που θέτουν οι σύμμαχοι και αυτό αυτόματα σημαίνει ότι έχει πολύ μικρό ρίσκο. Επίσης οι όροι της συμφωνίας είναι και ευέλικτοι αλλά και αναστρέψιμοι καθώς οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις έχουν το δικαίωμα να αλλάζουν και να τροποποιούν τους όρους και τους προσφερόμενους πόρους σύμφωνα με την πορεία που έχει η συνεργασία και ανάλογα τις συνθήκες που ισχύουν κατά περιόδους στις αγορές που δραστηριοποιούνται. Επίσης οι επιχειρήσεις που συνάπτουν στρατηγικές συμμαχίες δεν ασχολούνται με την εδραίωση της επιχείρησης και ε άλλους κλάδους αλλά εστιάζουν μόνο σε δραστηριότητες που υπηρετούν την επίτευξη των στόχων τους. Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω η πραγματοποίηση συμμαχιών γίνεται με σκοπό την μακροχρόνια ή ακόμη και την μόνιμη δέσμευση των συνεργατών. Ενώ είναι απαραίτητη προϋπόθεση η αμοιβαία καταβολή πόρων, μετοχικού κεφαλαίου, ανάλογα βέβαια με την περίπτωση της κάθε συμμαχίας.

Πολλές επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωπες με το δίλλημα ένα θα ακολουθήσουν την στρατηγική της εξαγοράς ή τελικά θα στραφούν σε μια συμμαχία. Η εξαγορά όπως έχει προαναφερθεί έχει έναν χαρακτήρα επιθετικό, απαιτεί χρόνο και έχει μεγάλο οικονομικό ρίσκο καθώς και μεγάλο κόστος πραγματοποίησης. Επίσης η εξαγορά είναι μια διαδικασία που δεν αντιστρέφεται, όμως η εξαγορά δίνει στην επιχείρηση τον πλήρη έλεγχο και μεγαλύτερες αποδοχές. Ένα άλλο κίνητρο που οδηγεί μια επιχείρηση στην σύναψη στρατηγικών συμμαχιών είναι το γεγονός ότι πολλοί κλάδοι έχουν υψηλά κόστη και έτσι οι επιχειρήσεις εάν θέλουν να κάνουν την είσοδό τους σε αυτούς τους κλάδους είναι αναγκασμένες να επενδύσουν ένα μεγάλο χρηματικό ποσό για να καταφέρουν την επίτευξη οικονομικών κλιμάκων.

Ένας άλλος λόγος που επιχειρήσεις επιλέγουν αυτόν τον τρόπο στρατηγικής είναι για να έχουν λιγότερο μερίδιο κινδύνου στο εγχείρημα τους. Όπως ας πούμε για παράδειγμα μια επιχείρηση δεν έχει επίγνωση για τις προτιμήσεις των καταναλωτών και δεν έχει την γνώση για αυτά που θα συνάντηση κατά την είσοδο της σε μια νέα αγορά. Έτσι καταφεύγει στην δημιουργία μιας στρατηγικής συμμαχίας με μια άλλη επιχείρηση που είτε είναι εγχώρια είτε έχει κάνει την είσοδο της στην ίδια αγορά καιρό πριν. Με αυτό τον τρόπο η επιχείρηση εξασφαλίζει την απαραίτητη γνώση που θα την βοηθήσει στην προώθηση των προϊόντων της. Επίσης η επίτευξη μιας στρατηγικής συμμαχίας δίνει στις επιχειρήσεις που λαμβάνουν μέρος την ευκαιρία να ανταλλάξουν τις γνώσεις και τις πληροφορίες που έχουν στην διάθεση τους, κάνοντας την συμμαχία τους πιο αποτελεσματική και πιο ανταγωνιστική έναντι των άλλων επιχειρήσεων. Μια στρατηγική συμμαχία ενώνει δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις, αυτό σημαίνει πως ενώνονται και τα κεφάλαια τα οποία έχουν στην διάθεση τους. Με αυτό τον τρόπο η συμμαχία αυτή έχει στα χέρια της ένα κεφάλαιο αυξημένο που της δίνει την δυνατότητα να κάνουν επενδύσεις και να αναλάβουν έργα και υλοποιήσεις έργων που μεμονωμένα οι επιχειρήσεις αυτές δεν θα είχαν την

δυνατότητα λόγω κεφαλαίου και μέσων να φέρουν εις πέρας. Επίσης κατά την διάρκεια μιας συμμαχίας οι διοίκησή της γίνεται από κοινό από τις συμμετέχοντες επιχειρήσεις, έτσι η συμμαχία διοικείται από έμπειρους συντελεστές που έχουν πείρα και γνώσεις πάνω στο αντικείμενο αυτό, με αποτέλεσμα η διαχείριση του έργου να γίνεται σωστά από ικανούς συντελεστές. Τέλος ένας άλλος λόγος που κάνει τις επιχειρήσεις να στρέφονται σε αυτού του είδους την στρατηγική είναι ότι μια τέτοια κίνηση δίνει στην επιχείρηση ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της και τις περισσότερες φορές είναι μια κίνηση που προλαμβάνει και αιφνιδιάζει τους ανταγωνιστές της και τους αναγκάζει να ακολουθήσουν διάφορες οδούς που δεν είχαν σχεδιάσει και αντιδρούν με σπασμωδικές κινήσεις που ίσως φανούν βλαβερές για την βιωσιμότητα τους.

Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις επιλέγουν σαν στρατηγική τους την συμμαχία καθώς αυτού του είδους η στρατηγική έχει έναν ευγενικό χαρακτήρα και δίνει την ευκαιρία στην επιχείρηση να ανατηχθεί χωρίς μεγάλο ρίσκο και κόστος αλλά με την ανταλλαγή πληροφοριών και γνώσεων.

2.5 ΔΟΜΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μια επιχείρηση που παίρνει την απόφαση να διεθνοποιηθεί και να επεκταθεί σε νέες ξένες αγορές θα πρέπει να φροντίσει η δομή της να είναι κατάλληλη για μια τέτοια κίνηση, δηλαδή μια πολυεθνική επιχείρηση δεν μπορεί να έχει την δομή που έχουν και επιλέγουν οι κοινές επιχειρήσεις. Η διεθνοποίηση απαιτεί την κατάλληλη δομή έτσι ώστε μέσω των λειτουργιών της επιχείρησης να υπάρξει η πλήρη εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων που έχει στην διάθεση της η επιχείρηση έτσι ώστε να μπορέσει να επιτευχθεί το εγχείρημά της.

Πολλοί μελετητές και ερευνητές έχουν ασχοληθεί μ' αυτό το θέμα, γιατί λόγω της παγκοσμιοποίησης, όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω, έχουν υπάρξει νέες ευκαιρίες για επέκταση σε νέες αγορές που τώρα έχουν αρχίσει και γνωρίζουν την ανάπτυξη, μεγάλη αύξηση του ανταγωνισμού και φυσικά η μεγάλη και ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας έδωσε σε πολλές επιχειρήσεις πιστοποιητικά τεχνογνωσίας και κάτι τέτοιο τους δίνει την ευκαιρία να έχουν ολιγοπώλιο ή ακόμη και μονοπώλιο στις αγορές.

Με άλλα λόγια σαν δομή διεθνών επιχειρήσεων μπορεί να οριστεί ο τρόπος κατά τον οποίο μια επιχείρηση δημιουργεί θυγατρικές επιχειρήσεις και μοιράζει τις δραστηριότητές της σε καθεμιά από αυτές χωρίς να χάνει το δικαίωμα του συντονισμού και της λήψης των αποφάσεων που αφορούν τον εταιρικό όμιλο που έχει δημιουργήσει. Τρεις είναι οι δομές που επιλέγονται πιο πολύ από της πολυεθνικές επιχειρήσεις ανάλογα με τις ανάγκες τους. Αυτές οι δομές είναι το ευρωπαϊκό, το αμερικάνικο και το ιαπωνικό μοντέλο και αναλύονται παρακάτω.

2.5.1 Ευρωπαϊκό Μοντέλο

Η παραδοσιακή πολυεθνική επιχείρηση έχει τις ρίζες της στην Ευρώπη πριν ακόμη τον Α' παγκόσμιο πόλεμο. Εκείνη την εποχή υπήρχαν πολλά εμπόδια στο εμπόριο προϊόντων και στην διακίνηση των παροχών υπηρεσιών. Έτσι οι επιχειρηματίες εκείνης της εποχής δημιούργησαν θυγατρικές επιχειρήσεις που είχαν στην κατοχή τους μεγαλύτερο βαθμό ανεξαρτησίας από τις σύγχρονες πολυεθνικές επιχειρήσεις και αυτό συνεπάγεται με μικρότερο έλεγχο από την μητρική. Πολλές όμως επιχειρήσεις επιλέγουν ακόμη και σήμερα αυτού του είδους την δομή για τον όμιλο τους και έτσι αυτό το μοντέλο δομής έχει ονομαστεί ευρωπαϊκό.

Η δομή αυτή συχνά αποκαλείται και ως μοντέλο 'μητέρα- κόρη' και αποτελείται από την μητρική επιχείρηση που έχει την έδρα της στην χώρα προέλευση της και δημιουργεί πολλαπλές θυγατρικές επιχειρήσεις σε άλλες ξένες αγορές. Οι θυγατρικές αυτές έχουν υψηλό βαθμό αυτονομίας που αυτό σημαίνει ότι υποβάλλονται σε έναν έλεγχο από την μητρική χαμηλού επιπέδου και συχνά δίνουν αναφορά στον διευθύνων σύμβουλο και στον γενικό διευθυντή του ομίλου.

Αυτό που αναφέρθηκε παραπάνω θεωρείται και ένα από τα πλεονεκτήματα που έχει το ευρωπαϊκό μοντέλο δομής των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η άμεση επαφή των θυγατρικών επιχειρήσεων με τον γενικό διευθυντή και διευθύνων σύμβουλο της μητρικής επιχείρησης. Καθώς επίσης και η ελευθερία κινήσεων που έχουν οι θυγατρικές τους δίνει την ικανότητα να κινούνται πιο αποτελεσματικά μέσα στις αγορές που δραστηριοποιούνται. Επίσης ως πλεονέκτημα της συγκεκριμένης δομής θεωρείται ο υψηλός βαθμός της αυτονομίας που έχει στα χέρια της η θυγατρική, το ολιγάριθμο προσωπικό που απασχολείται σε αυτές, αλλά και τα προϊόντα τα οποία παράγονται εκεί που καταναλώνονται. Με αυτόν τον τρόπο η μητρική επιχείρηση καταφέρνει να έχει χαμηλό κόστος μεταφοράς και διακίνησης των προϊόντων της, εύκολη πρόσβαση σε πρώτες ύλες καλλίτερη γνώση της τοπικής αγοράς και πάνω απ' όλα μικρότερους φόρους, ευνοϊκή φορολογική αντιμετώπιση και μειωμένους δασμούς.

Σαν βασικά μειονεκτήματα αυτού του μοντέλου δομής είναι ότι οι θυγατρικές λειτουργούν σχεδόν αυτόνομα και έτσι δεν υπάρχει ο κατάλληλος συντονισμός μέσα στον όμιλο. Επίσης επειδή αυτού του είδους η δομή έχει να κάνει με πολλές μικρές θυγατρικές επιχειρήσεις, η μητρική υστερεί στην εστίαση ενός στρατηγικού παγκόσμιου οράματος. Καθώς ο μικρός ανταγωνισμός που υπάρχει κάνει την επιχείρηση να επαναπαυτεί και να μην αναζητά τόσο έντονα ανταγωνίστηκα πλεονεκτήματα για να υπερισχύσει των ανταγωνιστών της.

Αυτή η μορφή δομής επιλέγεται συνήθως από επιχειρήσεις που έχουν πολύ μεγάλη έκταση και δύναμη στην χώρα τους και μετρούν πολλές θυγατρικές χώρες στην αλλοδαπή που σιγά- σιγά επεκτείνονται και γίνονται ισχυρές οικονομικές μονάδες. Κλασικό παράδειγμα είναι οι αμερικάνικες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε μια μεγάλη και ομοιογενής αγορά. Σε αυτό το μοντέλο δομής οι θυγατρικές επιχειρήσεις είναι αυτές που έχουν τον έλεγχο, την γνώση και τον συντονισμό στις αγορές των χωρών υποδοχής που δραστηριοποιούνται.

2.5.2 Αμερικάνικο μοντέλο

Το αμερικάνικο μοντέλο δομής χαρακτηρίζεται από μια μεγάλη επιχείρηση που δραστηριοποιείται εντός των συνόρων της χώρας της και από μια αντίστοιχη μεγάλη επιχείρηση που οι δραστηριότητες της δεν μένουν μόνο εντός των συνόρων της χώρας προέλευσής της. Και οι αυτές επιχειρήσεις δίνουν αναφορά για τις πράξεις τους και τις αποφάσεις τους στον γενικό διευθυντή και στον διευθύνων σύμβουλο. Αυτό το μοντέλο δομής έχει αυξημένο τον έλεγχο και μειωμένη αυτονομία στις θυγατρικές, καθώς επίσης οι θυγατρικές περιμένουν από την μητρική τους επιχείρηση, την κατάλληλη γνώση και τις ιδανικές πληροφορίες για την αγορά της χώρας υποδοχής που δραστηριοποιούνται. Ένα άλλο χαρακτηριστικό αυτής της δομής είναι πως οι θυγατρικές στα αρχικά τους στάδια χρησιμοποιούνται από την μητρική για έρευνα και ανάπτυξη εντός της χώρας προέλευσής τους.

Το αμερικάνικο υπόδειγμα δομής πολυεθνικών επιχειρήσεων παρουσιάζει κι' αυτό με την σειρά του αρκετά πλεονεκτήματα που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τα εκμεταλλεύονται στο εκατό τοις εκατό. Για παράδειγμα σε αντίθεση με το ευρωπαϊκό μοντέλο, το αμερικανικό υπόδειγμα δίνει αυξημένη εξουσία στην μητρική επιχείρηση που αυτό συνεπάγεται με περισσότερο έλεγχο από την μητρική προς τις θυγατρικές της επιχειρήσεις. Από την άλλη όμως η μητρική δίνει μια σημαντική αυτονομία στις θυγατρικές της. Επιπλέον δίνει το ελεύθερο στην θυγατρική της να δημιουργήσει δικές της θυγατρικές που θα ελέγχονται από την θυγατρική και κατά επέκταση ελέγχονται και από την μητρική. Δηλαδή δημιουργείται η λεγόμενη 'γιαγιά- κόρη'. Επίσης δίνει στις θυγατρικές της την επιλογή να παίρνουν αποφάσεις που αφορούν τις ίδιες σχετικά με την τοπική αγορά που δραστηριοποιούνται.

Από την άλλη πλευρά όμως το αμερικάνικο μοντέλο παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα. Σε αυτό του είδους την δομή, επειδή και η μητρική αλλά και η θυγατρική έχουν αυξημένη εξουσία στα χέρια τους, συχνά παρουσιάζονται τριβές και διαμάχες μεταξύ τους. Στην ουσία δημιουργούνται δύο ημιαυτόνομες οικονομικές μονάδες με διαφορετική ηγεσία, διαφορετικούς στόχους, γνώσεις κατά επέκταση διαφορετική επιχειρησιακή κουλτούρα.

Με άλλα λόγια το αμερικάνικο μοντέλο δομής πολυεθνικών επιχειρήσεων δίνει στην θυγατρική μια ελεγχόμενη αυτονομία, όπου η θυγατρική μπορεί να παίρνει αποφάσεις για την ίδια μόνο ότι αφορά την τοπική αγορά που δραστηριοποιείται. Όμως οι αποφάσεις αυτές ελέγχονται από την μητρική. Όμως στα πρώτα στάδια την ανάπτυξης της θυγατρικής ο μοναδικός της στόχος είναι η έρευνα και η ανάπτυξη της μητρικής της. Αυτό σημαίνει πως οι θυγατρικές πρώτα εξυπηρετούν τους σκοπούς της μητρικής και οι ανάγκες τους είναι υπολογίσιμες μόνο όταν έχουν ικανοποιηθεί όλες οι εγχώριες ανάγκες του ομίλου των επιχειρήσεων όπου ανήκουν.

2.5.3 Ιαπωνικό μοντέλο

Το ιαπωνικό μοντέλο ή αλλιώς η παγκόσμια δομή χαρακτηρίζεται από την συγκέντρωση όλων των εξουσιών σε μια επιχείρηση, την μητρική, η οποία συντονίζει και έχει τον πλήρη έλεγχο όλων των θυγατρικών της. Οι θυγατρικές επιχειρήσεις είτε είναι εγχώριες, είτε βρίσκονται στην αλλοδαπή δεν συμμετέχουν καθόλου στις διαδικασίες για την λήψη των αποφάσεων, καθώς και οι αποφάσεις λαμβάνονται από την μητρική επιχείρηση και μόνο. Επίσης η μητρική επιχείρηση συμπεριφέρεται με τον ακριβώς ίδιο τρόπο σε όλες τις θυγατρικές και γι' αυτό τον λόγο δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη της την κάθε εθνικότητα των χωρών που εδρεύουν οι θυγατρικές της. Έτσι η δημιουργία οικονομιών κλίμακας είναι κάτι που τις περισσότερες φορές δεν την αφορά και δίνει πολύ μικρή σημασία. Το ιαπωνικό μοντέλο χαρακτηρίζεται επίσης και από την διαίρεση της παραγωγικής διαδικασίας των προϊόντων της. Δηλαδή μοιράζει την παραγωγική διαδικασία στις θυγατρικές της επιχειρήσεις.

Όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω κατά το ιαπωνικό μοντέλο, οι μητρικές επιχειρήσεις είναι αυτές που λαμβάνουν τις αποφάσεις και κοιτάζουν μόνο το γενικό συμφέρον του ομίλου των επιχειρήσεων ως προς ένα σύνολο, δηλαδή θεωρεί τον όλμε ως μια ενιαία οικονομική μονάδα και δεν γίνονται διακρίσεις μεταξύ των θυγατρικών. Με άλλα λόγια όλες οι αποφάσεις παίρνονται σύμφωνα με το γενικό συμφέρον του ομίλου.

Το ιαπωνικό μοντέλο χωρίζεται σε τρεις δομές. Η πρώτη δομή έχει να κάνει με την περιοχή που αποφασίζει η επιχείρηση να επακτή. Για παράδειγμα μια επιχείρηση βάζει σαν πρωταρχικό της στόχο να κινηθεί μόνο στις χώρες της Ευρώπης. Σε αυτή την δομή περισσότερη σημασία έχουν οι χώρες στις οποίες θα λαμβάνουν χώρα οι δραστηριότητες της και κατά πόσο θα μπορέσει σαν επιχείρηση να έχει τοπική προσαρμοστικότητα. Η δεύτερη υποδιαίρεση του ιαπωνικού μοντέλου είναι η δομή του προϊόντος, αυτή την δομή την επιλέγουν επιχειρήσεις που δεν τους νοιάζει τόσο οι περιοχές που θα επεκταθούν όσο το προϊόν που θα διαθέσουν στην διεθνή αγορά. Με άλλα λόγια τους νοιάζει κατά πόσο θα μπορέσουν να δημιουργήσουν ένα κεντρικό προϊόν που θα είναι επιθυμητό σε παγκόσμιο επίπεδο ανεξάρτητα της χώρας και της εθνικής κουλτούρας της κάθε περιοχής. Τέλος είναι η Τρίτη δομή που είναι γνωστή και ως λειτουργική δομή. Σε αυτήν την περίπτωση στόχος της επιχείρησης είναι η δημιουργία οικονομικών κλίμακας, δηλαδή η απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, ανεξάρτητα με τι προϊόντα διαθέτει στην αγορά και σε ποιές χώρες έχει επεκταθεί. Οι επιχειρήσεις που επιλέγουν αυτήν την δομή νοιάζονται περισσότερο για την απόκτηση προηγμένης τεχνολογίας και δίνει πολλή σημασία στον συντονισμό του επιχειρησιακού ομίλου.

Συνοψίζοντας το ιαπωνικό μοντέλο είναι το πιο αυστηρό από τα προηγούμενα τρία. Δεν δίνει στις θυγατρικές σχεδόν καμία αυτονομία και σχεδόν καμία ανεξαρτησία. Όλες οι αποφάσεις παίρνονται από την μητρική και αφορούν το γενικό καλό του ομίλου, χωρίς να γίνεται καμία εξαίρεση και χωρίς να υπάρχουν διακρίσεις μεταξύ των θυγατρικών. Όλοι δουλεύουν για την εξυπηρέτηση και την πραγματοποίηση του γενικού οράματος του ομίλου.

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (ΞΑΕ)

3.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΞΑΕ

Σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) ως ξένη άμεση επένδυση ορίζεται μια επένδυση με μακροχρόνιο χαρακτήρα που χάρη σ' αυτήν μια επιχείρηση αποκτά ένα σημαντικό ποσοστό μεριδίων μιας άλλης επιχείρησης, η οποία συνήθως, στην περίπτωση που αποκτάται η πλειοψηφία των μεριδίων μιας άλλης επιχείρησης. Τότε χαρακτηρίζεται ως θυγατρική και η πρώτη χαρακτηρίζεται ως μητρική επιχείρηση. Με άλλα λόγια ως ΞΑΕ εννοούμε την ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων πέρα από τα σύνορα της χώρας που εδρεύει η επιχείρηση. Η νέα αυτή θυγατρική μπορεί να είναι μερικώς ή εξ' ολοκλήρου ιδιοκτησία της μητρικής επιχείρησης. Η μητρική επιχείρηση μαζί με τις θυγατρικές της αποτελούν ένα διεθνή επιχειρησιακό όμιλο. Σύμφωνα όμως με το ελληνικό δίκαιο οι διασυνοριακές κινήσεις κεφαλαίων περιλαμβάνουν τα κεφάλαια που περνούν τα σύνορα για λόγους επένδυσης σε επιχειρήσεις που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο της χώρας τους ή σε μερίδια οικονομικών μονάδων και γενικά σε όλα τα άλλα μέσα που είναι διαπραγματεύσιμα στην διεθνή αγορά. Συγκεκριμένα ως ΞΑΕ θεωρούνται οι επενδύσεις και τα κεφάλαια που διακινούνται μεταξύ των χωρών με σκοπό την δημιουργία νέων ή επέκταση των ήδη υπάρχων θυγατρικών ή την δημιουργία νέας επιχείρησης από την μητρική επιχείρηση. Επίσης ως ΞΑΕ ορίζεται και η κάθε συμμετοχή ενός επενδυτή σε νέες ή σε ήδη υπάρχουσες επιχείρησης με απώτερο σκοπό την δημιουργία ή ακόμη και την διατήρηση σταθερών οικονομικών δεσμών. Επιπλέον σαν ΞΑΕ θεωρείται ακόμη και χορήγηση δανείων με μακροπρόθεσμο χαρακτήρα σε μια αλλοδαπή επιχείρηση είτε από επενδυτή είτε από μια άλλη επιχείρηση με σκοπό την δημιουργία και την διατήρηση ενός σταθερού οικονομικού δεσμού. Ακόμη το ελληνικό δίκαιο θεωρεί ως ΞΑΕ την κάθε επανεπένδυση των κερδών με σκοπό την διατήρηση των σταθερών οικονομικών δεσμών που έχει ήδη δημιουργηθεί από προγενέστερη επένδυση.

Με άλλα λόγια ΞΑΕ είναι η απόκτηση περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης ή μετακίνηση κεφαλαίου πέρα από την χώρα καταγωγής του επενδυτή, και το ποσοστό της ιδιοκτησίας αυτών των περιουσιακών στοιχείων να του δίνουν τον έλεγχο της λειτουργίας αυτής της επιχείρησης. Τέτοια περιουσιακά στοιχεία μπορεί να είναι χρηματοοικονομικά όπως καταθέσεις και μετοχές ή μπορεί να είναι μέσα παραγωγής όπως εργοστάσια, γη, μηχανήματα. Για να θεωρηθεί μια επένδυση ως ΞΑΕ θα πρέπει η επιχείρηση να ανεχθεί τον έλεγχο της μητρικής εταιρείας και να χαρακτηριστεί ως ξένη θυγατρική. Οι ΞΑΕ περιλαμβάνουν τη μεταφορά ενός πακέτου παραγωγικών πόρων και εισροών πέρα από τα εθνικά σύνορα. Το σύνολο αυτών των εισροών είναι συμπληρωματικό και αναγκαίο για την επιτυχή πραγματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και της εμπορικής διάθεσης των

προϊόντων. Η μεταφορά αυτών των πόρων θα πρέπει να γίνεται χωρίς την παρεμβολή της αγοράς αυτό συμβαίνει μόνο όταν οι δύο επιχειρήσεις συνδέονται μεταξύ τους με σχέση ιδιοκτησίας¹². Δηλαδή δεν έχουν σχέση εμπορική ούτε συμφωνία licensing ή franchising, δηλαδή είναι όταν δύο ή ακόμη και περισσότερες επιχειρήσεις συνδέονται μεταξύ τους με μια σχέση ιδιοκτησίας.

Οι ΞΑΕ συνήθως πραγματοποιούνται από επιχειρήσεις που μπορούν να οριστούν ως επιχειρήσεις που έχουν τον έλεγχο θυγατρικών επιχειρήσεων σε περισσότερες από μία χώρες. Τέτοιες επιχειρήσεις αποκαλούνται πολυεθνικές επιχειρήσεις. Είναι βασικό να αναφερθεί πως μια επιχείρηση δεν μπορεί να θεωρηθεί πολυεθνική χωρίς ΞΑΕ. επίσης ο έλεγχος είναι πλήρη ταυτισμένος με την έννοια των ξένων άμεσων επενδύσεων. Έλεγχος σε μια θυγατρική δεν ασκείται μόνο με την πλειοψηφία αλλά και με μειοψηφία. Ο έλεγχος καθορίζεται από τον βαθμό που η μητρική επιχείρηση επηρεάζει την διαδικασία και την λήψη αποφάσεων της θυγατρικής. Έτσι μας δίνεται το δικαίωμα να πούμε πως η άσκηση ελέγχου μιας πολυεθνικής επιχείρησης σε μια θυγατρική της μπορεί να πραγματοποιηθεί άμεσα ή έμμεσα. Ως άμεση σχέση ορίζεται η ιδιοκτησία όλου ή ενός μέρους του μετοχικού κεφαλαίου της θυγατρικής επιχείρησης (ΞΑΕ). Ενώ σαν έμμεση σχέση χαρακτηρίζεται η συμφωνία μεταξύ δύο επιχειρήσεων με έδρα σε διαφορετικές χώρες χωρίς την προϋπόθεση να υπάρχει κανένα ποσοστό ιδιοκτησίας της μιας επί της άλλης. Όμως οι ΞΑΕ δεν πραγματοποιούνται μόνο από τεράστιες πολυεθνικές αλλά και από επιχειρήσεις μεσαίου ή ακόμη και μικρότερου μεγέθους. Οι ΞΑΕ περιλαμβάνουν τη δημιουργία έστω και μιας θυγατρικής επιχείρησης στο εξωτερικό, τη σύσταση κοινοπραξίας καθώς και διάφορες συμφωνίες για την χρησιμοποίηση ενός ξένου σήματος επιχείρησης. Τα βασικά κριτήρια που κοιτάζουν οι επιχειρήσεις είναι το φορολογικό, νομισματικό, εμπορικό καθεστώς και γενικά για την οικονομική κατάσταση της χώρας που θα υποδεχθεί μια ΞΑΕ.

Οι ΞΑΕ θεωρούνται ως μια πηγή ανάπτυξης για τις αναπτυσσόμενες χώρες και γι' αυτό τον λόγο πολλές χώρες έχουν αναπτύξει τρόπους προσελκύσεως τους. Αφού μια ΞΑΕ δίνει την ευκαιρία στην χώρα όπου δραστηριοποιείται να εκβιομηχανισθεί με μηδενικό κρατικό κόστος και επίσης φέρνει στην χώρα προηγμένη τεχνολογία και έτσι η αγορά αυτής της χώρας ενσωματώνεται στην διεθνή αγορά χωρίς να έχουν χαλαστεί οι εθνικοί τους πόροι. Οι ΞΑΕ επιλέγονται από πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες έχουν στην κατοχή τους τον έλεγχο και τον συντονισμό κάποιων άλλων επιχειρήσεων που αποκαλούνται θυγατρικές της. Αυτή ροή κεφαλαίων και επενδύσεων από τις ανεπτυγμένες χώρες προς τις αναπτυσσόμενες χώρες γίνεται λόγω των χαμηλών επιτοκίων, ευνοϊκής φορολογίας, χαμηλές τιμές παραγωγικών συντελεστών και λόγω του μεγάλου περιθωρίου κέρδους που προσφέρουν οι δεύτερες έναντι των πρώτων. Αυτό το φαινόμενο σταματά όταν τα προαναφερθέντα φτάνουν στο ίδιο επίπεδο και εξισώνονται μεταξύ τους ασχέτως εάν προσφέρονται από μια ανεπτυγμένη ή μια αναπτυσσόμενη χώρα. Επίσης για τις επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους που κυριαρχούν στις αναπτυσσόμενες

¹² Δημήτρης Κυρκιλής, *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις*, εκδόσεις κριτική, Αθήνα 2002, σελ. 1

χώρες η είσοδος ΞΑΕ στην χώρα τους αποτελεί μια καλή ευκαιρία για να εμπλακούν και οι ίδιες σε διεθνές επιχειρησιακές δραστηριότητες χωρίς κάποιο ιδιαίτερο κόστος και χωρίς να σπαταλήσουν χρόνο στην έρευνα και στην ανάπτυξη. Όμως επειδή οι κυβερνήσεις των αναπτυγμένων χωρών είδαν την ανάπτυξη και τα κέρδη των αναπτυσσόμενων χωρών λόγω προσέλκυσης πολλών ΞΑΕ αποφάσισαν και αυτές με την σειρά τους να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον ευνοϊκό και φιλόξενο για να δελεάσουν τις διάφορες πολυεθνικές επιχειρήσεις και να στραφούν εκεί για επενδύσεις. Έτσι οι ΞΑΕ έχουν γίνει ένα απαραίτητο εργαλείο τόσο για τις επιχειρήσεις που έχουν αποφασίσει την διεθνοποίησή τους, όσο και για τις χώρες καθώς οι ΞΑΕ έχουν θεωρηθεί ως απαραίτητο συστατικό για μια οικονομική ανάπτυξη, αφού εκμεταλλεύονται τους εσωτερικούς πόρους κάθε χώρας και έτσι αυξάνεται η παραγωγικότητα και μειώνεται η ανεργία.

Οι επιχειρήσεις επιθυμούν να συμμετέχουν σε δραστηριότητες που αφορούν τις άμεσες ξένες επενδύσεις γιατί μπορούν να κερδίσουν μια βάση σε μια νέα γεωγραφική αγορά, να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους, να καλύψουν τα κενά στις γραμμές παραγωγής επιχειρήσεων σε μια σφαιρική βιομηχανία, να μειώσουν τις δαπάνες, την παραγωγή και τη διανομή¹³.

Οι ΞΑΕ μπορούν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες σύμφωνα με την οργάνωση και τις δραστηριότητες της κάθε πολυεθνικής επιχείρησης. Η πρώτη κατηγορία αφορά τις οριζόντιες ΞΑΕ, δηλαδή είναι οι επενδύσεις που αφορούν την δημιουργία νέων οικονομικών μονάδων σε διάφορες χώρες και τοποθεσίες έτσι ώστε να διανέμονται τα προϊόντα της επιχείρησης καλλίτερα και στοχεύουν επίσης στην καλλίτερη εξυπηρέτηση των αγορών που δραστηριοποιούνται. Βασικό χαρακτηριστικό της οριζόντιας ΞΑΕ είναι ότι η νέα οικονομική μονάδα που δημιουργείται ή αλλιώς η νέα θυγατρική παράγει ακριβώς τα ίδια προϊόντα με την μητρική ανεξαρτήτως από την χώρα όπου δραστηριοποιείται. Όμως αυτά τα προϊόντα θεωρούνται υποκατάστατα αυτών που παράγει η μητρική. Τα πλεονεκτήματα τα οποία έχει μια πολυεθνική που επιλέγει την οριζόντια ΞΑΕ είναι ότι έχουν μείωση του κόστους μεταφοράς, του κόστους των δασμών, του χρόνου που σπαταλάτε για την διανομή των προϊόντων τους στις διάφορες αγορές. Επίσης από τις οριζόντιες ΞΑΕ δίνεται η ευκαιρία στην πολυεθνική επιχείρηση να εκμεταλλεύεται την δημιουργία οικονομικών κλίμακας. Επιπλέον δίνεται η δυνατότητα στην πολυεθνική να μεγιστοποιήσει τις πωλήσεις της και να αυξήσει τις εξαγωγές της μέσω των θυγατρικών της. Όμως από τις οριζόντιες ΞΑΕ δεν ωφελείται μόνο η μητρική αλλά και οι θυγατρικές της καθώς μπορούν να εκμεταλλευτούν την καλή φήμη αλλά και τις ευρεσιτεχνίες που πολύ πιθανόν να έχει στα χέρια της η μητρική. Όμως αυτού του είδους ΞΑΕ έχουν σημαντικά μειονεκτήματα και

¹³ Λάπα Πηνελόπη – Παναγιώτα, *Η επίδραση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην οικονομική ανάπτυξη-μεγέθυνση τόσο των χωρών προέλευσης όσο και των χωρών υποδοχής και οι παράγοντες που συμβάλλουν σ' αυτή την επίδραση*, (διπλωματική εργασία) Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, Ιωάννινα 2008

επηρεάζουν αρνητικά το διεθνές εμπόριο, επίσης αρνητικά επηρεάζεται η χώρα υποδοχής και αυξάνει σημαντικά το επίπεδο του ανταγωνισμού και αυτό οδηγεί τις τοπικές επιχειρήσεις σε σημαντικές μειώσεις των κερδών τους. Αυτό μπορεί να αντιστραφεί μόνο στην περίπτωση που υπάρχει συμπληρωματικότητα στην αγορά, δηλαδή η παραγωγή των τοπικών επιχειρήσεων να συμπληρώνει την παραγωγή των ξένων επιχειρήσεων.

Η δεύτερη κατηγορία είναι οι κάθετες ΞΑΕ. Σε αυτή την κατηγορία η παραγωγή χωρίζεται και διανέμεται στις διάφορες θυγατρικές της μητρικής που είναι σκορπισμένες σε διάφορες περιοχές ανά τον κόσμο οι οποίες έχουν μικρό και χαμηλό κόστος. Με αυτόν τον τρόπο οι θυγατρικές παράγουν προϊόντα τα οποία τα απορροφά η μητρική επιχείρηση ως πρώτες ύλες και τα χρησιμοποιεί για την παραγωγή των τελικών και των κύριων προϊόντων του ομίλου. Με άλλα λόγια τα προϊόντα των θυγατρικών και τα προϊόντα της μητρικής είναι συμπληρωματικά και αλληλένδετα, χωρίς τα πρώτα δεν μπορούν να υπάρξουν τα δεύτερα. Οι ΞΑΕ αυτού του τύπου έχουν την φιλοσοφία πως οι παραγωγή στηρίζεται σε διάφορα στάδια. Και επειδή οι τιμές του κάθε σταδίου παραγωγής διαφέρουν από χώρα σε χώρα η πολυεθνική επιλέγει την κάθε χώρα με αυτόν τον παράγοντα. Τα στάδια της παραγωγής που μπορεί να πραγματοποιήσει πιο φθηνά η πολυεθνική οφείλονται στις χαμηλές τιμές της εργασίας, των πρώτων υλών, των ενδιάμεσων αγαθών και της τεχνολογίας. Τα θετικά που εμφανίζονται σε αυτήν την κατηγορία είναι η διασφάλιση πρώτων και ενδιάμεσων υλικών σε καλή ποιότητα αλλά με χαμηλές τιμές. Επίσης με αυτόν τον τρόπο μεγιστοποιούνται οι πωλήσεις του ομίλου και προωθούνται οι εξαγωγές της πολυεθνικής επιχείρησης από της θυγατρικές του ομίλου. Επιπλέον με την κάθετη ΞΑΕ η πολυεθνική δεν εξαρτάται από κανέναν προμηθευτή και έχει δικό της δίκτυο διανομής και έτσι ελαχιστοποιούνται τα προβλήματα που μπορεί να της εμφανιστούν από αυτούς τους δύο παράγοντες.

Τέλος ως τρίτη κατηγορία είναι οι ΞΑΕ που κινούνται με κύριο στόχο την διασπορά των επιχειρηματικών κινδύνων. Αυτή η κατηγορία δεν έχει σαφή τρόπο που κινείται, δηλαδή δεν μπορεί να την χαρακτηρίσει κάποιος ούτε οριζόντια ούτε κάθετη. Σαν κύριο χαρακτηριστικό της είναι ο επιμερισμός των κινδύνων που μπορεί να έρθει αντιμέτωπος ο όμιλος, γιατί σε μια πολυεθνική τα κέρδη της δεν πραγματοποιούνται μόνο σε μια χώρα και εξαρτώνται από τις συνθήκες που επικρατούν σε όσες χώρες εδρεύουν οι θυγατρικές αλλά και από την χώρα που έχει την έδρα της η μητρική.

3.2 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΞΑΕ)

Οι ΞΑΕ επηρεάζουν σε αρκετά μεγάλο βαθμό τις χώρες που τις υποδέχονται και τις φιλοξενούν με θετικό τρόπο αλλά και αρνητικό. Το ίδιο ισχύει και τις χώρες προέλευσή τους, αν και για τις επιπτώσεις των χωρών προέλευσης από τις ΞΑΕ, αν και οι επιπτώσεις αυτές έχουν κινήσει λιγότερο το ενδιαφέρον των μελετητών. Σε αυτήν την ενότητα παρουσιάζονται οι πιο θετικές αλλά και οι πιο αρνητικές επιπτώσεις των ΞΑΕ και των δύων περιπτώσεων. Δηλαδή ο επηρεασμός των ΞΑΕ στην χώρα υποδοχής αλλά και στην χώρα προέλευσης.

3.2.1 Χώρα προέλευσης

Όπως προαναφέρθηκε οι επιπτώσεις των ΞΑΕ στη χώρα προέλευσης έχουν μελετηθεί και ερευνηθεί λιγότερο από τις επιπτώσεις στην χώρα υποδοχής. Όμως αυτές οι λίγες μελέτες που έχουν γίνει έχουν δείξει πως οι παράγοντες που επηρεάζονται στην χώρα προέλευσης αφορούν περισσότερο τις εξαγωγές της χώρας, την απασχόληση, την διάχυση των του τεχνολογικού επιπέδου που υπάρχει, επίσης επηρεάζει και τις επενδύσεις καθώς και τις ροές κεφαλαίου και τέλος διαχέεται και η γνώση αλλά και οι πληροφορίες που έχει στα χέρια της η χώρα προέλευσης. Πιο αναλυτικά:

➤ Εξαγωγές

Οι επιπτώσεις των ΞΑΕ στις εξαγωγές της χώρας προέλευσης είναι αυτές που έχουν κινήσει πιο πολύ το ενδιαφέρον των ερευνητών. Κατέληξαν στο συμπέρασμα πως η πραγματοποίηση ΞΑΕ έχουν αρνητικές επιπτώσεις προς την χώρα προέλευσης. Γιατί όταν μια επιχείρηση παράγει αποκλειστικά και μόνο στην χώρα της, μετά από ένα χρονικό διάστημα θα θελήσει να επεκταθεί πρώτα εγχώρια και μετά σε χώρες του εξωτερικού, το πρώτο βήμα που κάνουν οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι να επιχειρήσουν εξαγωγές σε μια άλλη χώρα και μετά επιλέγουν την δημιουργία υποκαταστημάτων και θυγατρικών. Με αυτό τον τρόπο η χώρα προέλευσης διατηρεί το εμπορικό της ισοζύγιο με θετικό πρόσημο.

Όμως για παράδειγμα όταν μια επιχείρηση εγκαθιστά μια θυγατρική της στην χώρα που μέχρι πρότινος έκανε εξαγωγές τότε η αγοραπωλησία των προϊόντων γίνεται μέσα στον όμιλο και παύει να έχει τον χαρακτήρα της εξαγωγής. Επίσης μια επιχείρηση μπορεί να δημιουργήσει μια θυγατρική σε μια χώρα και να παράγει εκεί τα προϊόντα της, τότε η χώρα προέλευσης επηρεάζεται αρνητικά διότι τα προϊόντα αυτά θα αύξαναν τον αριθμό των εξαγωγών που θα πραγματοποιούντουσαν προς άλλες χώρες. Έτσι το ισοζύγιο εμπορίου μειώνεται, γι' αυτό το λόγο πολλές χώρες όπως για παράδειγμα οι ΗΠΑ έχουν βάλει πλαφόν στον αριθμό των επενδύσεων στο εξωτερικό που μπορεί να κάνει μια επιχείρηση.

➤ Απασχόληση

Όσων αφορά την απασχόληση πολλοί μελετητές έχουν την άποψη οι ΞΑΕ την επηρεάζουν σε πολύ σημαντικό βαθμό. Όμως οι πιο πολλοί υποστηρίζουν πως οι ΞΑΕ έχουν αρνητική επίδραση στην απασχόληση των εργαζομένων της χώρας προέλευσης. Διότι με την πραγματοποίηση ΞΑΕ ο όγκος των εργασιών μοιράζεται ανάμεσα στην μητρική και τις θυγατρικές της, καθώς πραγματοποιείται εκ νέου κατανομή της παραγωγικής διαδικασίας εντός του ομίλου. Επίσης οι επιχειρήσεις που η χώρα προέλευσης τους είναι ανεπτυγμένη και εύπορη τότε δημιουργούν θυγατρικές επιχειρήσεις σε αναπτυσσόμενες χώρες όπου το εργατικό κόστος είναι πολύ μικρότερο.

Έτσι στην χώρα προέλευσης μειώνονται οι θέσεις εργασίας με αποτέλεσμα να πέφτουν οι μισθοί και να μειώνεται η ζήτηση των εργαζομένων. Αλλά η ζήτηση της εργασίας και το πόσο επηρεάζεται η απασχόληση από την πραγματοποίηση ΞΑΕ επηρεάζεται και από το μέγεθος της αγοράς όσο μεγαλύτερο είναι το εύρος της αγοράς τόσο οι επιχειρήσεις στήνουν να καταφεύγουν στο εξωτερικό για επενδύσεις και να επιλέγουν μια ξένη χώρα ως έδρα των θυγατρικών τους. Σε μια μεγάλη αγορά ο ανταγωνισμός είναι έντονος και όπως έχει αναφερθεί και στο προηγούμενο κεφάλαιο πολλές επιχειρήσεις για να μπορέσουν να μειώσουν το κόστος παραγωγής αλλά και να αποκτήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των άλλων επιχειρήσεων του κλάδου τους καταφεύγουν σε ξένες χώρες όπου μπορούν πιο εύκολα να πραγματοποιήσουν τους στόχους τους.

Έτσι βλέπουμε πολλές επιχειρήσεις να φιλοξενούνται από χώρες που τα εργατικά τους είναι πιο φθηνά και έτσι η απασχόληση στην χώρα προέλευσης τους επηρεάζεται αρνητικά. Και γι' αυτό τον λόγο παρατηρείται πως αρκετά αναπτυγμένα κράτη ακολουθούν και αυτά το παράδειγμα των αναπτυσσόμενων χωρών, δηλαδή να έχουν πιο ευνοϊκή φορολογική αντιμετώπιση και γενικά να είναι πιο φιλόξενο το περιβάλλον για τις ΞΑΕ, για να προσελκύσουν και αυτά με την σειρά τους ξένους επενδυτές και να γίνουν η επιλογή διαφόρων πολυεθνικών επιχειρήσεων ως τόπος για την εγκατάσταση της έδρας των θυγατρικών τους.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες λόγω των ΞΑΕ έχουν αυξήσει το εισόδημά τους και τον ρυθμό ανάπτυξής τους. Άρα αυτό συνεπάγεται με αύξηση της απασχόλησης στην χώρα τους. Με άλλα λόγια πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις μεταφέρουν την παραγωγή τους μέσω των θυγατρικών τους από την χώρα προέλευσης τους σε χώρες υποδοχής όπου τα εργατικά είναι φθηνά για να μπορέσουν να μειώσουν το κόστος τους και να αυξήσουν τα κέρδη τους.

➤ Επενδύσεις κεφαλαίων

Οι επιπτώσεις των ΞΑΕ σ' αυτόν τον τομέα είναι μπορεί να είναι θετικές και αρνητικές. Υπάρχει μια ανησυχία στην χώρα προέλευσης ότι όταν μια επιχείρηση καταφεύγει σε επενδύσεις κεφαλαίου στο εξωτερικό τότε οι εγχώριες επενδύσεις της

μειώνονται διότι το διαθέσιμο κεφάλαιό της περιορίζεται. Όμως σύμφωνα με εμπειρικές μελέτες οι επιπτώσεις των ΞΑΕ στις εγχώριες επενδύσεις δεν είναι ξεκάθαρο εάν είναι θετικές ή αρνητικές, γιατί από την πραγματοποίηση επενδύσεων στο εξωτερικό η επιχείρηση μπορεί να έχει μεγάλο κόστος και μετά να μην έχει την δυνατότητα για να επενδύσει σε δραστηριότητες εντός των συνόρων της χώρα που εδρεύει.

Από την άλλη πλευρά μια επιτυχημένη ΞΑΕ μπορεί να δώσει στην επιχείρηση την δυνατότητα απόκτησης περισσότερων πόρων και η επιχείρηση με την σειρά της να πραγματοποιήσει επενδύσεις στην χώρα από όπου κατάγεται. Με άλλα λόγια οι επιπτώσεις από την επένδυση κεφαλαίων μπορεί να έχουν θετικά αποτελέσματα στην χώρα προέλευσης, όμως μπορεί να έχει και αρνητικά αποτελέσματα. Αυτό εξαρτάται με το πώς θα εξελιχθεί η ΞΑΕ που πραγματοποιεί η επιχείρηση. Εάν το εγχείρημα της επιχείρησης επιτύχει τότε θα υπάρξει αύξηση των εσόδων ακόμη και αύξηση των πόρων της επιχείρησης και αυτή με την σειρά της θα αυξήσει τις δραστηριότητες της και θα της δώσει η ευκαιρία για πραγματοποίηση νέων επενδύσεων στην χώρα προέλευσης της.

Όμως υπάρχει εξίσου μεγάλη πιθανότητα να γίνει το αντίθετο. Δηλαδή η επένδυση σε μια άλλη ξένη χώρα να αποφέρει στην επιχείρηση μεγάλα κόστη σε σχέση με τα κέρδη και το κέρδος της να είναι πολύ μικρό ακόμη και μηδαμινό και έτσι η επιχείρηση να μην έχει την δυνατότητα να επενδύσει στην χώρα της. Όπως επίσης θα μπορούσε το εγχείρημα αυτό να γνωρίσει την αποτυχία και η επιχείρηση να δεχτεί πολύ μεγάλο πλήγμα που θα την αναγκάσει όχι μόνο να μην επεκταθεί σε εκ νέου εγχώριες επενδύσεις αλλά να αναγκαστεί να περιορίσει την επέκταση της και να καταγύγει σε σμίκρυνση της ίδιας της επιχείρησης ή ακόμη και σε παύση εργασιών, κάτι τέτοιο θα σήμαινε πως θα υπήρχαν απολύσεις άρα αύξηση της ανεργίας και μείωση του εγχώριου εισοδήματος. Γι' αυτό και δεν έχει δοθεί μεγάλη σημασία στις επιπτώσεις των ΞΑΕ στις εγχώριες επενδύσεις κεφαλαίου γιατί εξαρτώνται κατά κύριο λόγο στην ίδια την επιχείρηση και στο τι επίδραση θα έχουν οι ΞΑΕ πρώτα στην επιχείρηση και κατ' επέκταση στην χώρα προέλευσής της.

➤ Διάχυση τεχνολογικού επιπέδου και γνώσεων

Όπως και στις εγχώριες επενδύσεις κεφαλαίου έτσι και σ' αυτήν την κατηγορία οι επιπτώσεις των ΞΑΕ είναι διφορούμενες. Η χώρα προέλευσης μπορεί να ευνοηθεί αλλά και να ζημιωθεί. Δηλαδή μέσω των ΞΑΕ η χώρα προέλευσης μπορεί να αποκτήσει άμεση πρόσβαση σε γνώσεις και σε ένα ανεπτυγμένο τεχνολογικό επίπεδο που υπάρχουν στην χώρα υποδοχής και έτσι να υπάρξει διάχυση τεχνολογικού επιπέδου και γνώσεων από την χώρα υποδοχής προς την χώρα προέλευσης. Με αυτόν τον τρόπο η χώρα προέλευσης βγαίνει κερδισμένη διότι αυξάνεται το εθνικό επίπεδο στην τεχνολογία αφού υπάρχει εισροή ανεπτυγμένης τεχνολογίας από την χώρα υποδοχής των ΞΑΕ. Επίσης υπάρχει και διάχυση γνώσεων που και αυτό με την σειρά του ευνοεί την χώρα προέλευσης αφού έτσι αυξάνονται οι

γνώσεις της σε ότι αφορά την παραγωγική διαδικασία και γενικά ότι αφορά την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Έτσι η χώρα προέλευσης θα μπορέσει να εξελίξει τις γνώσεις αυτές και με την βοήθεια της τεχνολογίας να αποκτήσει δικές της πατέντες και δικά της πιστοποιητικά τεχνολογίας.

Από την άλλη πλευρά μπορεί να γίνει το αντίθετο, δηλαδή με την πραγματοποίηση των ΞΑΕ να υπάρξει διάχυση τεχνολογιών και γνώσεων από την χώρα προέλευσης προς την χώρα υποδοχής. Στη περίπτωση που συμβεί αυτό η χώρα προέλευσης ζημιώνεται καθώς αποκτούν και άλλες χώρες το τεχνολογικό της επίπεδο και τις γνώσεις που διαθέτει με αποτέλεσμα αυτά που προσφέρει η αγορά της να προσφέρονται και σε άλλες αγορές χώρων. Έτσι γεννιέται ο ανταγωνισμός και η χώρα προέλευσης θα πρέπει να καταφύγει σε κάτι καινοτόμο για να μπορέσει να αποκτήσει ξανά τεχνολογίες που ίσως της καθιστούσαν μοναδική στην διεθνή αγορά.

Με άλλα λόγια οι επίδρασης των ΞΑΕ σ' αυτόν τον τομέα εξαρτώνται από ποια πλευρά γίνονται η ΞΑΕ. Με μια ΞΑΕ η χώρα προέλευσης μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση σε γνώσεις και σε τεχνολογίες που θα μπορούν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της έτσι υπάρχει διάχυση τεχνολογιών και γνώσεων από την χώρα υποδοχής προς την χώρα προέλευσης. Όμως μπορεί να συμβεί και το αντίθετο, σε αυτή την περίπτωση γίνεται διάχυση τεχνολογικού επιπέδου και γνώσεων από την χώρα προέλευσης προς την χώρα υποδοχής και αυτό φέρνει αρνητικό αποτέλεσμα στην χώρα προέλευσης.

3.2.2 Χώρα υποδοχής

Οι ΞΑΕ έχουν την ιδιότητα ότι μπορούν να επηρεάσουν είτε με θετικό τρόπο, είτε με αρνητικό μια σειρά από κάποια βασικά χαρακτηριστικά της οικονομίας της χώρας υποδοχής. Τα χαρακτηριστικά που επηρεάζονται θετικά είναι οι μισθοί, οι τιμές σημειώνουν μείωση κ.α. οι αναπτυσσόμενες χώρες σημειώνουν επέκταση των αγορών τους και ο ρυθμός ανάπτυξης των αναπτυσσόμενων χώρων αυξάνεται.

Πιο συγκεκριμένα οι παράγοντες που επηρεάζονται πιο πολύ είναι οι μισθοί, η αύξηση της παραγωγικότητας και οι εξαγωγές καθώς και η είσοδος νέων κλάδων στην χώρα υποδοχής. Οι παράγοντες αυτοί με την σειρά τους δημιουργούν αλυσιδωτές επιπτώσεις και σε άλλους δευτερεύοντες παράγοντες της οικονομίας της χώρας υποδοχής. Στην συνέχεια αναλύονται οι επιπτώσεις των ΞΑΕ στους πιο σημαντικούς τομείς.

Οι επιπτώσεις των κύριων παραγόντων είναι:

➤ Αύξηση μισθών

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται και σε άλλες χώρες έχουν την ευχέρεια να προσφέρουν αυξημένους μισθούς. Ο λόγος γι' αυτήν την ικανότητα είναι

πως οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι μεγάλες σε έκταση και επίσης λόγω των μεγάλων τους απαιτήσεων ζητούν εργαζόμενους με μεγάλη εξειδίκευση που αυτοί συνήθως είναι υψηλόμισθοι. Έτσι η επιχείρηση απαρτίζεται από μορφωμένους εργαζόμενους που έχουν υψηλές απαιτήσεις για τις αποδοχές τους.

Όμως αυτές οι εξηγήσεις δεν είναι αρκετές για να δικαιολογήσουν τους υψηλούς μισθούς που προσφέρουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Έτσι μελέτες αποδεικνύουν πως ο λόγος για τους μισθούς που προσφέρουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι γιατί πολλές φορές οι ξένες επιχειρήσεις είναι αναγκασμένες να προβούν σε μια τέτοια κίνηση λόγω των κανονισμών που μπορεί να ισχύουν στην χώρα όπου φιλοξενούνται. Επίσης ένας άλλος λόγος είναι ότι δίνουν αυξημένους μισθούς για να μπορέσουν να προσελκύσουν εργαζόμενους να δουλέψουν γι' αυτούς καθώς και πολλοί εργαζόμενοι προτιμούν να προσφέρουν την εργασία τους σε μια εγχώρια επιχείρηση παρά σε μια ξένη.

Ένας άλλος λόγος είναι πως με αυτό τον τρόπο μειώνεται η κινητικότητα των εργαζομένων, δηλαδή εάν μια επιχείρηση δίνει τον ίδιο μισθό με μια άλλη τότε ο εργαζόμενος μπορεί εύκολα να φύγει και να πάει να δουλέψει από την μια επιχείρηση στην άλλη. Όμως εάν η επιχείρηση δίνει υψηλότερο μισθό τότε ο εργαζόμενος παίρνει πιο δύσκολα την απόφαση να φύγει και να μετακινηθεί σε μια άλλη. Με αυτό τον τρόπο η επιχείρηση διασφαλίζει να την τεχνολογία της για κάποιο καιρό περισσότερο κρυφή, δηλαδή ο τύπος την τεχνολογίας που διαθέτει η επιχείρηση αργεί να διαρρεύσει στους εγχώριους ανταγωνιστές της.

Επιπλέον μια ξένη επιχείρηση δεν διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις για την τοπική αγορά από την πρώτη στιγμή και έτσι με υψηλούς μισθούς προσελκύει τους καλλίτερος να δουλέψουν γι' αυτήν, για να μπορέσουν να ανταγωνιστούν όσο το δυνατόν καλλίτερα τις εγχώριες επιχειρήσεις που έχουν άριστη γνώση της αγοράς όπου δραστηριοποιούνται. Άρα μπορεί κάποιος να πει πως η χώρα υποδοχής ωφελείται από τις ΞΑΕ σε ότι έχει να κάνει με τους μισθούς καθώς η αύξηση της ζήτησης της εργασίας που προκαλείται από την είσοδο των ΞΑΕ στην χώρα υποδοχής συνεπάγεται με αύξηση των μισθών.

➤ Παραγωγικότητα

Με την είσοδο των ΞΑΕ στην χώρα υποδοχής η παραγωγικότητα αυξάνεται. Η υψηλή παραγωγικότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων οφείλεται κατά κύριο λόγο στην προηγμένη τεχνολογία που χρησιμοποιούν στην παραγωγική τους διαδικασία και σε κάποιες άλλες ιδιαίτερες ικανότητες που έχουν στην διάθεση τους που τους δίνουν την ικανότητα να παράγουν με υψηλούς ρυθμούς. Το θέμα όμως είναι εάν η αυξημένη παραγωγικότητα μένει μόνο στις ξένες επιχειρήσεις ή διαχέεται και στις εγχώριες.

Διάφορες μελέτες έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα πως κάτι τέτοιο είναι εφικτό καθώς οι εγχώριες επιχειρήσεις λόγω της διάχυσης της τεχνολογίας και άλλων προτερημάτων που έχουν οι πολυεθνικές καταφέρνουν να αυξήσουν και αυτές με την

σειρά τους την παραγωγή τους. Επίσης μια τέτοια αύξηση μπορεί να οφείλεται στην μεταβίβαση πληροφοριών από τις ξένες επιχειρήσεις προς τους τοπικούς παραγωγούς από τους οποίους γίνεται η βασική προμήθεια των α' και β' υλών που χρησιμοποιούν για την παραγωγή των προϊόντων τους, έτσι ώστε οι προμηθευτές να μπορέσουν να βελτιώσουν την ποιότητα των υλών που δίνουν στις επιχειρήσεις. Έτσι με αυτό τον τρόπο επωφελούνται και οι εγχώριες επιχειρήσεις που προμηθεύονται και αυτές από τον ίδιο προμηθευτή αυτά που τους είναι απαραίτητα για την παραγωγική τους διαδικασία αφού η ποιότητα είναι καλλίτερη από αυτήν που ήταν μέχρι πρότινος.

Οι χώρες που φιλοξενούν ΞΑΕ έχουν περισσότερη παραγωγικότητα από ότι οι χώρες που δεν δραστηριοποιούνται πολυεθνικές επιχειρήσεις. Και η αύξηση αυτή όμως δεν οφείλεται κατά αποκλειστικότητα στις πολυεθνικές καθώς έχει παρατηρηθεί πως και οι εγχώριες αυξάνουν και αυτές την παραγωγή τους. Ακόμη η αύξηση της παραγωγής μπορεί να γίνει χωρίς να υπάρχει κάποια σύνδεση μεταξύ των εγχώριων επιχειρήσεων και των πολυεθνικών και ακόμη και αν δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο και υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ τους. Σε μια τέτοια περίπτωση οι εγχώριες επιχειρήσεις είναι αναγκασμένες να προβούν σε αύξηση της παραγωγής τους προκειμένου να μπορέσουν να επιβιώσουν.

➤ Εξαγωγές και είσοδος νέων κλάδων

Οι ΞΑΕ με την είσοδο τους στην χώρα υποδοχής εισάγουν επίσης και νέους κλάδους σ' αυτήν την χώρα. Και το πιο αντιπροσωπευτικό παράδειγμα είναι οι πολυεθνικές που πρώτες εισήγαγαν τον κλάδο των ηλεκτρονικών στις χώρες της ανατολικής Ασίας. Πριν την είσοδο αυτή οι χώρες αυτές ασχολιόντουσαν με τον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας, όμως χάρη των πολυεθνικών που κατά κύριο λόγο η προέλευση τους ήταν από την Αμερική, πάντως με από αυτή την είσοδο αξίζει να σημειωθεί πως παρουσιάστηκε αύξηση στους νεοεισερχομένους κλάδους και αυτό είχα σαν αποτέλεσμα οι ήδη κλάδοι που υπήρχαν στην αγορά της ανατολικής Ασίας να σημειώσουν την αντίστοιχη μείωση.

Με άλλα λόγια η είσοδος ξένων επιχειρήσεων σε μια χώρα προκαλεί την αλλαγή της αγοράς στην χώρα υποδοχής και μετατρέπει τα εμπορεύματα και τα προϊόντα της χώρας αυτής πιο εμπορεύσιμα και πιο εξαγωγήσιμα. Μιας και οι ξένες επιχειρήσεις θεωρούνται πως έχουν τις καλλίτερες και τις πιο πολλές γνώσεις για την παγκόσμια αγορά. Αυτό έχει σαν κύριο αποτέλεσμα οι χώρες που φιλοξενούν ΞΑΕ να μειώνουν τις εισαγωγές τους και όχι μόνο να αυξάνουν τις εξαγωγές τους αλλά και να μετατρέπονται και σε καθαρούς εξαγωγείς.

Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως όσο μεγαλύτερη είναι η εξαγωγική δραστηριότητα των πολυεθνικών της χώρας υποδοχής, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα διεξαγωγής εξαγωγών από τις εγχώριες επιχειρήσεις.

➤ Ανάπτυξη

Το μεγαλύτερο και το κυριότερο πρόβλημα που έχει μια αναπτυσσόμενη χώρα είναι η έλλειψη γνώσεων. Έτσι μια από τις πολιτικές για ανάπτυξη που θα μπορούσαν να ακολουθήσουν για να έχουν άμεσα αποτελέσματα και για να οδηγηθούν σε μια ταχεία ανάπτυξη είναι να δημιουργήσουν ένα οικονομικό περιβάλλον που θα είναι φιλόξενο και ευνοϊκό για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες με την σειρά τους μπορούν να συνεισφέρουν στην τοπική αγορά και να βοηθήσουν στη μείωση του κενού που δημιουργείται από την έλλειψη γνώσεων και ικανοτήτων. Η επίδραση των ΞΑΕ σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη της χώρας προέλευσης επηρεάζεται και από άλλους παράγοντες όπως για παράδειγμα την χρονική περίοδο, την χώρα κλπ. και έτσι δεν μπορεί κάποιος με σιγουριά να πει ένα σίγουρο αποτέλεσμα.

Από την μία πλευρά πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι οι ΞΑΕ μέσω των επιδράσεων που ασκούν στην τοπική αγορά και με την αύξηση της παραγωγικότητας που προκαλούν αλλά και με την εισαγωγή νέων κλάδων, οδηγούν την χώρα προέλευσης σε ταχύτερη ανάπτυξη.

Όμως από την άλλη πλευρά υπάρχουν και εκείνοι που σύμφωνα με τα λεγόμενα τους υποστηρίζουν ότι οι εμπορικοί δασμοί δεν αφήνουν τις τοπικές κυβερνήσεις να δράσουν ελεύθερα και μετατρέπονται σε υποχείρια των πολυεθνικών επιχειρήσεων και πως μια γρήγορη και απότομη ανάπτυξη καταστρέφει την αξία των παλιών τεχνολογιών και τον παλιών προσόντων και πως μια τέτοια ανάπτυξη συνεπάγεται με την μείωση της οικονομικής σταθερότητας που υπήρχε στην χώρα υποδοχής πριν αρχίσει να δέχεται ΞΑΕ στο εσωτερικό της, που κάτι τέτοιο σημαίνει και αλλαγές στο φορολογικό και στο πολιτικό σύστημα της χώρας.

Οι επιπτώσεις των δευτερευουσών παραγόντων είναι:

➤ Αύξηση παραγωγής του εθνικού προϊόντος

Από την στιγμή που μια επιχείρηση στρέφεται σε μια άλλη χώρα για να παράγει το προϊόντα της, αυτή η παραγωγή υπολογίζεται στο εθνικό προϊόν της χώρας που την φιλοξενεί και όχι της χώρας από όπου προέρχεται. Έτσι το εθνικό προϊόν της χώρας υποδοχής αυξάνεται.

➤ Αύξηση της απασχόλησης

Είναι πολύ λογικό πως μόλις μια επιχείρηση εγκαταστήσει την θυγατρική την σε μια άλλη χώρα, σ'αυτήν την χώρα θα δημιουργηθούν νέες θέσεις εργασίας. Έτσι μειώνεται η ανεργία και αυξάνεται η αγοραστική δύναμη του κάθε πολίτη.

➤ Αύξηση του εθνικού εισοδήματος

Η αύξηση του εθνικού εισοδήματος συμβαίνει κατά επέκταση της μείωσης της ανεργίας. Λιγότεροι άνεργοι σε μια χώρα σημαίνει πως η αγορά κινείται με περισσότερο και οι καταναλωτές δεν στρέφονται μόνο στα προϊόντα που χρειάζονται

για τις άμεσες ανάγκες τους αλλά και σε προϊόντα που τους ικανοποιούν τις δευτερεύουσες ανάγκες τους. Έτσι αυξάνεται το εθνικό εισόδημα της χώρας ακόμη πιο πολύ και κινείται πιο πολύ ρευστό στην αγορά της χώρας.

➤ Βελτίωση στο εμπορικό ισοζύγιο

Επειδή αυξάνεται η εγχώρια παραγωγή προϊόντων και εμπορευμάτων στην χώρα υποδοχής, μειώνονται οι εισαγωγές που έπρεπε να γίνουν για να μπορέσει να κινηθεί η αγορά χωρίς ελλείψεις. Όμως με την αύξηση της παραγωγής αυξάνονται και σε αριθμό οι εξαγωγές, που αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου της χώρας υποδοχής.

➤ Μείωση τιμών

Έχει παρατηρηθεί πως στις χώρες που φιλοξενούν ΞΑΕ το γενικό επίπεδο των τιμών είναι χαμηλότερο σε σχέση με τις χώρες που δεν επιλέγονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις για την πραγματοποίηση των επενδύσεών τους. Ο λόγος είναι ότι στις χώρες υποδοχής ο ανταγωνισμός των επιχειρήσεων είναι μεγάλος και έτσι οι επιχειρήσεις ρίχνουν τις τιμές τους για να γίνουν πιο ανταγωνιστικές, κατά επέκταση βελτιώνεται το βιοτικό επίπεδο της χώρας. Διότι αυξάνονται οι μισθοί και μειώνονται οι τιμές, έτσι ο καταναλωτής έχει την ευχέρεια να βελτίωση το βιοτικό του επίπεδο.

➤ Δημιουργία ανταγωνιστικού περιβάλλοντος

Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιεί ΞΑΕ τότε οι ανταγωνιστές το πιο πιθανόν είναι να ακολουθήσουν τα βήματά της για να αποτρέψουν την δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, όπως επίσης μπορεί να συμβεί το αντίθετο μια επιχείρηση να πραγματοποιήσει ΞΑΕ γιατί το έκανε ο ανταγωνιστής της. Έτσι στην χώρα υποδοχής δημιουργείται ανταγωνιστικό περιβάλλον που αυτό σημαίνει την είσοδο και άλλων πολυεθνικών επιχειρήσεων στην ίδια αγορά.,

Όμως οι επιπτώσεις των ΞΑΕ μπορεί να είναι και αρνητικές, για παράδειγμα:

➤ Μόλυνση του περιβάλλοντος

Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις επιλέγουν να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ σε χώρες που οι νόμοι που αφορούν την παραγωγή των προϊόντων με την πλήρη ασφάλεια του περιβάλλοντος και αποτρέπουν την οικολογική καταστροφή είναι ελλείψεις και ελαστικοί. Οι χώρες που έχουν νόμους για την προστασία του περιβάλλοντος αναγκάζουν τις επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν συγκεκριμένες εγκαταστάσεις και συγκεκριμένους τρόπους παραγωγής που κοστίζουν ακριβά για

την επιχείρηση. Έτσι οι πολυεθνικές επιλέγουν χώρες με ελαστικούς ακόμη και ανύπαρκτους νόμους για την εξάλειψη της οικολογικής καταστροφής για να επιτύχουν ελαχιστοποίηση του κόστους τους.

➤ Δημιουργία μονοπωλιακών και ολιγοπωλιακών καταστάσεων.

Η δημιουργία ολιγοπωλιακών καταστάσεων ή ακόμη και μονοπωλιακών καταστάσεων σε μια αγορά πλήττει τις μικρές και τις μεσαίες επιχειρήσεις. Διότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα να πωλούν τα προϊόντα που παράγουν σε τιμές αρκετά χαμηλότερες από ότι πωλούν οι μικρές και οι μεσαίες επιχειρήσεις τα δικά τους εμπορεύματα. Έτσι οι καταναλωτές προτιμούν τα προϊόντα των πολυεθνικών γιατί συνδυάζουν χαμηλές τιμές και την ίδια ποιότητα με τα προϊόντα που προσφέρουν οι τοπικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Έτσι δημιουργείται ολιγοπωλιακό ή και μονοπωλιακό κλίμα στην αγορά κάτι το οποίο οδηγεί τις τοπικές επιχειρήσεις σε μείωση των κερδών τους, ή ακόμη και ακόμη και στο οριστικό κλείσιμο τους.

➤ Αρνητικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας

Οι ΞΑΕ δημιουργούν μείωση στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας που τις φιλοξενεί. Αυτό συμβαίνει γιατί οι πολυεθνικές τα κέρδη των θυγατρικών τους που αποκτούνται σε άλλες χώρες τα διαθέτουν στην μητρική επιχείρηση που έχει την έδρα της στην χώρα προέλευσης της. Έτσι σημαντικά πόσα φεύγουν σαν συνάλλαγμα από την χώρα υποδοχής προς την χώρα από όπου κατάγεται η πολυεθνική επιχείρηση.

Πολλές χώρες που φιλοξενούν ΞΑΕ έχουν προβλέψει κάτι τέτοιο και για να το αποφύγουν μέσω δελεαστικών νόμων αναγκάζουν τις πολυεθνικές να επανεπενδύσουν τα κέρδη τους στην χώρα όπου φιλοξενούνται με πολύ ευνοϊκή φορολογία παρά να διανείμουν τα κέρδη τους ως μέρος στην χώρα προέλευσης τους με πιο βαριά και σκληρή φορολογία.

3.3 ΜΕΤΡΑ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Όπως προαναφέρθηκε στην προηγούμενη ενότητα οι ΞΑΕ μπορούν να επιφέρουν θετικές επιπτώσεις στην οικονομία των χωρών όπου φιλοξενούνται. Οι αναμενόμενες αυτές επιρροές οδηγούν τις κυβερνήσεις των χωρών αυτών να προσφέρουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις ένα πακέτο σημαντικών επενδυτικών παραγόντων που προσελκύουν ΞΑΕ όπως για παράδειγμα φοροαπαλλαγές, ευνοϊκή φορολογία και κρατικές επιδοτήσεις.

Όμως λόγω του παγκόσμιου ανταγωνισμού οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ψάχνουν για χώρες που θα έχουν το καταλληλότερο για το συμφέρον τους περιβάλλον. Έτσι ο ανταγωνισμός αυτός έχει μετατοπιστεί και μεταξύ των χωρών. Έτσι και αυτές με την σειρά τους εξαναγκάζονται λόγω του ανταγωνισμού να προσφέρουν όλο και περισσότερα κίνητρα στις πολυεθνικές επιχειρήσεις μόνο και μόνο από φόβο μήπως οι ξένοι επενδυτές αποφασίσουν να στραφούν σε άλλες χώρες με τα ίδια να μην χαρακτηριστικά αλλά με πιο αυξημένα επενδυτικά κίνητρα.

Πριν αποφασίσουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σε ποια χώρα θα επενδύσουν στο εξωτερικό εξετάζουν την παρούσα κατάσταση της χώρας που έχουν βάλει στο στόχαστρο τους και φυσικά τις μελλοντικές προοπτικές που έχει η οικονομία της χώρας αυτής. Η επιλογή της χώρας γίνεται σύμφωνα με τον βαθμό ικανοποίησης των κινήτρων που προσφέρονται για την προσέλκυση των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Μεταξύ αυτών των κινήτρων, που θεωρούνται και υπεύθυνα για την ανταγωνιστικότητα της χώρας, είναι η φορολογία των ξένων επιχειρήσεων, οι επικρατούσες συνθήκες στην αγορά, κυβερνητική και η πολιτική σταθερότητα και η αδιαφάνεια και η διαφθορά που υπάρχει στο δημόσιο τομέα. Οι βασικοί παράγοντες προσέλκυσης των ΞΑΕ είναι:

➤ Δημοσιονομικά Κίνητρα

Τα δημοσιονομικά κίνητρα που προσφέρονται από τις διάφορες χώρες σαν μέτρα που παίρνουν για την προσέλκυση ΞΑΕ θεωρούνται τα πιο σημαντικά και είναι το είδος των κινήτρων που χρησιμοποιούνται πιο συχνά. Τα κίνητρα τα οποία περιλαμβάνονται σ' αυτήν την κατηγορία είναι:

α) Η μειωμένη επιχειρησιακή άμεση φορολόγηση

Δηλαδή πρόκειται για μέτρα που έχουν να κάνουν με την ελάφρυνση των επιχειρήσεων από το φορολογικό βάρος. Τέτοιες ελαφρύνσεις είναι:

1. Μειωμένοι φορολογικοί συντελεστές φόρων

Το μέτρο αυτό αναφέρεται στις μειώσεις που κάνει η κάθε κυβέρνηση στους συντελεστές φορολογήσεις που υποβάλλονται στις ξένες επιχειρήσεις. Αξίζει να

σημειωθεί πως οι κυβερνήσεις των χωρών που φιλοξενούν ΞΑΕ δεν προχωρούν σε μείωση των συντελεστών φορολόγησης για όλες τις επιχειρήσεις. Αλλά επικεντρώνονται στην μείωση του συντελεστή των επιχειρησιακών εσόδων που προέρχονται από συγκεκριμένες πηγές, συγκεκριμένες δραστηριότητες, συγκεκριμένους κλάδους και εάν η επιχείρηση είναι ξένη ή όχι. Δηλαδή έχει παρατηρηθεί πως οι εγχώριες επιχειρήσεις έχουν άλλη και συνήθως πιο βαριά φορολόγηση από τις αλλοδαπές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην χώρα τους. Κάτι τέτοιο συμβαίνει και στην Ελλάδα.

2. Φορολογικές απαλλαγές

Οι φορολογικές απαλλαγές αναφέρεται σε νέες επιχειρήσεις. Δηλαδή δίνουν το δικαίωμα σε νέες επιχειρήσεις να μην υποχρεώνονται στην καταβολή φόρου για κάποιο συγκεκριμένο διάστημα. Συνήθως αυτή η απαλλαγή δίνεται για μια περίοδο 2-5 ετών. Αλλιώς οι επιχειρήσεις δεν υποχρεούνται να πληρώσουν φόρο μέχρι να μπορέσουν να καλύψουν τα αρχικά κόστη κεφαλαίου τους. Βέβαια αυτή η φοροαπαλλαγή δίνεται στις επιχειρήσεις εφόσον καλύπτουν κάποιες προϋποθέσεις και αυτό το μέτρο δεν ισχύει για όλες τις επιχειρήσεις. Οι κυβερνήσεις κάνουν διακρίσεις μεταξύ εγχώριων και αλλοδαπών επιχειρήσεων δίνοντας στις τοπικές επιχειρήσεις λιγότερη περίοδο φορολογικής απαλλαγής ή ακόμη και καθόλου.

3. Ειδικές ζώνες φορολογικών προνομίων

Η δημιουργία ζωνών ή αλλιώς περιοχών μέσα στην χώρα υποδοχής με χαμηλότερους συντελεστές φόρου είναι ένα άλλο μέτρο που χρησιμοποιούν οι κυβερνήσεις για την προσέλκυση ΞΑΕ σε συγκεκριμένες περιοχές της χώρας. Αυτό το κάνουν για να προσελκύσουν ΞΑΕ σε μια συγκεκριμένη περιοχή που γι' αυτήν την περιοχή ισχύουν άλλοι φορολογικοί συντελεστές από ότι ισχύουν στην υπόλοιπη χώρα. Επίσης έχει παρατηρηθεί πως σε αυτές τις περιοχές που συνήθως ονομάζονται βιομηχανικές περιοχές ισχύουν και πιο ελαστικοί νόμοι για τα μέτρα που θα πρέπει να λάβει η κάθε επιχείρηση για να περιορίσει την εκπομπή ρύπων στο περιβάλλον.

4. Κίνητρα για σχηματισμό κεφαλαίου

Πρόκειται για ένα μέτρο που συνδυάζει την χαμηλή φορολογία με εταιρικές επενδύσεις. Ως παράδειγμα αυτού του παράγοντα προσέλκυσης των ΞΑΕ σε μια χώρα είναι το αποθεματικό κεφάλαιο προς επένδυση μιας επιχείρησης σύμφωνα με το οποίο κάποιες χώρες προσφέρουν μειώσεις στους φόρους ή φορολογικές πιστώσεις στο αποθεματικά αυτά των ξένων επιχειρήσεων που επενδύονται στην χώρα όπου τις φιλοξενεί.

Με άλλα λόγια επιβάλλουν χαμηλότερη φορολογία στα αποθεματικά των ξένων επιχειρήσεων με την προϋπόθεση αυτά τα αποθεματικά να επενδυθούν στην χώρα υποδοχής και να μην βγουν έξω σε μορφή μερίσματος ή να επενδυθούν σε μια

άλλη χώρα. Δηλαδή όσες ξένες επιχειρήσεις επιλέγουν την επανεπένδυση φορολογούνται με λιγότερο συντελεστή από τις επιχειρήσεις που δεν προβαίνουν σε μια τέτοια κίνηση.

β) Μειωμένα εμπόδια στην διασυνοριακή λειτουργία

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προσελκύονται από χώρες όπου το δημοσιονομικό τους σύστημα επιβάλει ελάχιστα ή ακόμη και μηδαμινά κόστη στην διασυνοριακή μεταφορά που ίσως να χρειαστεί να κάνει η επιχείρηση. Τέτοιες μεταφορές συνήθως περιλαμβάνουν την μεταφορά των απαραίτητων πόρων για την παραγωγή των προϊόντων, την μεταφορά αγαθών, α' και β' υλών που χρησιμοποιεί η επιχείρηση, την μεταφορά υπηρεσιών, την τυχόν μεταφορά ανθρώπινου δυναμικού και γενικά οτιδήποτε χρειάζεται η επιχείρηση για την παραγωγή των προϊόντων της και βρίσκονται σε έλλειψη στην χώρα υποδοχής της.

1. Παρακρατούμενοι φόροι

Κάποιες χώρες προσφέρουν στις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις χαμηλούς συντελεστές παρακράτησης φόρου στα εμβάσματα και στα χρήματα που έχουν ως κατεύθυνση την χώρα από όπου προέρχονται. Αυτό άρχισε να συμβαίνει γιατί οι χώρες που φιλοξενούν ΞΑΕ ήταν αυστηροί στην φορολογία των χρημάτων που έβγαιναν από την χώρα υποδοχής προς την χώρα προέλευσης των επιχειρήσεων. Έτσι οι πολυεθνικές άρχισαν να ψάχνουν για χώρες που να μην ικανοποιούσαν τις ανάγκες τους αλλά είχαν σαν πρόσθετο μέτρο την λιγότερη παρακράτηση φόρου στα εμβάσματα που κατευθύνοντουσαν προς την χώρα προέλευσης των επιχειρήσεων. Έτσι και άλλες χώρες εφάρμοσαν αυτό το μέτρο από τον φόβο ότι θα χάσουν τις ΞΑΕ που δραστηριοποιούνται στις αγορές τους.

2. Φορολόγηση εργαζομένων

Πολλές χώρες σαν μέτρο προσέλκυσης των ΞΑΕ μειώνουν την φορολογία εισοδήματος στους εκπατριζόμενους εργαζόμενους των ξένων επιχειρήσεων. Ένα άλλο μέτρο που εφαρμόζουν πολλές χώρες είναι και η μείωση του κόστους της κοινωνικής ασφάλισης που υποχρεώνεται να πληρώσει η ξένη επιχείρηση για την ασφάλιση των εργαζομένων που δουλεύουν γι' αυτήν. Έτσι πολλές επιχειρήσεις έλκονται από χώρες με τέτοια μέτρα γιατί αυτό τους εξασφαλίζει την μείωση του κόστους. Με την προϋπόθεση οι εργαζόμενοι να είναι εκπατριζόμενοι. Δηλαδή να είναι εργαζόμενοι από την χώρα προέλευσης της επιχείρησης που μετακομίζει μόνιμα στην χώρα υποδοχής. Έτσι αυξάνεται το εργατικό δυναμικό της χώρας που φιλοξενεί τις ξένες επιχειρήσεις.

3. Φορολόγηση διεθνούς εμπορίου

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις φημίζονται για τον όγκο εξαγωγών και εισαγωγών που πραγματοποιούν. Γι'αυτό τον λόγο καταφεύγουν σε χώρες όπου η φορολόγηση για το διεθνές εμπόριο κρατούνται σε χαμηλά επίπεδα. Έτσι οι χώρες για να προσελκύσουν ΞΑΕ μειώνουν τους φόρους εισαγωγής, τους τελωνειακούς δασμούς και αφήνουν το διεθνές εμπόριο ελεύθερο, χωρίς εμπόδια διευκολύνοντας το έργο των πολυεθνικών. Αυτό το μέτρο είναι σημαντικό για τις πολυεθνικές γιατί πραγματοποιούν μεγάλο όγκο εισαγωγών και η εκμηδένιση των εμποδίων είναι κάτι που τους ανοίγει τον δρόμο προς την ταχύτερη ανάπτυξη τους. Επίσης το να μην πληρώνουν μεγάλο ύψος χρημάτων σε δασμούς και φόρους για τις εισαγωγές τους και τις εξαγωγές τους, μειώνει το κόστος και έτσι έχουν την δυνατότητα να πραγματοποιήσουν εκ νέου επενδύσεις.

➤ Οικονομικά κίνητρα

Τα οικονομικά κίνητρα είναι μέτρα που παίρνουν οι κυβερνητικοί φορείς της κάθε χώρας για την προσέλκυση πολυεθνικών επιχειρήσεων. Συνήθως αυτά τα κίνητρα έχουν μορφές επιδοτήσεων. Για παράδειγμα είναι πολύ συχνό οι κρατικές αρχές να προσπαθούν να αναβαθμίσουν περιοχές τις χώρες τους που θεωρούνται ότι δεν είναι τόσο προνομιούχες σε σχέση με τις άλλες, έτσι προσελκύουν τα επενδυτικά κεφάλαια σε αυτές τις περιοχές. Επίσης οι κυβερνήσεις υποστηρίζουν ότι για να αποφύγουν το μεγάλο κόστος οι επιχειρήσεις όταν εγκαθίστανται σε νέες τοποθεσίες, μπορεί να επιλέγουν μια τοποθεσία που δεν είναι κατάλληλη και γι' αυτόν τον λόγο υποστηρίζουν με την μορφή επιδότησης τις επιχειρήσεις να μετεγκαταστηθούν σε περιοχές που θεωρούνται καταλληλότερες.

Πέρα από αυτά που προαναφέρθηκαν οι κυβερνητικοί φορείς παρέχουν οικονομικά κίνητρα για να επωφεληθεί η χώρα τους από τις πιθανές θετικές επιδράσεις που φέρνουν ΞΑΕ. αυτοί οι λόγοι επιφέρουν μια σειρά από οικονομικά κίνητρα που συνήθως έχουν την μορφή επιδοτήσεων και όχι μόνο. Αναλυτικότερα:

α) Επιδοτήσεις υποδομών

Οι προσφορά επιδότησης για την υποδομή μια ξένης επιχείρησης για μια συγκεκριμένη περιοχή είναι ένας από τους πιο συχνού και πιο συνηθισμένους τρόπους για την αύξηση της ελκυστικότητας μιας συγκεκριμένης περιοχής. Έτσι οι κυβερνητικοί φορείς εξασφαλίζουν, για την εκάστοτε περιοχή που υπάρχει σχέδιο ανάπτυξης, υλικά υποδομής για παράδειγμα δρόμους, σιδηρόδρομους, λιμάνια κ.α. και άυλες υποδομές για παράδειγμα υποδομές που βοηθούν στην επικοινωνία. Και φυσικά οι υποδομές αυτές είναι προσαρμοσμένες στις ανάγκες των επενδυτών.

β) Επιδοτήσεις για την εκπαίδευση και κατάρτιση των εργαζομένων

Μεγάλη είναι η πιθανότητα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν σε ένα κλάδο που να είναι νέος στην περιοχή υποδομής και γι' αυτό το λόγο οι επενδυτές να έρχονται αντιμέτωποι με την ανεπάρκεια του κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Έτσι οι κυβερνητικοί φορείς αναλαμβάνουν να συνεισφέρουν στο να ξεπεράσουν οι πολυεθνικές αυτό το πρόβλημα. Και γι' αυτό το λόγο δημιουργούν δημόσια ή στηριγμένα από το δημόσιο προγράμματα για την εκπαίδευση και την εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού.

γ) Υποστήριξη μετεγκατάστασης και εκπατρισμού

Οι κυβερνήτες αρχές προσφέρουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις χρηματική κάλυψη σε όσες επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωπες με επιπλέον έξοδα για την μετεγκατάσταση και τον εκπατρισμό ορισμένων μελών του προσωπικού που θεωρούνται σημαντικά για την επιχείρηση. Αρκετές φορές μάλιστα συνεισφέρει στην πλήρη κάλυψη των εξόδων μετεγκατάστασης και εκπατρισμού των οικογενειών τους.

δ) Μισθολογικές επιδοτήσεις

Ένα άλλο οικονομικό κίνητρο που προσφέρουν οι κυβερνήσεις για την προσέλκυση ΞΑΕ στην χώρα τους είναι η κάλυψη ενός μέρους των μισθών και των εργοδοτικών ασφαλιστικών εισφορών, στο αρχικό στάδιο της λειτουργίας τους. Με αυτό τον τρόπο έστω και για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους οι επιχειρήσεις έχουν μειωμένο μισθολογικό κόστος. Συνήθως η συνεισφορά αυτή κρατάει 1-2 χρόνια.

ε) Πιστώσεις στους επενδυτές

Οι πιστώσεις που δίνονται στους επενδυτές είναι ένα πολύ συμφέρον μέτρο που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν αφήνουν ανεκμετάλλευτο. Οι κυβερνητικές αρχές παρέχουν δάνεια με πολύ ευνοϊκούς όρους ή επιδοτούν τα επιτόκια σε ξένες επιχειρήσεις για να πραγματοποιήσουν συγκεκριμένους επιχειρηματικούς και επενδυτικούς στόχους. Ένας άλλος τρόπος που βοηθούν τους επενδυτές για την δανειοληψία τους είναι η παροχή εγγυήσεων για τα δάνεια τους.

στ) Πώληση ακινήτων

Έχουν παρατηρηθεί αρκετές περιπτώσεις όπου μια χώρα για να βοηθήσει μια επιχείρηση που εισέρχεται με ΞΑΕ στο εσωτερικό της πωλεί γη ή κτίσματα που είναι εθνική περιουσία σε τιμές πολύ χαμηλότερες από αυτές που επικρατούν στην αγορά. Αρκετές φορές μάλιστα η τιμή πώλησης είναι μικρότερη και από την πραγματική αξία του ακινήτου.

ζ) Συμμετοχή στην κάλυψη του κόστους

Πέρα από την κάλυψη που παρέχεται στις ξένες επιχειρήσεις του κόστους στο στάδιο της εγκατάστασής τους, οι κυβερνητικοί εκπρόσωποι αποφασίζουν αρκετές φορές να προχωρήσουν ένα βήμα παραπέρα, καλύπτοντας στην πλειοψηφία των περιπτώσεων τα κόστη που αφορούν το μάρκετινγκ, τα έξοδα διαφήμισης και γενικά τα λειτουργικά έξοδα των ξένων επιχειρήσεων.

➤ Ρυθμιστικά κίνητρα

Τα κίνητρα αυτά είναι μέτρα για την προσέλκυση των ΞΑΕ μέσω μιας συγκεκριμένης πολιτικής και στρατηγικής. Αυτά τα μέτρα αναφέρονται στην μείωση ακόμη και στην πλήρη κατάργηση μιας σειράς από εθνικών κανόνων, κανονισμών και νόμων που αφορούν τις επιχειρήσεις και κυρίως τις πολυεθνικές. Αν και θεωρητικά οι κυβερνητικοί φορείς μπορούν να καταργήσουν κάθε είδους νόμο που αφορά την προστασία του περιβάλλοντος, την κοινωνία και την προστασία των εργαζομένων, επιλέγουν με έμμεσο τρόπο να μειώσουν τις απαιτήσεις τους σε αυτούς τους τομείς και να θεσπίσουν νέους κανονισμούς που θα εξυπηρετούν καθαρά και μόνο τα συμφέροντα των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Τέτοιες χώρες υπηρετούν τα συμφέροντα των πολυεθνικών χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τους τα εργατικά δικαιώματα, το περιβάλλον και την κοινωνία. Βέβαια αξίζει να σημειωθεί πως τέτοιου είδους μέτρα δεν χρησιμοποιούνται και δεν προτιμούνται από τις περισσότερες χώρες. Μάλιστα όσες χώρες έχουν εφαρμόσει μια τέτοια πολιτική, τα έχουν εφαρμόσει σε συγκεκριμένους κλάδους και οι χώρες αυτές κατά την πλειοψηφία τους δεν ανήκουν στον Ο.Ο.Σ.Α.

➤ Μακροοικονομικά κίνητρα

Τα μέτρα που παίρνουν οι επιχειρήσεις για την προσέλκυση ΞΑΕ αποσκοπούν σε μια μακροοικονομική σταθερότητα στην οικονομία. Έτσι είναι λογικό τα μακροοικονομικά κίνητρα να διαμορφώνουν μια σειρά από σημαντικά χαρακτηριστικά της χώρας υποδοχής που επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα της και είναι σημαντικά και για την προσέλκυση των ΞΑΕ. Γι' αυτό το λόγο είναι προφανές ότι η γενική εικόνα της οικονομικής κατάστασης της χώρας επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την απόφαση των ξένων επιχειρήσεων που σκέφτονται να στραφούν στραφούν σε αυτήν για την επένδυση των κεφαλαίων τους. Πέρα από την γενική προσπάθεια των κυβερνητικών αρχών να βελτιώσουν και να σταθεροποιήσουν την οικονομικά κατάσταση της χώρας τους, λαμβάνουν μια σειρά από μέτρα όπου θα προσελκύσουν ΞΑΕ με σκοπό την μακροοικονομική ανάπτυξη την οικονομίας.

➤ Άλλες μορφές κινήτρων

Πέρα από τα προαναφερόμενα μέτρα που παίρνουν οι κυβερνητικοί εκπρόσωποι για την προσέλκυση ΞΑΕ χρησιμοποιούν και μια σειρά από άλλα μέτρα που κάνουν το περιβάλλον της αγοράς ακόμη πιο ανταγωνιστικό. Τέτοια μέτρα είναι η διάδοση και η συγκέντρωση πληροφοριών που θα μπορούσαν να είναι πολύ χρήσιμες για μια ξένη επιχείρηση. Τέτοιες πληροφορίες μπορεί να έχουν σχέση με τον τρόπο που κινείται η αγορά και άλλες κυβερνητικές πληροφορίες. Κάτι τέτοιο εξοικονομεί χρόνο και χρήμα την επιχείρηση. Μια άλλη μορφή κινήτρων είναι η δημιουργία μιας καλής εικόνας μέσω της υποστήριξης των κυβερνητικών αρχών της χώρας υποδοχής. Έτσι δίνεται η ευκαιρία στην επιχείρηση να αποκτήσουν εμπιστοσύνη οι καταναλωτές στα προϊόντα της. Επίσης πολλές χώρες φροντίζουν να έχουν μια φιλική σχέση με την ξένη επιχείρηση που μέσω των ΞΑΕ δραστηριοποιείτε στο εσωτερικό της. Έτσι αποφεύγονται συγκρούσεις μεταξύ των αρχών της χώρας και των αλλοδαπών επενδυτών και διασφαλίζεται ένα ήρεμο και ομαλό περιβάλλον στην αγορά.

Εκτός από τα παραπάνω μέτρα προσέλκυσης που παίρνουν οι διάφορες χώρες, οι επιχειρήσεις εξετάζουν την παρούσα κατάσταση και φυσικά τις μελλοντικές μακροοικονομικές προοπτικές που έχει η οικονομία της χώρας που έχουν θέσει ως στόχο. Έτσι λοιπόν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εκτός από τα κίνητρα που τους δίνουν οι κυβερνήσεις των διάφορων χωρών εξετάζουν την χώρα στόχο και ως προς κάποια ουσιώδη για την επιχείρηση κριτήρια. Η ικανοποίηση ή όχι αυτών των κριτηρίων παίζει αρκετά σημαντικό ρόλο στην απόφαση των επιχειρήσεων. Τα επιπρόσθετα αυτά κριτήρια είναι το ανταγωνιστικό περιβάλλον που επικρατεί στην αγορά, η γραφειοκρατία και το ποσοστό διαφθοράς του δημοσίου που υπάρχει στην υποψήφια χώρα.

Αναλυτικότερα:

➤ Ανταγωνιστικό περιβάλλον

Η ομαλή λειτουργία της αγοράς μιας χώρας, χωρίς να υπάρχουν έκτακτες κρατικές ρυθμίσεις ή παρεμβάσεις αποτελεί ίσως έναν από τους πιο σημαντικούς παράγοντες για την προσέλκυση των διεθνών επενδυτών σε μια χώρα. Επίσης η βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας στην αγορά μιας χώρας αλλά και η επίτευξη άλλων βασικών σκοπών της οικονομική πολιτικής, όπως είναι η αύξηση του αριθμού των απασχολούμενων και η βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών και των πόρων που προσφέρονται από αυτήν. Έτσι ο ρόλος του κράτους στην δημιουργία ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος θα πρέπει να περιορίζεται στην θέσπιση κανονισμών που διασφαλίζουν την ομαλή λειτουργία των αγορών. Καθώς επίσης την παρακολούθηση των ανταγωνιστικών συνθηκών που επικρατούν ανάμεσα στις διαφορές οικονομικές μονάδες που δραστηριοποιούνται στο εσωτερικό της

χώρας. Με άλλα λόγια θα πρέπει να υπάρχει ένα υγιές ανταγωνιστικό περιβάλλον όπου το κράτος θα κρατάει τα προσχήματα. Επίσης οι κυβερνητικοί φορείς θα πρέπει να διατηρούν ένα ήρεμο περιβάλλον και στα εργατικά κινήματα, έτσι ώστε να μην είναι εναντίον του ιδιωτικού τομέα και του ανταγωνισμού, γιατί οι απεργίες, οι διαδηλώσεις και οι καταλήψεις των εργαζομένων αποθαρρύνουν τους ξένους επενδυτές στην είσοδο της χώρας μέσω των ΞΑΕ.

➤ Γραφειοκρατία

Η γραφειοκρατία που υπάρχει στο δημόσιο είναι αναποτελεσματική και θεωρείται ένας από τους κύριους παράγοντες που εμποδίζουν την ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επίσης είναι ένας βασικός παράγοντας που αποθαρρύνει τους ξένους επενδυτές στο εισέλθουν στην αγορά, μέσω των ΞΑΕ, της χώρας. Επίσης η γραφειοκρατία θεωρείται υπεύθυνη για την διαφθορά και την αδιαφάνεια του δημόσιου τομέα. Καθώς επίσης, η ύπαρξη της γραφειοκρατίας σημαίνει πως υπάρχει και μεγάλος αριθμός δημόσιων υπηρεσιών, έτσι υπάρχει διασπορά των αρμοδιοτήτων μεταξύ των διαφόρων επιπέδων διοίκησης. Δηλαδή δημιουργείται αβεβαιότητα και αυξημένο κόστος στην χωροθέτηση και εγκατάσταση των ξένων επιχειρήσεων που θα ήθελαν να εισέλθουν στην αγορά της χώρας. Έτσι όταν μια χώρα θελήσει να κάνει μεταρρυθμίσεις για να γίνει πιο ελκυστική, η λογική λέει ότι θα πρέπει να απλοποιήσει τις ανώτερο διαδικασίες, να θεσπίσει την μηχανογράφηση και την οργάνωση στο δημόσιο τομέα, να προχωρήσει στην κατάλληλη αναβάθμιση των δημόσιων υποδομών και να υπάρξει η κατάλληλη στελέχωση του προσωπικού που απασχολείται στον δημόσιο τομέα. Τέτοιου είδους μεταρρυθμίσεις συντελούν στην δημιουργία ενός ελκυστικού περιβάλλοντος και αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για την προσέλκυση ΞΑΕ.

➤ Διαφθορά

Ο παράγοντας της γραφειοκρατίας που ήδη αναφέρθηκε στην προηγούμενη παράγραφο εννοεί την ανάπτυξη της διαφθοράς στο δημόσιο. Με αυτό εννοείται ότι οι απαραίτητες διαδικασίες για την αδειδότηση της εγκατάστασης των ξένων επιχειρήσεων είναι από την φύση τους περίπλοκες και για να έρθουν εις πέρας θα πρέπει να περάσουν από πολλούς κεντρικούς φορείς, με διαφορετικά συμφέροντα ο καθένας δημιουργώντας έτσι μεγάλη καθυστέρηση και προβλήματα, που γίνονται πιο έντονα λόγω ελλείψεων. Έτσι δίνεται η ευκαιρία στα να δημιουργηθούν δημόσιοι λειτουργοί που έχουν την ευχέρεια λόγω της θέσης που κατέχουν να διευκολύνουν τα διαδικαστικά και να προσπερνούν κάποια γραφειοκρατικά εμπόδια, έναντι χρηματικής αμοιβής. Γι' αυτόν τον λόγο πολλές χώρες έχουν προβεί σε μεταρρυθμίσεις για τον εκσυγχρονισμό της Δημόσιας Διοίκησης και στοχεύουν εάν όχι στην πλήρη εξάλειψη, στον περιορισμό των φαινομένων της διαφθοράς και της αδιαφάνειας.

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

4.1 ΤΟΠΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Με βάση όλων των προηγούμενων θεωριών που αναφέρθηκαν και αναλύθηκαν στα δύο προηγούμενα κεφάλαια και με δεδομένη πλέον την μεγάλη σημασία που έχει ο τόπος εγκατάστασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων, για τις ίδιες τις επιχειρήσεις αλλά και για τις χώρες προέλευσης καθώς και για τις χώρες υποδοχής καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι θα πρέπει να γίνει αναφορά στους παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση των επενδυτών για την επιλογή του τόπου εγκατάσταση των επιχειρήσεων τους και ποιές είναι οι διαδικασίες που θα πρέπει να ακολουθούν για την επιλογή του.

Όταν ξεκινά η σκέψη στους επενδυτές για να προχωρήσουν στην διεθνοποίηση και την είσοδο των επιχειρήσεων τους με οποιοδήποτε τρόπο, το πρώτο πράγμα που θα πρέπει να διερευνηθεί, είναι η ανάγκη της πιθανής αγοράς που βάζει στον στόχο, για τα προϊόντα της ή τις υπηρεσίες που προσφέρει η επιχείρηση. Έτσι αυτό θεωρείται πως είναι το πρώτο βήμα, η έρευνα της παγκόσμιας αγοράς για το σε ποια χώρα μπορούν να διοχετευθούν τα προϊόντα της επιχείρησης με επιτυχία. Βέβαια αυτό δεν σημαίνει πως η επιχείρηση θα πρέπει να εισέλθει κατευθείαν στην συγκεκριμένη αγορά. Θα πρέπει να ερευνηθούν και άλλοι παράγοντες που είναι εξίσου σημαντικοί, όπως για παράδειγμα, θα πρέπει να διερευνηθούν και να αναλυθούν οι δυνατότητες ζήτησης που υπάρχουν σ' αυτήν την αγορά. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση είναι πρώτο και κύριο το μέγεθος της αγοράς. Καθώς επίσης και η δυνατότητα ανάπτυξης, εξίσου σημαντικό είναι η αγορά να έχει την δυνατότητα τμηματοποίησης σε υπό-αγορές. Έτσι υπάρχει καλλίτερος έλεγχος του ανταγωνισμού και η νεοεισερχόμενη επιχείρηση έχει την δυνατότητα να καταλάβει πιο γρήγορα αλλά και καλλίτερα την λειτουργία της συγκεκριμένης αγοράς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δίνει ιδιαίτερη προσοχή στην δυνατότητα ασφαλών και άμεσων μεταφορών. Δηλαδή οι εισαγωγές και εξαγωγές να γίνονται εύκολα χωρίς εμπόδια που αυξάνουν το κόστος αλλά και τον χρόνο. Επίσης σημασία δίνεται στις εγκαταστάσεις που ήδη υπάρχουν σε μια χώρα αλλά και η δυνατότητα τοποθέτησης νέων δομών εγκαταστάσεων. Καθώς επίσης σημαντικές είναι και οι υποδομές μέσων επικοινωνίας, δηλαδή εάν σε μια χώρα προσφέρονται υποδομές που κάνουν την επικοινωνία πιο γρήγορη χωρίς προβλήματα, τότε αυτή η χώρα έχει περισσότερες πιθανότητες να επιλεγεί από την επιχείρηση από ότι μια χώρα που υστερεί σε αυτόν τον τομέα. Εξίσου σημαντικό για την επιχείρηση είναι να μην υπάρχουν καθυστερήσεις στην παραγωγική διαδικασία και όλα να κυλούν ομαλά στην συγκεκριμένη αγορά που δραστηριοποιείται χωρίς δυσάρεστες εκπλήξεις όπως για παράδειγμα καταστροφές α' και β' υλών και

εμπορευμάτων. Τέτοιες δυσάρεστες εκπλήξεις νοούνται οι συχνές απεργίες, οι καταλήψεις κτλ από τους εργαζόμενους.

Πέρα από τα παραπάνω σημεία που θα πρέπει να εξετάσει μια επιχείρηση που σκοπεύει να προχωρήσει στην διεθνοποίηση είναι ο ανταγωνισμός που υπάρχει στον τόπο εγκατάστασης τον οποίο έχει βάλει στο στόχαστρο και προτίθεται να δραστηριοποιηθεί. Πρώτα απ' όλα σημασία έχει η μορφή που έχει ο ανταγωνισμός, δηλαδή εάν είναι υγιής ή αθέμιτος. Στην συνέχεια εξετάζεται ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά της συγκεκριμένης υποψήφιας χώρας, καθώς και η σπουδαιότητα των άλλων επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου που έχουν ήδη εισέλθει στην χώρα στόχο. Επίσης άκρως σημαντικό είναι να εξετασθούν και να μελετηθούν τα αναλογούντα μερίδια της αγοράς για τις επιχειρήσεις. Δηλαδή το μερίδιο αγοράς που αντιστοιχεί στην κάθε επιχείρηση σύμφωνα με τον αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται, το μέγεθος της αγοράς καθώς επίσης και την ζήτηση των καταναλωτών για τον συγκεκριμένο κλάδο. Διερεύνηση θα πρέπει να γίνει και στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα αλλά και στις αδυναμίες που φέρει η καθεμία από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις στο εσωτερικό της χώρας- στόχου. Αυτά θεωρούνται πως είναι κρίσιμα και σημαντικά ζητήματα τα οποία θα πρέπει να εξεταστούν από την επιχείρηση καθώς τις δίνουν την δυνατότητα να αποκτήσει μια γνώση για το τι πρόκειται να αντιμετωπίσει κατά την είσοδο της σε μια νέα αγορά.

Όμως αυτό το οποίο δεν πρέπει να παραλειφθεί είναι η εξέταση του επιπέδου των τιμών στις οποίες προσφέρονται τα προϊόντα από τις άλλες επιχειρήσεις καθώς επίσης και το επίπεδο της ποιότητας το οποίο προσφέρεται γιατί έτσι καταλαβαίνει η επιχείρηση τι επίπεδο ποιότητας έχουν συνηθίσει να καταναλώνουν και να ανταποκρίνονται οι αγοραστές της νέας χώρας- στόχου. Όμως θα πρέπει να αναφερθεί πως όταν μιλάμε και αναφερόμαστε στον ανταγωνισμό, δεν πρέπει να εξετάζεται μόνο ο τοπικός και εγχώριος ανταγωνισμός αλλά και ο παγκόσμιος, καθώς όπως έχει αναφερθεί, οι επιχειρήσεις μπορεί να υιοθετήσουν μια επεκτατική συμπεριφορά μόνο και μόνο για να ακολουθήσουν τον ανταγωνιστή τους ή να τον αναγκάσουν να κάνει κινήσεις που να μην είναι προσχεδιασμένες, έτσι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να γίνουν σοβαρά λάθη που θα τους στοιχίσουν, αυτό το θέλουν και το επιδιώκουν πολλές επιχειρήσεις. Επίσης συχνά παρουσιάζεται το φαινόμενο που θέλει τις επιχειρήσεις να ακολουθούν την διεθνοποίηση μόνο και μόνο για να αμυνθούν από τους ανταγωνιστές τους δημιουργώντας δραστηριότητα σε άλλες αγορές. Όπως είναι λογικό, για όλους τους παραπάνω λόγους μπορεί να διαπιστώσει κανείς την σημαντικότητα της μελέτης των παραγόντων που συνθέτουν στην καθοριστική απόφαση και επιλογή του τόπου εγκατάστασης της επιχείρησης. Αυτή η απόφαση συνεπάγεται και σε ποια αγορά- στόχο θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση, κάτι το οποίο έχει καθοριστική σημασία για τα πρώτα βήματα για μια επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα σε μια νέα χώρα, δηλαδή σε μια νέα αγορά.

Έτσι η χωροθέτηση, μιας επιχείρησης αποτελεί ένα σύνθετο φαινόμενο και η επιλογή του κατάλληλου τόπου εγκατάστασης της παραγωγικής δραστηριότητας είναι μια κρίσιμη και σημαντική απόφαση που καλούνται να πάρουν οι επενδυτές για την

βιωσιμότητα της επιχείρησης. Οι χώρες με την μεγαλύτερη ζήτηση, είναι οι χώρες που διαθέτουν ικανοποιητικές υποδομές, εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό, επιχορηγήσεις, αναπτυξιακά προγράμματα, ευνοϊκές φορολογικές επιβαρύνσεις κ.α. Οι χώρες με την μικρότερη ζήτηση είναι οι χώρες που έχουν πολιτικές εντάσεις, υψηλή φορολογία και αβέβαιο κυβερνητικό καθεστώς. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιλέγουν ένα τόπο εγκατάστασης για τις θυγατρικές τους που θα μπορούν να ελέγχουν τους φυσικούς πόρους, την εξασφάλιση φθηνού αλλά εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και γενικά οτιδήποτε ρίχνει το κόστος της παραγωγικής διαδικασίας, αυξάνει την έλεγχο που μπορεί να ασκήσει η επιχείρηση, χωρίς να αλλάζει τίποτα στο εσωτερικό της.

4.2 ΚΡΗΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Βέβαια όπως είναι λογικό υπάρχουν πολλοί παράγοντες που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη και να συνυπολογιστούν από την επιχείρηση για ένα άκρως διασφαλισμένο και επιτυχημένο εγχείρημα. Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως οι κυριότεροι παράγοντες που θα πρέπει να εξετάζονται από την επιχείρηση για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης είναι:

- Θεσμικό πλαίσιο και κυβερνητική πολιτική
- Έλξη της αγοράς
- Φορολογικοί και χρηματοοικονομικοί κανονισμοί
- Εργατικό δυναμικό
- Βαθμός εκβιομηχάνισης
- Πόροι πρώτων υλών
- Κόστος μεταφοράς
- Κλιματολογικές συνθήκες
- Ενέργεια
- Υποδομές
- Τεχνολογία

Αναλυτικότερα:

- Θεσμικό πλαίσιο και κυβερνητική πολιτική

Το θεσμικό πλαίσιο και η κυβερνητική πολιτική που ασκεί μια χώρα είναι πολύ σημαντικός παράγοντας για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης. Η επίδραση αυτών των δύο για την απόφαση των ξένων επιχειρήσεων για τον τόπο εγκατάστασης που θα επιλέξουν για την επέκτασή τους είναι σε μεγάλο βαθμό, και οι επενδυτές επηρεάζονται πολύ. Ο λόγος είναι πως οι κυβερνητικοί φορείς είναι αυτοί που θεσπίζουν και θεμελιώνουν τους κανόνες που ακολουθούνται από τον μηχανισμό και τα όργανα της αγοράς. Με άλλα λόγια οι κυβερνητικές αρχές μιας χώρας είναι αυτές που διαμορφώνουν και ορίζουν το θεσμικό πλαίσιο. Επίσης η κυβερνητική πολιτική είναι αυτή που ορίζει τις περισσότερες φορές την ακριβή τοποθεσία μιας επιχείρησης μέσα στο εσωτερικό της, δημιουργώντας βιομηχανικές περιοχές και ζώνες. Επιπλέον επηρεάζει τις αποφάσεις των επενδυτών και ελέγχει την ανάπτυξη, με την αναπτυξιακά πολιτική που υιοθετεί. Με άλλα λόγια η πολιτική αρχή της κάθε χώρας ορίζει τους κανονισμούς που θα πρέπει να τηρούνται από κάθε οικονομική μονάδα και έχει τη δύναμη να ελέγχει εάν τηρούνται.

Η επιλογή του τόπου εγκατάστασης μια επιχείρησης έχει να κάνει και κυρίως με την επένδυση των κεφαλαίων της. Η κυβέρνηση κάθε χώρας επηρεάζει σε μεγάλο

βαθμό το κλίμα που επικρατεί στις επενδύσεις που γίνονται στο εσωτερικό της. Με την επιλογή δημιουργίας ενός κλίματος αισιοδοξίας ή απαισιοδοξίας. Επίσης εάν η κυβερνητική πολιτική επιτρέπει ή όχι την εύκολη επαναπόκτηση των κεφαλαίων που έχουν επενδυθεί στην εγχώρια αγορά της, με την φορολογική πολιτική της. Εάν θέλει να γίνει χώρα που φιλοξενεί ΞΑΕ μπορεί να το επιτύχει με δύο τρόπους, κάνοντας ελκυστική και συμφέρουσα για τις πολυεθνικές την οικονομική αλλά και την νομισματική πολιτική της.

Για τους παραπάνω λόγους η επίδραση των κινήτρων αλλά και των αντικινήτρων που προσφέρονται και εφαρμόζονται τις διάφορες χώρες πρέπει να μελετώνται και να αναλύονται πλήρως κατά την διαδικασία απόφασης και επιλογής του τόπου εγκατάστασης. Επίσης θα πρέπει να μελετώνται οι αναπτυξιακοί νόμοι που ισχύουν στην κάθε χώρα, οι διατάξεις που εφαρμόζονται και οι διευκολύνσεις που δίνονται από τους κυβερνητικούς φορείς για τις νεοεισερχόμενες ξένες επιχειρήσεις. Επιπλέον υποχρεωτική είναι και η μελέτη των περιβαλλοντικών κανονισμών που επιβάλλονται για τις επιχειρήσεις και τα μέτρα που θα πρέπει να πάρουν για την προστασία του περιβάλλοντος, γιατί πολλές φορές οι διατάξεις που ισχύουν και εφαρμόζονται γι' αυτό το θέμα είναι αποτρεπτικές για την δημιουργία δραστηριότητας βιομηχανικών μονάδων στην χώρα αυτή.

Σημαντικό ρόλο στην λήψη της οριστικής απόφασης για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης και κατ' επέκταση της επένδυσης κεφαλαίων της επιχείρησης παίζουν οι αναπτυξιακοί νόμοι και τα αναπτυξιακά προγράμματα που μπορεί να εκμεταλλευτεί μια επιχείρηση κατά την είσοδο της σε μια χώρα. Σαν αναπτυξιακά προγράμματα ορίζονται τα προγράμματα που αφορούν το σύνολο της χώρας και σαν κύριο στόχο έχουν την λήψη συγκεκριμένων μέτρων και αποφάσεων για την παροχή κινήτρων που αφορούν την επιτάχυνση των ρυθμών ανάπτυξης και εάν είναι δυνατόν να μπορέσουν να έρθουν πιο κοντά στο επίπεδο των χωρών που φιλοξενούν στο εσωτερικό τους μεγάλο ποσοστό ξένων επιχειρήσεων. Πιο συγκεκριμένα τα αναπτυξιακά προγράμματα απευθύνονται κυρίως στην εξασφάλιση των επενδυτών και την παροχή κινήτρων που συνήθως είναι με την μορφή δωρεάν κεφαλαίων, χαμηλής και ευνοϊκής φορολογικής επιβάρυνσης, πρόσθετων αποσβέσεων, χαμηλών επιτοκίων δανεισμού και τέλος εισαγωγής απαραίτητων μηχανημάτων χωρίς δασμούς και τέλη τελωνείου.

➤ Έλξη της αγοράς

Η έλξη της αγοράς είναι ένας παράγοντας αρκετά σημαντικός κατά την επιβολή του τόπου εγκατάστασης για μια επιχείρηση. Γενικά η αγορά είναι ένα κομμάτι το οποίο πρέπει να ελέγχεται και να αναλύεται σε μεγάλο βαθμό. Ο λόγος είναι πως η αγορά μιας χώρας είναι το κύριο περιβάλλον μιας επιχείρησης, έτσι η επιχείρηση νιώθει πως οι σχέσεις με τους καταναλωτές- πελάτες της θα πρέπει να είναι άριστες. Γι' αυτό οι επιχειρήσεις επιλέγουν χώρες που τους δίνουν την δυνατότητα μέσω του μηχανισμού της αγοράς να προσφέρουν στους καταναλωτές

που προτιμούν και εμπιστεύονται τα προϊόντα τους και σκοπεύουν να γίνουν σταθεροί πελάτες, την καλλίτερη εξυπηρέτησουν που μπορούν να διαθέσουν.

Επίσης οι επιχειρήσεις θέλουν να προσφέρουν στους πελάτες τους όχι μόνο την καλλίτερη εξυπηρέτηση αλλά και την ταχύτερη αλλά και την πιο προηγμένη διανομή που υπάρχει.επίπλέον οι επιχειρήσεις κοιτούν να αποκτήσουν και το μικρότερο κόστος μεταφοράς των προϊόντων και των α'και β'υλών που χρησιμοποιούν στην παραγωγική τους διαδικασία. Γιατί όσο υψηλότερο είναι το κόστος μεταφοράς και γενικά οποιοδήποτε κόστος, τόσο μεγαλύτερη είναι η αντανάκλαση στην τιμή αγοράς και αυτό είναι εις βάρος των πελατών ή εάν δεν θέλει η επιχείρηση να αυξήσει τις τιμές των προϊόντων της θα πρέπει να ρίξει την ποιότητα που χρησιμοποιεί ή να παράγει λιγότερα προϊόντα. Κάτι από τα παραπάνω θα σήμαινε μείωση των εσόδων της. Οι επιχειρήσεις που πρόκειται να εισέλθουν σε μια νέα αγορά κοιτάζουν και την εξυπηρέτηση και την αντιμετώπιση των πελατών από άλλες επιχειρήσεις που προϋπήρχαν στην αγορά.

Έτσι προτιμούν χώρες όπου η εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο εσωτερικό της δεν είναι επιτυχημένη και οικονομικά αποδεκτή. Δηλαδή το επίπεδο εξυπηρέτησης με την ποιότητα αλλά και την τιμή των προϊόντων είναι άνισο. Με άλλα λόγια η επιχείρηση ψάχνει για μια χώρα όπου στην αγορά της επικρατεί ένα γενικό επίπεδο επιχειρήσεων χαμηλότερο από το δικό της. Κάτι τέτοιο σίγουρα θα βοηθούσε μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση που προσφέρει καλλίτερη εξυπηρέτηση, ανώτερη ποιότητα αλλά σε χαμηλότερες τιμές για τα ίδια προϊόντα που προσφέρουν οι προϋπάρχουσες επιχειρήσεις. Ένα άλλο πράγμα που κοιτάζουν οι επιχειρήσεις είναι το είδος των προϊόντων που διατίθενται στην αγορά και ποια προϊόντα λείπουν ή δεν βρίσκονται σε αφθονία. Στην συνέχεια προθυμοποιείται η ίδια να τα παράγει. Αυτό είναι μια πρόκληση για την επιχείρηση, δηλαδή να αναπτύξει ένα εντελώς καινούργιο προϊόν για να μπορέσει να εξυπηρετήσει μια εντελώς νέα αγορά.

Μια τέτοια κίνηση έχει μεγάλο ρίσκο αλλά εάν τα αποτελέσματα είναι θετικά τότε αυτό σημαίνει μεγάλη επιτυχία και μεγάλο αριθμό κερδών για ην επιχείρηση και έτσι ίσως της δοθεί και η ευκαιρία να αποκτήσει και το μονοπώλιο της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν. Για να επιτύχει κάτι τέτοιο θα πρέπει να αυξήσει την παραγωγή της και ότι συνεπάγεται με μια τέτοια κίνηση.

➤ Φορολογικοί και χρηματοοικονομικοί κανονισμοί

Ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που ελκύουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σε μια χώρα είναι οι φορολογικοί και οι χρηματοοικονομικοί κανονισμοί που βρίσκονται σε ισχύ. Οι κανονισμοί αυτοί μελετούνται παράλληλα και συνδυάζονται με τα θεσμικά πλαίσια και την κυβερνητική πολιτική που ασκείται, όπως αναλύθηκε και σε προηγούμενη ενότητα. Απαραίτητα για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης είναι η μελέτη των οικοδομικών κανονισμών, η ασφάλιση των εργαζομένων και φυσικά το φορολογικό καθεστώς. Ενώ επίσης υπόψη πρέπει να

λαμβάνονται και οι δημόσιες οργανισμοί παροχής υπηρεσιών, νερού, ηλεκτρισμού, κ.λπ. επιπλέον σημασία δίνεται στους φόρους όπου θα βαρύνουν όχι μόνο την επιχείρηση αλλά και το προσωπικό που απασχολείται καθώς και την φορολογία των ιδιοκτητών της επιχείρησης.

Πολλές χώρες αλλάζουν τους συντελεστές φορολόγησης που έχουν να κάνουν με τις ξένες επιχειρήσεις, επιπλέον για να δημιουργήσουν συγκέντρωση επιχειρήσεων σε μια περιοχή στο εσωτερικό τους για διάφορους λόγους. Έτσι καλό θα ήταν οι επιχειρήσεις να μην μελετούν μόνο πιθανές χώρες όπου θα μπορούσαν να πραγματοποιήσουν μια ΞΑΕ αλλά και διάφορες περιοχές μέσα σ' αυτές τις χώρες που για διάφορους λόγους οι κυβερνητικοί φορείς προσπαθούν να συγκεντρώσουν τους επενδυτές σ' αυτήν την περιοχή συγκεκριμένα. Για πολλές επιχειρήσεις ο παράγοντας της φορολογίας δεν αποτελεί σημαντικό παράγοντα για την τελική απόφαση του τόπου εγκατάστασης, γιατί οι φόροι αποτελούν ένα μικρό μέρος των λειτουργικών εξόδων τους.

Για άλλες όμως επιχειρήσεις η φορολογία είναι ένα σημαντικό κομμάτι που συντελεί στην οριστική τους απόφαση για το ποια χώρα θα φιλοξενήσει τις ΞΑΕ που θέλουν να πραγματοποιήσουν. Έτσι λαμβάνουν στα σοβαρά το ισχύον καθεστώς της φορολογίας. Η αλήθεια είναι πως εάν θεωρηθούν σαν δεδομένο ότι τα λειτουργικά έξοδα μιας επιχείρησης παραμένουν σταθερά, τότε μια σημαντική αλλαγή στο φορολογικό καθεστώς ή ακόμη να επέλθει αλλαγή σε έναν σημαντικό συντελεστή μπορεί να επηρεάσει και να μειώσει τα κέρδη της επιχείρησης.

Οι φόροι είναι αρκετών ειδών, δηλαδή μπορεί να είναι κρατικοί, τοπικοί, να είναι άμεσοι ή και έμμεσοι, να αφορούν τα κέρδη, το εισόδημα, να απευθύνονται στην επιχειρησιακή ιδιοκτησία ή και την προσωπική. Επίσης μπορεί να αφορούν ακόμη και τα πάγια της επιχείρησης, δηλαδή τα μηχανήματα, τον εξοπλισμό, τα αποθέματα κ.τ.λ. Γι' αυτόν τον λόγο θα πρέπει να γίνεται λεπτομερή αξιολόγηση και μελέτη σχετικά με την φορολογική επιβάρυνση των χωρών καθώς και με την φορολογική επιβάρυνση των διάφορων τοποθεσιών της ίδιας χώρας- στόχου. Σε αρκετές χώρες οι δασμοί και οι διάφοροι φόροι διαφέρουν από τόπο σε τόπο, όπως για παράδειγμα ο Φ.Π.Α. Γι' αυτό τον λόγο θα πρέπει να μελετούνται και οι διαφορετικές τοποθεσίες στο εσωτερικό των υποψήφιων χωρών. Για παράδειγμα στην χώρα μας η περιοχή του Αιγαίου έχει χαμηλότερο ποσοστό Φ.Π.Α. από άλλες περιοχές της ελληνικής επικράτειας. Αυτό παρατηρείται και σε άλλες χώρες, όχι μόνο στην Ελλάδα.

➤ Εργατικό δυναμικό

Το εργατικό δυναμικό ίσως είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που παίζουν καθοριστικό ρόλο στην οριστικοποίηση της επιλογής του τόπου εγκατάστασης. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι οι χώρες που έχουν υιοθετήσει μια αναπτυξιακή πολιτική και θέλουν να προσελκύσουν ΞΑΕ στο εσωτερικό τους,

μεταξύ των άλλων πλεονεκτημάτων δημιουργούν και το πλεονέκτημα του χαμηλού εργατικού κόστους.

Όμως μια επιχείρηση δεν κοιτά μόνο το κόστος του ανθρώπινου δυναμικού, ελέγχει και μελετά την διαθεσιμότητα του εξειδικευμένου και του ημιεξειδικευμένου προσωπικού αλλά και σε ποιον τόπο μέσα στην αγορά της χώρας παρατηρείται αυτή η ειδίκευση των εργατών. Με άλλα λόγια τι κόστος εργασίας, η εξειδίκευση αλλά και το ποσοστό ειδίκευσης είναι αυτά τα οποία λαμβάνονται υπόψη από μια επιχείρηση σαν παράγοντες για την απόφαση του τόπου ή της χώρας όπου θα πραγματοποιήσει ΞΑΕ ιδιαίτερη προσοχή αυτών των παραγόντων δίνει ειδικά μια επιχείρηση που έχει αυξημένες και ιδιαίτερες απαιτήσεις από το ανθρώπινο προσωπικό που απασχολεί για την ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας. Επίσης υπάρχουν και επιχειρήσεις που στηρίζουν σε μεγάλο αριθμό εργατών που απασχολούν για την παραγωγική διαδικασία, έτσι το κόστος εργασίας γι' αυτές τις επιχειρήσεις είναι ένας κρίσιμος παράγοντας. Γι' αυτόν τον λόγο οι επενδυτές μελετούν πολύ το θέμα του εργατικού δυναμικού απ' όλες τις πλευρές, διότι οι απαιτήσεις των επιχειρήσεων σ' αυτών των συγκεκριμένο τομέα είναι χαρακτηριστικές και ιδιαίτερες. Και πάνω απ' όλα είναι ξεχωριστές για κάθε επιχείρηση, διαφοροποιούνται τόσο όσο προς το πλήθος των εργαζομένων που δουλεύουν γι' αυτήν, όσο και προς τις γνώσεις και την εξειδίκευση που χρειάζονται να έχουν οι υπάλληλοι αλλά και τα στελέχη που θα πλαισιώσουν την επιχείρηση.

Γι' αυτούς τους λόγους κάποιες χώρες και τοποθεσίες θεωρούνται πιο κατάλληλες από κάποιες άλλες για την φιλοξενία των ΞΑΕ που δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένους κλάδους διότι ικανοποιούν τις ιδιαίτερες απαιτήσεις τους ως προς την εξειδίκευση των εργαζομένων που χρειάζονται οι επιχειρήσεις αλλά και ως προς το κόστος του ανθρώπινου δυναμικού. Έχει παρατηρηθεί πως όσο περνούν τα χρόνια ο παράγοντας του ανθρώπινου δυναμικού τείνει να γίνεται όλο και πιο σημαντικός και οι επιχειρήσεις να τον λαμβάνουν στα υπόψη τους όλο και πιο πολύ. Αυτό το φαινόμενο συνέβη για δύο λόγους.

Ο πρώτος λόγος που συνέβαλε είναι πως το κόστος μεταφορών μειώθηκε στο σύνολο τους λόγω της ανάπτυξης της τεχνολογίας. Για παράδειγμα οι μεταφορές γίνονται ταχύτερα και μπορεί πλέον με τα μεταφορικά μέσα να μεταφερθούν μεγαλύτεροι όγκοι προϊόντων ταυτόχρονα. Αυτό μπορεί να κάνει το εργατικό κόστος μεγαλύτερο από το μεταφορικό. Έτσι η επιχείρηση αφού έχει καταφέρει να λύσει το πρόβλημα του μεγάλου κόστους των μεταφορών, βάζει σαν στόχο να μειώσει τις εργατικές δαπάνες.

Ο δεύτερος λόγος που συντέλεσε στα να γίνει ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες το κόστος εργασίας είναι το γεγονός ότι οι εργαζόμενοι που ασχολιόταν με την γεωργία έχει ελαττωθεί και όλο και περισσότεροι άνθρωποι στρέφονται προς τον κλάδο της βιομηχανίας για να βρουν δουλειά. Αυτό δίνει στις χώρες την ευκαιρία να γίνουν πιο δεκτικές και πιο ανοιχτές στην προσέλκυση και στην υποδοχή ΞΑΕ στο εσωτερικό τους, για να μπορέσουν να αυξήσουν τον ρυθμό ανάπτυξης της

οικονομίας τους. Και από την στιγμή που υπάρχει μεγάλη προσφορά εργασίας οι μισθοί και τα ημερομίσθια διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα.

Επίσης θα πρέπει να σημειωθεί πως η διαθεσιμότητα του ανθρώπινου δυναμικού σε μια χώρα φανερώνει τα κοινωνικοπολιτικά, τα οικονομικά και γενικά όλα τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν την κάθε χώρα και έτσι φαίνεται η διαφορετικότητα της κάθε χώρας. Αυτό σημαίνει πως μια επιχείρηση θα πρέπει να εξετάσει και να αναλύσει ταυτόχρονα τις συνθήκες διαβίωσης που επικρατούν σε μια χώρα, την διαθεσιμότητα στέγασης των εργαζομένων και των οικογενειών τους αλλά και τις παροχές που δίνονται από το κράτος αλλά και στον ιδιωτικό τομέα καθώς και οι δυνατότητες εκπαίδευσης αλλά και διασκέδασης που υπάρχουν στο εσωτερικό της υποψήφιας χώρας.

➤ Βαθμός εκβιομηχάνισης

Το επίπεδο της βιομηχανικής ανάπτυξης μιας χώρας μπορεί να είναι ένας θετικός παράγοντας αλλά και να επηρεάσει αρνητικά την ροή των εισερχομένων ΞΑΕ στο εσωτερικό της χώρας. Η θετική επιρροή είναι όταν η χώρα λόγω της αυξημένης εκβιομηχάνισης θεωρείται ένα ασφαλές περιβάλλον για ένα νέο εγχείρημα ενός επενδυτή. Δηλαδή υπάρχει μικρός κίνδυνος αποτυχίας. Κάτι τέτοιο επιτυγχάνεται όταν το κόστος παραγωγής διατηρείται σε χαμηλά επίπεδα, υπάρχει το κατάλληλα εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό που μπορεί να πλαισιώσει την επιχείρηση. Καθώς και εύκολη χωρίς εμπόδια πρόσβαση σε πρώτες ύλες ίδιας ποιότητας αλλά σε χαμηλότερη τιμή.

Όμως από την άλλη όψη του νομίσματος το υψηλό επίπεδο βιομηχανικής ανάπτυξης μπορεί να φέρει αρνητικά αποτελέσματα. Γιατί οι πολυεθνικές προτιμούν να εισβάλουν σε αγορές όπου θα είναι καινοτόμες και μοναδικές στον κλάδο τους, διότι θα μπορούν να εκμεταλλευτούν το γεγονός αυτό και να δημιουργήσουν μια νέα αγορά η οποία θα κινείται γύρω της. Σε μια ήδη φτιαγμένη αγορά που οι γέφυρες της εμπιστοσύνης μεταξύ των πελατών και των ήδη υπάρχουσών επιχειρήσεων έχουν ήδη δημιουργηθεί, απλά προσπαθεί να αποκτήσει ένα αξιόλογο μερίδιο αγοράς από τις προϋπάρχουσες επιχειρήσεις στην αγορά που όχι μόνο θα της εξασφαλίζει την βιωσιμότητα της αλλά θα της αποφέρει και ένα σεβαστό ποσοστό κέρδους.

Αξίζει να σημειωθεί πως οι ΞΑΕ που δραστηριοποιούνται σε χώρες που θεωρούνται και είναι βιομηχανοποιημένες, κατά την πλειοψηφία τους επιλέγουν να φιλοξενούν και να υποδέχονται επιχειρήσεις που η παραγωγή των προϊόντων τους είναι απαιτητικά ως προς την βιομηχανική οργάνωση και επίσης για την παραγωγή τους απαιτείται ανεπτυγμένη τεχνολογία. Το αντίθετο φαινόμενο συμβαίνει σε χώρες με λιγότερη βιομηχανική ανάπτυξη. Σε αυτήν την περίπτωση οι ΞΑΕ δραστηριοποιούνται στην πρώτη ή στην Τρίτη φάση της παραγωγής. Επιπλέον στις χώρες όπου υπάρχει εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό πραγματοποιούνται επενδύσεις όπου η κύρια δραστηριότητα τους έχει να κάνει με παραγωγικούς συντελεστές που απαιτούν ειδικευμένη εργασία.

Από την άλλη πλευρά σε αυτές τις χώρες οι επενδύσεις που αφορούν την παραγωγή προϊόντων ανειδίκευτης εργασίας διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα σε σχέση με τις ΞΑΕ που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή προϊόντων που έχουν αυξημένες απαιτήσεις και εργαζόμενους με ειδικές γνώσης.

➤ Πόροι πρώτων υλών

Ακόμη ένας παράγοντας που επηρεάζει την απόφαση των πολυεθνικών επιχειρήσεων για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης των θυγατρικών τους είναι η επάρκεια και η διαθεσιμότητα των πρώτων υλών και των άλλων αγαθών που συμβάλουν στην ολοκλήρωση της επιλογής και της τελικής απόφασης για τον τόπο όπου θα φιλοξενηθεί η επιχείρηση. Επίσης σημαντικό θεωρείται το γεγονός ύπαρξης των βασικών διευκολύνσεων για την απόκτηση πρόσβασης στους πόρους των πρώτων υλών που διαθέτει η συγκεκριμένη χώρα- στόχος. Διότι εάν οι πρώτες ύλες δεν είναι άφθονες η επιχείρηση θα πρέπει να συνυπολογίσει στο κόστος της για την παραγωγή μιας μονάδας προϊόντος το κόστος μεταφοράς και το κόστος διανομής των υλών που συμβάλουν στην ολοκλήρωση του.

Εαν μια επιχείρηση αποφασίσει να εγκατασταθεί σε μια χώρα που μια από τις απαραίτητες ύλες της δεν βρίσκεται σε αφθονία τότε θα πρέπει να ερευνηθεί το επιπρόσθετο κόστος εισαγωγής της από κάποια άλλη χώρα και το αν θα έρθει αντιμέτωπη με διάφορα εμπόδια που μπορεί να παρουσιαστούν λόγω πιθανών κακών σχέσεων μεταξύ των δύο χωρών. Με άλλα λόγια μια οικονομική μονάδα μπορεί να ελκύεται από μια χώρα λόγω της αφθονίας ενός ή περισσότερων πόρων πρώτης ύλης που είναι σημαντικοί και αναγκαίοι για την παραγωγή των προϊόντων της επιχείρησης. Εάν αυτό ισχύει θα πρέπει η επιχείρηση όχι μόνο να ιδρύσει μια θυγατρική στην χώρα αυτή αλλά να εγκατασταθεί κοντά στις πηγές των κύριων πρώτων υλών που χρησιμοποιεί. Έτσι αποφεύγει το επιπλέον κόστος μεταφορών. Επίσης η επιλογή της χώρας στην τελικά οποία θα εγκατασταθεί η επιχείρηση να γίνει και με το κριτήριο της ύπαρξης ενός συγκεκριμένου είδους εργασίας.

Για την επιχείρηση είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει επάρκεια των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί για την παραγωγή των προϊόντων της και εάν η χώρα που τελικά επιλέξει δεν έχει την κατάλληλη πηγή πρώτων υλών θα πρέπει να φροντίζει η απόκτηση τους να γίνεται χωρίς προβλήματα και χωρίς μεγάλο επιπλέον κόστος λόγω των δαπανών μεταφοράς και εισαγωγής.

➤ Κόστος μεταφοράς

Το κόστος μεταφοράς είναι ένας περίπλοκος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την τελική απόφαση των πολυεθνικών για την επιλογή του κατάλληλου τόπου για την εγκατάσταση των θυγατρικών τους. Αυτό που προσπαθούν οι επιχειρήσεις είναι να πετύχουν όσο των δυνατών καλλίτερο συνδυασμό μεταξύ του κόστους της παραγωγικής διαδικασίας και του κόστους της

μεταφοράς και της διανομής των προϊόντων στην αγορά. Με τον καλλίτερο αυτόν συνδυασμό προσπαθούν οι επιχειρήσεις να πετύχουν το μικρότερο κόστος που μπορούν.

Επίσης για να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να μειώσουν και άλλο το κόστος των μεταφορών του προτιμούν να τοποθετούν τις θυγατρικές τους κοντά στους προμηθευτές και στους πελάτες τους. Με αυτήν την απόφαση τους οι επιχειρήσεις καταφέρνουν και δημιουργούν πολύπλοκα προϊόντα καθώς με την δυνατότητα ελαχιστοποίησης του κόστους μεταφορών δίνεται στους επενδυτές το δικαίωμα της επιλογής για το αν θα παράγουν οι ίδιοι τις πρώτες ύλες που χρησιμοποιούν για να δώσουν την τελική μορφή των προϊόντων που διαθέτουν στην αγορά ή θα εμπιστευτούν την απόκτηση τους σε κάποιον προμηθευτή. Με άλλα λόγια είναι στο χέρι της επιχείρησης να δημιουργήσει εγκαταστάσεις σε μια χώρα με κριτήριο το εάν θέλει να είναι κοντά στους πελάτες της και στους προμηθευτές της. Επίσης θα μπορούσε να επιλέξει μια χώρα και να ξεκινήσει η ίδια να παράγει τις χρήσιμες γι' αυτήν πρώτες ύλες. Έτσι η επιλογή μπορεί να γίνει σύμφωνα με ποιον από τους δύο τρόπους καταφέρει να φτάσει σε ένα σημείο όπου η παραγωγική διαδικασία και οι μεταφορές θα κοστίζουν λίγο. Με αυτόν τον τρόπο θα μπορέσει να μειώσει τα λειτουργικά της έξοδα κάτι το οποίο συνεπάγεται με την δυνατότητα μείωσης των τιμών χωρίς να αλλάζει η ποιότητα των προϊόντων της και γενικά να μην αλλάζει τίποτα κατά την παραγωγική διαδικασία, αλλά και να μην μειώνεται το ποσοστό των κερδών της.

Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο θα πρέπει η επιχείρηση να συγκρίνει την χώρα όπου βρίσκονται οι πόροι των απαραίτητων πρώτων υλών της με την επιλογή εγκατάστασης σε μια άλλη ενδιάμεση τοποθεσία και το συνολικό κόστος μεταφοράς ανά μονάδα παραγωγής για κάθε μια από τις χώρες που είναι υποψήφιες για την φιλοξενία των θυγατρικών της.

➤ Κλιματολογικές συνθήκες

Το κλίμα που επικρατεί σε μια χώρα μπορεί να παίζει καθοριστικό ρόλο για την τελική επιλογή του τόπου που θα φιλοξενήσει τις εγκαταστάσεις των θυγατρικών μιας πολυεθνικής επιχειρήσεις. Το κλίμα μιας χώρας έχει άμεση επίδραση στο κόστος κατασκευής και συντήρησης των εγκαταστάσεων μια επιχείρησης.

Ένα υγρό κλίμα αυξάνει το κόστος που έχει να κάνει για την απαλλαγή από την υγρασία και γενικά το κάθε κλίμα έχει τα δικά του αρνητικά στοιχεία και σύμφωνα με τα συμφέροντα της και τις ανάγκες που έχει η κάθε επιχείρηση αποφασίζει πιο κλίμα την βολεύει περισσότερο και ποιο είναι πιο κοντά στα συμφέροντά της. Επίσης σύμφωνα με τα προϊόντα που παράγονται από την κάθε επιχείρηση αποφασίζονται και σε ποια συγκεκριμένα κλίματα και κατ' επέκταση σε ποιές χώρες μπορούν να δραστηριοποιηθούν που θα υπάρξει ζήτηση για τα προϊόντα τους. Για παράδειγμα μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται στον κλάδο της

θέρμανσης των χώρων δεν θα κινηθεί προς τις αγορές των χωρών όπου το κλίμα είναι ζεστό και επικρατούν όλο τον χρόνο υψηλές θερμοκρασίες.

Επιπλέον μεγάλη σημασία ίσως και κύριος παράγοντας είναι οι κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν σε μια χώρα, είναι για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον αγροτικό τομέα και για τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν και δουλεύουν με δασικές πρώτες ύλες. Αυτές οι επιχειρήσεις εκβαθύνουν την ερευνά τους κατά την διαδικασία επιλογής του τόπου εγκατάστασης και μελετούν και συγκρίνουν διάφορα στοιχεία που αφορούν το κλίμα της υποψήφιας χώρας. Για παράδειγμα τέτοια στοιχεία είναι ο μέσος όρος της θερμοκρασίας, το ετήσιο επίπεδο των βροχοπτώσεων, το ποσοστό του πάγου, η σκόνη, οι καπνοί, το ποσοστό των ρύπων που υπάρχουν στην ατμόσφαιρα και γενικά οτιδήποτε μπορεί να βλάψει τα προϊόντα της επιχείρησης και να οφείλεται στο κλίμα που επικρατεί στην χώρα-στόχο.

➤ Ενέργεια

Με τον όρο ενέργεια εννοείται οποιαδήποτε μορφή ενέργειας που υπάρχει και μπορεί να εκμεταλλευτεί από την επιχείρηση, για παράδειγμα ηλεκτρική, υδραυλική, πετρελαίου, φυσικού αερίου κ.λπ. Για κάποιες επιχειρήσεις αποτελεί σημαντικό παράγοντα και σε αρκετές περιπτώσεις αποφασιστικό κίνητρο για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης.

Η ανεπάρκεια, οι ακριβές τιμές ακόμη και η δύσκολη μεταφορά ενέργειας σε μια χώρα αποτελεί έναν σημαντικό και αποτρεπτικό παράγοντα για την επιλογή της χώρας εγκατάστασης της θυγατρικής μιας πολυεθνικής επιχείρησης. Επίσης οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κοιτούν να μπορέσουν να ελαχιστοποιήσουν το κόστος των δαπανών που αφορούν την ενέργεια που χρησιμοποιούν κυρίως για το ηλεκτρικό ρεύμα.

Σε πολλές χώρες ακόμη και στην Ελλάδα το ρεύμα που απευθύνεται σε πολυεθνικές, βιομηχανικές και ξένες επιχειρήσεις είναι πιο φθηνό από το ρεύμα των νοικοκυριών και των κοινών επιχειρήσεων. Αυτού του είδους η τιμολόγηση ονομάζεται βιομηχανική χρέωση και είναι αρκετά πιο φθηνή από την τιμολόγηση του ρεύματος που απευθύνεται σε νοικοκυριά και κοινές επιχειρήσεις. Ειδικά στις μέρες μας η ηλεκτρική ενέργεια είναι το άλφα και το ωμέγα για την παραγωγική διαδικασία των επιχειρήσεων. Αφού επί των πλυστών τα περισσότερα μηχανήματα λειτουργούν με ρεύμα και επιπλέον οι περισσότερες, εάν όχι όλες οι υπηρεσίες γίνονται με ηλεκτρονικά μέσα, αφού πλέον σχεδόν όλα γίνονται μηχανογραφικά. Έτσι οι επιχειρήσεις στηρίζονται σε μεγάλο βαθμό στον ηλεκτρικό ρεύμα και γι' αυτόν τον λόγο η κάθε επιχείρηση θα πρέπει να ερευνά το κόστος του ηλεκτρικού ρεύματος καθώς και το αν υπάρχει μονοπώλιο στην αγορά στις επιχειρήσεις παραγωγής ενέργειας. Για παράδειγμα στην Ελλάδα υπάρχει μόνο μια επιχείρηση παραγωγής και διανομής ηλεκτρικού ρεύματος, ένα γεγονός που απωθεί τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στην πραγματοποίηση ΞΑΕ στην χώρα μας, διότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός στον

κλάδο αυτό. Και ξέρουν πως οι χρεώσεις τιμολόγησης του ηλεκτρικού ρεύματος μπορούν να αυξηθούν ανά πάσα ώρα και στιγμή, χωρίς να υπάρχει ο φόβος από την πλευρά της επιχείρησης παροχής ηλεκτρικού ρεύματος ότι θα φύγουν οι πελάτες της και θα προτιμήσουν κάποια άλλη ανταγωνίστρια επιχείρηση του ίδιου κλάδου.

Επίσης θα πρέπει να εξετάζεται και η αξιοπιστία της επιχείρησης για την παροχή των υπηρεσιών που προσφέρει. Δηλαδή η παροχή θα πρέπει να γίνεται με συνεχή ροή και να μην υπάρχουν συνεχόμενες διακοπές χωρίς κάποιον ιδιαίτερο λόγο. Επιπλέον εξετάζονται και οι διαρροές που υπάρχουν στο σύστημα και στις υποδομές των καλωδίων. Διότι μέσω προηγμένων και καλλίτερης ποιότητας καλωδίων η διαρροή ηλεκτρικού ρεύματος είναι πολύ λιγότερη. Σαν διαρροή εννοείται το ρεύμα που χάνεται κατά την μεταφορά του, δηλαδή το πραγματικό ρεύμα που καταναλώνει η επιχείρηση και αυτό που της χρεώνεται. Εξίσου σημαντικό είναι και η παρεχόμενη ισχύς που προσφέρει η κάθε επιχείρηση παροχής ηλεκτρικού ρεύματος καθώς και το δυναμικό.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μελετούν και την δυνατότητα αλλά και το κόστος για την κατασκευή, σε συνεργασία με την επιχείρηση παροχής ηλεκτρικής ενέργειας, υποσταθμών ηλεκτρικού ρεύματος και φυσικά των γραμμών σύνδεσης με το τοπικό δίκτυο. Έτσι όταν μια χώρα θέλει να γίνει τόπος προσέλκυσης ΞΑΕ θα πρέπει οι μορφές ενέργειας που υπάρχουν στο εσωτερικό της να ικανοποιούν τις ανάγκες των πολυεθνικών επιχειρήσεων και να πληρούνται όλες οι παραπάνω προϋποθέσεις. Από την άλλη πλευρά μπορεί μια χώρα να μην έχει την τις δυνατότητες να φτιάξει ή να εξελίξει τις παροχές ενέργειας όπως τις θέλουν οι επιχειρήσεις. Γι' αυτόν τον λόγο η επιχείρηση μπορεί να διαθέσει την δική της πηγή για την παραγωγή ενέργειας και να υποστεί το οποιοδήποτε κόστος για την κίνησης της αυτή και θα πρέπει οι χώρες να μην φέρνουν εμπόδια στις επιχειρήσεις γι' αυτήν τους την κίνηση αλλά ούτε το κόστος να είναι πολύ υψηλό.

➤ Υποδομή

Η ύπαρξη καλών υποδομών είναι ζωτικής σημασίας κίνητρο για την κάθε επιχείρηση. Σαν υποδομή ορίζεται η ύπαρξη κάποιων συγκεκριμένων τεχνικών έργων και εγκαταστάσεων σε μια χώρα. Ορισμένα τέτοια έργα και εγκαταστάσεις είναι βασικές προϋποθέσεις και βασικά κριτήρια τα οποία θα πρέπει να πληρούνται για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης της θυγατρικής μιας επιχείρησης. Πολύ σημαντικές θεωρούνται οι εγκαταστάσεις και οι υποδομές που αφορούντα οδικά δίκτυα δηλαδή τους δρόμους.

Οι επιχειρήσεις θέλουν να μην υπάρχουν απομακρυσμένες περιοχές και εάν αυτές υπάρχουν σε μια χώρα θέλουν η πρόσβαση σε αυτές να γίνεται με ευκολία χωρίς εμπόδια, για να μπορούν να διοχετεύουν τα προϊόντα τους σε όλη την αγορά της χώρας και να μην έρχονται αντιμέτωπες με εμπόδια κατά την διάρκεια της διανομής των εμπορευμάτων τους. Ψάχνουν για χώρες όπου οι πόλεις και οι διάφορες τοποθεσίες συνδέονται με οδικά δίκτυα από και προς όλες τις κεντρικές

αρτηρίες, αλλά και η κατάσταση τους να είναι άριστη, καθώς και να γίνεται συχνά η συντήρηση αυτών. Βέβαια δεν είναι μόνο το οδικό δίκτυο που εξετάζουν αλλά μελετούν όλες τις υποδομές που έχουν να κάνουν με την διανομή δηλαδή ερευνούν τις εγκαταστάσεις και τον τρόπο λειτουργίας των λιμανιών εάν υπάρχουν αλλά και των αεροδρομίων.

Όπως προαναφέρθηκε σε προηγούμενη ενότητα οι επιχειρήσεις δίνουν και σημασία στις εγκαταστάσεις που έχουν οι επιχειρήσεις παροχής ηλεκτρικού ρεύματος αλλά και γενικά στις υποδομές όλων των δικτύων που μεταφέρουν οποιαδήποτε μορφή ενέργειας, όπως για παράδειγμα το φυσικό αέριο. Επίσης σημαντικές θεωρούνται και οι υποδομές που αφορούν τις τηλεπικοινωνίες. Πλέον στις σύγχρονες χώρες τα καλώδια έχουν αντικατασταθεί με οπτικές ίνες που κάνουν την επικοινωνία πιο γρήγορη, χωρίς διακοπές και εμπόδια.

Επιπλέον οι επιχειρήσεις αναζητούν και απαιτούν στην χώρα όπου θα εγκατασταθούν να υπάρχει συγκοινωνία που να ενώνει την κάθε περιοχή στο εσωτερικό της χώρας αυτής. Αλλά δεν κοιτάζουν μόνο την ύπαρξη των υποδομών αυτών, κοιτάζουν και την κατάσταση στην οποία βρίσκονται, καθώς και το πόσο συχνά αλλά και την ποιότητα της συντήρησης, εάν γίνεται, που κάνουν στην κάθε υποδομή οι υπεύθυνοι φορείς.

➤ Τεχνολογία

Η κάθε πολυεθνική επιχείρηση έχει αναπτύξει την δική της τεχνολογία για την παραγωγή των προϊόντων της, που στον ίδιο κλάδο τα προϊόντα είναι σχεδόν ίδια και στηρίζονται στην ίδια ιδεολογία. Όμως κάποια απ' όλες της επιχειρήσεις του κλάδου θεωρείται η καλλίτερη απ' όλες. Ο λόγος είναι πως καλλίτερη στο είδος της θεωρείται η επιχείρηση που μπορεί να καταφέρει η αποδοτικότητας της να είναι σε μεγαλύτερο βαθμό από τις άλλες ανταγωνιστικές προς αυτήν επιχειρήσεις. Μεγαλύτερη απόδοση όπως είναι λογικό, θεωρείται η επιχείρηση που κατορθώνει και παράγει περισσότερες μονάδες προϊόντων στον ίδιο χρόνο, χρησιμοποιώντας τον ίδιο όγκο πρώτων υλών με τις επιχειρήσεις του κλάδου της.

Οι επιχειρήσεις αναζητούν και υιοθετούν νέες τεχνολογίες λαό καινοτομίες για να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν και να ικανοποιήσουν τις ανάγκες μιας αγοράς που οι απαιτήσεις της συνεχώς αυξάνονται. Αλλά ο κύριος στόχος τους σε μια τέτοια περίπτωση είναι να κατορθώσουν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες αλλά και τις απαιτήσεις μιας αγοράς πριν ακόμη δημιουργηθούν. Η επίτευξη νέων τεχνολογιών γίνεται λόγω της εμπειρίας που σιγά-σιγά αποκτάται από τους υπαλλήλους και τα στελέχη που απασχολούνται από την επιχείρηση.

Η τεχνολογία που χρησιμοποιεί κάθε μια επιχείρηση για την παραγωγική της διαδικασία είναι πολύ σημαντική διότι καθορίζει το μείγμα των πρώτων υλών που είναι χρήσιμα για να υλοποιηθεί η παραγωγή των προϊόντων αλλά και το ανθρώπινο δυναμικό αλλά και οι γνώσεις και η εξειδίκευση που απαιτείται. Έτσι για την τελική απόφαση τους τύπους εγκατάστασης θα πρέπει η επιχείρηση να έχει ήδη αποφασίσει

την τεχνολογία που θα χρησιμοποιήσει αλλά και το επίπεδο αυτής. Αυτό θα την διευκολύνει στην έρευνα και την απόφαση της χώρας όπου θα φιλοξενήσει την θυγατρική της θα ξέρει την ποιότητα και την ποσότητα καθώς και τις πρώτες ύλες που θα της είναι απαραίτητες για την υλοποίηση της παραγωγικής της διαδικασίας και επίσης θα πρέπει να ξέρει και τις απατήσεις που θα πρέπει να έχει από τους εργαζόμενους, δηλαδή το βαθμό των γνώσεων τους αλλά και το επίπεδο της εξειδίκευσης του εργατικού δυναμικού που θα την πλαισιώσει. Πρώτα δηλαδή θα πρέπει να επιλέξει την μορφή της τεχνολογίας που θα χρησιμοποιήσει και έπειτα να αξιολογήσει τους παραπάνω παράγοντες και στο τέλος να αποφασίσει σε ποια υποψήφια χώρα θα πραγματοποιήσει ΞΑΕ.

Συνοψίζοντας η επιλογή του τόπου εγκατάστασης κρίνεται όχι μόνο από την διαθεσιμότητα και το κόστος των αγαθών αλλά και από ύπαρξη του κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού που απαιτούνται για την υποστήριξη της τεχνολογίας που αποφασίστηκε από την επιχείρηση να χρησιμοποιήσει για την πραγματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας. Στις παρακάτω δύο ενότητες που ακολουθούν αναλύονται δύο φαινόμενα που έχουν δημιουργήσει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Το πρώτο μιλά για την συγκέντρωση πολλών επιχειρήσεων ενός ίδιου κλάδου στην ίδια χώρα και το δεύτερο μιλά για την προτίμηση μιας χώρας από επιχειρήσεις δύο ή περισσότερων κλάδων.

4.3 LOCALIZATION

Ο όρος localization αναφέρεται στο φαινόμενο της συγκέντρωσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων ενός συγκεκριμένου κλάδου σε μια χώρα. Σε γενικές γραμμές οι επιχειρήσεις ψάχνουν χώρες για να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ που να εξυπηρετούν κάποιες απαιτήσεις. Τέτοια κριτήρια είναι η διαθεσιμότητα του εργατικού δυναμικού, οι άφθονοι πόροι πρώτων υλών, το φορολογικό καθεστώς, κ.α.. Γι' αυτόν τον λόγο οι χώρες αναλύονται και επιλέγονται βάση των παραπάνω κριτηρίων. Όμως έχει παρατηρηθεί πως κάποιες χώρες ικανοποιούν καλλίτερα τις απαιτήσεις των επιχειρήσεων ενός συγκεκριμένου κλάδου και έτσι στο εσωτερικό αυτών των χωρών η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται είναι του ίδιου κλάδου. Όμως όλες οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν το ίδιο σύστημα επιλογής της χώρας εγκατάστασης δεν έχει δηλαδή ο κάθε κλάδος το δικό του σύστημα ταξινόμησης, το μόνο που αλλάζει είναι οι ειδικές απαιτήσεις που αυτές είναι ξεχωριστές για την κάθε επιχείρηση. Αυτό το φαινόμενο κατά το οποίο κάποιες επιχειρήσεις ενός κλάδου ταιριάζουν με συγκεκριμένες χώρες και τοποθεσίες ονομάζεται 'συγκέντρωση σε μια χώρα ή τοποθεσία επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου' ή αλλιώς 'localization'.

Το localization εμφανίζεται σε τρεις περιπτώσεις. Στην πρώτη περίπτωση γίνεται με γνώμονα τις πρώτες ύλες. Δηλαδή το φαινόμενο αυτό κάνει την εμφάνιση του σε χώρες που απευθύνονται σε μόνο έναν κλάδο και συνήθως σε αυτές τις χώρες βρίσκονται αποθέματα των απαραίτητων πρώτων υλών που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις του κλάδου αυτού. Για παράδειγμα μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται στον κλάδο του πετρελαίου, θα επιλέξει για την εγκατάστασή της μια χώρα όπου υπάρχουν κοιτάσματα πετρελαίου και όχι σε μια χώρα όπου τα αποθέματα πετρελαίου είναι λιγοστά ή ακόμη και ανύπαρκτα. Με άλλα λόγια όταν υπάρχει μια χώρα ή μια περιοχή όπου τα αποθέματα των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί η επιχείρηση είναι άφθονα τότε παρατηρείται πως η πλειοψηφία των επιχειρήσεων αυτού του κλάδου επιλέγουν σαν τόπο εγκατάστασης αυτήν την συγκεκριμένη χώρα ή τοποθεσία. Όμως το φαινόμενο αυτό χαρακτηρίζεται και από πολλές συγχωνεύσεις επιχειρήσεων. Διότι εάν κάποιες επιχειρήσεις έχουν το ίδιο σταθερό κόστος τότε συνήθως συγκρούονται λόγω του ολιγοπωλίου που επικρατεί στο εσωτερικό της αγοράς. Έτσι μετά από πόλεμο τιμών ακόμη και εμφάνιση εμποδίων στην προμήθεια των πρώτων υλών οι επιχειρήσεις για λόγους βιωσιμότητας συγχωνεύονται η μία με την άλλη ή κάποιες καταφεύγουν στην εξαγορά από κάποιες άλλες αυτό γίνεται για να μπορέσουν να βρουν ξανά το σημείο ισορροπίας μέσα στον μηχανισμό της αγοράς που εξασφαλίζει ένα σημαντικό και ικανοποιητικό περιθώριο κέρδους πάνω στο σταθερό κόστος της κάθε επιχείρησης. Επίσης σε μια ανταγωνιστική αγορά είναι πολύ πιθανόν οι επιχειρήσεις να έχουν διαφορετικό κόστος κατά την εκμετάλλευση του ίδιου όγκου αποθέματος, λόγω των διαφορετικών συνθηκών που επικρατούν από τόπο σε τόπο μέσα σε μια χώρα, που επηρεάζουν την ποιότητα των τελικών προϊόντων. Τότε σ' αυτήν την περίπτωση η

τιμή του προϊόντος εξαρτάται και καθορίζεται σύμφωνα με το οριακό κόστος της επιχείρησης. Επιπλέον εάν η πηγή της συγκεκριμένης πρώτης ύλης βρίσκεται σε αρκετές χώρες ή αρκετές περιοχές μέσα σε μια χώρα τότε την πηγή αυτή μπορεί να την εκμεταλλεύεται μία ή ακόμη και περισσότερες επιχειρήσεις που έχουν τοποθετήσει την έδρα στις αντίστοιχες τοποθεσίες και ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Συνήθως με κάθε τέτοια πηγή σχετίζονται και κάποιες συγκεκριμένες αγορές όπου εξυπηρετούνται από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο και έχουν επιλέξει να εδρεύσουν στο τόπο όπου βρίσκονται οι συγκεκριμένες πηγές ή κοντά σ' αυτές της πηγές των χρήσιμων και απαραίτητων αυτών πρώτων υλών και αποθεμάτων.

Στην δεύτερη περίπτωση εμφάνισης του localization το κύριο κίνητρο είναι το εργατικό δυναμικό. Δηλαδή συγκέντρωση σε μια χώρα ή τοποθεσία επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου παρατηρείται και στην περίπτωση όπου οι επιχειρήσεις προσανατολίζονται προς τον παραγωγικό συντελεστή που έχει να κάνει με την εργασία. Αυτό συμβαίνει διότι κάποιες επιχειρήσεις αναζητούν φθηνό εργατικό δυναμικό αλλά και όταν οι επιχειρήσεις αναζητούν εξειδικευμένο προσωπικό για να την πλαισιώσουν. Για μερικούς επενδυτές είναι πιο σημαντικό να δραστηριοποιηθούν σε μια χώρα που τα εργατικά είναι σε χαμηλές τιμές. Συνήθως αυτού του είδους οι επιχειρήσεις δεν χρειάζονται προσωπικό με εξειδίκευση και έτσι δεν χρειάζεται ειδίκευση και μπορεί να την κάνει ο καθένας. Από την άλλη πλευρά για πολλούς επενδυτές είναι καλλίτερα να τοποθετεί τις εγκαταστάσεις των επιχειρήσεων τους ή των θυγατρικών τους σε χώρες και τοποθεσίες όπου μπορούν να βρουν τους εργάτες και τα στελέχη με την εξειδίκευση που επιθυμούν, αλλά και οι εργαζόμενοι θα πρέπει να συγκεντρώνονται και αυτοί με την σειρά τους σε χώρες και τοποθεσίες όπου υπάρχουν εργοδότες που αναζητούν προσωπικό με τις ικανότητες που διαθέτουν.

Ο τρίτος λόγος που συντελεί στην πραγματοποίηση του φαινομένου του localization είναι η ζήτηση που υπάρχει σε κάποια αγορά για έναν συγκεκριμένο κλάδο. Έτσι οι επιχειρήσεις προσανατολίζονται προς αυτήν την συγκεκριμένη αγορά όπου υπάρχει ζήτηση για το προϊόν που παράγουν. Εάν όμως μια επιχείρηση προσανατολιστεί προς μια αγορά και αυτή η αγορά αποτελείται από άλλο κλάδο τότε υπάρχει συγκέντρωση σε μια χώρα ή τοποθεσία επιχειρήσεων δύο διαφορετικών κλάδων. Αυτό το φαινόμενο ονομάζεται 'βιομηχανική συσσώρευση' ή αλλιώς 'agglomeration' και αναλύεται στην επόμενη ενότητα.

4.4 AGGLOMERATION

Ο όρος ‘βιομηχανική συσσώρευση’ ή αλλιώς ‘agglomeration’ αναφέρεται στην εξήγηση του φαινομένου της έλξης διαφορετικών κλάδων ως αποτέλεσμα της κοινής τους τοποθεσίας. Με άλλα λόγια η βιομηχανική συσσώρευση εξηγεί την έλξη και την συγκέντρωση σε μια χώρα ή μια τοποθεσία επιχειρήσεων που προσελκύνονται από μια αγορά και ένα κοινό κέντρο. Σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις βρίσκουν πολύ σημαντικό και έχει παρατηρηθεί πως είναι επικερδές μια τέτοια κίνηση να εγκαθίστανται κοντά σε άλλες επιχειρήσεις αυτό συνεπάγεται με τον πληθυσμό να εγκαθίσταται και αυτός με την σειρά του κοντά στις επιχειρήσεις με αποτέλεσμα την δημιουργία πόλεων, λόγω της μεγάλης συγκέντρωσης επιχειρήσεων άρα και θέσεων εργασίας και κατ’ επέκταση της συγκέντρωσης ανθρώπινου δυναμικού. Έτσι η ζήτηση των καταναλωτών και οι ανάγκες τους αρχίζουν να ικανοποιούνται όλο και περισσότερο μέσα στην τοπική αγορά, χωρίς να χρειάζεται να καταφεύγουν σε άλλες αγορές για την ικανοποίηση των αναγκών τους. Έτσι οι επιχειρήσεις αρχίζουν να επωφελούνται ολοένα και περισσότερο λόγω της συνεχής αύξησης της ανάπτυξης της κοινωνικής και της πολιτικής υποδομής. Αυτό συμβαίνει διότι οι επιχειρήσεις μοιράζονται τα οφέλη με την αναπτυσσόμενη κοινωνία. Τέτοια οφέλη είναι η παρουσία ειδικών που μπορούν να συμβουλέσουν τις επιχειρήσεις, εκπαιδευτικές ευκαιρίες κατάρτισης για τους εργάτες και τα στελέχη, τράπεζες, δημόσιες υπηρεσίες, αστυνόμευση, προστασία από τις πυρκαγιές, ιατρικά κέντρα και άλλες διευκολύνσεις. Κάποιες από αυτές τις υπηρεσίες με την πάροδο του χρόνου ανακαλύπτουν ότι μπορούν να επεκταθούν. Επίσης η συγκέντρωση μπορεί να προκαλέσει επιπρόσθετες μειώσεις στις δαπάνες των μεταφορικών, καθώς η εσωτερική κίνηση δημιουργεί το κατάλληλο περιβάλλον για την δημιουργία οδικών δικτύων και μέσων μαζικής μεταφοράς.

Μια από τις πιο σημαντικές και πιο δυνατές έλξεις είναι η έλξη μεταξύ του προμηθευτή και της επιχείρησης που είναι χρήστης του ενδιαμέσου προϊόντος. Αυτή η έλξη είναι ισοδύναμη με τον προσανατολισμό προς την αγορά όταν η αγορά αυτή αποτελεί έναν ιδιαίτερο κλάδο. Ένα εύστοχο παράδειγμα είναι ότι έχει παρατηρηθεί πως γύρω από τις εγκαταστάσεις των αυτοβιομηχανιών ελκύονται και ιδρύονται προμηθευτές ελαστικών, ηλεκτρικού εξοπλισμού κ.τ.λ. Το ιαπωνικό σύστημα JIT (Just In Time) εξαρτάται πλήρως από την στενή σχέση και γειτονικής εγκατάστασης των προμηθευτών. Έτσι μπορούν να ικανοποιούνται τα αυστηρά προγράμματα και κανάλια διανομής. Με αυτήν την στρατηγική το πιο πιθανό είναι να υπάρξει και εξοικονόμηση και μείωση των δαπανών της ενέργειας που καταναλώνει η επιχείρηση κατά την διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας. Θα πρέπει να αναφερθεί πως η κάθετη ολοκλήρωση είναι μια μορφή βιομηχανικής συσσώρευσης.

Όταν όμως δεν υπάρχει κάποια ιδιαίτερη σχέση μεταξύ προμηθευτή και επιχείρησης. Τότε οι επιχειρήσεις από διαφορετικούς κλάδους μπορούν να μοιράζονται διάφορες υπηρεσίες που προσφέρονται σε μια χώρα ή μια τοποθεσία. Τέτοιες υπηρεσίες είναι: η συσκευασία των προϊόντων, η μεταφορά, η αποθήκευση,

οι διάφορες επισκευές, οι υπηρεσίες φόρτωσης, η εκπαίδευση των εργατών και των στελεχών, το μάρκετινγκ, υπηρεσίες διαφήμισης κ.α. Μια επιχείρηση ενός κλάδου μπορεί εύκολα να επιλέξει να εγκατασταθεί δίπλα σε μια υπάρχουσα επιχείρηση ενός άλλου κλάδου. Γιατί ήδη υπάρχει μια αγορά και ένα περιβάλλον εργασίας και μια οργανωμένη κοινωνική δομή. Επίσης έναν το αγαθό που παράγεται από κάποια επιχείρηση είναι προϊόν που μπορεί να χαρακτηριστεί ως καταναλωτικό, τότε η παρουσία επιχειρήσεων στην ίδια χώρα ή τοποθεσία σημαίνει πως ήδη υπάρχει για αυτά τα προϊόντα μια αγορά που επιθυμεί και είναι έτοιμη να τα καταναλώσει.

Μια άλλη μορφή agglomeration είναι η έλξη των διαφορετικών επιχειρήσεων σε ένα τόπο και δημιουργούν εμπορικά κέντρα και εμπορικά καταστήματα. Αυτό είναι το αποτέλεσμα των προσπαθειών που καταβάλουν για να καταφέρουν να διευκολύνουν τους πελάτες τους συνδυάζοντας την αγορά διαφορετικών αλλά σχετικών καταναλωτικών αγαθών σε μια έξοδο τους στην τοπική αγορά. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων δημιουργούνται εμπορικά κέντρα ή ακόμη και τετράγωνα όπου τα προϊόντα που προσφέρονται είναι συγκεκριμένου επιπέδου ποιότητας και κινούνται σε ένα κοινό επίπεδο τιμών. Δηλαδή σε μια περιοχή δραστηριοποιούνται μόνο επιχειρήσεις που προσφέρουν ακριβά προϊόντα υψηλής ποιότητας και σε μια άλλη περιοχή δραστηριοποιούνται μόνο επιχειρήσεις που προσφέρουν χαμηλής ποιότητας προϊόντα και κατ' επέκταση πιο φθηνά. Έτσι υπάρχει μεγάλη διευκόλυνση του καταναλωτή αλλά και του παραγωγού. Αυτό το φαινόμενο παρατηρείται σε πολλούς κλάδους όπως για παράδειγμα στον κλάδο της εστίασης, της ψυχαγωγίας κ.α.

Η πιο σημαντική συνέπεια του φαινομένου της βιομηχανικής συσσώρευσης είναι η δημιουργία νέων πόλεων και αστικών κέντρων λόγω της συγκέντρωσης ανθρώπινου δυναμικού στον τόπο αυτόν. Μετά έρχεται η ανάπτυξη μιας κοινωνικοπολιτικής δομής. Από την οποία επωφελούνται και οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τόπο, μοιράζονται οφέλη όπως για παράδειγμα τραάπεζες, δημόσιες υπηρεσίες, αστυνόμευση κ.τ.λ.

Επιπλέον θα πρέπει να σημειωθεί και το αντίθετο από αυτό το φαινόμενο το οποίο αποκαλείται βιομηχανική αποκέντρωση ή αλλιώς deglomeration, λόγω ύπαρξης κάποιων παραγόντων με κύριο κίνητρο τον ανταγωνισμό που υπάρχει ανάμεσα στους κλάδους λόγω των περιορισμένων πηγών πρώτων υλών. Σε αυτήν την περίπτωση οι επιχειρήσεις αποφεύγουν της εγκαταστάσεις τους κοντά σε άλλες επιχειρήσεις που είναι σχεδόν του ίδιου κλάδου για να μην υπάρξει αρνητικό κλίμα και να μην δημιουργηθεί κάποιο θέμα ανταγωνισμού.

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ

Όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω το φορολογικό καθεστώς μιας χώρας είναι σημαντικός παράγοντας και ένα απαραίτητο κριτήριο για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης μιας επιχείρησης. Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναφέρονται οι έννοιες των φόρων, η ιστορία της φορολογίας και γενικά θα αναλυθεί η έννοια των φόρων σε θεωρητικό επίπεδο. Επίσης θα αναλυθεί το φορολογικό καθεστώς της Ελλάδας που έχει να κάνει με τα νομικά πρόσωπα αλλά και τα φορολογικά κίνητρα που προσφέρει για την προσέλκυση ξένων επενδυτών στο εσωτερικό της χώρας.

5.1 ΦΟΡΟΙ

Ο φόρος μπορεί να οριστεί με πολλές έννοιες ανάλογα από ποια πλευρά θέλει να το δει κανείς. Δηλαδή ο φόρος από την ματιά του οφειλέτη, είναι η αναγκαστική καταβολή εισφορών προς το κράτος ή προς κάποιο άλλο πρόσωπο, συνήθως δημόσιου δικαίου, χωρίς κάποια ειδική αντιπαροχή, αλλά με σκοπό την αντιμετώπιση των δημοσίων δαπανών π.χ. μισθούς δημοσίων υπαλλήλων, συντήρηση δημόσιων υποδομών κ.α.. Όμως αυτή η αντιπαροχή έχει ένα γενικότερο νόημα, αφού με την είσπραξη των φόρων το κράτος έχει το δικαίωμα και την ευκαιρία να διαμορφώσει το κοινωνικοπολιτικό και το οικονομικό επίπεδο που αφορούν όλους τους πολίτες που ζουν στην χώρα αυτή.

Από την άλλη πλευρά φόρος θεωρείται ένα μονομερές αναγκαστικό μέσο μετάθεση πόρων απ' τον ιδιωτικό προς τον δημόσιο τομέα, ο οποίος είναι αναγκαίος για την κάλυψη των δημοσίων βαρών.¹⁴ Άρα με άλλα λόγια οι φόροι είναι μια σπουδαία πηγή εσόδων του κράτους, που με την είσπραξη τους καλύπτονται κάποιες δημόσιες δαπάνες. Γι' αυτόν τον λόγο οι πολίτες καλούνται να πληρώσουν τους φόρους για να εξασφαλιστεί η σωστή λειτουργία του κρατικού μηχανισμού και φυσικά την παροχή δαπανών, για παράδειγμα οι μισθοί των δημοσίων υπαλλήλων, δαπάνες για την παροχή υπηρεσιών υγείας, την εθνική άμυνα κ.τ.λ.. Βέβαια η καταβολή των φόρων δεν αντιστοιχεί σε κάποια ειδική παροχή, αλλά αναφέρεται σε ένα γενικό επίπεδο, το οποίο είναι απαραίτητο για την καθημερινή διευκόλυνση των πολιτών, καθώς και την ύπαρξη της απαραίτητης ευημερίας του συνόλου της κοινωνίας.

Επίσης θα πρέπει να σημειωθεί πως υπάρχει αρκετά μεγάλη διαφορά μεταξύ των όρων του φόρου και των τελών. Η καταβολή των τελών από τους πολίτες αντιστοιχεί σε μια ειδική καταβολή για τους καταβάλλοντες, δηλαδή το ακριβώς αντίθετο που ισχύει για τους φόρους. Με άλλα λόγια τα τέλη έχουν ανταποδοτικό χαρακτήρα, ενώ οι φόροι είναι μονομερές και αναφέρονται σε κάτι γενικό.

¹⁴ Μαντανίκα Παναγιώτα, **Το φορολογικό πλαίσιο των Ελληνικών επιχειρήσεων στις διαδικασίες σύστασης, μετατροπής, συγχώνευσης και εκκαθάρισης**, διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2010.

Η ύπαρξη της φορολογίας είναι συνδεδεμένη με την εξέλιξη και την ανάπτυξη του κράτους. Το κάθε κράτος με την είσπραξη των φόρων καταφέρνει και καλύπτει τις διάφορες ανάγκες του και τις δαπάνες που προκύπτουν, όπως για παράδειγμα τους μισθούς των υπαλλήλων που απασχολούνται στο δημόσιο τομέα, την παροχή δωρεάν παιδείας και υγείας, την συντήρηση των δημόσιων εγκαταστάσεων κ.α.. Όμως στην αρχαιότητα μέχρι και τον 12^ο αιώνα περίπου η φορολογία δεν αποσκοπούσε στην κάλυψη των δημόσιων εξόδων και δαπανών, αντίθετα με το ότι συμβαίνει στις μέρες μας που η φορολογία αποτελεί ίσως την κύρια πηγή εσόδων για τα περισσότερα κράτη της υφηλίου.

Στα παλιά τα χρόνια τα κράτη κάλυπταν τις ανάγκες τους και τα έξοδα τους από τα λάβαρα των πολέμων, από διάφορες θεληματικές δωρεές και προσφορές των πολιτών της ανώτερης τάξης, καθώς επίσης και από την εκμετάλλευση της ίδιας της κρατικής γης και περιουσίας. Συνήθως η εκμετάλλευση αυτή αφορούσε την εκμετάλλευση της γης με γεωργικό χαρακτήρα. Όμως κατά την μεσαιωνική περίοδο η έννοια της φορολογικής επιβάρυνσης αλλάζει χαρακτήρα και η επιβολή των φόρων άρχισε να γίνεται υποχρεωτική με την δικαιολογία ότι το κράτος είχε ανάγκες οι οποίες έπρεπε να καλυφθούν. Έτσι οι διάφοροι ηγεμόνες της εποχής αυτής επέβαλαν στους πολίτες την υποχρεωτική καταβολή των φόρων οι οποία γινόταν με αυθαίρετο και παράνομο τρόπο. Επίσης ο κάθε ηγεμόνας αποφάσιζε για την επιβολή και το ποσό των φόρων σύμφωνα με την δική του γνώμη, θέληση και άποψη χωρίς να λαμβάνει υπόψη του τις πραγματικές συνθήκες αναγκών που ισχύσαν για το κράτος.

Αυτή η αυθαιρεσία κράτησε για πολλά χρόνια και συγκεκριμένα μέχρι τα τέλη του 18^{ου} αιώνα όπου ξεκίνησαν οι διαμαρτυρίες για τους φόρους που είχαν επιβληθεί από τους Άγγλους προς τις αποικίες της στην Αμερική. Το συμβάν το οποίο εξόργισε τους άποικους που διέμεναν στην Αμερική ήταν όταν πέρα από τους ήδη υψηλούς φόρους που πλήρωναν προς την αγγλική κυβέρνηση, η τελευταία αποφάσισε την επιβολή δασμών και φόρων στην εισαγωγή του τσαγιού που ξεκινούσε από την Αγγλία και είχε ως προορισμό τις ίδιες τις αποικίες της στην Αμερική. Τότε οι άποικοι εισέβαλαν μέσα στο καράβι και πέταξαν όλο το εμπόρευμα στην θάλασσα. Έτσι οι άποικοι των Άγγλων στην Αμερική ξεκίνησαν την επανάσταση με κύριο στόχο λαό σκοπό την απελευθέρωση τους και την δημιουργία ενός ανεξάρτητου κράτους. Όταν κατάφεραν και κέρδισαν την ανεξαρτησία τους, κατά την δημιουργία του νέου Συντάγματος των ΗΠΑ προβλήθηκε και συμπεριλήφθηκε η αρχή της νομιμότητας των φόρων και η ύπαρξη ενός νόμιμου φορολογικού καθεστώτος.

Στην συνέχεια η Γαλλία είναι αυτή η οποία διατύπωσε και φρόντισε να αλλάξει το Σύνταγμα της και να συμπεριληφθεί η νομιμότητα στην επιβολή των φόρων. Μετά ακολούθησαν και άλλες χώρες της Ευρώπης και ανάμεσα τους βρίσκεται και το ελληνικό κράτος το οποίο και αυτό με την σειρά του συμπεριλαμβάνει στο τότε ισχύον Σύνταγμα την αρχή της νομιμότητας των φόρων. Από εκείνη την στιγμή και μετά ανάλογες διατάξεις υπήρχαν σε κάθε αλλαγές που πραγματοποιήθηκαν στο ελληνικό Σύνταγμα από τότε μέχρι σήμερα. Στο άρθρο 4

παράγραφος 5 και στο άρθρο 78 του Συντάγματος του 1975/1986/2001 που βρίσκεται σε ισχύ, βρίσκει κανείς την νομιμότητα του φόρου που τώρα ισχύει στην Ελλάδα.

Όπως είναι λογικό ένα κράτος για να μπορέσει να πραγματοποιήσει τις δαπάνες που χρειάζονται θα πρέπει να έχει και κάποιες πηγές εσόδων. Έτσι το κάθε κράτος πρέπει να βρει τέτοιες πηγές που θα το εξασφαλίζουν την κάλυψη των δαπανών του. Αυτές οι πηγές εσόδων προέρχονται από φόρους και τέλη που καλούνται να καταβάλουν τα φυσικά καθώς και τα νομικά πρόσωπα που μένουν και έχουν την έδρα τους στο εσωτερικό της κάθε χώρας. Οι δικαιολογίες που αναπτύχθηκαν από τις χώρες έτσι ώστε ο πολίτης και μπορεί να δεχτεί να πληρώσει και να υποστεί επιπλέον έξοδα από την επιβολή των φόρων είναι δύο:

➤ Η θεωρία του ανταλλάγματος.

Σύμφωνα με το περιεχόμενο αυτής της θεωρίας η επιβολή των φόρων έχει χαρακτήρα ανταλλαγής. Δηλαδή το χρηματικό ποσό που υποχρεώνεται ο πολίτης να πληρώσει στο κράτος με την μορφή φόρων είναι το αντάλλαγμα των διαφόρων υπηρεσιών που παρέχονται από το κράτος προς τους πολίτες που διαμένουν στο εσωτερικό του.

➤ Η θεωρία του ασφαλιστρου.

Σύμφωνα με αυτήν την θεωρία ο πολίτης είναι υποχρεωμένος απέναντι στο κράτος, όπως ο κάθε ασφαλιζόμενος, έχει υποχρέωση απέναντι της ασφαλιστικής εταιρείας. Ο φόρος σύμφωνα με την θεωρία του ασφαλιστρου που υποχρεώνεται να καταβάλει για την εγγύηση της ασφάλειας που του παρέχεται.

Όμως και οι δύο αυτές είναι λανθασμένες διότι το κράτος έχει την πλήρη ανάγκη τους φόρους για να μπορέσει να αναπτυχθεί και να υπάρξει. Άρα όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι φόροι επιβάλλονται στους πολίτες για να μπορέσει το κράτος να κινηθεί. Έτσι γίνεται λόγος για μια τρίτη θεωρία ύπαρξης των φόρων, η θεωρία του καθήκοντος. Η θεωρία αυτή συμπεριλαμβάνεται σχεδόν σε όλα τα Συντάγματα καθώς και στο ελληνικό και αναφέρεται πως οι Έλληνες πολίτες υποχρεώνονται να συνεισφέρουν χωρίς διακρίσεις στα δημόσια βάρη σύμφωνα και ανάλογα με τις δυνάμεις τους και το εισόδημά τους.

Άρα συνοψίζοντας φόρος ονομάζονται τα χρηματικά ποσά που επιβάλει ένα κράτος στους πολίτες του να πληρώνουν, χωρίς να υπολογίζονται οι υπηρεσίες που προσφέρει το κράτος στον καθένα από αυτούς ξεχωριστά. Τα έσοδα από φόρους καλύπτουν διάφορες δαπάνες για την Παιδεία, την υγεία και γενικά καλύπτονται τα έξοδα που αφορούν δημόσιες υπηρεσίες και εγκαταστάσεις που αφορούν την καλή και την σωστή λειτουργία του κοινωνικού συνόλου.

Επιπλέον πηγές για μια χώρα μπορεί να αποτελέσουν τα πρόστιμα που επιβάλλονται στους πολίτες της για διάφορους λόγους, ένας τέτοιος λόγος μπορεί να

είναι η μη τήρησης κάποιων κανονισμών. Επίσης η απόδοση κερδών από την εκμετάλλευση δημόσιας περιουσίας και τα κέρδη από δημόσιες επιχειρήσεις, μπορεί να αποτελέσουν σημαντικές πηγές εσόδων για ένα κράτος, για παράδειγμα στην Ελλάδα η επιχείρηση παροχής ηλεκτρικού ρεύματος είναι δημόσια εταιρεία και έτσι τα κέρδη της κατατίθενται στο ταμείου του κράτους. Όμως πέρα από αυτά κατά την κύρια πλειοψηφία σαν κύριες πηγές εσόδων για μια χώρα αποτελούν η εισπραξη φόρων και ο δανεισμός στο όνομα του κράτους.

Μετά την νομιμοποίηση των φόρων έπρεπε να αποφασιστεί με ποιον τρόπο θα υπολογίζεται το ποσό των φόρων που αντιστοιχεί στον κάθε πολίτη καθώς και ο τρόπος που θα γινόταν η εισπραξη. Αλλά και για να είναι δίκαιο το κάθε φορολογικό καθεστώς θεσπίστηκαν δύο τρόποι υπολογισμού των φόρων που σύμφωνα με αυτούς υπολογίζεται το ποσό του φόρου που υποχρεούται να καταβάλει το κάθε φυσικό αλλά και το κάθε νομικό πρόσωπο που διαμένει στην χώρα αυτή. Ο πρώτος κανονισμός είναι η φορολογική βάση. Σύμφωνα με την φορολογική βάση ο φόρος εξαρτάται από το ετήσιο εισόδημα, την περιουσιακή κατάσταση που έχει στην κατοχή του αλλά και τις δαπάνες που πραγματοποιεί ο κάθε φορολογούμενος πολίτης και κάθε επιχείρηση που εδρεύει στην χώρα αυτή. Ο δεύτερος τρόπος υπολογισμού που επηρεάζει τον φόρο που εκπίπτει είναι ο φορολογικός συντελεστής. Σαν φορολογικός συντελεστής ορίζεται το ποσό του φόρου που αντιστοιχεί σε κάθε μονάδα του προηγούμενου τρόπου δηλαδή της φορολογικής βάσης και εκφράζεται ως ποσοστό.

Οι φόροι μπορεί να κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με τον τρόπο που μπορεί να υπολογιστεί ο φόρος που αντιστοιχεί σε κάθε φορολογούμενο πρόσωπο είτε φυσικού είτε νομικού δικαίου. Μπορούμε να πούμε πως οι φόροι σύμφωνα με τον χαρακτήρα του φορολογικού συντελεστή διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες. Πιο αναλυτικά:

➤ Αναλογικός φορολογικός συντελεστής

Όταν ένας φόρος λέγεται και θεωρείται αναλογικός σημαίνει πως το ποσοστό της φορολογική επιβάρυνσης είναι ο ίδιος χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το μέγεθος της φορολογικής βάσης. Με άλλα λόγια ο φόρος είναι πάντα η ίδια σταθερή αναλογία φόρου σε σχέση με το εισόδημα ανεξάρτητα εάν το εισόδημα παρουσίασε αλλαγές δηλαδή εάν αυξηθεί ή μειωθεί. Αυτού του είδους ο υπολογισμός του φόρου δεν θεωρείται και πολύ σωστός, καθώς δεν λαμβάνεται στα υπόψη τυχόν αλλαγές στο εισόδημα. Δηλαδή το κράτος ζητάει το ίδιο ποσοστό φόρου ανεξαρτήτως το μέγεθος της φορολογικής βάσης.

➤ Προοδευτικός φορολογικός συντελεστής

Προοδευτικός φορολογικός συντελεστής είναι ο συντελεστής ο οποίος αυξάνεται αναλογικά με την αύξηση της φορολογικής βάσης και μειώνεται καθώς μειώνεται και αυτή. Δηλαδή το ποσοστό του φόρου που καλείται να πληρώσει το κάθε φορολογούμενο πρόσωπο είναι αυξανόμενη ή μειωμένη αναλογία του εισοδήματος καθώς το εισόδημα αυξάνεται ή μειώνεται κατά περίπτωση. Αυτού του είδους ο φορολογικός συντελεστής θεωρείται ο πιο δίκαιος και σωστός, διότι ο φόρος είναι αναλογικός με σχέση το εισόδημα. Έτσι κάποιο πρόσωπο θα πληρώσει περισσότερο φόρο από κάποιον που τι εισόδημά του είναι σε χαμηλά επίπεδα. Τέλος υπάρχει και η τρίτη κατηγορία διαφοροποίησης του φόρου σύμφωνα με τον φορολογικό συντελεστή.

➤ Αντιστρόφως προοδευτικός φορολογικός συντελεστής

Προοδευτικά αντίστροφος είναι ο φορολογικός συντελεστής ο οποίος μειώνεται αναλογικά με την αύξηση της φορολογικής βάσης, αυτό συνεπάγεται με φθίνουσα αναλογία του εισοδήματος σε σχέση με τον φορολογικό συντελεστή. Τέτοιου είδους φόροι δεν συνηθίζονται διότι είναι άδικοι και με αυτόν τον τρόπο ευνοούνται οι ανώτερες κοινωνικές τάξεις. Με αυτόν τον τρόπο οι κατώτερες οικονομικές πράξεις πληρώνουν περισσότερο φόρο σε αναλογία πάντα με την ετήσια φορολογική βάση τους. Με άλλα λόγια είναι ένα φορολογικό μέτρο που βοηθάει τους πλουσίους να μειώνουν τα έξοδα τους και να γίνονται ακόμη πιο πλούσιοι και τους φτωχούς να πληρώνουν περισσότερους φόρους και να γίνονται πιο φτωχοί. Δηλαδή ένας φόρος που αφορά κάποιες δαπάνες μετατραπεί σε αντιστρόφως προοδευτικός, τότε αυτό συνεπάγεται με την αναλογία του φόρου να μειώνεται καθώς αυξάνεται το εισόδημα. Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι οι διάφοροι φόροι που αφορούν τις δαπάνες αυτές επιβαρύνουν άνισα τις χαμηλές τάξεις μιας οικονομίας.

Όμως διακρίσεις φόρου δεν γίνονται μόνο κατά φορολογικό συντελεστή αλλά και κατά φορολογική βάση. Μπορούμε να πούμε πως η χρησιμότητα της φορολογικής βάσης είναι πιο σημαντική, ιδιαίτερα κατά την σύνταξη ενός προϋπολογισμού καθώς εμπεριέχονται όλα τα εισοδήματα ενός προσώπου αλλά και οι δαπάνες που πραγματοποιεί κατά την διάρκεια ενός έτους. Σύμφωνα λοιπόν με την φορολογική βάση, οι δαπάνες που προέρχονται από την φορολογία διακρίνονται σε δύο μορφές φόρου, οι οποίες λόγω σημαντικότητας αναλύονται εξωχρηστικά στην παρακάτω ενότητα.

5.2 ΕΙΔΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ

Τα είδη των φόρων μπορούν να διακριθούν σύμφωνα με διάφορα κριτήρια. Όμως η πιο κύρια και η πιο παραδοσιακή διάκριση είναι σε άμεσους και έμμεσους φόρους. Η διάκριση αυτή μπορεί να γίνει με δύο τρόπους. Ο ένας τρόπος είναι στηρίζεται στην διαδικασία που γίνεται η είσπραξή τους. Και ο δεύτερος τρόπος είναι σύμφωνα με το φορολογικό αντικείμενο.

Σύμφωνα με τον τρόπο, οι άμεσοι φόροι μπορούν να χαρακτηριστούν ως ονομαστικοί, διότι αφορούν ορισμένα πρόσωπα είτε φυσικά είτε νομικά και η επιβολή τους γίνεται στο παραγόμενο εισόδημα και στην περιουσία του προσώπου. Έμμεσοι φόροι, είναι οι φόροι που επιβάλλονται στο δαπανώμενο εισόδημα και η είσπραξή τους δεν γίνεται ονομαστικά αλλά κάθε φορά που το πρόσωπο πραγματοποιεί ορισμένα γεγονότα ή συναλλαγές.

Σύμφωνα με τον δεύτερο τρόπο, άμεσος φόρος είναι ο φόρος που επιβάλλεται στο φυσικό ή στο νομικό πρόσωπο και οφείλει να το καταβάλλει στο δημόσιο. Έμμεσος φόρος είναι ο φόρος οποίος επιβάλλεται στο φυσικό ή στο νομικό πρόσωπο το οποίο όμως τελικά θα μετακυλήσει την υποχρέωση υποβολής του φόρου σε τρίτο πρόσωπο.

Όμως, σύμφωνα με την νεότερη και επικρατέστερη άποψη που στηρίζεται και βασίζεται στον δεύτερο τρόπο διάκρισης των φόρων που είναι σύμφωνα με την φύση του φορολογικού αντικειμένου, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι:

Άμεσος φόρος είναι ο φόρος που επιβάλλεται στο εισόδημα των φυσικών και των νομικών προσώπων ή στην περιουσία τους. Ενώ έμμεσος φόρος είναι ο φόρος που επιβάλλεται στο εισόδημα που δαπανήθηκε από το φορολογούμενο πρόσωπο. Άρα άμεσοι φόροι είναι οι φόροι εισοδήματος και ο φόρος περιουσίας και έμμεσοι φόροι είναι ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας και ο φόρος μεταβίβασης κεφαλαίων.

Πλεονεκτήματα άμεσων φόρων:

- Οι άμεσοι φόροι είναι πιο δίκαιοι διότι επιβάλλονται σύμφωνα με το εισόδημα και την φοροδοτική ικανότητα των φορολογούμενων προσώπων.
- Είναι σταθεροί, κάτι που δίνει το δικαίωμα στους φορολογουμένους να γνωρίζουν εκ' των προτέρων τις φορολογικές τους υποχρεώσεις

Πλεονεκτήματα έμμεσων φόρων:

- Οι έμμεσοι φόροι χαρακτηρίζονται για την εύκολη απόδοσή τους.
- Έχουν μικρότερο κόστος και πληρώνονται σταδιακά.

Παρακάτω αναλύονται οι άμεσοι και οι έμμεσοι φόροι που ισχύουν για τις επιχειρήσεις και κυρίως για τα υποκαταστήματα αλλοδαπής στην Ελλάδα.

5.2.1 Άμεση Φορολογία

Σύμφωνα με όσα ειπώθηκαν πιο πάνω οι άμεσοι φόροι είναι ο φόρος εισοδήματος και ο φόρος περιουσίας για τα νομικά πρόσωπα. Αυτοί οι δύο φόροι θα αναλυθούν σ' αυτήν την ενότητα.

- Φορολογία εισοδήματος προσώπων της παραγράφου 1 του άρθρου 101 του Ν. 2238/1994 (βλ. Παράρτημα ΙΙ) μέχρι και το οικονομικό έτος 2013¹⁵.

Για τα νομικά πρόσωπα της παραγράφου 1 του άρθρου 101 του Ν. 2238/1994, ο φόρος υπολογίζεται με συντελεστή 20% στο συνολικό φορολογητέο εισόδημά τους. Με τον συντελεστή αυτό φορολογούνται και τα κέρδη που δηλώνονται με την οριστική δήλωση που υποβάλλουν τα υπό εκκαθάριση νομικά πρόσωπα της παραγράφου 1 του άρθρου 101. Η φορολογία των κερδών των νομικών προσώπων της παραγράφου αυτής με συντελεστή 20% ισχύει για εισοδήματα οικονομικού έτους 2012 και 2013.

Από το οικονομικό έτος 2014 και μετά για τα νομικά πρόσωπα της παραγράφου 1 του άρθρου 101 του Ν. 2238/1994, ο φόρος υπολογίζεται με συντελεστή 26% στο συνολικό φορολογητέο εισόδημά τους. Με τον συντελεστή αυτό φορολογούνται και τα κέρδη που δηλώνονται με την οριστική δήλωση που υποβάλλουν τα υπό εκκαθάριση νομικά πρόσωπα της παραγράφου αυτής.

Ειδικά για τα υποκαταστήματα αλλοδαπών ομόρρυθμων ή ετεορρυθμων εταιρειών έχουν εφαρμογή οι διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 10. Το εισόδημα από επιχειρηματικά αμοιβή υπόκειται σε φορολογία με τις γενικές διατάξεις, ανεξάρτητα αν ο δικαιούχος της αμοιβής αυτής είναι κάτοικος ημεδαπής ή αλλοδαπής. Οι ανωτέρω διατάξεις εφαρμόζονται, εφ' όσον οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριορίστως και εις ολόκληρων με βάση τη νομοθεσία του κράτους μέλους στο οποίο έχει την έδρα της η προσωπική εταιρεία.

Έτσι για τα υποκαταστήματα αλλοδαπής που έχουν προσωπική μορφή εταιρείας ισχύουν τα παρακάτω¹⁶:

Κλιμάκιο Εισοδήματος (ευρώ)	Φορολογικός Συντελεστής (%)	Φόρος Κλιμακίου (ευρώ)	Σύνολο	
			Εισοδήματος	Φόρου
			(ευρώ)	(ευρώ)
50.000	26%	13.000	50.000	13.000
Υπερβάλλον	33%			

¹⁵ Σημειώσεις σεμιναρίου: Αλλαγές στο Φορολογικό Σύστημα, Γιώργος Κορομηλάς. Κέρκυρα 2013.

¹⁶ Παράγραφος 1 του Άρθρου 10 του Ν. 2238/1994.

➤ Φορολογία ακίνητης περιουσίας επιχειρήσεων

Σύμφωνα με τον Ν. 3842 κεφάλαιο Δ' άρθρο 35 για τον υπολογισμό του φόρου των νομικών προσώπων ισχύουν τα παρακάτω¹⁷:

1. Η αξία των ακινήτων των νομικών προσώπων φορολογείται με συντελεστή έξι τοις χιλίοις (6%).
2. Η αξία των ακινήτων των ημεδαπών και των αλλοδαπών, με τον όρο της αμοιβαιότητας, νομικών προσώπων ιδιωτικού ή δημοσίου δικαίου μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, που επιδιώκουν αποδεδειγμένα σκοπούς κοινωνοφελείς, θρησκευτικούς, φιλανθρωπικούς και εκπαιδευτικούς, καθώς και τα υποκείμενα σε φόρο ακίνητα των νομικών προσώπων των περιπτώσεων ιβ', ιγ' και ιδ' του άρθρου 29, φορολογούνται με συντελεστή τρία τοις χιλίοις (3%).
3. Με συντελεστή ένα τοις χιλίοις (1%) φορολογούνται:
 - i. Η αξία των κτισμάτων των ακινήτων τα οποία ιδιοχρησιμοποιούνται για την παραγωγή ή την άσκηση εμπορικής δραστηριότητας από επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως αντικειμένου εργασιών.
 - ii. Η αξία των κτισμάτων των ακινήτων τα οποία ιδιοχρησιμοποιούνται από τα νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.
 - iii. Η αξία των υποκείμενων σε φόρο ακινήτων των περιπτώσεων η' και ια' του άρθρου 29 του παρόντος νόμου, με εξαίρεση τα ακίνητα των νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου που φορολογούνται με συντελεστή τρία τοις χιλίοις (3%).
 - iv. Η αξία των ακινήτων που περιλαμβάνονται στο ενεργητικό των εταιρειών επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία και των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Ακίνητης Περιουσίας, όπως ορίζονται στο ν. 2778/1999 (ΦΕΚ 295 Α'), όπως ισχύει.
4. Ο φόρος που αναλογεί στη συνολική αξία των κτισμάτων που υπόκεινται σε φορολογία δεν μπορεί να είναι μικρότερος από ένα (1) ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο, με εξαίρεση τα ημιτελή κτίσματα και τα γεωργικά και κτηνοτροφικά κτήρια.
5. Για τα έτη 2010, 2011 και 2012 η αξία των ιδιοχρησιμοποιούμενων ακινήτων των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων οποιασδήποτε μορφής υπάγεται σε φόρο με συντελεστή 0,33%. Για την περίπτωση αυτή δεν έχει εφαρμογή το ελάχιστο όριο του ενός (1) ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο των κτισμάτων.

¹⁷ Άρθρο 35 Ν. 3842/2010

5.2.3 Έμμεση Φορολογία

Σύμφωνα με τα παραπάνω έμμεσοι φόροι θεωρούνται, οι φόροι που υποβάλλονται στην υπεραξία από την μεταβίβαση των μετοχών μιας επιχειρήσεις, ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας και τα διάφορα τέλη τα οποία προκύπτουν στην συγκεκριμένη περίπτωση θα αναλυθεί παρακάτω το τέλος επιτηδεύματος, διότι είναι το μοναδικό τέλος το οποίο δεν είναι συμψηφισμένο με κάτι άλλο, όπως για παράδειγμα τα δημοτικά τέλη πληρώνονται μαζί με το ρεύμα.

➤ Μεταβίβαση μετοχών μη εισηγμένων στο ΧΑΑ

Καταργείται ο φόρος 5% κατά την μεταβίβαση μη εισηγμένων μετοχών στο ΧΑΑ, η φορολόγηση γίνεται πλέον στην υπεραξία που προκύπτει με συντελεστή 20%. Η διάταξη αυτή ισχύει για τα κέρδη των επιχειρήσεων από την πώληση μετοχών που θα αποκτηθούν από 1.07.2013 και μετά, μέχρι τότε η φορολόγηση είναι με συντελεστή 5% επί της συναλλαγής. Για τον υπολογισμό της υπεραξίας που μπορεί να προκύψει αφαιρείται το κόστος απόκτησης από την κατώτατη πραγματική αξία των μετοχών που ισχύει κατά την μεταβίβαση. Για τα εισοδήματα που αποκτούν τα νομικά πρόσωπα της παραγράφου της παραγράφου 1 του άρθρου 101 αυτά εξακολουθούν να φορολογούνται με τις γενικές διατάξεις, συμψηφιζόμενου του φόρου 20% που έχει ήδη καταβληθεί.

➤ Μεταβίβαση μετοχών εισηγμένων στο ΧΑΑ

Τα κέρδη που θα προκύψουν από την μεταβίβαση μετοχών εισηγμένων στο ΧΑΑ θα φορολογούνται με συντελεστή 20%. Η νέα αυτή φορολόγηση θα εφαρμοστεί από την 1.07.2013 και μετά. Μέχρι τότε θα εξακολουθεί να ισχύει ο φόρος με συντελεστή 0,2% επί της συναλλαγής.

➤ Υπεραξία μεταβίβασης ακινήτου¹⁸

Η υπεραξία που προκύπτει από τη μεταβίβαση ακινήτου ή ιδανικού μεριδίου επί αυτού ή εμπράγματος δικαιώματος επί ακινήτου ή ιδανικού μεριδίου επί αυτού, το οποίο αποκτάται με οποιονδήποτε τρόπο μετά την 1 Ιανουαρίου 2013 φορολογείται με συντελεστή 20%, με εξάντληση της φορολογικής υποχρέωσης.

Στη φορολογία αυτή δεν υπόκειται:

- Το κέρδος που πραγματοποιείται από εμπορική δραστηριότητα αγοραπωλησίας ακινήτων.

¹⁸<http://www.deloitte.com/assets/DcomGreece/Local%20Assets/Documents/Attachments/Tax/2013%20Tax%20Alerts/Greece%20%20New%20Tax%20Law%20GR%2021012013.pdf>

- Το κέρδος που πραγματοποιείται από την πώληση ακινήτου που αποτελεί πάγιο περιουσιακό στοιχείο νομικού προσώπου το οποίο φορολογείται με τις γενικές διατάξεις.

➤ Τέλος Επιτηδεύματος

Αυξάνεται το τέλος επιτηδεύματος για όλες τις κατηγορίες υπόχρεων. Πιο αναλυτικά:

Κατηγορία υπόχρεων	Ποσό τέλους επιτηδεύματος (ευρώ)
Νομικά πρόσωπα που έχουν την έδρα τους σε τουριστικούς τόπους και σε πόλεις ή χωριά με πληθυσμό έως 200.000 κατοίκους.	800/έτος
Νομικά πρόσωπα που έχουν την έδρα τους σε πόλεις με πληθυσμό πάνω από 200.000 κατοίκους	1.000/έτος
Ατομικές εμπορικές επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες	650/έτος
Υποκαταστήματα	600/έτος

➤ Φόρος Προστιθέμενης Αξίας (Φ.Π.Α.)

Σύμφωνα με το άρθρο 3 του νόμου για το Φ.Π.Α. υπόκειται κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, ημεδαπό ή αλλοδαπό ή ένωση προσώπων, εφόσον ασκεί κατά τρόπο ανεξάρτητο οικονομική δραστηριότητα, ανεξάρτητα από τον τόπο εγκατάστασης, τον επιδιωκόμενο σκοπό ή το αποτέλεσμα της δραστηριότητας αυτής. Άρα σύμφωνα με τα παραπάνω στο φόρο υπόκειται και το υποκατάστημα αλλοδαπής στην Ελλάδα ανεξάρτητα από τον τόπο προέλευσης του.

Σύμφωνα με το άρθρο 21 του ίδιου νόμου ο συντελεστής για τον υπολογισμό του Φ.Π.Α ορίζεται σε είκοσι τρία τοις εκατό (23%) στη φορολογητέα αξία. Κατ' εξαίρεση, για τα αγαθά και τις υπηρεσίες (βλ. Παράρτημα Ι), ο συντελεστής του φόρου ορίζεται σε δεκατρία τοις εκατό (13%).

Για τον υπολογισμό του φόρου στην παράδοση αγαθών, στην παροχή υπηρεσιών και στην ενδοκοινοτική απόκτηση αγαθών, εφαρμόζονται οι συντελεστές, που ισχύουν κατά το χρόνο που ο φόρος γίνεται απαιτητός.

Για τα εισαγόμενα αγαθά εφαρμόζονται οι συντελεστές που ισχύουν κατά το χρόνο που ο φόρος γίνεται απαιτητός.

Για τα νησιά των νομών Λέσβου, Χίου, Σάμου, Δωδεκανήσου, Κυκλάδων και τα νησιά του Αιγαίου Θάσο, Σαμοθράκη, Βόρειες Σποράδες και Σκύρο, οι συντελεστές του φόρου μειώνονται κατά τριάντα τοις εκατό (30%), εφόσον πρόκειται για αγαθά, τα οποία κατά το χρόνο που ο φόρος γίνεται απαιτητός. Η μείωση αυτή δεν ισχύει για τα καπνοβιομηχανία προϊόντα και τα μεταφορικά μέσα. Επίσης ισχύει και για τις υπηρεσίες που εκτελούνται υλικά στην περιοχή αυτήν από υποκείμενο στο φόρο, ο οποίος κατά το χρόνο που ο φόρος γίνεται απαιτητός είναι εγκαταστημένος στην περιοχή αυτήν.

Κατα την εισαγωγή αγαθών σύμφωνα με το άρθρο 23 απαλλάσσονται:

α) η επανεισαγωγή αγαθών από το πρόσωπο που τα εξήγαγε και στην ίδια κατάσταση στην οποία ήταν όταν είχαν εξαχθεί, εφόσον έχουν ατέλεια.

β) η οριστική εισαγωγή αγαθών, η παράδοση των οποίων απαλλάσσεται από το φόρο και στο εσωτερικό της χώρας. Η διάταξη αυτή αφορά και τις εισαγωγές αγαθών που εμπίπτουν στις διατάξεις της περίπτωσης β της παραγράφου 1 του άρθρου 10, οι οποίες θα ετύγχαναν της εν λόγω απαλλαγής αν είχαν πραγματοποιηθεί κατά την έννοια της περίπτωσης α' της παραγράφου 1 του άρθρου 10.

γ) η εισαγωγή προϊόντων αλιείας από επιχειρήσεις θαλάσσιας αλιείας, στην κατάσταση που αλιεύτηκαν ή αφού υποβλήθηκαν σε εργασίες συντήρησης με σκοπό την εμπορία τους και πριν από την παράδοσή τους.

δ) η εισαγωγή αγαθών, τα οποία στη συνέχεια αποστέλλονται ή μεταφέρονται από τον εισαγωγέα ή από άλλο πρόσωπο που ενεργεί στο όνομα του και για λογαριασμό του εισαγωγέα σε άλλο κράτος - μέλος και η παράδοσή τους απαλλάσσεται κατ' εφαρμογή των διατάξεων της παραγράφου 1 του άρθρου 28.

ε) η εισαγωγή αερίου μέσω του συστήματος διανομής φυσικού αερίου, καθώς και ηλεκτρικής ενέργειας.

Από τον συγκεκριμένο φόρο σύμφωνα με το άρθρο 29 απαλλάσσονται:

α) η ενδοκοινοτική απόκτηση αγαθών των οποίων η εισαγωγή ή η παράδοση απαλλάσσεται από το φόρο στο εσωτερικό της χώρας

β) η ενδοκοινοτική απόκτηση αγαθών, για τα οποία, κατ' εφαρμογή των παραγράφων 2 και 3 του άρθρου 34, ο αποκτών (αγοραστής) τα αγαθά στο

εσωτερικό της χώρας δικαιούται, σε κάθε περίπτωση, ολικής επιστροφής του φόρου προστιθέμενης αξίας.

Σύμφωνα με το άρθρο 13,14,15 και 28 του κώδικα για τον Φ.Π.Α απαλλάσσονται οι εξαγωγές αγαθών, οι εξαγωγές υπηρεσιών αλλά και οι ενδοκοινοτικές παραδόσεις διότι φορολογούνται σύμφωνα με τις διατάξεις της χώρας όπου και γίνεται η παράδοση.

5.3 ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΕΠΑΝΑΕΠΕΝΔΥΣΗΣ Κ' ΕΠΑΝΑΠΑΤΡΙΣΜΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Επαναπατρισμός κεφαλαίων ονομάζεται το φαινόμενο κατά το οποίο μια ξένη επιχείρηση που δραστηριοποιείται στο εσωτερικό μιας χώρας αποφασίζει να επανεπενδύσει τα κέρδη της στην αγορά της χώρας όπου και φιλοξενείται.

Στην Ελλάδα σύμφωνα με τον νόμο υπ' αριθμόν 3842 και την ΠΟΛ 1059 στην περίπτωση επαναπατρισμού κεφαλαίων και επένδυσής τους σε ελληνικούς κρατικούς τίτλους ή αμοιβαία κεφάλαια καθώς και σε ακίνητα και οποιαδήποτε άλλη επιχειρηματική δραστηριότητα.

Συγκεκριμένα σύμφωνα με εγκύκλιο που εξέδωσε το υπουργείο οικονομικών τι 2010 και βρίσκεται σε ισχύ μέχρι και σήμερα, δίνονται διευκρινίσεις για τον τρόπο που πρέπει να γίνει η διαδικασία της μεταφοράς των κεφαλαίων που προορίζονται για επαναπατρισμό. Επίσης δίνονται και οδηγίες για την διαδικασία της επιστροφής των φόρων που παρακρατήθηκαν από το Δημόσιο σε περίπτωση επανεπένδυσης ξένων κεφαλαίων στο εσωτερικό της χώρας αλλά και στην περίπτωση διοχέτευσης των ξένων κεφαλαίων σε επενδυτικές δραστηριότητες μέσα στην Ελλάδα.

Παρατηρείται πως ο φορολογικό συντελεστής των μερισμάτων που βγαίνουν στο εξωτερικό είναι μεγαλύτερος από τον φορολογικό συντελεστή που ισχύει για τον επαναπατρισμό. Ο λόγος είναι πως η ελληνική κυβέρνηση έχει σαν στόχο όσα κεφάλαια έχουν βγει στο εξωτερικό να επιστρέψουν πίσω με πιο ευνοϊκή φορολογία. Άρα σύμφωνα με το άρθρο 18 του νόμου 3842/10

Φυσικά ή νομικά πρόσωπα που υπόκεινται σε φόρο εισοδήματος στην Ελλάδα μπορούν να μεταφέρουν, από την έναρξη ισχύος του παρόντος, κεφάλαια για τα οποία συνέτρεχε είτε υποχρέωση δήλωσής τους είτε υποχρέωση καταβολής φόρου, σύμφωνα με τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις στην ημεδαπή και τα οποία βρίσκονται στην αλλοδαπή, σε προθεσμιακό λογαριασμό κατάθεσης στην Ελλάδα, διάρκειας τουλάχιστον ενός έτους, εφόσον καταβάλουν φόρο με συντελεστή πέντε τοις εκατό (5%) επί της αξίας των καταθέσεων που μεταφέρουν, κατά το χρόνο της μεταφοράς. Αν τα κεφάλαια παραμείνουν κατατεθειμένα στην αλλοδαπή, οφείλεται φόρος με συντελεστή οκτώ τοις εκατό (8%) πάνω σε αυτά πάνω σε αυτά¹⁹.

Έτσι σύμφωνα με την ΠΟΛ 1059 στην περίπτωση που ύπαρξη επαναπατρισμού κεφαλαίων σε ελληνικούς κρατικούς τίτλους ή αμοιβαία κεφάλαια, αλλά και σε ακίνητα και γενικά σε οποιοδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα εντός ελληνικής επικράτειας τότε δίνεται το δικαίωμα ευνοϊκότερης φορολογικής δραστηριότητας.

Πιο συγκεκριμένα στην ΠΟΛ 1059 αναγράφονται οδηγίες και διευκρινήσεις σχετικά με τον τρόπο που πρέπει να γίνει ο επαναπατρισμός των κεφαλαίων, αλλά και ο τρόπος κατά τον οποίο επιστρέφονται οι φόροι που παρακρατήθηκαν και

¹⁹ Άρθρο 18 ν.3842/2010

αποδόθηκαν στο Δημόσιο σε περίπτωση επένδυσής τους σε επενδυτικές δραστηριότητες εντός Ελλάδος.

Ειδικότερα, σύμφωνα με την απόφαση στην περίπτωση που τα εισαχθέντα κεφάλαια επενδυθούν σε τίτλους δανείων του ελληνικού δημοσίου, οι όποιοι διακρατώνται τουλάχιστον για δύο έτη από το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που εισήγαγε τα κεφάλαια ή τοποθετηθούν σε αμοιβαία κεφάλαια οποιαδήποτε μορφής (μετοχικά κλπ.) ή διαθέτουν τα κεφάλαια αυτά μέσα σε δύο χρόνια από το χρόνο εισαγωγής τους για την αγορά ακινήτου, την ανέγερση οποιουδήποτε είδους οικοδομής στην Ελλάδα ή για οποιαδήποτε άλλη επένδυση επιχειρηματικής δραστηριότητας, επιστρέφεται άτοκα το πενήντα τοις εκατό (50%) του φόρου που έχει καταβληθεί. Αν επενδυθεί μέρος του κεφαλαίου που εισήχθη, επιστρέφεται το μέρος του επιστρεπτέου σύμφωνα με το προηγούμενο εδάφιο φόρου που αναλογεί στην αξία της επένδυσης.

Σημειώνεται πως τα εισαγόμενα κεφάλαια πρέπει να υπάρχουν στην αλλοδαπή πριν τις 15 Απριλίου του 2010 για να θεωρηθούν επαναπατριζόμενα.

Έτσι για την εφαρμογή του άρθρου 18 του νόμου 3842 πρέπει να ακολουθηθεί η παρακάτω διαδικασία²⁰:

A) Η εισαγωγή των κεφαλαίων γίνεται αποκλειστικά μέσω πιστωτικών ιδρυμάτων που ορίζονται στην περίπτωση α' της παραγράφου 1 του άρθρου 2 του ν. 3601/2007 (ΦΕΚ Α' 178), καθώς και μέσω των εγκαταστημένων πιστωτικών ιδρυμάτων που εδρεύουν σε άλλα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή σε τρίτες χώρες με βάση τις διατάξεις των άρθρων 13 και 14 αντίστοιχα του ίδιου νόμου.

Για την πιο πάνω εισαγωγή, υποβάλλεται «δήλωση- εξουσιοδότηση» του ενδιαφερομένου φυσικού ή νομικού προσώπου προς το πιστωτικό ίδρυμα. Η μεταφορά κεφαλαίων μπορεί να διενεργηθεί με οποιοδήποτε σύμφωνο με την τραπεζική πρακτική μέσο, με το οποίο πιστοποιείται ότι τα μεταφερόμενα κεφάλαια προέρχονται από τραπεζικό λογαριασμό του εντολέα σε τράπεζα που αναφέρεται στο πρώτο εδάφιο.

B) Η «δήλωση- εξουσιοδότηση» περιλαμβάνει υποχρεωτικά τα δύο (2) συνημμένων υποδειγμάτων για φυσικά ή νομικά πρόσωπα και τα οποία αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της παρούσας απόφασης.

Γ) Η εισαγωγή των κεφαλαίων γίνεται αποκλειστικά με μεταφορά καταθέσεων. Όταν τα εισαγόμενα κεφάλαια προέρχονται από επενδυτικούς λογαριασμούς, προηγείται η ρευστοποίηση των λογαριασμών αυτών και στη συνέχεια, η κατάθεση τους σε καταθετικό λογαριασμό του ημεδαπού πιστωτικού ιδρύματος.

Δ) Ο τραπεζικός λογαριασμός της αλλοδαπής, καθώς και ο λογαριασμός της ημεδαπής πρέπει να ανήκει στο φυσικό ή νομικό πρόσωπο που εισάγει τα κεφάλαια. Όταν ο λογαριασμός που τηρείται στην αλλοδαπή είναι κοινός, η δήλωση «δήλωση-

²⁰ ΠΟΛ 1059

εξουσιοδότηση» μπορεί να υποβληθεί και από έναν μόνο δικαιούχο του λογαριασμού. Ο τραπεζικός λογαριασμός της ημεδαπής πρέπει να είναι αποκλειστικά προθεσμιακός, διάρκειας τουλάχιστον ενός έτους, και να ανοίγεται κατά το χρόνο μεταφοράς των κεφαλαίων στην Ελλάδα.

Ε) Το λογιστικό παραστατικό της συναλλαγής, το οποίο επέχει θέση βεβαίωσης, πρέπει να είναι μοναδικό και να αναφέρεται πητά σε αυτό ως αιτιολογία της συναλλαγής η υπαγωγή στις ρυθμίσεις του άρθρου 18 του ν. 3842/2010.

Στ) Σε περίπτωση εισαγωγής κεφαλαίων σε ξένο νόμισμα, η φορολογητέα αξία υπολογίζεται σύμφωνα με την τιμή μετατροπής του ημεδαπού πιστωτικού ιδρύματος κατά τον χρόνο εισαγωγής των κεφαλαίων σε ευρώ, χωρίς να απαιτείται η μετατροπή σε ευρώ.

Ζ) Τα εισαγόμενα κεφάλαια πρέπει να υπήρχαν στην αλλοδαπή κατά την ημερομηνία έναρξης του ισχύος του ν. 3842/2010, ήτοι κατά την 15^η Απριλίου 2010.

Η) Σε περίπτωση που τα εισαχθέντα κεφάλαια τοποθετούν σε τίτλους δανείων του Ελληνικού Δημοσίου, οι οποίοι διακρατούνται τουλάχιστον για δύο έτη από το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που εισήγαγε τα κεφάλαια ή τοποθετηθούν σε αμοιβαία κεφάλαια οποιασδήποτε μορφής (μετοχικά, κλπ.) ή διαθέτουν τα κεφάλαια αυτά μέσα σε δύο χρόνια από το χρόνο εισαγωγής τους για την αγορά ακινήτου, για την ανέγερση οποιουδήποτε είδους οικοδομής στην Ελλάδα ή για οποιαδήποτε άλλη επένδυση επιχειρηματικής δραστηριότητας, επιστρέφεται άτοκα το πενήντα τοις εκατό (50%) του φόρου που έχει καταβληθεί. Αν επενδυθεί μέρος του κεφαλαίου που εισήχθη, επιστρέφεται το μέρος του επιστρεπτέου σύμφωνα με το προηγούμενο εδάφιο φόρου που αναλογεί στην αξία της επένδυσης.

Ως επένδυση επιχειρηματικής δραστηριότητας νοείται και η αγορά μετοχών ημεδαπής ανώνυμης εταιρείας, μεριδίων ημεδαπής εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, η αγορά ολόκληρης επιχείρησης, καθώς και οποιαδήποτε άλλη επένδυση που αποβλέπει στην τόνωση της ελληνικής αγοράς. η επένδυση αυτή θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να πραγματοποιείται μέσα σε δύο (2) έτη από το χρόνο εισαγωγής των κεφαλαίων και περαιτέρω, να μην μεταβιβάζονται με οποιονδήποτε τρόπο τα στοιχεία της επένδυσης πριν από την λήξη της πιο πάνω προθεσμίας.

Για την επιστροφή του φόρου, το υπόχρεο φυσικό ή νομικό πρόσωπο υποβάλλει αίτηση στην αρμόδια Δ.Ο.Υ., προσκομίζοντας: αα) το αναφερόμενο στην περίπτωση ε' λογιστικό παραστατικό, και ββ) τα ακόλουθα δικαιολογητικά, από τα οποία να προκύπτουν οι αναφερόμενες πιο πάνω επενδυτικές δραστηριότητες:

- προκειμένου για αγορά ακινήτων, το συμβολαιογραφικό έγγραφο,
- προκειμένου για ανέγερση οικοδομής, την οικοδομική άδεια και σε ιδιαίτερο φάκελο αντίγραφα των παραστατικών, σχετικά με το κόστος ανέγερσης,

- προκειμένου για αγορά μετοχών ημεδαπής ανώνυμης εταιρείας μη εισηγμένων στο Χρηματιστήριο Αθηνών ή μεριδίων ημεδαπής εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, το συμβολαιογραφικό ή ιδιωτικό έγγραφο που έχει κατατεθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ.,
- προκειμένου για αγορά επιχείρησης, το συμφωνητικό που έχει συναφθεί και κατατεθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ.,
- προκειμένου για μετοχές εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών, φωτοτυπίες που εκδόθεντος πινακιδίου και κατάστασης κίνησης του χαρτοφυλακίου του επενδυτή από την Ανώνυμη Εταιρεία Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (Α.Ε.Π.Ε.Υ.) που αφορά στο χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ του χρόνου αγοράς των μετοχών και του χρόνου υποβολής της αίτησης επιστροφής του φόρου.
- προκειμένου για αγορά μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων, τα δικαιολογητικά διάθεσης και εξαγοράς μεριδίου,
- προκειμένου για αγορά ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου, το παραστατικό της μεσολαβούσας τράπεζας, καθώς και την αναφερόμενη στην παράγραφο 2 της αριθ. 1082758/11163/Β0012/ΠΟΛ.1104/15.10.2004 κοινής απόφασης του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών και του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (ΦΕΚ Β' 1628) βεβαίωση των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, από την οποία προκύπτει η διακράτηση του τίτλου.

Στην περίπτωση που τα κέρδη μιας επιχείρησης δεν διανεμηθούν και παραμείνουν στην χώρα μας με σκοπό την επανεπένδυση τότε σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν. 3842 ισχύουν τα παρακάτω:

Η παράγραφος 1 του άρθρου 109 του Κ.Φ.Ε. αντικαθίσταται ως εξής:

Για τα νομικά πρόσωπα της παραγράφου 1 του άρθρου 101 (βλ. Παράρτημα ΙΙ) ο φόρος υπολογίζεται με συντελεστή είκοσι τοις εκατό (20%) επί των αδιανέμητων κερδών που προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από την 1^η Ιανουαρίου 2014 και μετά. Ειδικά, για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους από την 1.1.2010 έως 31.12.2010, ο συντελεστής φορολογίας ορίζεται σε είκοσι τέσσερα τοις εκατό (24%), για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από την 1.1.2011 έως την 31.12.11, ο συντελεστής φορολογίας ορίζεται σε είκοσι τρία τοις εκατό (23%), για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από την 1.1.2012 έως την 31.12.2012 ο συντελεστής φορολογίας ορίζεται σε είκοσι δύο τοις εκατό (22%), και για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από την 1.1.2013 έως την 31.12.2013 έως την 31.12.2013, ο συντελεστής φορολογίας ορίζεται σε είκοσι ένα τοις εκατό (21%). Ειδικά για τα υποκαταστήματα αλλοδαπών ομόρρυθμων ή ετερόρρυθμων εταιρειών έχουν εφαρμογή οι διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 10.

5.4 ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ

Μέρισμα είναι το ποσό το οποίο σύμφωνα με τα κέρδη της επιχείρησης, δίνεται στους μετόχους της. Με άλλα λόγια, ο κάθε εταίρος μιας επιχείρησης έχει στην κατοχή του μετοχές που αντιστοιχούν στο ποσοστό που του ανήκει από την επιχείρηση. Όταν η επιχείρηση αυτή βγάζει κέρδη, κάποια από αυτά ή ακόμη και όλα, διανέμονται στους μετόχους, ανάλογα με το ποσοστό που έχουν. Έτσι για κάθε μία μετοχή που έχει στην κατοχή του ο κάθε εταίρος, αντιστοιχίζεται και ένα πόσο από τα κέρδη. Όλα τα κέρδη που προορίζονται για τον σκοπό αυτό, θα διανεμηθούν ισόποσα δια του συνόλου των μετοχών μιας επιχείρησης. Αυτό λοιπόν το ποσό από τα κέρδη που θα διανεμηθεί στους μετόχους για την κάθε μία μετοχή που έχει στην κατοχή του, είναι και το μέρισμα. Αυτός είναι ο τρόπος κατά τον οποίο οι μέτοχοι μιας επιχείρησης αποκτούν χρήματα και κέρδη.

Σύμφωνα με τις αλλαγές που έγιναν στον Ν. 2238/1994, μετά την ψήφιση του Ν. 4110/2013 και πιο συγκεκριμένα στο άρθρο 6 του τελευταίου αναφέρονται τα παρακάτω²¹:

Η παράγραφος 1 του άρθρου 54 του Κ.Φ.Ε αντικαθίσταται ως εξής:

Στα μερίσματα ή κέρδη που κεφαλαιοποιούν ή διανέμουν οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες, σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ενώσεις προσώπων ή ομάδες περιουσίας, ενεργείται παρακράτηση φόρου με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). Οι διατάξεις του προηγούμενου εδαφίου εφαρμόζονται ανάλογα και για τα κέρδη που κεφαλαιοποιούν ή διανέμουν οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες με τη μορφή προμερισμάτων σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ενώσεις προσώπων ή ομάδες περιουσίας, ανεξάρτητα αν η καταβολή τους γίνεται σε μετρητά ή μετοχές. Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων για τα πιο πάνω εισοδήματα.

Η παράγραφος 3 του άρθρου 54 του Κ.Φ.Ε. αντικαθίσταται ως εξής:

Στα μερίσματα που εισπράττει φυσικό πρόσωπο, κάτοικος Ελλάδας, από αλλοδαπή ανώνυμη εταιρεία ενεργείται παρακράτηση φόρου με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση του δικαιούχου για τα πιο πάνω εισοδήματα.

Η περίπτωση δ' της παραγράφου 1 του άρθρου 55 του Κ.Φ.Ε. αντικαθίσταται ως εξής:

Στα κέρδη που διανέμουν οι συνεταιρισμοί ή οι ημεδαπές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης ή οι ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ενώσεις προσώπων ή ομάδες περιουσίας, ενεργείται

²¹ Άρθρο 6 Ν.4110/2013

παρακράτηση φόρου με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων για τα πιο πάνω εισοδήματα. Για την απόδοση του φόρου εφαρμόζονται οι διατάξεις της περίπτωσης ζ' της παραγράφου 6 του άρθρου 54.

Όταν συνεταιρισμός ή ημεδαπή εταιρεία περιορισμένης ευθύνης ή ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία προβαίνει σε διανομή κερδών και στα έσοδά της περιλαμβάνονται έσοδα από τη συμμετοχή της σε άλλο νομικό πρόσωπο της παραγράφου 1 του άρθρου 101 και της παραγράφου 4 του άρθρου 2 που τηρούν διπλογραφικά βιβλία, για τα οποία έχει παρακρατηθεί φόρος, από το φόρο που υποχρεούται να αποδώσει με τη δήλωση που προβλέπεται στην περίπτωση αυτή, αφαιρείται το μέρος του φόρου που έχει ήδη παρακρατηθεί σε βάρος της και αναλογεί στα διανεμόμενα από τα πιο πάνω πρόσωπα κέρδη τα οποία προέρχονται από τις συμμετοχές τους αυτές. Οι διατάξεις του πρώτου εδαφίου δεν εφαρμόζονται όταν τα κέρδη καταβάλλονται σε εταιρεία άλλου κράτους - μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, της οποίας είναι θυγατρική, η καταβάλλουσα τα κέρδη ημεδαπή εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις του άρθρου 11 του ν. 2578/1998. Ο φόρος που έχει παρακρατηθεί σε βάρος της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης επιστρέφεται σε αυτήν κατά το μέρος που αναλογεί στα κέρδη που διανέμει σε εταιρεία άλλου κράτους - μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εφόσον τηρούνται οι προϋποθέσεις του προηγούμενου εδαφίου. Οι διατάξεις της παραγράφου αυτής εφαρμόζονται ανάλογα και για τα διανεμόμενα ή κεφαλαιοποιούμενα κέρδη προηγούμενων χρήσεων.

Συνοψίζοντας για τα μερίσματα προς την αλλοδαπή ισχύουν τα παρακάτω²²:

Τα κέρδη τα οποία θα διανέμουν οι επιχειρήσεις που εγκρίνονται από γενικές συνελεύσεις από την 01.01.2009 με την μορφή μερισμάτων ή προμερισμάτων σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα αλλοδαπά, θα ενεργείται παρακράτηση φόρου με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). Με την παρακράτηση αυτή θα εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων για τα άλλα εισοδήματα.

Αν στα καθαρά κέρδη ημεδαπής ανώνυμης εταιρείας περιλαμβάνονται και μερίσματα από συμμετοχή της σε άλλες ανώνυμες εταιρείες, για τα οποία έχει διενεργηθεί παρακράτηση φόρου 10%, σε περίπτωση διανομής κερδών, θα αφαιρείται από το φόρο που υποχρεούται να καταβάλλει για τα διανεμόμενα κέρδη, το μέρος του ήδη παρακρατηθέντος φόρου που αναλογεί στα διανεμόμενα κέρδη που προέρχονται από τα μερίσματα αυτά.

Η παρακράτηση ενεργείται κατά την καταβολή ή την εγγραφή των εισοδημάτων αυτών σε πίστωση των δικαιούχων και σε κάθε περίπτωση όχι αργότερα από ένα μήνα από την έγκριση του ισολογισμού από την γενική συνέλευση των μετοχών, σε περίπτωση διανομής μερισμάτων από κέρδη προηγούμενων

²² Grant Thornton: Φορολογία μερισμάτων από και προς την αλλοδαπή Του Μιχάλη Ζελενίτσα Στελέχους του Φορολογικού Τμήματος της Grant Thornton.

χρήσεων, η παρακράτηση φόρου ενεργείται μέσα σε ένα μήνα από τη λήψη της σχετικής απόφασης από τη γενική συνέλευση των μετοχών. Ο παρακρατηθείς φόρος αποδίδεται με την υποβολή δήλωσης στο δημόσιο εφάπαξ εντός του επόμενου μήνα από αυτόν εντός του οποίου έγινε η παρακράτηση.

Ειδικά, οι ημεδαπές εταιρείες δεν θα προβαίνουν σε παρακράτηση φόρου επί των κερδών που διανέμουν προς εταιρείες άλλων κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, των οποίων είναι θυγατρικές, με την προϋπόθεση η αλλοδαπή μητρική εταιρεία να συμμετέχει με ποσοστό τουλάχιστον 10% και η εν λόγω συμμετοχή να διατηρείται επί δύο τουλάχιστον συνεχή έτη.

5.5 ΔΙΠΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΗΣΗ

Διπλή φορολόγηση είναι η αποτίμηση φόρων σε μια περίπτωση δύο ανεξάρτητες φορές συνήθως με δύο διαφορετικές φορολογικές μεθόδους και ο υπολογισμός της τελικής εισφοράς ως το άθροισμα αυτών των δύο. Περιπτώσεις διπλής φορολόγησης προκύπτουν συνήθως όταν ένα πρόσωπο διενεργεί συναλλακτικές δραστηριότητες και στη χώρα μόνιμης κατοικίας του και σε άλλη χώρα. Η διπλή φορολόγηση για την ίδια συναλλακτική δραστηριότητα θεωρείται άδικη. Για την αποφυγή του φαινομένου αυτού το κράτος έχει προβλέψει ασφαλιστικές δικλίδες. Εάν για κάποιο λόγο αυτό συμβεί, δικαιούται ο φορολογούμενος να το γνωστοποιήσει και να ζητήσει συμψηφισμό του καταβληθέντος φόρου²³. Το ελληνικό κράτος έχει συνάψει συμβάσεις για την αποφυγή της διπλής φορολόγησης με αρκετές χώρες. Μερικές από αυτές είναι οι παρακάτω:

Συμβάσεις αποφυγής διπλής φορολόγησης²⁴

ΒΕΛΓΙΟ	N.3407/05	1.1.2005	5% - 15%	0%	5%- 10%	5%
ΓΑΛΛΙΑ	NΔ. 4386/64	31.1.1965	25%	0%	-	5%
ΔΑΝΙΑ	N.1986/91	1.1.1992	38%-18%	0%	8%	5%
ΕΛΒΕΤΙΑ	N.1502/84	1.1.1986	5%- 15%	-	10%	5%
ΗΝ. ΒΑΣ.	N.Δ. 2732/1953	1.1.1951	10%	0%	-	-
ΗΠΑ	N.Δ. 2548/1953	30.12.53	0%	-	9%	-
ΙΣΠΑΝΙΑ	N.3015/02	1.1.2003	5%-10%	0%	8%	6%
ΙΤΑΛΙΑ	N.1927/91	1.1.1984	15%	0%	10%	5%
ΚΙΝΑ	N.3331/05	1.1.2006	5%-10%	-	8%	10%
ΚΥΠΡΟΣ	A.N.	1.1.1967	25%	0%	10%	-

²³ Βικιπαίδεια, <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CE%BF%CF%81%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%AF%CE%B1>

²⁴ <http://www.taxheaven.gr/pages/simb>

	573/1968					
ΡΩΣΙΑ	N.3679/08	1.1.2009	5%- 10%	-	7%	7%
ΜΑΛΤΑ	N.3681/08	1.1.2009	5%- 10%	0%	8%	8%
ΣΕΡΒΙΑ	N.3825/10	1.1.2011	5%- 15%	-	10%	10%
ΤΣΕΧΙΑ	N.1838/89	1.1.1990	25%	-	10%	10%

Η ύπαρξη συμβάσεων αποφυγής της διπλής φορολόγησης είναι κάτι θετικό διότι έτσι εξασφαλίζεται ο φορολογικός προγραμματισμός, ο οποίος διευκολύνει τις εξαγωγές και τον επαναπατρισμό κεφαλαίων με μικρή ή ακόμη και με μηδενική φορολογική επιβάρυνση.

5.6 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Σύμφωνα με όσα έχουν προαναφερθεί μπορούμε πλέον με σιγουριά να πούμε πως ο αυξημένος ΞΑΕ μέσα σε μια χώρα βοηθάει σημαντικά την αύξηση του ρυθμού ανάπτυξης της οικονομίας της, αυξάνονται οι θέσεις εργασίας και γενικά δημιουργείται ένα πολύ ευνοϊκό περιβάλλον για την προσέλκυση και άλλων ξένων επενδυτών για την πραγματοποίηση ΞΑΕ. οι χώρες οι οποίες δεν έχουν εγχώρια βάρια βιομηχανία και το εμπορικό τους ισοζύγιο τείνει στο να αποκτήσει αρνητικό πρόσημο, δηλαδή ο αριθμός των πραγματοποιηθέντων εξαγωγών να είναι αρκετά μικρότερος από τις εισαγωγές που έχουν πραγματοποιηθεί. Γι' αυτό τον λόγο οι χώρες αυτές θέλουν να προσελκύσουν ΞΑΕ διότι με το εμπορικό ισοζύγιο να κινείται σε αρνητικά επίπεδα η οικονομία της εμποδίζεται να ακμάσει και να αναπτυχθεί. Με την προσέλκυση ξένων επενδυτών έχει αποδειχθεί πως η ύπαρξη τους σε μια οικονομία είναι χρήσιμη και βοηθάει στην εγρήγορση της ανάπτυξης.

Η θέληση όμως για προσέλκυση ΞΑΕ συνεπάγεται και με κάποιες αλλαγές κυρίως στο φορολογικό καθεστώς της χώρας, μιας και το πρώτο πράγμα που ελέγχεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις εάν ικανοποιεί τις ανάγκες τους και τις απαιτήσεις που έχουν απ' την υπονήφια χώρα που θα προσφέρεται να τις φιλοξενήσει είναι η φορολογία που βρίσκεται σε ισχύ. Έτσι πολλοί κυβερνητικοί φορείς προκειμένου να μπορέσουν να επηρεάσουν τις αποφάσεις εγκατάστασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων υπέρ τους, προβαίνουν στην θέσπιση ενός ειδικού φορολογικού καθεστώτος που απευθύνεται κυρίως μόνο στους ξένους επενδυτές.

Σε τέτοιου είδους αλλαγές έχει επέλθει και το φορολογικό καθεστώς που βρίσκεται σε ισχύ στην Ελλάδα, με σκοπό την αύξηση των ξένων επενδυτών που σκοπεύουν να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ στο εσωτερικό της χώρας με οποιοδήποτε τρόπο. Έτσι η ελληνική κυβέρνηση προχώρησε την δημιουργία και στην θέσπιση φορολογικών κινήτρων που αφορούν νομικά αλλά και φυσικά πρόσωπα, με στόχο την επίτευξη της οικονομικής πολιτικής που έχει αποφασιστεί από τους κυβερνητικούς φορείς τα τελευταία χρόνια. Τα κίνητρα αυτά δεν αφορούν μόνο την φορολογία εισοδήματος αλλά απευθύνονται και σε άλλες κατηγορίες φόρων καθώς και την ύπαρξη αναπτυξιακού νόμου.

Φορολογικά κίνητρα που αφορούν τα φυσικά πρόσωπα είναι μείωση εισοδήματος και έκπτωση στον πληρωτέο φόρο για ότι αφορά τα παρακάτω. Πιο συγκεκριμένα:

- Εισφορές σε συνδικάτα.
- Πραγματοποιηθέντες δωρεές που δεν φορολογούνται με τον συντελεστή φορολογίας του εισοδήματος αλλά με συντελεστή 10%.
- Εγκατάσταση ηλιακού θερμοσίφωνα διότι έτσι προστατεύεται το περιβάλλον.

- Πραγματοποίηση γάμου και η απόκτηση παιδιών.
- Έκπτωση φόρου σε πολύτεκνες οικογένειες. Πολύτεκνες οικογένειες όσες έχουν από τρία και άνω. Τέλος
- Η μετεγκατάσταση και μόνιμη κατοικία σε ακριτικές περιοχές, δηλαδή σε περιοχές από μακρυσμένες, κοντά στα σύνορα όπως για παράδειγμα τα διαπόντια νησιά (Οθωνοί, Ερήκουσσα, Μαθράκι) που βρίσκονται βορειοδυτικά της Κέρκυρας.

Φορολογικά κίνητρα νομικών προσώπων. Τα φορολογικά κίνητρα που προσφέρονται από την ελληνική κυβέρνηση και αφορούν τα νομικά πρόσωπα υπερτερούν σε αριθμό έναντι των κινήτρων που απευθύνονται στα φυσικά πρόσωπα. Επίσης τα φορολογικά κίνητρα προς τα νομικά πρόσωπα μπορούν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες. Αναλυτικότερα για τα νομικά πρόσωπα που εδρεύουν στην Ελλάδα ισχύουν τα παρακάτω:

Αναπτυξιακός Νόμος 2013²⁵

Α' κατηγορία φορολογικών κινήτρων: οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη

- Διαφόρων μορφών επιδοτήσεις. Αυτές οι επιδοτήσεις συνήθως απευθύνονται στην επιδότηση των επιτοκίων των δανείων που μπορεί να έχει μια επιχείρηση, των ασφαλιστικών εισφορών του εργοδότη κ.α. Δηλαδή το κράτος συνεισφέρει στα έξοδα και τις δαπάνες των επιχειρήσεων. Αλλά ακόμη μπορεί με μορφή επιδότησης να συμμετέχει και το ίδιο τα κράτος στην επένδυση χωρίς κάποια απαίτηση μεριδίου απ' τα κέρδη. Έτσι μια επένδυση μπορεί να συγχρηματοδοτηθεί από το κράτος και ο επενδυτής να χρειάζεται μικρότερο κεφάλαιο για την πραγματοποίηση επενδύσεων στην Ελλάδα. Επίσης το ελληνικό κράτος συνεισφέρει στις δαπάνες των επενδύσεων, συνήθως για τα πρώτα χρόνια με αποτέλεσμα τα κέρδη του επενδυτή να είναι μεγαλύτερα.
- Μη φορολογητέα έκπτωση. Με αυτόν τον όρο νοείται ότι κάποιο συγκεκριμένο ποσό αφαιρείται από τα κέρδη της επιχείρησης και δεν υπόκειται σε φορολόγηση. Το οποίο ποσό συνήθως αφορά ένα μέρος των επενδύσεων. Δηλαδή ένα ποσό συγκεκριμένου ύψους αφαιρείται από τα κέρδη της επιχείρησης και γυρίζει στον επενδυτή χωρίς την φορολογική επιβάρυνση του μερίσματος, μέχρι να καλυφθεί το 100% του ποσού που δαπανήθηκε για την πραγματοποίηση της επένδυσης. Με άλλα λόγια μέσα σε

²⁵ Συνοπτική Παρουσίαση Επενδυτικού Νόμου Ν.3908/11, noisis Σύμβουλοι Ανάπτυξης.
http://noisisdev.gr/images/stories/prokurikseis/sod_ependytikos%20nomos_3908_28052013.pdf

μερικά χρόνια ο επενδυτής έχει κάνει απόσβεση στην επένδυσή του στο ακέραιο, παίρνοντας τα χρήματά του πίσω αφορολόγητα.

- Αυξημένα ποσά αποσβέσεων. Με τις αυξημένες αποσβέσεις μειώνονται τα έσοδα που φορολογούνται έτσι η επιχείρηση παρουσιάζει λιγότερα έσοδα και αυτό συνεπάγεται με λιγότερα ποσά φόρων που υποχρεούται να πληρώσει. Γι' αυτόν τον λόγο η ελληνική κυβέρνηση επιτρέπει και δίνει το δικαίωμα στις επιχειρήσεις να αποσβέσουν τα πάγια περιουσιακά τους στοιχεία σε πιο σύντομο χρόνο. Κάτι το οποίο συνεπάγεται με μεγαλύτερα ποσά αποσβέσεων. Αυτό το γεγονός αποφέρει αύξηση των δαπανών της επιχείρησης και κατά συνέπεια μικρότερο φορολογητέο εισόδημα. Άρα λιγότεροι φόροι.

Τα φορολογικά κίνητρα που αφορούν την κατηγορία της οικονομικής και περιφερειακής ανάπτυξης απευθύνονται σε όλες τις επιχειρήσεις ημεδαπές αλλά και αλλοδαπές. Επίσης απευθύνονται σε όλες τις επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε όλη την ελληνική περιφέρεια και επικράτεια. Διότι υπάρχουν και περιοχές στην Ελλάδα που προσφέρονται χαμηλότεροι φορολογικοί συντελεστές.

B' κατηγορία φορολογικών κινήτρων: προσέλκυση ξένων κεφαλαίων και ΞΑΕ

Δεύτερη κατηγορία κινήτρων είναι τα κίνητρα που απευθύνονται καθαρά και μόνο στην προσέλκυση κεφαλαίων από άλλες χώρες. Δηλαδή είναι φορολογικές διευκολύνσεις που προσφέρονται μόνο για αλλοδαπές επιχειρήσεις και για επενδυτές που σκοπεύουν να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ στην Ελλάδα. Τα φορολογικά κίνητρα που προσφέρονται από την χώρα μας και αφορούν την προσέλκυση των ξένων επενδυτών για την πραγματοποίηση ΞΑΕ στο εσωτερικό της χώρας μας. τέτοια κίνητρα είναι θεσπισμένα με νόμους και κανονισμούς και προσφέρονται στις ξένες επιχειρήσεις και στους ξένους επενδυτές τα εφεξής:

- Μείωση ή ακόμη και πλήρη απαλλαγή από διάφορους δασμούς και τέλη.
- Πλήρη απαγόρευση της αναδρομικής φορολογίας.
- Απαγόρευση της επίταξης και αναγκαστικής απαλλοτρίωσης
- Παγιοποίηση των φορολογικών συντελεστών
- Χαμηλότεροι φορολογικοί συντελεστές.

Γ' κατηγορία φορολογικών κινήτρων: πραγματοποίηση μεγάλων επενδύσεων

Πέρα από τα παραπάνω φορολογικά κίνητρα που αναφέρονται αποκλειστικά και μόνο στις ΞΑΕ, η Ελλάδα προσφέρει και κίνητρα που απευθύνονται γενικά σε

μεγάλες επενδύσεις χωρίς να λαμβάνεται στα υπόψη ο τόπος προέλευσης των κεφαλαίων που προορίζονται για την πραγματοποίηση επενδύσεων στην χώρα μας αλλά απευθύνονται σε επενδύσεις που έχουν μεγάλο όγκο κεφαλαίων προς επένδυση.

- Πλήρη ή μερική απαλλαγή από τον φόρο των δαπανών που αφορά την εισαγωγή του απαραίτητου εξοπλισμού.
- Απαλλαγή ή ακόμη και κρατική επιχορήγηση των τόκων δανείων
- Μείωση ή ακόμη και απαλλαγή από τέλη και εισφορών προς το δημόσιο και τέλος
- Παγιοποίηση των φορολογικών συντελεστών.

Αξίζει να σημειωθεί πως μια επιχείρηση μπορεί να κάνει συνδυασμό των κατηγοριών δηλαδή μια ξένη επιχείρηση που σκοπεύει να επένδυση μεγάλο όγκο κεφαλαίων μπορεί να αξιοποιήσει τα φορολογικά κίνητρα και των δύο κατηγοριών. Ένα πολύ σημαντικό κίνητρο που δίνει η χώρα μας σε μορφή νόμου που μπορεί να αξιοποιηθεί από τις αλλοδαπές επιχειρήσεις είναι ο αναπτυξιακός νόμος ο οποίος δίνει τις παρακάτω διευκολύνσεις.

- Είδη ενισχύσεων. Τα παρακάτω είδη ενισχύσεων συνυπολογίζονται για τον καθαρισμό του συνολικού ποσοστού ενίσχυσης που χορηγείται στο επενδυτικό σχέδιο και παρέχονται εναλλακτικά ως εξής: επιχορήγηση ή και επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης ή και φορολογική απαλλαγή. Το μείγμα της ενίσχυσης καθορίζεται, εκτός εξαιρέσεων, από τον επενδυτή.

A) Επιχορήγηση: δωρεάν παροχή χρηματικού ποσού από το Δημόσιο για την κάλυψη τμήματος των ενισχυόμενων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου που ορίζεται ως ποσοστό αυτών.

B) Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης: Κάλυψη τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού από το Δημόσιο. Η επιδότηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 7 έτη.

Γ) Φορολογική απαλλαγή: Φορολογική απαλλαγή που συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος επί των πραγματοποιούμενων προ φόρων κερδών, τα οποία προκύπτουν με βάση τη φορολογική νομοθεσία, από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Το ποσό της φορολογικής απαλλαγής υπολογίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των ενισχυόμενων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας του καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού που αποκτάται με χρηματοδοτική μίσθωση και συνιστά ισόποσο αφορολόγητο αποθεματικό.

➤ Υπαγόμενα γενικά επενδυτικά σχέδια

A) Σχέδια γενικής επιχειρηματικότητας. Στην συγκεκριμένη κατηγορία επενδύσεων περιλαμβάνεται το σύνολο των επενδυτικών σχεδίων που μπορούν να υπαχθούν στις διατάξεις του Επενδυτικού Νόμου και δεν εντάσσονται σε άλλη κατηγορία Γενικών Επενδυτικών Σχεδίων ή σε μια από τις κατηγορίες των Ειδικών Επενδυτικών Σχεδίων.

B) Σχέδια τεχνολογικής ανάπτυξης. Περιλαμβάνονται επενδυτικά σχέδια τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων με την χρησιμοποίηση τεχνολογικών και οργανωτικών καινοτομιών, όπως συστήματα διασφάλισης και ελέγχου ποιότητας, πιστοποίηση, τεχνολογία εξοικονόμησης ενέργειας, έργα και προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης και αξιοποίηση εξειδικευμένου επιστημονικού και ερευνητικού δυναμικού.

Γ) Σχέδια περιφερειακής συνοχής. Περιλαμβάνονται επενδυτικά σχέδια σε παραγωγικές δραστηριότητες που αξιοποιούν τοπικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, αντιμετωπίζουν τοπικές ανάγκες και περιφερειακά προβλήματα με περιβαλλοντικά βιώσιμες τεχνολογικές εφαρμογές, εισάγουν τεχνολογίες εξοικονόμησης ενέργειας και αξιοποίησης υδάτινων πόρων και συμβάλλουν στη φιλική προς το περιβάλλον ανασυγκρότηση, ανάπλαση και ανάπτυξη περιοχών οικονομικής δραστηριότητας.

➤ Ειδικά επενδυτικά σχέδια

A) Σχέδια επιχειρηματικότητας των νέων. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν επενδυτικά σχέδια που υποβάλλονται για την ίδρυση και τη λειτουργία μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, στο εταιρικό κεφάλαιο των οποίων συμμετέχουν με ποσοστό άνω του 50% φυσικά πρόσωπα που δεν έχουν υπερβεί το τεσσαρακοστό έτος της ηλικίας τους και ασκούς αποκλειστικά την διαχείριση της Εταιρείας.

B) Μεγάλα επενδυτικά σχέδια. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν επενδυτικά σχέδια του ύψους τουλάχιστον πενήντα εκατομμυρίων (50.000.000) ευρώ, υπολογιζόμενες με συναλλαγματικές ισοτιμίες που ισχύουν κατά το χρόνο χορήγησης της ενίσχυσης.

Γ) Σχέδια συνέργειας και δικτύωσης. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν επενδυτικά σχέδια που υποβάλλονται από σχήματα συνεργείας και δικτύωσης και αποσκοπούν στην υλοποίηση προγραμμάτων, τα οποία είτε αξιοποιούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των επιχειρήσεων, είτε αξιοποιούν υποδομές που δημιουργούνται με εθνική και κοινοτική χρηματοδότηση, είτε συντελούν στην προσαρμογή στο σύγχρονο οικονομικό και τεχνολογικό περιβάλλον συγκεκριμένων και γεωγραφικά προσδιορισμένων παραγωγικών δραστηριοτήτων και υπηρεσιών.

➤ Κύριοι λόγοι υπαγωγής

A) Νομική υπόσταση επενδυτικών φορέων. Στο καθεστώς ενισχύσεων νόμου υπάγονται επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες στην Ελληνική Επικράτεια και έχουν μία εκ των κατωτέρω μορφών:

- Ατομικής επιχείρησης.
- Εμπορικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων και ΙΚΕ.
- Συνεταιρισμού.
- Κοινωνικές Συνεταιριστικές Επιχειρήσεις του Ν. 4019/2011 καθώς και οι ομάδες Παραγωγών, οι Αγροτικές Εταιρικές Συμπράξεις και οι Συνεταιριστικές Εταιρείες του Ν. 4015/2011.

➤ Περιεχόμενο επενδυτικών σχεδίων. Τα επενδυτικά σχέδια πρέπει να αφορούν:

- Τη δημιουργία νέας μονάδας.
- Την επέκταση υπάρχουσας μονάδας.
- Τη διαφοροποίηση της παραγωγής μίας μονάδας προς νέα πρόσθετα προϊόντα.
- Τη θεμελιώδη αλλαγή στη συνολική παραγωγική διαδικασία υπάρχουσας μονάδας.

➤ Ενισχυόμενες δαπάνες. Τα επενδυτικά σχέδια ενισχύονται για τις ακόλουθες δαπάνες:

- Για υλικά περιουσιακά στοιχεία.
- Για άυλα περιουσιακά στοιχεία.
- Για έργα και προγράμματα Έρευνας, Ανάπτυξης και Καινοτομίας.
- Για δαπάνες που αφορούν μελέτες και αμοιβές συμβούλων.

➤ Ποσοστά ενισχύσεων. Τα ποσοστά ενισχύσεων χωρίζονται σύμφωνα με τις γεωγραφικές περιοχές της Ελλάδος. Υπάρχουν τρεις Ζώνες ενισχύσεων, το ποσοστό της Ζώνης Α ανέρχεται έως 25%, το ποσοστό της Ζώνης Β ανέρχεται έως 40%, τέλος στην Ζώνη Γ το ποσοστό μπορεί να φτάσει έως το 50%.

6^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΣΥΝΟΨΗ

Σύμφωνα με όσα έχουν προαναφερθεί μπορούμε να πούμε πως στο συμπέρασμα το οποίο καταλήγουμε είναι πως οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επηρεάζουν σε πολύ μεγάλο βαθμό την παγκόσμια αγορά και την συμπεριφορά των χωρών. Τα πιο παλιά χρόνια η επέκταση, η διεθνοποίηση αλλά και η δύναμη μια επιχείρησης φαινόταν με τον αριθμό των εξαγωγών που πραγματοποιούσε. Στις μέρες μας οι επιχειρήσεις επιλέγουν τις ΞΑΕ ως κύριο μέσο επεκτασής αλλά και διεθνοποίησης.

Έχει παρατηρηθεί πως η προσέλκυση ΞΑΕ από τις χώρες έχει καταστεί μια άκρως ιδιαίτερα ανταγωνιστική δραστηριότητα σε διεθνές επίπεδο. Σύμφωνα με αυτόν τον ανταγωνισμό οι χώρες που ενδιαφέρονται να προσελκύσουν και να γίνουν κέντρο φιλοξενίας των ΞΑΕ διαμορφώνουν την κυβερνητική τους πολιτική και κυρίως το φορολογικό τους καθεστώς σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Έτσι οι χώρες, κυρίως αυτές που η οικονομία τους είναι μικρή ισχύς, ανταγωνίζονται έντονα μεταξύ τους για την προσέλκυση ξένων επενδυτών στο εσωτερικό τους. Ο λόγος είναι πως θέλουν να αποκτήσουν όλα τα σημαντικά οφέλη που συνεπάγονται με την φιλοξενία ΞΑΕ. Αυτά τα οφέλη εμφανίζονται, αν όχι σε όλους, στους περισσότερους τομείς της οικονομίας. Αφού η ύπαρξη των ΞΑΕ έχει συνδεθεί με την οικονομική ανάπτυξη, την μείωση της ανεργίας, την αύξηση της παραγωγικότητας. Καθώς επίσης συμβάλει και στην αύξηση της παραγωγικότητας και στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας. Επίσης η ύπαρξη των ΞΑΕ βοηθά στην διάχυση της τεχνολογίας και της τεχνογνωσίας. Οι διάφορες στρατηγικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν απευθύνονται μόνο στην εξυπηρέτηση μιας αγοράς, αλλά έχουν σαν κύριο στόχο την παγκόσμια παραγωγική ολοκλήρωση.

Ο συνδυασμός των στρατηγικών μιας πολυεθνικής επιχείρησης με την οικονομική πολιτική που ακολουθούν οι χώρες ως προς το άνοιγμα τους στις διεθνείς αγορές και στον διεθνή ανταγωνισμό έχουν σαν αποτέλεσμα οι διάφοροι κυβερνητικοί φορείς να θεσπίζουν νόμους και κανονισμούς υπέρ των ΞΑΕ. οι ΞΑΕ με την σειρά τους βοηθούν να την αναβάθμιση των οικονομιών και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των χωρών που τις φιλοξενούν.

Πριν μερικά χρόνια είχε αποφασιστεί και στην Ελλάδα η προσέλκυση ΞΑΕ με σκοπό την ανάπτυξη της οικονομίας. Έτσι αποφασίστηκαν ευνοϊκοί φόροι που απευθύνονταν στους ξένους επενδυτές με σκοπό την ενθάρρυνσή τους να δραστηριοποιηθούν στο εσωτερικό της χώρας μας. η οικονομία της Ελλάδας γνώρισε μια μικρή σχετικά με άλλες χώρες ανάπτυξη. Αρκετές ήταν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που στράφηκαν προς την ελληνική αγορά για την πραγματοποίηση ΞΑΕ και την ίδρυση θυγατρικών και υποκαταστημάτων.

Αυτό που ψάχνουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις από την χώρα που τις φιλοξενεί πέρα από ένα ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς είναι και η πολιτική σταθερότητα, η έλλειψη της γραφειοκρατίας, κ.α.. Έτσι πλέον εν καιρό κρίσης ήρθε στην Ελλάδα η πολιτική αστάθεια, οι φόροι αυξήθηκαν, η γραφειοκρατία έφτασε στα

ύψη, υπάρχουν ακόμη άσπαστα μονοπώλια που ανήκουν στο δημόσιο, οι φόροι όχι μόνο αυξήθηκαν αλλά θεσπίστηκαν και δημιουργήθηκαν νέες επιπρόσθετες φορολογικές επιβαρύνσεις. Η αγοραστική δύναμη των Ελλήνων καταναλωτών μειώθηκε λόγω αυξημένης ανεργίας. Όλα αυτά είχαν σαν αποτέλεσμα η εμπιστοσύνη προς την ελληνική εγχώρια αγορά να έχει κλονιστεί. Κάτι τέτοιο συνεπάγεται με τους ξένους επενδυτές να αποθαρρύνονται και να φοβούνται να πραγματοποιήσουν ΞΑΕ και να ιδρύσουν θυγατρικές και υποκαταστήματα στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης οι περισσότερες πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν πάρει τις θυγατρικές που είχαν εγκαταστήσει στην Ελλάδα λόγω της αυξημένης φορολογικής επιβάρυνσης αλλά και του αβέβαιου πολιτικού και οικονομικού περιβάλλοντος που επικρατεί αυτήν την συγκεκριμένη περίοδο στην Ελλάδα.

Αρα εάν θέλει η Ελλάδα να μπορέσει να προσελκύσει ΞΑΕ στο εσωτερικό της θα πρέπει να προβεί σε ριζικές αλλαγές στο πολιτικό αλλά και στο οικονομικό περιβάλλον με σκοπό την ανάκτηση της εμπιστοσύνης των ξένων επενδυτών και την ασφαλή πραγματοποίηση ΞΑΕ στην ελληνική αγορά.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

ΑΡΘΡΟ 68 ΚΩΔΙΚΑΣ Φ.Π.Α.: ΑΓΑΘΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΥΠΑΓΟΝΤΑΙ ΣΕ ΜΕΙΩΜΕΝΟ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ.

Α. ΑΓΑΘΑ

Οι δασμολογικές κλάσεις του Παραρτήματος αυτού τέθηκαν όπως αυτές αναφέρονται στη Συνδυασμένη Ονοματολογία του έτους 1996 (Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2448/ 95 της Επιτροπής της 10ης Οκτωβρίου 1995, ΕΕ L 259/ 95).

1. Άλογα, γαϊδούρια και μουλάρια κάθε είδους, βοοειδή, χοιροειδή, προβατοειδή και αιγοειδή, ζωντανά. Εξαιρούνται τα άλογα ιπποδρομιών.

2. Πετεινοί, κόττες, πάπιες, χήνες, γάλοι, γαλοπούλες και φραγκόκοτες, ζωντανά, κατοικίδια.

3. Κουνέλια κατοικίδια, περιστέρια, ορτύκια, φασιανοί, πέρδικες, λαγοί και λοιπά ζώα και πτηνά, ζωντανά, που προορίζονται κυρίως για την ανθρώπινη διατροφή. Ζώα που εκτρέφονται για τη γουνοποιία. Μέλισσες. Ακάρεια (έντομα που χρησιμοποιούνται στις καλλιέργειες αντί εντομοκτόνων).

4. Κρέατα και παραπροϊόντα σφαγίων, βρώσιμα.

5. Ψάρια και μαλακόστρακα, μαλάκια και άλλα ασπόνδυλα υδρόβια, με εξαίρεση τα ζωντανά ψάρια για διακόσμηση

6. Γάλα και προϊόντα γαλακτοκομίας. Αυγά πτηνών σε οποιαδήποτε μορφή. Μέλι φυσικό. Προϊόντα βρώσιμα ζωικής προέλευσης, που δεν κατονομάζονται ούτε περιλαμβάνονται αλλού

7. Έντερα, κύστες και στομάχια ζώων, ολόκληρα ή σε τεμάχια, άλλα από εκείνα των ψαριών. Προϊόντα ζωικής προέλευσης, που δεν κατονομάζονται ούτε περιλαμβάνονται αλλού. Ζώα μη ζωντανά των κεφαλαίων 1 ή 3, ακατάλληλα για τη διατροφή του ανθρώπου

8. Βολβοί, κρεμμύδια, κόνδυλοι, ρίζες βολβοειδείς και ριζώματα γενικά, σε φυτική νάρκη, σε βλάστηση ή σε άνθηση. Φυτά φυτωρίου, άλλα φυτά και ρίζες κιχωρίου άλλες από τις ρίζες της κλάσης 1212. Άλλα φυτά ζωντανά (στα οποία περιλαμβάνονται και οι ρίζες τους), μοσχεύματα και μπόλια. Λευκό (φύτρα) μανιταριών

9. Άνθη και μπουμπούκια ανθέων, κομμένα, για ανθοδέσμες ή διακοσμήσεις, νωπά. Φυλλώματα, φύλλα, κλαδιά και άλλα μέρη φυτών, χωρίς άνθη ούτε μπουμπούκια ανθέων, και πρασινάδες, βρύα και λειχήνες, για ανθοδέσμες ή διακοσμήσεις, νωπά.

10. Λαχανικά, φυτά, ρίζες και κόνδυλοι, βρώσιμα

11. Καρποί και φρούτα βρώσιμα, φλούδες εσπεριδοειδών ή πεπονιών και καρπουζιών

12. Καφές, τσάι, ματέ και μπαχαρικά

13. Δημητριακά

14. Προϊόντα αλευροποιίας. Άμυλα κάθε είδους

15. Σπέρματα και καρποί ελαιώδεις. Σπέρματα, σπόροι και διάφοροι καρποί.

- 16.Αρτεμισία, βασιλικός, χαμομήλι, μαντζουράνα η κοινή, μολόχα, δενδρομολόχα, μέντα (δυόσμος) όλων των ποικιλιών, ρίγανη, δενδρολίβανο, φασκόμηλο, τσαϊ του βουνού, δίκταμο, φλαμούρι, ευκάλυπτος, λεβάντα, αγριάδα η ιαματική και λουΐζα, νωπά ή ξερά, έστω και κομμένα, σπασμένα ή σε σκόνη
- 17.Χαρούπια, ζαχαρότευτλα, ζαχαροκάλαμα, νωπά, διατηρημένα με απλή ψύξη, κατεψυγμένα ή αποξηραμένα, έστω και σε σκόνη. Κουκούτσια και αμύγδαλα καρπών και άλλα φυτικά προϊόντα (στα οποία περιλαμβάνονται και ρίζες κιχωρίου, μη φρυγμένες, της ποικιλίας CICHOR-RIUM INTYBUS SATIVUM), που χρησιμεύουν κυρίως για διατροφή του ανθρώπου και που δεν κατονομάζονται ούτε περιλαμβάνονται αλλού
- 18.Άχυρα και φλοιοί ακατέργαστων δημητριακών, έστω και τεμαχισμένα, αλεσμένα, συμπιεσμένα ή συσσωματωμένα με μορφή σβόλων. Γογγύλια Σουηδίας (γογγυλοκράμβες), τεύτλα κτηνοτροφικά, ρίζες κτηνοτροφικές, χορτονομές (FOIN, LUZERNE), τριφύλλια, κτηνοτροφικά λάχανα, χορτονομές λούπινου, βίκου και παρόμοια κτηνοτροφικά προϊόντα, έστω και συσσωματωμένα με μορφή σβόλων
- 19.Μαστίχα (λευκή ή μη), ακατέργαστη ή κατεργασμένη. Πηκτικές ύλες, πηκτικικές και πηκτικές ενώσεις.
- 20.Σογιέλαιο, αραχιδέλαιο, λάδι ηλιοτροπίου (ηλιανθέλαιο), λάδι βαμβακιού (βαμβακέλαιο), καλαμποκέλαιο, σησαμέλαιο και τα κλάσματά τους, έστω και εξευγενισμένα, αλλά όχι χημικώς μετασχηματισμένα
- 21.Ελαιόλαδο και τα κλάσματα του, έστω και εξευγενισμένα, αλλά όχι χημικώς μετασχηματισμένα. Άλλα λάδια και τα κλάσματα τους, που παίρνονται αποκλειστικά από ελιές, έστω και εξευγενισμένα, αλλά όχι χημικώς μετασχηματισμένα και μείγματα από αυτά τα λάδια ή τα κλάσματα με λάδια ή κλάσματα της κλάσης 1509.
- 22.Λίπη και λάδια ζωικά ή φυτικά και τα κλάσματα τους, μερικώς ή ολικώς υδρογονωμένα, έστω και εξευγενισμέ-να, αλλά όχι αλλιώς παρασκευασμένα. Μαργαρίνη. Μείγματα ή παρασκευάσματα βρώσιμα από λίπη ή λάδια ζωικά ή φυτικά ή από τα κλάσματα διαφόρων λιπών ή λαδιών του κεφαλαίου 15.
- 23.Παρασκευάσματα κρεάτων, ψαριών ή μαλακοστράκων, μαλακίων ή άλλων ασπόνδυλων υδροβίων.
- 24.Ζάχαρα και ζαχαρώδη παρασκευάσματα
- 25.Κακάο και παρασκευάσματα αυτού
- 26.Παρασκευάσματα με βάση τα δημητριακά, τα αλεύρια, τα άμυλα κάθε είδους ή το γάλα. Είδη ζαχαροπλαστικής
- 27.Παρασκευάσματα λαχανικών, καρπών και φρούτων ή άλλων μερών φυτών. Εξαιρείται ο μούστος σταφυλιών
- 28.Διάφορα παρασκευάσματα διατροφής. Εξαιρούνται τα σύνθετα αλκοολούχα παρασκευάσματα, άλλα από εκείνα που γίνονται με βάση ευώδεις ουσίες, των τύπων που χρησιμοποιούνται για την παρασκευή ποτών
- 29.Νερά, στα οποία περιλαμβάνονται και τα φυσικά ή τεχνητά μεταλλικά νερά και τα αεριούχα νερά, χωρίς προσθήκη ζάχαρης ή άλλων γλυκαντικών ούτε αρωματισμένα.

- 30.Νερά, στα οποία περιλαμβάνονται και τα μεταλλικά κοιτά αεριούχα νερά, με προσθήκη ζάχαρης ή άλλων γλυκαντικών ή αρωματισμένα και άλλα μη αλκοολούχα ποτά. Εξαιρούνται όσα περιέχουν οινόπνευμα σε οποιαδήποτε αναλογία
- 31.Ξύδια και υποκατάστατα αυτών βρώσιμα που λαμβάνονται από οξικό οξύ
- 32.Υπολείμματα και απορρίμματα των βιομηχανιών ειδών διατροφής. Τροφές παρασκευασμένες για ζώα.
- 33.Αλάτι (στο οποίο περιλαμβάνεται και το επιτραπέζιο και μετουσιωμένο αλάτι), έστω και σε υδατικό διάλυμα ή με προσθήκη αντισυσσωματικών ουσιών ή ουσιών που εξασφαλίζουν την καλή ρευστότητα. Θαλάσσιο νερό.
- 34.Ραδιενεργά στοιχεία και ισότοπα και ενώσεις ραδιενεργές, άλλες από εκείνες των διακρίσεων 284410, 284420 ή 284430.
- 35.Σορβιτόλη, D-Γλυκιτόλη, Γλουταμινικό οξύ και τα άλατα του. Ζαχαρίνη και τα άλατα της. Ινοσινικό οξύ
- 36.Φαρμακευτικά προϊόντα και παρασκευάσματα. Φαρμακευτικά είδη. Γάζα για την επίδεση τραυμάτων, υδρόφιλη, από ύφασμα από βαμβάκι, λευκασμένο, απλής ύφανσης, με βάρος που δεν υπερβαίνει τα 100 γραμμάρια ανά τετραγωνικό μέτρο, σε τεμάχια με πλάτος μέχρι 0,90 μέτρα και μήκος μέχρι 100 μέτρα, κατ' ανώτατο όριο. Προκειμένου για τα φάρμακα για την ιατρική του ανθρώπου των δασμολογικών κλάσεων 3003 και 3004 και τα εμβόλια για την ιατρική του ανθρώπου της δασμολογικής κλάσης 3002, ο συντελεστής του φόρου μειώνεται κατά 50%.
- 37.Λιπάσματα
- 38.Μείγματα ευωδών ουσιών και μείγματα (στα οποία περιλαμβάνονται τα αλκοολούχα διαλύματα) με βάση μία ή περισσότερες από αυτές τις ουσίες, των τύπων που χρησιμοποιούνται για τις βιομηχανίες ειδών διατροφής.
- 39.Εντομοκτόνα, ποντικοφάρμακα, μυκητοκτόνα, ζιζανιοκτόνα, ανασχετικά της βλάστησης και ρυθμιστικά της ανάπτυξης των φυτών, απολυμαντικά και παρόμοια προϊόντα που παρουσιάζονται σε μορφές ή συσκευασίες για τη λιανική πώληση ή ως παρασκευάσματα. Εξαιρούνται τα εντομοαπωθητικά, τα απολυμαντικά για οικιακές χρήσεις, τα εντομοκτόνα και κατσαριδοκτόνα που παρουσιάζονται σε φιάλες με προωθητικό αέριο ή σε σκόνη για οικιακές χρήσεις.
- 40.Προφυλακτικά από καουτσούκ.
- 41.Καυσόξυλα σε κυλίνδρους, κούτσουρα, μικρά κλαδιά, δεμάτια ή με παρόμοιες μορφές.
- 42.Πεισέτες (σερβιέτες) και ταμπόν υγείας και παρόμοια με αυτά είδη υγιεινής προστασίας της γυναίκας, από χαρτί, από βάτες ή από τύρφη.
- 43.Βιβλία, φυλλάδια και παρόμοια έντυπα, έστω και σε ξεχωριστά φύλλα. Εφημερίδες και περιοδικές εκδόσεις τυπωμένες, έστω και εικονογραφημένες ή με διαφημίσεις. Λευκώματα ή βιβλία με εικόνες και λευκώματα για ιχνογράφηση ή χρωματισμό, για παιδιά. Μουσική χειρόγραφη ή τυπωμένη, εικονογραφημένη ή μη, έστω και δεμένη. Χαρτογραφικά τεχνουργήματα κάθε είδους, στα οποία περιλαμβάνονται και οι χάρτες τοίχου, τα τοπογραφικά σχέδια και οι υδρόγειες σφαίρες, τυπωμένα. Προκειμένου για τα βιβλία της δασμολογικής κλάσης 4901, τα

βιβλία με εικόνες για παιδιά της δασμολογικής κλάσης 4903 και τις εφημερίδες και περιοδικές εκδόσεις της δασμολογικής κλάσης 4902, ο συντελεστής του φόρου μειώνεται κατά 50%.

44.Ειδικές ανυψωτικές συσκευές (σκάλες, ανελκυστήρες, μηχανήματα ανεβοκατεβάσματος αναπήρων και παρόμοια), που χρησιμοποιούνται για την εξυπηρέτηση αναπήρων.

45.Γραφομηχανές με χαρακτήρες BRAILLE και ειδικές ηλεκτρονικές γραφομηχανές (ηλεκτρονικές συσκευές επικοινωνίας τσέπης), για ανάπηρα πρόσωπα.

46.Αυτοκίνητα οχήματα και ντουριγκί, που προορίζονται για τη μεταφορά δέκα προσώπων ή περισσότερων συμπεριλαμβανομένου και του οδηγού ειδικά κατασκευασμένα ή διασκευασμένα για τη μεταφορά αναπήρων και ατόμων με ειδικές ανάγκες, των οποίων οι ειδικές θέσεις καλύπτουν τουλάχιστον το 60% του συνόλου των θέσεων, εφόσον αγοράζονται, εισάγονται ή αποκτώνται από άλλο κράτος-μέλος της Κοινότητας από Ν.Π.Δ.Δ. ή Ν.Π.Ι.Δ., που ασχολούνται με την εκπαίδευση, προστασία και περίθαλψη των ατόμων αυτών.

47. Αμαξάκια τύπου πολυθρόνας και άλλα οχήματα για αναπήρους, έστω και με κινητήρα ή άλλο μηχανισμό προώθησης, ανταλλακτικά αναπηρικού αμαξιδίου και ερεσίνωτο.

48.Αντισυλληπτικές συσκευές που ονομάζονται «ενδομήτρια αντισυλληπτικά», αυτολιπαιόμενοι καθετήρες, καθετήρες κεντρικοί για αιμοκάθαρση, καθετήρες σίτισης, καθετήρες περιτοναϊκής, καθετήρες κύστεως υπερειδικές, σύριγγες σίτισης, πιεσόμετρα ομιλούντα, βελόνες (για τις πένες ινσουλίνης), βελόνες τεχνητού νεφρού.

49.Είδη και συσκευές ορθοπεδικής, στα οποία περιλαμβάνονται και οι ιατροχειρουργικές ζώνες και επίδεσμοι και οι πατερίτσες. Νάρθηκες, υποστηρίγματα και άλλα είδη και συσκευές για κατάγματα. Είδη και συσκευές προσθέσεως. Συσκευές για τη διευκόλυνση της ακοής στους κουφούς και άλλες συσκευές που κρατιούνται με το χέρι, φέρονται από τα πρόσωπα ή εισάγονται στον ανθρώπινο οργανισμό, με σκοπό την αναπλήρωση μιας έλλειψης ή τη θεραπεία μιας αναπηρίας. Συσκευές έκχυσης ινσουλίνης. Εξαιρούνται τα μέρη και εξαρτήματα των παραπάνω αγαθών.

50.Η παράδοση νερού.

51.Η παράδοση αγαθών από φιλανθρωπικούς οργανισμούς, που ενεργείται στα πλαίσια κοινωνικής πρόνοιας, εφόσον οι πράξεις αυτές δεν καλύπτονται από το άρθρο 22.

52.Παράδοση κατοικιών, που πραγματοποιείται στα πλαίσια κοινωνικής πολιτικής.

53.Η εισαγωγή αντικειμένων τέχνης, συλλογών ή αρχαιοτήτων

54.Η παράδοση αντικειμένων καλλιτεχνικής αξίας των παραγράφων 1, 2, και 3 του Κεφαλαίου Α' του Παραρτήματος V του παρόντος νόμου, εφόσον πραγματοποιείται από τον ίδιο το δημιουργό τους ή τους διαδόχους του.

55. Ηλεκτρική ενέργεια, το φυσικό αέριο, καθώς και θέρμανση μέσω δικτύου (τηλεθέρμανση).

56. Ανυψωτικό τουαλέτας, μανιέρες για ανάπηρους, στηθόδεσμος μαστεκτομής - μαγιά μαστεκτομής, προγράμματα για ηλεκτρονικούς υπολογιστές (jaws, supernova, hall, φωναισθησίας, file reader), εκτυπωτές Braille, ρολόγια χειρός (Braille) (Δ.Κ. EX 9102), πινακίδες γραφής (Braille), μέτρα (Braille), μαστούνια (λευκά και ηλεκτρονικά), κασετόφωνα με 4 tracks (Braille), ταινίες μέτρησης σακχάρου, τα οποία προορίζονται για την εξυπηρέτηση ατόμων με ειδικές ανάγκες.

57. Καθίσματα μπάνιου, αντλία αποσιδήρωσης για μεσογειακή αναιμία, σύστημα τραχειοστομίας - τραχειοσωλήνες - φίλτρα, περπατούρα, τρίποδο, σύστημα φωτεινής ειδοποίησης, δέκτης φωτεινών σημάτων, Braille display, scanner, Braille note taker, προγράμματα κινητών τηλεφώνων σε ελληνική και ξένη έκδοση (mobile speak, speaking phone), πλαίσια γραφής για άτομα με μειωμένη όραση (Braille), κάλτσες ΑΓ. ή Κ.Γ., κάλτσες κολοβώματος, φίλτρα αιμοκάθαρσης, αιμοδιήθησης, αιμοδιαδιήθησης και πλασμαφαίρεσης, γραμμές αιμοκάθαρσης, αιμοδιήθησης, αιμοδιαδιήθησης και πλασμαφαίρεσης, σάκοι περισυλλογής υγρού προετοιμασίας φίλτρων, Y-connectors, σετ φλεβοκέντησης κατά την αιμοκάθαρση, φύσιγγες διττανθρακικών, συνδετικό από τιτάνιο, γραμμή σύνδεσης και αποχέτευσης, σάκοι αποχέτευσης, κασέτες σύνδεσης, Clamp (λαβίδες), βαλίτσα περιτοναϊκής κάθαρσης (SMART PD CASE), αναλώσιμο υλικό για κολοστομίες, τα οποία προορίζονται για την εξυπηρέτηση ατόμων με ειδικές ανάγκες.

B. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

1. Η μεταφορά προσώπων και των αποσκευών τους.

2. Τα εισιτήρια για θέατρα, κινηματογράφους, συναυλίες, αθλητικές εκδηλώσεις, τσίρκα, πανηγύρια, λούνα-πάρκ, ζωολογικούς κήπους, εκθέσεις και παρόμοιες πολιτιστικές εκδηλώσεις. Προκειμένου για εισιτήρια θεατρικών παραστάσεων, ο συντελεστής μειώνεται κατά 50%. Τέλη για τη λήψη ραδιοτηλεοπτικών εκπομπών.

3. Οι υπηρεσίες που παρέχονται από συγγραφείς, συνθέτες, καλλιτέχνες και ερμηνευτές έργων τέχνης, καθώς και τα δικαιώματα αυτών, εφόσον δεν απαλλάσσονται με το άρθρο 22.

4. Η παροχή υπηρεσιών για τη γεωργική παραγωγή.

5. Διαμονή σε ξενοδοχεία και παρόμοιους χώρους, συμπεριλαμβανομένης και της παροχής καταλύματος διακοπών και της μίσθωσης χώρου σε κατασκήνωση ή κάμπινγκ για τροχόσπιτα. Για τις υπηρεσίες της περίπτωσης αυτής, ο συντελεστής του φόρου μειώνεται κατά 50%

6. Η εκμετάλλευση καφενείων, καφετεριών, ζαχαροπλαστείων, εστιατορίων, ψητοπωλείων, οινομαγειρείων και λοιπών συναφών προς αυτές επιχειρήσεων πλην των κέντρων διασκέδασης, με εξαίρεση τη διάθεση ποτών που περιέχουν οινόπνευμα σε οποιαδήποτε αναλογία.

7.....

8. Η παροχή υπηρεσιών από φιλανθρωπικούς οργανισμούς ή από οίκους ευγηρίας που

ενεργείται στα πλαίσια της κοινωνικής πρόνοιας, εφόσον δεν καλύπτονται με το άρθρο 22.

9.Υπηρεσίες γραφείων κηδειών και επιχειρήσεων αποτέφρωσης νεκρών, καθώς και η παράδοση των συναφών ειδών.

10.Η παροχή ιατρικών και οδοντιατρικών υπηρεσιών, εφόσον αυτές δεν απαλλάσσονται με το άρθρο 22.

11.Οι υπηρεσίες οδοκαθαρισμού, αποκομιδής, ταφής και ανακύκλωσης απορριμμάτων καθώς και επεξεργασίας αποβλήτων, εκτός από αυτές που παρέχονται από τα πρόσωπα που αναφέρονται στην παράγραφο 2 του άρθρου 3.

12.Η επισκευή των αγαθών που αναφέρονται στις παραγράφους 44, 45, 47και 49 της κατηγορίας "ΑΓΑΘΑ" του Παραρτήματος αυτού.

13.Εργασίες της περίπτωσης ε' της παραγράφου 2 του άρθρου 8, εφόσον το παραγόμενο, κατασκευαζόμενο ή συναρμολογούμενο αγαθό περιλαμβάνεται στην κατηγορία "ΑΓΑΘΑ" του Παραρτήματος αυτού. Ειδικά, προκειμένου για εργασίες του προηγούμενου εδαφίου για τα βιβλία της δασμολογικής κλάσης 4901 και τις εφημερίδες και περιοδικές εκδόσεις της δασμολογικής κλάσης 4902, ο συντελεστής του φόρου μειώνεται κατά 50%.

14. Επιδιορθώσεις και μετατροπές ενδυμάτων και υφασμάτων ειδών οικιακής χρήσης.

15. Παροχή υπηρεσιών κατ' οίκον φροντίδας, παιδιών, ηλικιωμένων, ασθενών και ατόμων με ειδικές ανάγκες γενικά.

16. Επισκευής ποδηλάτων, υποδημάτων και δερματίνων ειδών.

17. Ανακαίνιση και επισκευή παλαιών ιδιωτικών κατοικιών, εξαιρουμένων των υλικών των οποίων η αξία υπερβαίνει το ποσό που προβλέπεται από την περίπτωση δ' της παραγράφου 2 του άρθρου 3 του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (π.δ.186/1992 ΦΕΚ 84 Α').

II. Αγαθά και υπηρεσίες που δεν εντάσσονται στο παράρτημα αυτό ή για τα οποία υπάρχει οποιαδήποτε αμφιβολία ως προς την ένταξη τους στον πίνακα αυτόν, συνεπεία του είδους, του προορισμού, της σύνθεσης ή για οποιονδήποτε άλλο λόγο, υπάγονται στον κανονικό συντελεστή Φ.Π.Α.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

Παράγραφος 1 του άρθρου 101 του Ν. 2238/1994

Στο φόρο υπόκεινται:

- α) οι ημεδαπές ανώνυμες εταιρείες
- β) οι δημόσιες και δημοτικές επιχειρήσεις και εκμεταλλεύσεις κερδοσκοπικού χαρακτήρα.
- γ) οι συνεταιρισμοί που έχουν συσταθεί νόμιμα και οι ενώσεις τους.
- δ) οι αλλοδαπές επιχειρήσεις που λειτουργούν με οποιονδήποτε τύπο εταιρείας, καθώς και οι κάθε είδους αλλοδαποί οργανισμοί που αποβλέπουν στην απόκτηση οικονομικών οφελειμάτων.
- ε) οι ημεδαπές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης.
- στ) οι ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ- ΠΗΓΕΣ

1. M. Ayhan Kose, Christopher Otrok, and Charles H. Whiteman, *International Business Cycles: World, Region, and Country-Specific Factors*, Brandeis University, University of Iowa, April 1999.
2. Γονατίδου Ζωοπηγή, *Στρατηγικές διεθνοποίησης των ελληνικών επιχειρήσεων, μελέτη περίπτωσης: chipita international S.A., διπλωματική εργασία, Πάντειο Πανεπιστήμιο κοινωνικών κι πολιτικών επιστημών, Αθήνα 2005*
3. Δημήτρης Μάρδας, *Ξένες επενδύσεις: μέτρα πολιτικής προσέλκυσης*, Αθήνα 2005.
4. Μπαρρέ Αναστασία, *οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των άμεσων ξένων επενδύσεων, διπλωματική εργασία, Πάντειο Πανεπιστήμιο διεθνών και ευρωπαϊκών σπουδών, Αθήνα 2008.*
5. Σταθερού Ειρήνη, *οι ξένες άμεσες επενδύσεις: σύγχρονες τάσεις και στρατηγική, διπλωματική εργασία, Δημοκριτείο Πανεπιστήμιο Θράκης νομική σχολή, Κομοτηνή 2007.*
6. Λάτσιου Ι. Μυρόπη, *άμεσες ξένες επενδύσεις και οικονομική ανάπτυξη, διπλωματική εργασία, Δημοκριτείο Πανεπιστήμιο Θράκης νομική σχολή, Κομοτηνή 2010.*
7. Τσιρώνης Ιωάννης και Αγγουρίδης Βασίλειος, *οι διεθνείς επενδύσεις βασικός παράγοντας εξωστρέφειας των οικονομιών, πτυχιακή εργασία, ΑΤΕΙ Κρήτης, Ηράκλειο 2010.*
8. Γρυμπογιάννη Ιωάννα, *Στρατηγικές εισόδου σε νέες αγορές, διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2009.*
9. Αθανάσιος Φ. Καλογερέσης, *Ξένες άμεσες επενδύσεις, διεθνοποίηση, οικονομική ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα, η περίπτωση της Ελλάδας, Θεσσαλονίκη 2003.*
10. Καρπουζά Ευαγγελία, *Άμεσες ξένες επενδύσεις ως τρόποι επέκτασης της επιχειρηματικής δραστηριότητας στο εξωτερικό με ιδιαίτερη έμφαση στα Βαλκάνια, διπλωματική εργασία Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2010.*
11. Κοντοπούλου Φανή, *Σύγκριση φορολογικού συστήματος Ελλάδας-Βουλγαρίας, διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2011.*

12. Ευανθία Λουκά, Οργάνωση και διεθνής γεωγραφική διάρθρωση ελληνικών βιομηχανιών που πρότευσαν σε πωλήσεις κατά την τετραετία 2002- 2005.
13. Λάπα Πηνελόπη- Παναγιώτα, Η επίδραση των άμεσων ξένων επενδύσεων στην οικονομική ανάπτυξη- μεγέθυνση τόσο των χωρών προέλευσης όσο και των χωρών υποδοχής και οι παράγοντες που συμβάλλουν σ' αυτήν την επίδραση, διπλωματική εργασία Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, Ιωάννινα 2008.
14. Λεονταράκη Χρυσούλα, ΜΠΣ οικονομική και επιχειρησιακή στρατηγική, διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πειραιάς 2009.
15. Μαντανίκα Παναγιώτα, Το φορολογικό πλαίσιο των Ελληνικών επιχειρήσεων στις διαδικασίες σύστασης, μετατροπής, συγχώνευσης και εκκαθάρισης, διπλωματική εργασία Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2010.
16. Nojoud S. Habash, Πολιτισμικά, πολιτικά και οικονομικά εμπόδια προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες της Μέσης Ανατολής, διδακτορική διατριβή Πανεπιστήμιο Πάτρας, Πάτρα 2007.
17. Σοφούδης Παναγιώτης, Ξένες άμεσες επενδύσεις στην Ελλάδα και εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης επιχειρησιακών σχεδίων στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, διπλωματική εργασία, Πάντειο Πανεπιστήμιο, Αθήνα 2008.
18. Βαλσάμης Γερ. Διονύσιος, Χρηματοοικονομική διαχείριση Ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων στην Ελληνική οικονομία, διπλωματική εργασία, Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα 2009.
19. Γεωργόπουλος Αντώνιος, Συγκριτική ανάλυση εξαγορών και Greenfield επενδύσεων, διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Πατρών, Πάτρα 2009.
20. Tax effects on foreign direct investment, Policy Brief, organization for economic co- operation and development, February 2008.
21. Ashiq Ali, Lee-Seok Hwang, Country-Specific Factors Related to Financial Reporting and {PRIVATE } the Value Relevance of Accounting Data, University of Arizona, Baruch College, City University of New York, July 1999.
22. Pekka Tuominen, Krzysztof Klobut, Country Specific Factors- Report of Findings in WP3, VTT Technical Research Centre of Finland, Finland 2009.
23. Παπαδάκης, Β.Μ., 'Στρατηγικές Συμμαχίες: Διεθνής και Ελληνική Εμπειρία Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία ΤΟΜΟΣ Α':ΘΕΩΡΙΑ, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα 2007.

24. Charles M. Allan, The theory of taxation, Penguin modern economics books, Sheffield 2001.
25. Μπάρμπας Νικόλαος, άμεσοι φόροι και κοινοτικό δίκαιο, εκδόσεις Σακκουλά, Αθήνα- Θεσσαλονίκη 2005.
26. Συνοπτική Παρουσίαση Επενδυτικού Νόμου Ν.3908/11, noisis Σύμβουλοι Ανάπτυξης.
27. Grant Thornton: Φορολογία μερισμάτων από και προς την αλλοδαπή Του Μιχάλη Ζελενίτσα Στελέχους του Φορολογικού Τμήματος της Grant Thornton.
28. Σημειώσεις σεμιναρίου: Αλλαγές στο Φορολογικό Σύστημα, Γιώργος Κορομηλάς. Κέρκυρα 2013.
29. Δημήτρης Κυρκιλής , Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, εκδόσεις κριτική, Αθήνα 2002
30. Μελάς Κ.- Πολλάλης Γ., 2005
31. http://noisisdev.gr/images/stories/prokurikseis/sod_ependytikos%20nomos_3908_28052013.pdf
32. <http://www.et.gr/>
33. <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CE%BF%CF%81%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%AF%CE%B1>
34. <http://www.taxheaven.gr/pages/simb>
35. <http://www.deloitte.com/assets/DcomGreece/Local%20Assets/Documents/Attachments/Tax/2013%20Tax%20Alerts/Greece%20%20New%20Tax%20Law%20GR%2021012013.pdf>