

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**



**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**  
**ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟ ΕΤΟΣ 2003**  
**ΒΟΛΟΣ**



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ**  
**ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ**  
**ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΛΛΟΓΗ «ΓΚΡΙΖΑ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ»**

Αριθ. Εισ.: 2461/1  
Ημερ. Εισ.: 16-01-2004  
Δωρεά: \_\_\_\_\_  
Ταξιθετικός Κωδικός: ΠΤ ΟΕ  
2003  
ΣΙΝ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ



004000070729

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΘΕΜΑ : « Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΤΗΝ  
ΝΟΤΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ »**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ :  
ΣΙΝΑΚΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:  
ΔΙΑΡΓΚΟΒΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ**

**ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: 26 ΙΟΥΝΙΟΥ 2003**

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

## Κεφάλαιο

## Σελίδα

Εισαγωγή .....	1
<b>Κεφάλαιο 1: Οι λόγοι της επέκτασης των ελληνικών επιχειρήσεων.....</b>	<b>2</b>
1.2 Στρατηγικές άσκησης διεθνών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.....	3
1.2.1 Εξαγωγές.....	4
1.2.2 Συμφωνίες Παραγωγής (Contract Manufacturing).....	5
1.2.3 Συμφωνίες Παραχώρησης Δικαιωμάτων Εκμετάλλευσης (Licensing).....	6
1.2.4 Συμφωνίες Δικαιόχρησης (Franchising).....	6
1.2.5 Διοικητικά Συμβόλαια (Management Contracts).....	7
1.2.6 Συμφωνίες Κατασκευής Έργων "Με το Κλειδί στο Χέρι" (Turn-Key Projects).....	7
1.2.7 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Foreign Direct Investment).....	8
1.2.8 Παγκόσμιες Στρατηγικές Συμμαχίες (Global Strategic Alliances).....	9
1.3 Η ελληνική παραγωγή στις διεθνείς αγορές.....	9
<b>Κεφάλαιο 2: Ελλάδα και Βαλκάνια.....</b>	<b>11</b>
2.1 Ελληνικό Σχέδιο για την Οικονομική Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων.....	11
2.2 Προτάσεις πολιτικής για την επιτυχία της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στις βαλκανικές και ανατολικές χώρες.....	14
<b>Κεφάλαιο 3: Οικονομική συνεργασία της Μακεδονίας με Βαλκανικές και ανατολικές χώρες.....</b>	<b>17</b>
3.1 Μακεδονία: επιχειρησιακό κέντρο των Βαλκανίων.....	19
3.2 Μακεδονία : συμμετοχή σε προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.....	20
<b>Κεφάλαιο 4: Ξένη άμεση επένδυση στη νοτιοανατολική Ευρώπη.....</b>	<b>21</b>
4.1 Υπόβαθρο και κύριες ξένες τάσεις άμεσης επένδυσης.....	22
4.1.1 Αλβανία.....	22
4.1.2 Βουλγαρία.....	24
4.1.3 Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.....	25
4.1.4 Ρουμανία.....	26
4.2 Ξένη νομοθεσία και κίνητρα άμεσης επένδυσης.....	28
4.2.1 Αλβανία.....	29
4.2.2 Βουλγαρία.....	29
4.2.3 Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.....	30
4.2.4 Ρουμανία.....	30
4.3 Ευκαιρίες επένδυσης.....	31
4.3.1 Αλβανία.....	31
4.3.2 Βουλγαρία.....	32
4.3.3 Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.....	33

4.3.4 Ρουμανία.....	34
4.4 Μερικές τελικές παρατηρήσεις.....	35
<b>Κεφάλαιο 5:</b> <i>Ελληνικό FDI στα Βαλκάνια.....</i>	36
5.1 Ελληνικό FDI στη Ρουμανία.....	36
5.2 Ελληνικό FDI στη Βουλγαρία.....	36
5.3 Ελληνικό FDI στην Αλβανία.....	37
5.4 Ελληνικό FDI σε FYR της Μακεδονίας.....	37
5.5 Γενικό σχόλιο στο ελληνικό FDI στα Βαλκάνια.....	38
<b>Κεφάλαιο 6:</b> Εμπορικές σχέσεις και εμπόριο.....	40
<b>Κεφάλαιο 7:</b> <i>Ελληνική υπόθεση η ανάπτυξη των Βαλκανίων.....</i>	43
<b>Κεφάλαιο 8:</b> <i>Η παρουσία των οικονομικών μεταναστών (νομίμων και παρανόμων)στην οικονομική και κοινωνική ζωή της Μακεδονίας.....</i>	44
<b>Κεφάλαιο 9:</b> ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	46

# Κατάλογος πινάκων

Πίνακας		Σελίδα
Πίνακας 1	(συσσωρευτικό ελληνικό FDI στις βαλκανικές χώρες (τέλος 2001)).....	53
Πίνακας 2	FDI στη Ρουμανία με την επένδυση της χώρας και του έτους.....	53
Πίνακας 3	FDI στη Βουλγαρία με την επένδυση της χώρας και του έτους.....	54
Πίνακας 4	FDI στην Αλβανία, τέλος 2001.....	55
Πίνακας 5	FDI σε FYR Μακεδονία με την επένδυση της χώρας και του έτους.....	56
Πίνακας 6	Σημαντικές FDI της Ελλάδας στα Βαλκάνια.....	57
Πίνακας 7	Ελληνικό-βαλκανικό εμπόριο.....	59
Πίνακας 8	Ποσοστά αύξησης του ελληνικό-βαλκανικού εμπορίου.....	60
Πίνακας 9	Ποσοστά αύξησης του ΕΕ-ΒΑΛΚΑΝΙΚΟΥ εμπορίου.....	61
Πίνακας 10	Εμπόριο των ελληνικών και της ΕΕ με τις βαλκανικές χώρες.....	61
Πίνακας 11	Σημασία των επιμέρους βαλκανικών χωρών στο συνολικό ελληνικό-βαλκανικό εμπόριο.....	62
Πίνακας 12	Σημασία των επιμέρους βαλκανικών χωρών στο συνολικό ΕΕ-ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ εμπόριο.....	63

# Κατάλογος σχεδιαγραμμάτων

Σχεδιάγραμμα	Σελίδα
Σχεδιάγραμμα 1 FDI στην Αλβανία, κατά τομείς,1992-1999.....	49
Σχεδιάγραμμα 2 FDI στη Βουλγαρία, ανά έτος.....	49
Σχεδιάγραμμα 3 FDI στη Βουλγαρία, κατά τομείς,1992-1999.....	50
Σχεδιάγραμμα 4 FDI στη Βουλγαρία, ανάλογα με χώρα προέλευσης.....	50
Σχεδιάγραμμα 5 FDI στη FYROM,1991-1998.....	51
Σχεδιάγραμμα 6 FDI στη Ρουμανία ανά έτος.....	51
Σχεδιάγραμμα 7 FDI στη Ρουμανία, ανάλογα με χώρα προέλευσης.....	52
Σχεδιάγραμμα 8 FDI στη Ρουμανία, κατά τομείς,1991-1998.....	52



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τις τελευταίες δεκαετίες, η σημασία της διεθνούς διάστασης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος αυξάνεται με ραγδαίο ρυθμό. Όλο και περισσότερες χώρες απελευθερώνουν σταδιακά τις διασυνοριακές ροές προϊόντων, υπηρεσιών και κεφαλαίων με αποτέλεσμα την αποδυνάμωση του εθνικού χαρακτήρα των αγορών και τη δημιουργία των παγκόσμιων αγορών. Υπό το πρίσμα αυτό, η παγκοσμιοποίηση μπορεί να ορισθεί ως η διαδικασία ενδυνάμωσης του βαθμού αλληλεξάρτησης των οικονομιών των χωρών όλου του κόσμου. Η αλληλεξάρτηση αυτή είναι ο κύριος λόγος που η παγκοσμιοποίηση επηρεάζει τη λειτουργία όλων των επιχειρήσεων. Γεγονότα όπως οι δραστικές διακυμάνσεις της οικονομικής δραστηριότητας σε τρίτες χώρες, οι διακρατικές οικονομικές συμφωνίες, οι διακυμάνσεις στις συναλλαγματικές ισοτιμίες και οι πολιτικές μεταβολές, επηρεάζουν ουσιαστικά την ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης, ανεξάρτητα από το αν δραστηριοποιείται στις διεθνείς αγορές. Η αντίληψη ότι μια επιχείρηση λειτουργεί στην εγχώρια αγορά και συνεπώς δεν επηρεάζεται από τις διεθνείς εξελίξεις είναι στη καλύτερη περίπτωση αφελής. Είναι πολλά τα γεγονότα που επιβεβαιώνουν τη δύναμη των διεθνών οικονομικών. Η σημαντικότερη ίσως συνέπεια της παγκοσμιοποίησης είναι η εντατικοποίηση του ανταγωνισμού. Το μικρότερο κατάστημα της γειτονιάς αντιμετωπίζει σκληρό ανταγωνισμό από ετεροεθνείς επιχειρήσεις που του αποσπούν πελάτες και μειώνουν τις πωλήσεις και τα κέρδη του. Αυτό σημαίνει ότι οι εξελίξεις στις διεθνείς αγορές πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπόψη στη διαδικασία λήψης αποφάσεων από όλες τις επιχειρήσεις. Συνεπώς η αδυναμία κατανόησης των ιδιαιτεροτήτων των διεθνοποιημένων αγορών από τα στελέχη μιας επιχείρησης θα έχει δυσμενείς συνέπειες για την ανταγωνιστικότητα και την επιβίωσή της. Κάτω από τη συνεχή εντατικοποίηση του ανταγωνισμού που συνεπάγεται η παγκοσμιοποίηση, τείνει να γίνει γενικά αποδεκτό ότι μόνο οι επιχειρήσεις που μπορούν να παραμείνουν ανταγωνιστικές θα κατορθώσουν να επιβιώσουν μακροχρόνια.

Η σημασία της διεθνοποίησης των αγορών για τις ελληνικές επιχειρήσεις έγινε εμφανής μετά την είσοδο της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα. Μέχρι τότε η ελληνική οικονομία ήταν μια παραδοσιακά και σε υψηλό βαθμό κλειστή οικονομία, με ισχυρούς φραγμούς στις διεθνείς συναλλαγές. Η συμμετοχή όμως στην ΕΟΚ υποχρέωσε τις ελληνικές κυβερνήσεις να αρχίσουν το σταδιακό "άνοιγμα" της αγοράς με αποτέλεσμα οι τοπικές επιχειρήσεις να βρεθούν αντιμέτωπες με το διεθνή ανταγωνισμό μέσα στο χώρο που μέχρι τότε θεωρούσαν αποκλειστικά δικό τους. Το άνοιγμα των αγορών της Ανατολικής Ευρώπης επίσης ενδυνάμωσε την ανάγκη κατανόησης του διεθνούς επιχειρηματικού περιβάλλοντος από τις ελληνικές επιχειρήσεις. Πολύ σύντομα πολλές ελληνικές επιχειρήσεις στράφηκαν στις ανεκμετάλλευτες, αλλά και εξαιρετικά επικίνδυνες, αναδυόμενες αγορές του χώρου αυτού με αποτέλεσμα τον πολλαπλασιασμό του όγκου των συναλλαγών της ελληνικής οικονομίας με τις χώρες αυτές. Ωστόσο οι δραστηριότητες των ελληνικών επιχειρήσεων δεν περιορίστηκαν στο εμπόριο αλλά περιλαμβάνουν και την εγκαθίδρυση παραγωγικών εγκαταστάσεων ή και την ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων που αναλαμβάνουν τη προώθηση και διανομή των προϊόντων τους στις αγορές αυτές.

Στη συνέχεια περιγράφονται οι λόγοι που ώθησαν τις ελληνικές επιχειρήσεις να επεκταθούν διεθνώς. Μετά αναλύονται οι στρατηγικές που μπορεί να εφαρμόσει μια επιχείρηση για να διεθνοποιήσει τις δραστηριότητές της και αναφέρονται κάποιες ελληνικές επιχειρήσεις που ήδη έχουν εγκαταστήσει παραγωγικές δραστηριότητες στα Βαλκάνια. Παράλληλα παρουσιάζονται το Ελληνικό σχέδιο για οικονομική ανασυγκρότηση των Βαλκανίων και οι προτάσεις πολιτικής για την επιτυχία της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στις βαλκανικές και ανατολικές χώρες. Γίνεται επίσης σχολιασμός της οικονομικής συνεργασίας της Μακεδονίας



με τις βαλκανικές χώρες καθώς και για την άμεση ξένη επένδυση στη Ν.Α Ευρώπη και το υπόβαθρο αυτών. Στο πλαίσιο των ΑΞΕ εξετάζονται επίσης η ισχύουσα ξένη νομοθεσία μαζί με τα κίνητρα και τις ευκαιρίες άμεσης επένδυσης. Δεν θα μπορούσε βέβαια να παραληφθεί η ανάλυση και ο σχολιασμός των ελληνικών άμεσων ξένων επενδύσεων στα Βαλκάνια και το εμπόριο Ελλάδα-Βαλκανίων, μιάς και αυτά είναι που καθορίζουν τον οικονομικό ρόλο της Ελλάδας στα Βαλκάνια. Προς το τέλος αυτού του εγγράφου εξετάζεται η παρουσία των οικονομικών μεταναστών στην οικονομική και κοινωνική ζωή της Μακεδονίας και σχολιάζεται αυτό που είναι γενικά αποδεκτό: ότι η ανάπτυξη των Βαλκανίων αποτελεί Ελληνική υπόθεση.

---

## Κεφάλαιο 1: *Οι λόγοι της επέκτασης των ελληνικών επιχειρήσεων*

---

Η διεθνής επέκταση μιας επιχείρησης εντάσσεται στα πλαίσια του μακροχρόνιου στρατηγικού σχεδιασμού της και αποσκοπεί στην επίτευξη συγκεκριμένων στρατηγικών στόχων. Ωστόσο, ο τελικός στόχος είναι η διατήρηση ή/και η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της και η αύξηση των κερδών της. Οι επιμέρους λόγοι που ώθησαν τις ελληνικές επιχειρήσεις να διεθνοποιηθούν οφείλουν την ύπαρξή τους στην συνεχή επιδίωξή τους να πετύχουν τους στόχους αυτούς. Οι λόγοι αυτοί είναι:

**Κορεσμός της εγχώριας αγοράς.** Η ελληνική αγορά είναι μικρή και, σε σχέση με τις διεθνείς αγορές, οι δυνατότητες των πλέον δυναμικών τοπικών επιχειρήσεων να αυξήσουν τις πωλήσεις και τα κέρδη είναι περιορισμένες. Η συμμετοχή στην Ε.Ε. και το άνοιγμα των αγορών της Ανατολικής Ευρώπης, ήταν για τις ελληνικές επιχειρήσεις προκλήσεις που δέχτηκαν, αναλαμβάνοντας ταυτόχρονα και τους ανάλογους κινδύνους. Έτσι επεκτάθηκαν στις αγορές αυτές προσδοκώντας σημαντική αύξηση στις πωλήσεις και τα κέρδη τους.

**Εντατικοποίηση του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά.** Η συμμετοχή της Ελλάδας στην Ε.Ε. συνετέλεσε στην εντατικοποίηση του ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά. Αυτό οφειλόταν στην έλευση πολλών ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, οι οποίες ουσιαστικά απέκτησαν ελεύθερη πρόσβαση στη τοπική αγορά. Το γεγονός αυτό ώθησε κάποιες ελληνικές επιχειρήσεις που αδυνατούσαν να ανταγωνιστούν τις ξένες επιχειρήσεις, να αναζητήσουν νέες πηγές κερδών στις ανεκμετάλλευτες αγορές των Βαλκανικών και Παρευξείνιων χωρών, όπου τα προϊόντα τους ήταν ακόμα ανταγωνιστικά.

**Μείωση του κόστους παραγωγής.** Το κόστος παραγωγής αποτελεί καθοριστικό παράγοντα της ανταγωνιστικότητας μιας επιχείρησης. Για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις, κυρίως στους κλάδους της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης, η μεταφορά της παραγωγής σε γειτονικές χώρες ήταν προϋπόθεση επιβίωσης καθώς αντιμετώπιζαν σκληρό ανταγωνισμό από επιχειρήσεις χωρών με πολύ χαμηλότερο κόστος παραγωγής. Για κάποιες άλλες, η μείωση του κόστους παραγωγής αποτελούσε στρατηγικό παράγοντα διατήρησης ή/και βελτίωσης της ανταγωνιστικότητάς τους στην εγχώρια αλλά και στη διεθνή αγορά με προφανείς ευνοϊκές επιπτώσεις στα κέρδη τους.

**Εκμετάλλευση πρώτων υλών.** Για κάποιες ελληνικές επιχειρήσεις, ο σημαντικότερος παράγοντας προσέλευσης ήταν η εκμετάλλευση των πρώτων υλών (ορυκτά, γεωργικά και κτηνοτροφικά προϊόντα, δασικός πλούτος) που υπήρχαν στις χώρες επέκτασης. Η εκμετάλλευσή τους μπορεί να εξυπηρετήσει τρεις στρατηγικούς στόχους. Ο πρώτος είναι η εγχώρια παραγωγή προϊόντων που θα προωθηθούν στη τοπική ή/και σε ξένες αγορές. Ο δεύτερος είναι η διαφοροποίηση του «χαρτοφυλακίου» των πηγών πρώτων υλών και η διασφάλιση της ομαλής ροής τους προς τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της επιχείρησης. Ο τελευταίος στόχος είναι η καθετοποίηση της παραγωγής και η μείωση της εξάρτησης της επιχείρησης από προμηθευτές.

**Στρατηγική θέση της χώρας.** Η θέση κάποιων χωρών επίσης προσέλευσε ελληνικές επιχειρήσεις καθώς οι χώρες αυτές μπορούν να αποτελέσουν τη «βάση» για τη προώθηση και διανομή των προϊόντων τους σε τρίτες χώρες. Ο παράγοντας αυτός έχει ιδιαίτερη σημασία όταν τα προϊόντα της επιχείρησης είναι ευπαθή και το κόστος μεταφοράς είναι υψηλό.

**Το μέγεθος της αγοράς.** Σημαντικό κίνητρο για τις ελληνικές επιχειρήσεις αποτέλεσαν το μέγεθος και οι προοπτικές ανάπτυξης των αγορών συγκεκριμένων χωρών. Οι παράγοντες αυτοί έχουν καθοριστική σημασία για τον όγκο και τον ρυθμό αύξησης των πωλήσεων των επιχειρήσεων στις χώρες αυτές.

**Αποφυγή εμποδίων και περιορισμών στις εξαγωγές.** Ο λόγος αυτός υποκινεί τις επιχειρήσεις να υποκαταστήσουν τις εξαγωγές με την ολική ή μερική παραγωγή των προϊόντων τους στη χώρα υποδοχής. Το κίνητρο έγκειται στην αποφυγή των εμποδίων και περιορισμών που επιβάλλονται στο διεθνές εμπόριο. Το κίνητρο είναι ιδιαίτερα ισχυρό όταν η επιχείρηση κατέχει μεγάλο μερίδιο στη ξένη αγορά και οι εξαγωγές και τα κέρδη της από εκεί αποτελούν σημαντικό ποσοστό των αντίστοιχων συνολικών μεγεθών καθώς, αν η χώρα υποδοχής λάβει μέτρα περιορισμού των εισαγωγών, τα κέρδη της θα μειωθούν σημαντικά.

**Ακολουθώντας τους πελάτες.** Η είσοδος ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια αλλά και η ύπαρξη σημαντικού ελληνικού στοιχείου εκεί, αποτέλεσαν ισχυρά κίνητρα για τη διεθνή επέκταση ελληνικών εταιριών παροχής υπηρεσιών όπως οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρίες. Οι επιχειρήσεις αυτές είχαν ήδη εξασφαλισμένη μία βάση πελατών καθώς, ειδικά στις Βαλκανικές χώρες, οι ελληνικές επιχειρήσεις χρειάζονταν τις υπηρεσίες τους, ενώ ταυτόχρονα μπορούσαν να τις προσφέρουν και σε ξένες ή τοπικές επιχειρήσεις και άτομα.

Οι παραπάνω λόγοι είναι αυτοί που υποκίνησαν τις ελληνικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιηθούν ενεργά.

## 1.2 Στρατηγικές άσκησης διεθνών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων

Η στρατηγική που θα επιλέξει μια επιχείρηση για τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων της σε

νέες χώρες εξαρτάται από παράγοντες όπως οι στρατηγικοί στόχοι της επιχείρησης, η φύση του προϊόντος της, οι οικονομικές συνθήκες και το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας-υποδοχής, το μέγεθος των επιχειρηματικών κινδύνων, κ.α. Η επιλογή της κατάλληλης στρατηγικής επηρεάζει ιδιαίτερα την επιτυχή έκβαση του εγχειρήματος, ειδικά όταν η επιχείρηση επεκτείνεται εκτός των εθνικών συνόρων για πρώτη φορά. Παρακάτω θα παρουσιαστούν εν συντομία τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των στρατηγικών αυτών, καθώς και τα πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα που συνεπάγεται η υιοθέτησή τους. Η κατανόησή τους από τα στελέχη της επιχείρησης και η ορθή αξιολόγηση της σημασίας τους για το εγχείρημα αποτελεί θεμελιώδη παράγοντα για την επιλογή της άριστης στρατηγικής διεθνούς επέκτασης. Η σημασία της επιλογής είναι ακόμα πιο μεγάλη για τις ελληνικές επιχειρήσεις, καθώς η πλειοψηφία των χωρών στις οποίες επεκτείνονται είναι χώρες υψηλών επιχειρηματικών κινδύνων.

### 1.2.1 Εξαγωγές

Είναι η σχετικά απλούστερη στρατηγική καθώς το προϊόν που εξάγεται μπορεί να παραχθεί στις υπάρχουσες εγκαταστάσεις. Υπάρχουν δύο μορφές εξαγωγών: οι άμεσες και οι έμμεσες εξαγωγές. Οι άμεσες εξαγωγές (direct exports) συνεπάγονται ότι η επιχείρηση αναλαμβάνει α) την εύρεση και την επικοινωνία με τους αλλοδαπούς πελάτες της, β) τη διεκπεραίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών, γ) τη μεταφορά και παράδοση των προϊόντων στους αγοραστές, και δ) την εξασφάλιση χρηματοδότησης των εξαγωγών. Οι εργασίες αυτές συνήθως υπάγονται στην αρμοδιότητα του τμήματος εξαγωγών. Στις *έμμεσες εξαγωγές (indirect exports)* η επιχείρηση παράγει μεν το προϊόν αλλά οι παραπάνω διαδικασίες διεκπεραιώνονται από κάποια άλλη επιχείρηση που λειτουργεί ως διαμεσολαβητής. Οι άμεσες εξαγωγές επιτρέπουν στην επιχείρηση να ελέγχει καλύτερα τη προώθηση και τιμολόγηση των προϊόντων της στις χώρες εξαγωγής. Επιπλέον αποδίδουν περισσότερα κέρδη σε σχέση με τις έμμεσες εξαγωγές. Ωστόσο η επιτυχία των άμεσων εξαγωγών προϋποθέτει ότι η επιχείρηση διαθέτει τα απαιτούμενα κεφάλαια και το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό για την οργάνωση και στελέχωση ενός αποτελεσματικού τμήματος εξαγωγών.

Οι επιχειρήσεις-διαμεσολαβητές που ασχολούνται με έμμεσες εξαγωγές διακρίνονται στις Εταιρίες Διαχείρισης Εξαγωγών (ΕΔΕΞ - Export Management Companies) και τις Εταιρίες Διεθνούς Εμπορίου (ΕΔΕμ - International Trading Companies). Χρησιμοποιούνται κυρίως από μικρές επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια και τεχνογνωσία για τη διεξαγωγή εξαγωγών ή που απλώς δεν θέλουν να εμπλακούν στις πολύπλοκες γραφειοκρατικές διαδικασίες των εξαγωγών και να αναλάβουν τους σχετικούς κινδύνους. Οι ΕΔΕΞ ενεργούν σαν να είναι το τμήμα εξαγωγών της επιχείρησης-παραγωγού. Οι ΕΔΕμ είναι συνήθως μεγάλες επιχειρήσεις με θυγατρικές και αντιπροσωπείες σε πολλές χώρες. Εμπορεύονται προϊόντα που αγοράζουν από παραγωγούς σε διάφορες χώρες. Οι ΕΔΕμ συχνά αποτελούν κοινοπραξίες επιχειρήσεων που επιθυμούν να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες της για να εξάγουν ή να εισάγουν προϊόντα και πρώτες ύλες. Επειδή η λειτουργία τους θεωρείται ότι συνεισφέρει στην αύξηση των εξαγωγών και στην επίτευξη χαμηλότερων τιμών για τα εισαγόμενα προϊόντα, πολλές χώρες δίνουν σημαντικά οικονομικά και φορολογικά κίνητρα, για την ίδρυση ΕΔΕμ. Στην Ελλάδα θεσμοθετήθηκαν το 1996 με νόμο (2372/96, Φ.Ε.Κ. 29/Α/28.1.96) που δίνει κίνητρα όπως αυξημένες αποσβέσεις, επιδότηση των επενδύσεων των ΕΔΕμ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, κ.α. Στα πλαίσια του νέου νόμου, η Εμπορική Τράπεζα σε συνεργασία με 18 επιχειρήσεις, τον Ελληνικό Οργανισμό Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ) και τον Οργανισμό



Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ), ανακοίνωσε στα τέλη Ιανουαρίου 1998 τη λειτουργία της INTRADE. Επίσης η Τράπεζα Μακεδονίας-Θράκης διαπραγματεύεται με κάποιες επιχειρήσεις την ίδρυση της Balkan Trading Company. Τέλος, δεκαπέντε ελληνικές επιχειρήσεις ίδρυσαν την Ελληνική Διεθνούς Εμπορίου που θα προσφέρει τις υπηρεσίες της στους μετόχους αλλά και σε άλλες επιχειρήσεις. Τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα των εξαγωγών είναι ότι α) δεν απαιτούνται μεγάλες επενδύσεις ή κεφάλαια, εκτός αν οι δυνατότητες εξαγωγών είναι τόσο μεγάλες που η παραγωγική δυναμικότητα δεν επαρκεί, β) οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει η επιχείρηση όταν χρησιμοποιεί τις υπάρχουσες παραγωγικές εγκαταστάσεις είναι σχετικά μικροί, και γ) οι εξαγωγές δίνουν στην επιχείρηση την ευκαιρία να κατανοήσει τις απαιτήσεις και τις ιδιαιτερότητες της ξένης αγοράς καθώς και να ελέγξει την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων της πριν αρχίσει να παράγει εκεί.

Οι εξαγωγές έχουν αρκετά μειονεκτήματα που αποθαρρύνουν ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να ασχοληθούν με το εξαγωγικό εμπόριο. Τα σημαντικότερα είναι ότι α) συνεπάγονται επιπρόσθετα κόστη όπως κόστος μεταφοράς, ασφάλισης, τελωνειακής διεκπεραίωσης, κ.α. που αυξάνουν την τιμή των προϊόντων και μειώνουν την ανταγωνιστικότητά τους, β) είναι ευάλωτες στους φραγμούς στο διεθνές εμπόριο οι οποίοι μπορούν να αποκλείσουν τα προϊόντα τους από την ξένη αγορά, γ) η επιχείρηση δεν έχει άμεση επαφή με τις ξένες αγορές με αποτέλεσμα να υστερεί η πληροφόρησή της όσο αφορά τις ανταγωνιστικές συνθήκες και τις μεταβολές στις προτιμήσεις, προσδοκίες, και απαιτήσεις των πελατών της, και δ) η διαχείριση των εξαγωγών είναι μια πολύπλοκη διαδικασία που απαιτεί από την επιχείρηση γνώση των διαδικασιών και κανονισμών όχι μόνο στη χώρα της αλλά και στις χώρες όπου εξάγει τα προϊόντα της.

### 1.2.2 Συμφωνίες Παραγωγής (*Contract Manufacturing*)

Οι συμφωνίες παραγωγής χρησιμοποιούνται εκτεταμένα στη μεταποίηση. Με τις συμφωνίες αυτές η επιχείρηση αναθέτει τη παραγωγή ή συναρμολόγηση του προϊόντος σε τοπική επιχείρηση. Το προϊόν φέρει την επωνυμία της επιχείρησης, η οποία επίσης προωθεί και διαθέτει το προϊόν. Χαρακτηριστικό παράδειγμα χρήσης συμφωνιών παραγωγής αποτελεί η πολυεθνική εταιρία αθλητικών ειδών NIKE που δεν διαθέτει ιδιόκτητες παραγωγικές εγκαταστάσεις.

Το βασικό πλεονέκτημά τους είναι ότι η επιχείρηση μπορεί να παράγει το προϊόν της σε άλλες χώρες χωρίς να αναλάβει τους κινδύνους της επένδυσης ιδίων κεφαλαίων εκεί. Επιπλέον δίνουν διέξοδο στην επιχείρηση όταν το μέγεθος της ξένης αγοράς δεν δικαιολογεί την εγκαθίδρυση παραγωγικών εγκαταστάσεων ή όταν η χώρα θεωρείται αγορά υψηλών επιχειρηματικών κινδύνων. Το βασικό μειονέκτημά τους είναι ότι η επιχείρηση πρέπει να διασφαλίσει την ποιότητα και τα επιθυμητά πρότυπα του προϊόντος που παράγει η τοπική επιχείρηση για λογαριασμό της. Επιπλέον πρέπει να είναι φειδωλή όσον αφορά τη τεχνολογία και την τεχνογνωσία που θα μεταφέρει στον εταίρο της καθώς, μετά τη λήξη της συμφωνίας, αυτός μπορεί να παράγει και να διαθέτει διεθνώς ανταγωνιστικά προϊόντα.

---

---

### 1.2.3 Συμφωνίες Παραχώρησης Δικαιωμάτων Εκμετάλλευσης (Licensing)

Μέσω των συμφωνιών αυτών μια επιχείρηση παραχωρεί το δικαίωμα χρήσης της εμπορικής ονομασίας ή του σήματός της σε μια άλλη επιχείρηση που έχει το δικαίωμα να παράγει και να διαθέτει προϊόντα με την ονομασία της παραχωρούσας επιχείρησης. Η τελευταία συνήθως αμείβεται με ένα ποσοστό επί των πωλήσεων της επιχείρησης που αποκτά τα δικαιώματα. Οι συμφωνίες αυτές χρησιμοποιούνται και για τη παραχώρηση τεχνολογίας και τεχνογνωσίας. Μπορεί επίσης να ισχύουν για μια συγκεκριμένη χώρα ή γεωγραφική περιοχή. Η στρατηγική αυτή χρησιμοποιείται ευρέως στη παραγωγή καλλυντικών, καταναλωτικών και φαρμακευτικών προϊόντων.

Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά της είναι ότι η επιχείρηση α) μπορεί να αυξήσει τα κέρδη της χωρίς να δεσμεύσει κεφάλαια, β) μπορεί να φέρει τα προϊόντα της σε νέες αγορές, επιμηκύνοντας το κύκλο ζωής τους, ακόμα κι αν δεν διαθέτει τα απαιτούμενα κεφάλαια ή αν το μέγεθος των αγορών δεν δικαιολογεί την ανάληψη των επιχειρηματικών κινδύνων που συνεπάγεται η εγχώρια παραγωγή, και γ) αποκτά ένα σύμμαχο στη προσπάθειά της να αποτρέψει την παράνομη εκμετάλλευση της τεχνολογίας της ή του εμπορικού σήματός της. Τα σπουδαιότερα μειονεκτήματά τους είναι ότι α) με τη παραχώρηση της τεχνολογίας της, η επιχείρηση διακινδυνεύει να "δημιουργήσει" ένα ανταγωνιστή που θα έχει τεχνολογία ίδια ή παρεμφερή με τη δική της, β) η επιχείρηση πρέπει να εξασφαλίσει ότι τα προϊόντα που θα παράγει η συμβαλλόμενη επιχείρηση θα είναι ποιοτικά ανάλογα με τα προϊόντα που παράγει εκείνη καθώς, στην αντίθετη περίπτωση, διακινδυνεύει τη φήμη της, και γ) η παραχωρούσα επιχείρηση δεν ελέγχει τις στρατηγικές marketing που ακολουθεί ο εταίρος της και δεν μπορεί να τον εντάξει στο στρατηγικό σχεδιασμό της. Η στρατηγική του licensing ενδείκνυται κυρίως για επέκταση σε χώρες όπου η πολιτική και οικονομική κατάσταση δεν είναι σταθερή και η μακροχρόνια δέσμευση ιδίων κεφαλαίων συνεπάγεται την ανάληψη υψηλών επιχειρηματικών κινδύνων. Ωστόσο η χρήση της δεν ενδείκνυται σε χώρες όπου η διασφάλιση των πνευματικών δικαιωμάτων είναι δύσκολη και ο κίνδυνος κλοπής της τεχνολογίας και τεχνογνωσίας της επιχείρησης είναι μεγάλος. Η παράνομη χρήση τους μπορεί να αντισταθμίσει τα οικονομικά οφέλη που συνεπάγεται η χρήση της στρατηγικής αυτής.

### 1.2.4 Συμφωνίες Δικαιόχρησης (Franchising)

Οι συμφωνίες δικαιόχρησης χρησιμοποιούνται περισσότερο σε κλάδους υπηρεσιών όπως η διαφήμιση, τα εστιατόρια ταχείας σίτισης, τα καταστήματα ενδυμάτων και υποδημάτων, κ.α. Η χρήση τους ωστόσο ήδη επεκτείνεται και στη μεταποίηση (βιομηχανικό franchising). Τα πλεονεκτήματά τους είναι σχεδόν τα ίδια με αυτά των συμφωνιών παραγωγής και παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης. Ωστόσο οι συμφωνίες δικαιόχρησης απαιτούν μεγαλύτερες επενδύσεις, ειδικά όταν η επιχείρηση αποφασίσει να παράγει στη ξένη χώρα προϊόντα με τα οποία προμηθεύει τους τοπικούς συνεργάτες της ή να συμμετάσχει στην ιδιοκτησία της τοπικής επιχείρησης. Βασικό μειονέκτημά τους είναι ότι ο έλεγχος της ποιότητας των προϊόντων και των

υπηρεσιών που προσφέρουν οι εταίροι της σε διάφορα σημεία του κόσμου, καθώς και ο έλεγχος της τήρησης των όρων της συμφωνίας, είναι δύσκολος και φυσικά δαπανηρός.

### 1.2.5 Διοικητικά Συμβόλαια (Management Contracts)

Η στρατηγική αυτή συνεπάγεται την ανάληψη της ευθύνης διοίκησης μιας άλλης επιχείρησης. Η αμοιβή της επιχείρησης που αναλαμβάνει το συμβόλαιο εξαρτάται από την οικονομική επίδοση της άλλης επιχείρησης υπό τη νέα διοίκηση. Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά τους είναι ότι α) τα στελέχη της επιχείρησης έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν τη ξένη αγορά και να αποκτήσουν εμπειρίες και διασυνδέσεις που μπορεί να φανούν εξαιρετικά χρήσιμες, αν αργότερα η επιχείρηση αποφασίσει να δραστηριοποιηθεί αυτόνομα στη χώρα αυτή, β) η επιχείρηση μπορεί να αυξήσει τα κέρδη της χωρίς να επενδύσει ίδια κεφάλαια στη ξένη χώρα, και γ) η επιχείρηση μπορεί να ευνοηθεί από τη χορήγηση συμβολαίων προμηθειών από την ξένη επιχείρηση καθώς τα ανώτερα διοικητικά στελέχη είναι "δικοί της άνθρωποι". Η στρατηγική αυτή δεν έχει ουσιαστικά μειονεκτήματα καθώς η επιχείρηση που την υιοθετεί δεν αναλαμβάνει σοβαρές δεσμεύσεις ή κινδύνους.

Η στρατηγική Management Contracts χρησιμοποιήθηκε από πολυεθνικές επιχειρήσεις για να εισέλθουν στην ελληνική αγορά. Παραδείγματα αποτελούν η βρετανική πολυεθνική Brown & Root, στελέχη της οποίας ανέλαβαν τη διοίκηση των Ναυπηγείων Σκαραμαγκά, και η ελβετική πολυεθνική Egon Zehnder International που εγκατέστησε ανώτατα στελέχη στη διοίκηση της SOFTEX.

### 1.2.6 Συμφωνίες Κατασκευής Έργων "Με το Κλειδί στο Χέρι" (Turn-Key Projects)

Οι συμφωνίες αυτές χρησιμοποιούνται κυρίως για τη κατασκευή μεγάλων εργοστασίων, π.χ. παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, ή δημοσίων έργων. Η ανάδοχος επιχείρηση αναλαμβάνει την υποχρέωση να κατασκευάσει και να παραδώσει το έργο έτοιμο προς λειτουργία με προκαθορισμένο κόστος και σε προκαθορισμένο χρόνο. Η διασφάλιση των κεφαλαίων που απαιτούνται είναι υποχρέωση του οργανισμού που προκηρύσσει το έργο.

Το Μετρό της Αθήνας κατασκευάζεται με τη μέθοδο αυτή. Τα πλεονεκτήματά της είναι ότι α) η ανάδοχος επιχείρηση μπορεί να εκμεταλλευτεί την εμπειρία και τεχνογνωσία που διαθέτει στη κατασκευή τέτοιων έργων, και β) οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι είναι περιορισμένοι καθώς η επιχείρηση ουσιαστικά προσφέρει τις υπηρεσίες της στη ξένη χώρα και δεν απαιτείται μακροχρόνια επένδυση ιδίων κεφαλαίων. Και η στρατηγική αυτή ενδείκνυται για την είσοδο σε χώρες υψηλής επικινδυνότητας. Το μειονέκτημά της είναι ότι η ανάδοχος μπορεί να δημιουργήσει ένα σημαντικό ανταγωνιστή όταν στο νέο εργοστάσιο ενσωματώνεται η τεχνολογία ή/και η τεχνογνωσία της που αποτελούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις συναφείς αγορές. Τότε η άλλη επιχείρηση μπορεί να ανταγωνισθεί την ανάδοχο στη διεκδίκηση αντίστοιχων έργων στο διεθνή χώρο. Πολύ συχνά οι συμφωνίες αυτές συνδυάζονται με διοικητικά συμβόλαια. Η ανάδοχος επιχείρηση συμμετέχει στη χρηματοδότηση του έργου και σε



αντάλλαγμα αποκτά το δικαίωμα να εκμεταλλευτεί το έργο για ορισμένο χρονικό διάστημα. Ο συνδυασμός των δύο στρατηγικών είναι γνωστός και ως μέθοδος της "αυτοχρηματοδότησης". Με τη μέθοδο αυτή κατασκευάζονται το νέο διεθνές αεροδρόμιο των Αθηνών και η γέφυρα Ρίου-Αντίρριου.

### 1.2.7 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Foreign Direct Investment)

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ) συνεπάγονται τη μεταφορά κεφαλαίων, τεχνολογίας και ανθρώπινου δυναμικού σε ξένες χώρες με αποτέλεσμα να θεωρείται ως η στρατηγική με τους υψηλότερους κινδύνους. Ωστόσο οι ΑΞΕ χρησιμοποιούνται εκτεταμένα και ο όγκος τους αυξάνεται με ταχύ ρυθμό. Οι ΑΞΕ μπορούν να γίνουν με τις ακόλουθες μορφές.

**α. Θυγατρική αποκλειστικής ιδιοκτησίας (*wholly-owned subsidiary*).** Η επιχείρηση ιδρύει μια νέα επιχείρηση στη ξένη χώρα και είναι ο μοναδικός μέτοχος. Η θυγατρική μπορεί να είναι μια εντελώς νέα επιχείρηση (*greenfield strategy*) ή μια τοπική επιχείρηση την οποία εξαγόρασε (*acquisition strategy*). Τα πλεονεκτήματα της μορφής αυτής είναι ότι η μητρική α) διατηρεί το διοικητικό έλεγχο της θυγατρικής με όλα τα πλεονεκτήματα που συνεπάγεται αυτό για τη διαμόρφωση και εφαρμογή των στρατηγικών της σε παγκόσμιο επίπεδο, και β) καρπώνεται το σύνολο των κερδών της θυγατρικής. Τα μειονεκτήματα είναι ότι α) η μητρική επιχείρηση επιβαρύνεται με το σύνολο του οικονομικού κόστους του εγχειρήματος και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους, και β) η θυγατρική χαρακτηρίζεται ως "ξένη", χαρακτηρισμός που μπορεί να προδιαθέσει δυσμενώς την κοινή γνώμη, την κυβέρνηση και τις δημόσιες υπηρεσίες.

**β. Κοινοπραξία (*joint venture*).** Είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας μιας ή περισσοτέρων "ξένων" επιχειρήσεων με μία ή περισσότερες τοπικές επιχειρήσεις για τη δημιουργία μιας νέας ή για την εξαγορά μιας τοπικής επιχείρησης. Οι εταίροι συνεισφέρουν κεφάλαια, στελεχιακό δυναμικό, τεχνολογία και τεχνογνωσία. Συνήθως συνεισφέρουν τον παραγωγικό συντελεστή στον οποίο υπερτερούν σε σχέση με τους υπόλοιπους εταίρους. Τα πλεονεκτήματά τους είναι ότι α) η επιχείρηση αποκτά έναν εταίρο που έχει τις κατάλληλες γνωριμίες και διασυνδέσεις, γνωρίζει το επιχειρηματικό περιβάλλον και τα πολιτισμικά χαρακτηριστικά της χώρας, και με τον οποίο η επιχείρηση μοιράζεται το κόστος και τους κινδύνους του εγχειρήματος, β) η νομοθεσία πολλών χωρών δίνει σημαντικά οικονομικά κίνητρα στις κοινοπραξίες με αποτέλεσμα η ίδρυση θυγατρικής να συνεπάγεται διαφυγόντα κέρδη, και γ) μειώνει σημαντικά τον κίνδυνο εθνικοποίησης. Τα μειονεκτήματα οφείλονται στο ότι η επιχείρηση δεν ελέγχει απόλυτα τη διοίκηση της νέας επιχείρησης με αποτέλεσμα να μη μπορεί να την εντάξει στο στρατηγικό σχεδιασμό της. Επιπλέον, όπως δείχνει η πρακτική εμπειρία, πολύ συχνά παρουσιάζονται διαφορές και διαφωνίες ανάμεσα στους εταίρους σχετικά με τους στόχους και τη στρατηγική της κοινοπραξίας με αποτέλεσμα τη διάλυσή της.

**γ. Μερική Εξαγορά (*Partial Acquisition*).** Η επιχείρηση αποκτά μέρος των μετοχών μιας τοπικής επιχείρησης. Η μερική εξαγορά είναι δυνατόν να είναι και αμοιβαία οπότε οι δύο

επιχειρήσεις ανταλλάσσουν πακέτα μετοχών. Η συνεργασία τους μπορεί να πάρει τη μορφή ανταλλαγής τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, κοινής έρευνας για ανάπτυξη νέας τεχνολογίας ή νέων προϊόντων, συμφωνιών αμοιβαίας διανομής των προϊόντων τους, μακροχρόνιων συμφωνιών αμοιβαίας αγοράς προϊόντων, κ.α. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της μορφής αυτής ταυτίζονται, με μικρές διαφοροποιήσεις, με αυτά των κοινοπραξιών.

### 1.2.8 Παγκόσμιες Στρατηγικές Συμμαχίες (Global Strategic Alliances)

Οι παγκόσμιες στρατηγικές συμμαχίες (ΠΣΣ) αποτελούν επίσημες ή ανεπίσημες συμφωνίες συνεργασίας μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων για την επίτευξη κοινών επιχειρηματικών στόχων στις διεθνείς αγορές, όπως η είσοδος σε νέες χώρες. Πολύ συχνά οι ΠΣΣ σχηματίζονται από επιχειρήσεις που ήδη ανταγωνίζονται στις διεθνείς αγορές. Μπορούν να πάρουν τη μορφή συμφωνιών παραγωγής και παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, κοινοπραξιών, μερικών εξαγορών καθώς και συμφωνιών ανταλλαγής τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, έρευνας και ανάπτυξης νέων προϊόντων και τεχνολογιών, και αμοιβαίας χρήσης των δικτύων διανομής για τη προώθηση των προϊόντων των εταιρών. Τα πλεονεκτήματα των ΠΣΣ είναι πολλά και σημαντικά και για το λόγο αυτό χρησιμοποιούνται εκτεταμένα. Όπως είπε και ο Ronald Smith, Πρόεδρος της British Aerospace, που είναι ένας από τους εταίρους της κοινοπραξίας Airbus Industry: "Μια συμμαχία είναι ένας από τους ταχύτερους και φθηνότερους τρόπους για την ανάπτυξη παγκόσμιας στρατηγικής". Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των ΠΣΣ διαφοροποιούνται ανάλογα με τη μορφή τους. Το πλεονέκτημα που ισχύει για όλες τις μορφές ΠΣΣ είναι ότι οι ικανότητες και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα (strengths) ενός εταίρου καλύπτουν αδυναμίες (weaknesses) του/ων άλλου/ων εταίρου/ων. Έτσι οι εταίροι μπορούν να επιτύχουν τους στόχους τους στις διεθνείς αγορές με χαμηλότερο κόστος σε σύγκριση με τη περίπτωση που θα προσπαθούσαν αυτόνομα. Το αντίστοιχο μειονέκτημα είναι ότι οι ΠΣΣ αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα επιβίωσης καθώς οι εταίροι μπορεί να ανακαλύψουν καθυστερημένα ότι οι στρατηγικοί τους στόχοι σε κάποιους τομείς ή η φιλοσοφία και η επιχειρηματική τους κουλτούρα διαφέρουν ουσιαστικά με αποτέλεσμα τη διάλυση της συμμαχίας.

### 1.3 Η ελληνική παραγωγή στις διεθνείς αγορές

Πολλές ελληνικές επιχειρήσεις έχουν χρησιμοποιήσει μια ή περισσότερες από τις στρατηγικές που αναλύθηκαν προηγουμένως για να εισέλθουν σε χώρες που θεωρούσαν ότι προσέφεραν ελκυστικές επενδυτικές ευκαιρίες. Στη συνέχεια θα παρουσιαστεί η διεθνής επέκταση μερικών ελληνικών επιχειρήσεων που έχουν πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις σ' ένα μεγάλο αριθμό χωρών.

Μια από τις επιχειρήσεις με τον υψηλότερο βαθμό διεθνοποίησης είναι η Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως (3E). Η 3E επεκτάθηκε διεθνώς μέσω κοινοπραξιών, θυγατρικών, μερικών εξαγορών και ανταλλαγής πακέτων μετοχών. Οι χώρες στις οποίες έχει παρουσία είναι η

Βουλγαρία, η Ρουμανία, η Ο.Δ. της Γιουγκοσλαβίας, η Π.Γ.Δ. της Μακεδονίας.

Η Chipita International είναι άλλη μία ελληνική επιχείρηση με σημαντική διεθνή παρουσία. Η Chipita έχει επεκταθεί διεθνώς κυρίως μέσω κοινοπραξιών. Οι χώρες στις οποίες παράγει τα προϊόντα της είναι κυρίως η Βουλγαρία και η Ρουμανία. Η Ιντρακόμ δραστηριοποιείται στο τομέα τηλεπικοινωνιακού και ηλεκτρονικού υλικού υψηλής τεχνολογίας και έχει να παρουσιάσει υψηλού επιπέδου επιδόσεις στις διεθνείς αγορές. Η επέκταση της Ιντρακόμ έγινε κυρίως με κοινοπραξίες και στρατηγικές συμμαχίες (συμφωνίες ανάπτυξης τεχνολογίας και προϊόντων, συμφωνίες παραγωγής) με ηγετικές πολυεθνικές εταιρίες του κλάδου, όπως οι IBM, Ericsson, Hughes, Northrop Grumman, BGT, Thomson, Ramsys και SR Telecom. Η Ιντρακόμ έχει αναπτύξει παραγωγικές δραστηριότητες στη Βουλγαρία, στη Ρουμανία, στην Αλβανία και στη Ρωσία. Η Πετζετάκις είναι μία από τις παλαιότερες ελληνικές βιομηχανίες κι ίσως η πρώτη ελληνική επιχείρηση που απέκτησε το χαρακτήρα της πολυεθνικής. Δραστηριοποιείται με θυγατρικές ή κοινοπρακτικές εταιρίες κυρίως στη Ρουμανία και Βουλγαρία. Η Αργυρομεταλλευμάτων και Βαρυτίνης είναι επίσης μια από τις παλαιότερες ελληνικές "πολυεθνικές". Η Α&Β είναι μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις στο κλάδο της εξόρυξης. Η παρουσία της επεκτείνεται, κυρίως με κοινοπραξίες και μερικές εξαγορές, στη Βουλγαρία και στη Ρουμανία.

Η Καπνική Μιχαηλίδης δραστηριοποιείται στο κλάδο της επεξεργασίας και εμπορίας καπνού. Η Καπνική έχει επεκταθεί μέσω εξαγορών και κοινοπραξιών στην Βουλγαρία, στην Αλβανία και στη Π.Γ.Δ. της Μακεδονίας..

Η Μαΐλλης παράγει υλικά συσκευασίας με ηγετική θέση στο κλάδο της, καθώς θεωρείται ως ο δεύτερος μεγαλύτερος παραγωγός χαλυβδοταινίας περιέδεσης στο κόσμο. Η Μαΐλλης έχει ιδρύσει θυγατρικές στη Βουλγαρία και στη Ρουμανία Η γαλακτοβιομηχανία Δέλτα επεκτάθηκε και συνεχίζει να επεκτείνεται επιθετικά στις αγορές των Βαλκανίων. Η Δέλτα δραστηριοποιείται παραγωγικά, κυρίως μέσω κοινοπραξιών, στη Βουλγαρία, στη Ρουμανία, και στη Π.Γ.Δ. της Μακεδονίας, ενώ για τη διετία 1998-99 έχει προγραμματίσει την ανέγερση εργοστασίων στη Γιουγκοσλαβία και στην Ουκρανία.

Τέλος, η πρωτοπόρα ελληνική εταιρία εστιατορίων ταχείας εστίασης Goody's, χρησιμοποιώντας τις στρατηγικές της δικαιοχρησίας αλλά και των ΑΞΕ, έχει επεκταθεί στη Βουλγαρία.

Η προηγούμενη παρουσίαση ελληνικών επιχειρήσεων που έχουν δραστηριοποιηθεί παραγωγικά εκτός των ελληνικών συνόρων οπωσδήποτε δεν είναι εξαντλητική. Υπάρχουν πολλές και αξιοσημάντες επιχειρήσεις (οι οποίες αναφέρονται στη συνέχεια του εγγράφου), μικρές και μεγάλες, που έχουν "διεθνοποιήσει" με επιτυχία τις δραστηριότητές τους και η παρουσίαση των οποίων δεν είναι δυνατή εδώ λόγω περιορισμένου χώρου. Ο στόχος αυτής της ενδεικτικής παρουσίασης είναι να δείξει ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις, με τη προϋπόθεση ότι είναι διατεθειμένες να καταβάλλουν τις απαιτούμενες προσπάθειες, έχουν τις δυνατότητες και τη δυναμική να επεκταθούν με επιτυχία στο διεθνή οικονομικό χώρο με προφανή οφέλη για την ελληνική οικονομία και το κοινωνικό σύνολο.



---

---

.....

## Κεφάλαιο 2: *Ελλάδα και Βαλκάνια*

.....

Σε όλη την δύσκολη περίοδο, η Ελλάδα στάθηκε συμπαράστατης και αρωγός των γειτονικών της χωρών. Ως η μόνη βαλκανική χώρα μέλος της ΕΕ αλλά και όλων των σημαντικών σχημάτων της διεθνούς πολιτικής και οικονομικής συνεργασίας, δεν έπαψε να στηρίζει μέσα από πρωτοβουλίες και προτάσεις την ενσωμάτωση των χωρών της περιοχής στις ευρωπαϊκές δομές. Η χώρα μας συμμετέχει σ' όλες τις περιφερειακές πρωτοβουλίες για την πρόληψη και καταστολή κρίσεων, για την προώθηση του εκδημοκρατισμού και το πέρασμα σε μια σύγχρονη οικονομία.

Να σημειωθεί ότι το μόνο αμιγώς Βαλκανικό σχήμα συνεργασίας, η Διαδικασία Συνεργασίας Νοτιοανατολικής Ευρώπης (SEECF), γνωστή και ως Διαβαλκανική Συνεργασία, αναβίωσε το 1996 κατόπιν ελληνικής και βουλγαρικής πρωτοβουλίας και οδήγησε στη συνάντηση κορυφής της Κρήτης (1997).

Η χώρα μας στηρίζει τη μετεξέλιξη της Διαβαλκανικής Συνεργασίας σε διαρκή περιφερειακό οργανισμό με Μόνιμη Γραμματεία και έδρα τη Θεσσαλονίκη όπου ήδη βρίσκεται και η εναλλασσόμενη έδρα του Συμφώνου Σταθερότητας καθώς και ο Οργανισμός για την Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων.

Ακόμη, η χώρα μας διατύπωσε την ανάγκη για ένα Σύμφωνο Σταθερότητας, στήριξε στο πλαίσιο της ΕΕ τις διάφορες συμφωνίες με τις επί μέρους χώρες της περιοχής (όπως π.χ. τις Ευρωπαϊκές Συμφωνίες με τις χώρες Βουλγαρία και Ρουμανία, την έναρξη διαπραγματεύσεων με τις εν λόγω χώρες αλλά και την Ευρωπαϊκή προοπτική της Τουρκίας).

Σε διμερές επίπεδο, η Ελλάδα μεταξύ άλλων δεσμεύθηκε να παράσχει 26 εκατ. Ευρώ στο πλαίσιο του Συμφώνου Σταθερότητας καθώς και 550 εκατ. Ευρώ στο πλαίσιο του Εθνικού Σχεδίου Ανασυγκρότησης των Βαλκανίων για ενίσχυση των κοινωνικών υποδομών, των οικονομικών υποδομών και της παραγωγής.

Οι συνολικές επενδύσεις του Ελληνικού Ιδιωτικού τομέα στα Βαλκάνια ανέρχονται σχεδόν σε 4 b €. Το διμερές εμπόριο, παρά τα όποια προβλήματα, εξελίσσεται ικανοποιητικά.

Η απορρόφηση εργατικού δυναμικού από τις Βαλκανικές χώρες στην Ελλάδα βοηθά σημαντικά την ανάπτυξη των χωρών μέσω των εμβασμάτων και της χρηματοδότησης του ισοζυγίου πληρωμών, αμβλύνοντας παράλληλα τα κοινωνικά προβλήματα στις χώρες προέλευσης.

Έτσι οικοδομείται ένας ανθρώπινος ιστός που παράγει και κινεί την οικονομία και μπορεί να παίζει σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση μιας ανοιχτής περιφερειακής αγοράς.

### 2.1 Ελληνικό Σχέδιο για την Οικονομική Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων

Το γεγονός ότι η χώρα μας έχει την περισσότερο αναπτυγμένη οικονομία στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, συνδυασμένο με το γεγονός ότι είναι η μόνη χώρα της περιοχής που είναι ταυτόχρονα μέλος του ΝΑΤΟ, του Συμβουλίου της Ευρώπης αλλά και κυρίως της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην οποία όλες οι γειτονικές χώρες θέλουν να ενταχθούν, πιστεύουμε ότι της δημιουργεί μια υποχρέωση αλλά ταυτόχρονα της δίνει και ένα προβάδισμα έναντι τόσο όλων

των άλλων φίλων χωρών των Βαλκανίων αλλά και των εταίρων μας Ευρωπαϊκών χωρών για να παίξει ένα ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της περιοχής. Παρ' όλες τις αντιξοότητες που αντιμετώπισαν, οι Έλληνες επιχειρηματίες από πολύ νωρίς αναπτύχθηκαν στην περιοχή, μόνοι, χωρίς καμία κρατική Ελληνική ή Ευρωπαϊκή μέριμνα, αψηφώντας τις τεράστιες δυσκολίες και τους κινδύνους που παρουσίαζε το ασταθές πολιτικοοικονομικό περιβάλλον των γειτονικών μας χωρών την προηγούμενη 10ετία.

Το Ελληνικό Σχέδιο για την Οικονομική Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων, δημιουργεί πραγματικά μία νέα ευκαιρία για τις ελληνικές επιχειρήσεις να επεκταθούν στα Βαλκάνια και να δημιουργήσουν διεθνείς συνεργασίες, που θα τις βοηθήσουν να αποκτήσουν το κρίσιμο μέγεθος που θα τις καταστήσει ανταγωνιστικές και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Εξάλλου, η σταδιακή ένταξη των χωρών της Νοτιοανατολικής Ευρώπης στην ΕΕ, τα επόμενα 10-20, χρόνια θα σημαίνει την αυτόματη επέκταση των Ελληνικών επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή αγορά

Το Ελληνικό Σχέδιο για την Οικονομική Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων (ΕΣΟΑΒ) συνολικού ύψους 180 δις δρχ. περίπου, αποτελεί μία σημαντική πρωτοβουλία της Ελληνικής κυβέρνησης, για την περίοδο 2000-2004. Η βασική κατανομή του σχεδίου αφορά τους τομείς της κοινωνικής υποδομής, της οικονομικής υποδομής, και τον τομέα παραγωγής, ενώ γεωγραφικά εστιάζεται σε Αλβανία, ΠΓΔΜ, Βουλγαρία, Ρουμανία, Κόσσοβο και Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας. Στα πλαίσια του ελληνικού σχεδίου για την οικονομική αναδημιουργία των Βαλκανίων για την περίοδο 2000-2004, η κυβέρνηση παρέχει το ποσό των 180 δισεκατομμυρίων. Το σχέδιο καταδεικνύει το ειδικό συμφέρον της Ελλάδας και της στρατηγικής σπουδαιότητας που αποδίδετε στην ανάπτυξη της περιοχής. Η ετήσια διανομή των κεφαλαίων είναι συμβατή με τις ανάγκες που προκύπτουν στις επηρεασμένες περιοχές / χώρες και με την ανάγκη να ενσωματωθούν αυτές στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Οι ενέργειες και οι πρωτοβουλίες που λαμβάνονται μέσα στο πλαίσιο αυτού του εθνικού σχεδίου αντιστοιχούν στις ανάγκες και τους στόχους των χωρών παραληπτών και είναι στη σύμπραξη με τα διεθνή σχέδια. Το πρόγραμμα αντιμετωπίζεται με ευελιξία και λαμβάνει υπόψη τους συγκεκριμένους όρους που επικρατούν στις χώρες παραλήπτες.

Το συνολικό ποσό των 100 δισεκατομμυρίων σύμφωνα με τα κριτήρια κατανομής, διατίθεται ως εξής : Κόσσοβο 25%, Ρουμανία 24%, Βουλγαρία 18.5%, Αλβανία 17% και η πρώτη Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας 15.5% του συνολικού προγράμματος.

Η βασική κατανομή είναι σε τρεις κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία αναφέρεται στη "κοινωνική υποδομή". Αυτό απορροφά συνολικά. 32.22% του συνολικού προγράμματος και αφορά ιδιαίτερα τις περιοχές: εκπαίδευση, υγεία και κατοικία.

Η δεύτερη κατηγορία αναφέρεται στη "οικονομική υποδομή" και απορροφά 41.1% των πόρων. Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει τους τομείς: μεταφορά, τηλεπικοινωνίες και ενέργεια.

Η τρίτη κατηγορία αναφέρεται στους "τομείς της παραγωγής" που είναι: βιομηχανία (επενδύσεις), πολιτισμός και εμπόριο και απορροφά 26.67% του συνολικού προγράμματος. Για την ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία & Μαυροβούνιο) το συνολικό ποσό των 80 δισεκατομμυρίων διατίθεται ως εξής : Η "κοινωνική υποδομή" απορροφά 25.77 δισεκατομμύρια, η "οικονομική υποδομή" απορροφά 32.88 δισεκατομμύρια των συνολικών πόρων για τις Δημοκρατίες της Σερβίας και του Μαυροβουνίου, ενώ οι "τομείς της παραγωγής" απορροφούν 21.33 δισεκατομμύρια

Το σχέδιο τέθηκε σε εφαρμογή το 1ο εξάμηνο του 2001. Μια κοινοπραξία θα είναι επιλέξιμη για την επιχορήγηση επιτοκίου εάν το ελληνικό μερίδιο είναι τουλάχιστον 51%. Το Υπουργείο εθνικής οικονομίας θα είναι αρμόδιο για την εκτέλεση, τη διαχείριση, τη διοίκηση και την επίβλεψη του σχεδίου.

Σε αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι η ελληνική επιχειρηματική κοινότητα θεωρεί απαραίτητη τη σωστή οργάνωση της ελληνικής οικονομικής και επιχειρηματικής διπλωματίας,

καθώς είναι κρίσιμο στοιχείο για την καλύτερη παρουσία και αναπτυξιακή πορεία των εξωστρεφών ελληνικών επιχειρήσεων και προς τούτο ο Σύνδεσμος Ελλήνων Βιομηχάνων συμβάλει καταθέτοντας τις απόψεις του.

Ετσι λοιπον, σχετικά με το ΕΣΟΑΒ ο Σύνδεσμος Ελλήνων Βιομηχάνων έχει ζητήσει:

**α.** την άμεση ενεργοποίηση και υλοποίηση του Ελληνικού Σχεδίου Ανασυγκρότησης και ένταξης των δράσεων του στις ανάγκες των ληπτριών χωρών,  
**β.** τη συνολική διαχείριση και συντονισμό του ΕΣΟΑΒ από τη Θεσ/νίκη και συγκεκριμένα από το Αυτοτελές Γραφείο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων Νοτιοανατολικής Ευρώπης με έδρα το Υπουργείο Μακεδονίας-Θράκης. Το Γραφείο αυτό θα πρέπει να συντονίζει συνολικά και ολοκληρωτικά την υλοποίηση του Ελληνικού Σχεδίου Ανασυγκρότησης των Βαλκανίων, καθώς και όλες τις υπόλοιπες ελληνικές επιχειρηματικές δράσεις στην περιοχή. Να αποτελεί ένα Γραφείο, το οποίο θα έχει αυξημένες και ουσιαστικές αρμοδιότητες, αυτονομία και ευελιξία. Μόνο έτσι θα μπορέσει να είναι αποτελεσματικό και να προωθήσει τα οικονομικά συμφέροντα της χώρας. Σε αντίθετη περίπτωση ο συντονισμός θα γίνεται αναγκαστικά, είτε ενιαία είτε διασπασμένα, από το κέντρο, με αμφίβολη αποτελεσματικότητα. Ο ΣΕΒΕ επιθυμεί να υπενθυμίσει ότι αντίστοιχα γραφεία-αντένες κεντρικών υπηρεσιών, υποβαθμισμένα οργανωτικά και με ασαφείς 'υποβοηθητικούς' ρόλους έχουν λειτουργήσει και στο παρελθόν χωρίς αποτελεσματικότητα. Επιθυμεί επίσης να τονίσει ότι:

- Η Βόρεια Ελλάδα έχει την καλύτερη πρόσβαση, τη μικρότερη απόσταση και τη μαζικότερη επιχειρηματική εμπειρία στις Βαλκανικές χώρες.
- Η παραγωγική βάση της περιοχής ενδείκνυται ιδιαίτερα για την οικονομική συνεργασία της Ελλάδας με τις γειτονικές χώρες.
- Στη Θεσσαλονίκη υπάρχει συγκεντρωμένη γνώση των προβλημάτων που σχετίζονται με την επιχειρηματική δραστηριότητα, καθώς και εμπειρία για την επίλυσή τους.
- Ήδη η Θεσσαλονίκη είναι βάση πολλών διεθνών οργανισμών για τα Βαλκάνια, Ευρωπαϊκών οργάνων, φορέων και πρωτοβουλιών οι οποίοι δραστηριοποιούνται για τον ίδιο σκοπό και με τους οποίους θα πρέπει να συνεργαστεί το γραφείο που θα συντονίσει τις ελληνικές δράσεις. (π.χ. Γραφείο Ανασυγκρότησης, BSTDB, SECI, ΔΙΠΕΚ)
- Η λειτουργία του εν λόγω ζητούμενου γραφείου αποτελεί μια σαφή ενέργεια αποκέντρωσης. Δεν είναι δυνατό να ζητάμε από την Ευρωπαϊκή Ένωση να ορίσει τη Θεσσαλονίκη ως βάση για τις διεθνείς υπηρεσίες ανασυγκρότησης των Βαλκανίων, όταν επιχειρούμε να ορίσουμε ως βάση των αντίστοιχων ελληνικών υπηρεσιών την Αθήνα.
- Την ένταξη στο ΕΣΟΑΒ του κλάδου ένδυσης. Είναι γνωστή η σημασία, οικονομική και κοινωνική, του κλάδου για τις γειτονικές Βαλκανικές χώρες στις οποίες έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικές ελληνικές επενδύσεις για την παραγωγή τελικών προϊόντων ένδυσης. Οι επιχειρήσεις που έχουν δραστηριοποιηθεί στις χώρες αυτές έχουν ανάγκη πρόσθετων επενδύσεων εκσυγχρονισμού, στην κάλυψη της οποίας θα μπορούσε να συμβάλει σημαντικά η αξιοποίηση του Ελληνικού Σχεδίου για την Οικονομική Ανασυγκρότηση των Βαλκανίων.



## 2.2 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΤΙΣ ΒΑΛΚΑΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ

Η κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού το 1989, οι μέχρι σήμερα οικονομικές και πολιτικές εξελίξεις στα κράτη αυτά, η ανάλυση και η εκτίμηση της οικονομικής τους πορείας για τα αμέσως επόμενα χρόνια, η οποία κρίνεται ότι θα είναι θετική, η ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα στις βαλκανικές χώρες κυρίως από μικρομεσαίες επιχειρήσεις έντασης εργασίας και άλλες σημαντικές επιχειρήσεις και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, η δυνατότητα αξιοποίησης των τεράστιων προοπτικών που ανοίγονται για την Ελλάδα και ιδίως για την Βόρεια Ελλάδα στα Βαλκάνια, η θέση της Ελλάδας ως μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει ως ευρωπαϊκή δύναμη οδηγούν στην αναγκαιότητα ακόμη και τώρα, χάραξης στρατηγικής σε δυο άξονες, ήτοι :

Προβολή της Ελλάδας

♦ ως εγγυήτριας δύναμης για την ειρήνη, τη σταθερότητα και την ανάπτυξη στα Βαλκάνια και

♦ ως χώρας μέλους της ΕΕ που καταρτίζει, εισηγείται και διαπραγματεύεται ειδικά μέτρα και ευνοϊκές συμφωνίες για την ένταξη των βαλκανικών χωρών στην ΕΕ.

Στήριξη και προώθηση των ελληνικών επενδύσεων στη Βαλκανική και συγχρόνως προώθηση εκείνων των οικονομικών μεταρρυθμίσεων στο εσωτερικό της χώρας οι οποίες θα συμβάλλουν στην αναδιάρθρωση της ελληνικής βιομηχανίας, καθιστώντας την ελληνική οικονομία μακροπρόθεσμα ανταγωνιστική όχι μόνο στο πλαίσιο των βαλκανικών οικονομιών αλλά ευρύτερα στο πλαίσιο της ΕΕ.

Χωρίς σχεδιασμό, παρεμβάσεις, δράσεις και έργα από το ελληνικό κράτος, η οικονομική παρουσία των ελλήνων επιχειρηματιών στις χώρες της Βαλκανικής δεν θα μπορέσει να προχωρήσει στο πλαίσιο του διεθνούς ανταγωνισμού, ο οποίος διαγράφεται όλο και πιο έντονα με την οικονομική συνεργασία που επιδιώκουν χώρες της ΕΕ (Γερμανία, Ιταλία) αλλά και οι ΗΠΑ με την Βαλκανική.

Μέχρι πριν λίγο καιρό βέβαια η επιτυχία της ελληνικής οικονομικής δραστηριότητας στη Βαλκανική, προερχόμενη κατά κύριο λόγο από την Βόρεια Ελλάδα, είναι αποτέλεσμα ενεργοποίησης μεμονωμένων επιχειρηματιών, επαγγελματιών φορέων και φορέων της αυτοδιοίκησης οι οποίοι λειτούργησαν χωρίς κρατική αρωγή. Εμπορικά, βιοτεχνικά, εμποροβιομηχανικά, τεχνικά επιμελητήρια. Ο ΣΕΒΕΕ, δήμοι, αναπτυξιακές και μελετητικές εταιρείες διενήργησαν έρευνες αγοράς, δημιούργησαν γραφεία πληροφοριών για τους επιχειρηματίες, προχώρησαν σε αποστολές επιχειρηματιών σε αδελφοποιήσεις πόλεων καθώς και σε συνάψεις διμερών επαγγελματιών και επιστημονικών συμφωνιών με αντίστοιχους φορείς στα κράτη της Βαλκανικής. Οι περισσότερες από αυτές τις πρωτοβουλίες συγχρηματοδοτήθηκαν από προγράμματα της ΕΕ όπως τα Leader I, Interreg I, Ecos, Phare κ.λ.π.

Βραχυπρόθεσμα και όσο οι οικονομίες των γειτονικών χωρών διανύουν μεταβατική φάση προς την οικονομία της αγοράς, τα αποτελέσματα θα εξακολουθούν να είναι κερδοφόρα για τους επενδυτές. Σ' αυτό το πλαίσιο είναι σίγουρο ότι η Βόρεια Ελλάδα είναι η περιοχή που μεσοπρόθεσμα θα ωφελείται περισσότερο από αυτή την οικονομική συνεργασία. Στο βαθμό όμως που η οικονομία των βαλκανικών κρατών γίνεται ανταγωνιστική και ξένοι επενδυτές αρχίζουν και δραστηριοποιούνται, γίνεται απαραίτητη η ανάγκη σχεδιασμού και η λήψη μέτρων πολιτικής από το κράτος, πολιτική η οποία θα εστιάζει στην προωθήσει της διαβαλκανικής συνεργασίας της μέσα από την επίλυση εκκρεμών ζητημάτων που δημιουργούν εντάσεις με όμορα κράτη, τη σύναψη διακρατικών συμφωνιών με τα κράτη της Βαλκανικής, τη δημιουργία

και στελέχωση γραφείων εμπορικών ακολούθων στις χώρες αυτές για την πληροφόρηση των επιχειρηματιών, την ενθάρρυνση χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων για εγκατάσταση στη Βαλκανική, τη διενέργεια ερευνών για τις ιδιαιτερότητες των αγορών των βαλκανικών κρατών, τη δημιουργία παρατηρητηρίου διαβαλκανικής συνεργασίας, την καταργήση των αδειών εισόδου και την διευκόλυνση της διελεύσεως των συνόρων.

Σε επίπεδο ανάπτυξης πολιτικών πρωτοβουλιών αποτυπώνονται τα εξής:

Εξαιτίας του ευμεταβλήτου ή ακόμα και του ανυπαρκτού θεσμικού πλαισίου στις χώρες με τις οποίες επιχειρείται η οικονομική συνεργασία, ως πρωταρχική ανάγκη καταγράφεται η απαίτηση για κάλυψη από το κράτος του κινδύνου που αντιμετωπίζει η ιδιωτική πρωτοβουλία. Προτείνεται η υπογραφή διακρατικών συμφωνιών για την κάλυψη του επιχειρηματικού κινδύνου και την ασφάλεια των εμπορευμάτων, καθώς και η παροχή αναπτυξιακών κινήτρων για εντατικοποίηση εξαγωγών και δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων. Συγχρονως επισημαίνονται και οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματικός κόσμος από το οργανωμένο εγκλημα στα κράτη αυτά.

Στη συνέχεια αποτυπώνεται η έλλειψη σωστής ενημέρωσης των ενδιαφερομένων επιχειρηματιών για τις συνθήκες της αγοράς στα κράτη αυτά και προτείνεται η δημιουργία και στελέχωση γραφείων εμπορικών ακολούθων με καταρτισμένο προσωπικό το οποίο θα μπορεί να πληροφορεί τους Έλληνες επιχειρηματίες για την αξιοπιστία των τοπικών επιχειρήσεων στις αγορές των βαλκανικών κρατών, για τους ισχυρότερους δασμούς και το καθεστώς των συναλλαγών. Επίσης να υποδύκνει τρόπους αποφυγής προβλημάτων ή την καλύτερη δυνατή επίλυση τους οπότε προκύπτουν. Επιπλέον προτείνεται συντονισμός της τουριστικής πολιτικής, δημιουργία παραρτημάτων του ΕΟΤ στο πλαίσιο του γραφείου του εμπορικού ακολούθου και άσκηση διαφημιστικής πολιτικής για την προώθηση της Ελλάδας ως τόπου προσελεύσεως του τουριστικού ρεύματος των χωρών αυτών.

Η επέκταση ελληνικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στα κράτη με τα οποία πραγματοποιούνται συναλλαγές, η ενταξή των νομισμάτων τους στο fixing της Τραπεζής Ελλάδος και η ενθάρρυνση δημιουργίας διατραπεζικών δικτύων εκτιμάται ως πεδίο κρατικής παρεμβάσης μέγιστης σημασίας.

Εξίσου σημαντικός θεωρείται ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει η Ελλάδα τόσο ως εγγυητριά της σταθερότητας και προώθησης της ειρήνης στην περιοχή της νοτιοανατολικής Ευρώπης ασκώντας σταθερή εξωτερική πολιτική, υπογράφοντας σύμφωνα φιλίας με τα κράτη αυτά, αναπτύσσοντας πολιτιστικές σχέσεις και προχωρώντας σε εξομαλύνση σχέσεων με γειτονικά κράτη όπως με την ΠΓΔΜ, όσο και ως μέλος της ΕΕ που υποστηρίζει, προωθεί και διαπραγματεύεται τις βαλκανικές θέσεις στο Συμβούλιο των μελών της ΕΕ.

Τέλος κατατίθεται και η άποψη, κυρίως από εκπροσώπους επιχειρηματικών φορέων, ότι μόνο ο ιδιωτικός τομέας εκμεταλλεόμενος σωστά τις κοινοτικές πρωτοβουλίες μπορεί να παρεμβεί αποτελεσματικά και με επιτυχία τις επιχειρούμενες οικονομικές συνεργασίες.

Σχετικά με την υλοποίηση των παρουσιαζόμενων προτάσεων πολιτικής, κυρίαρχο αναδεικνύεται το αίτημα για ανάπτυξη της περιοχής της Μακεδονίας μέσω μέτρων που θα έχουν ως στόχο την αποκεντρώση υπηρεσιών, την ανάθεση αρμοδιοτήτων στις πρωτεύουσες των νομών, την ελαχιστοποίηση των γραφειοκρατικών διαδικασιών και την ενεργοποίηση και δυνατότητα αποφασιστικής παρεμβάσης της αυτοδιοίκησης. Επισημαίνεται ο πρωτεύων ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει η τοπική και νομαρχιακή αυτοδιοίκηση σε συνεργασία με τα τοπικά επιμελητήρια στην ανάπτυξη της διαβαλκανικής συνεργασίας. Προτείνεται ειδική χρηματοδότηση από τα τραπεζικά ιδρύματα με μειωμένο επιτόκιο για τις επιχειρήσεις που εξαγούν ή επενδύουν σε βαλκανικές χώρες, παροχή αυξημένων κινήτρων σε επιχειρήσεις και βιοτεχνίες μς στόχο την περαιτέρω δραστηριοποίηση τους, τακτοποίηση των χρεών των επιχειρήσεων και καταργήση των δασμών. Έμφαση δίδεται στην καθιέρωση ειδικών

---

πλεονεκτημάτων στις παραμεθωριες περιοχές για την προσέλκυση επενδύτων και την ανάπτυξη της οικονομίας στην ευαίσθητη περιοχή των συνόρων.

Η διοργάνωση σεμιναρίων και ημερίδων για την ενημέρωση των τοπικών στελεχών και των παραγωγικών τάξεων για τις οικονομικές δυνατότητες που ανοίγονται σε αυτά τα κράτη καθώς και για την αξιολόγηση της πορείας της ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στα βαλκανικά κράτη, εκτιμώνται ως απαραίτητες και ιδιαίτερες επικουρικές ενέργειες. Συγχρονως προτείνεται η ενεργός συμμετοχή της τοπικής και ναμαρχιακής αυτοδιοίκησης στη διοργάνωση αναλογών σεμιναρίων και ημερίδων.

Η καθιέρωση και η συστηματοποίηση του θεσμού των εκπαιδευτικών φοιτητικών ανταλλαγών και η διοργάνωση πολιτιστικών εκδηλώσεων εκτιμώνται ως αναγκαία και βοηθητικά μέτρα . εκτιμάται δε ότι το ανθρωπινό αυτό δυναμικό μπορεί να λειτουργήσει ως ο καλύτερος πρεσβευτής της Ελλάδας στις βαλκανικές χώρες.

Παράλληλα, η δημιουργία Διαβαλκανικής Τραπεζας με έδρα την Θεσσαλονίκη για την υποστηρίξη της επιχειρουμένης οικονομικής συνεργασίας κρίνεται αναγκαία καθώς επίσης και καθιέρωση του θεσμού της Βαλκανικής Αγορας στη Θεσσαλονίκη και η συνδεση της με την έδρα της ΕΕ.



---

**Κεφάλαιο 3: Οικονομική συνεργασία της Μακεδονίας με Βαλκανικές και ανατολικές χώρες**

---

Ο προσανατολισμός των ελληνικών επιχειρήσεων στις χώρες της Νότιας Βαλκανικής έχει αποδειχθεί μέχρι στιγμής κερδοφόρος και έχει αναμφίβολα παίξει θετικό ρόλο στα μεγέθη της Ελληνικής οικονομίας και ειδικότερα της Β. Ελλάδας. Ο χώρος της Β. Ελλάδας λόγω προυπαρχουσων εμπορικών και πολιτιστικών σχέσεων αλλά και γεωγραφικής γειτνίασης είναι ο χώρος που ωφελείται περισσότερο από την ανάπτυξη οικονομικών συνεργασιών με τις βαλκανικές και ανατολικές χώρες και δεν είναι τυχαίο ότι το μεγαλύτερο μέρος των μέχρι σήμερα επιχειρηματικών πρωτοβουλιών προέρχεται από την Β. Ελλάδα.

Η επιτυχής ελληνική παρουσία στη Βουλγαρία και την Αλβανία, στην ΠΓΔΜ και την Ρουμανία και δευτερευόντως στη Ρωσία και την Ουκρανία στηρίζεται σε αρκετές μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις οι οποίες έχουν επενδύσει και παράγουν πλέον στην Βαλκανική (ΔΕΛΤΑ: παγωτό), σε επιχειρήσεις οι οποίες ελέγχουν μεγάλο μέρος της αγοράς με προϊόντα ευρείας κατανάλωσης (ΔΡΟΜΕΑΣ, SATO: έπιπλα γραφείου), σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν αναλάβει ολόκληρο πλέγμα κατασκευών (ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε. Α.Κ ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ) και κυρίως εστιάζεται σε μεγάλο αριθμό μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων προερχόμενων από τον χώρο της Β. Ελλάδας.

Οι χώρες με τις οποίες αναπτύσσουν οι φορείς της Δυτικής Μακεδονίας οικονομικές συνεργασίες είναι η Αλβανία, η ΠΓΔΜ, η Βουλγαρία- και δευτερευόντως η Ρωσία- και η Ρουμανία.

Το κύριο βάρος των συνεργασιών στρέφεται προς την Αλβανία λόγω της εύκολης οδικής πρόσβασης και της γεωγραφικής γειτνίασης. Η μορφή των συνεργασιών αφορά σε μετεγκατάσταση επιχειρήσεων (π.χ παραγωγή αναψυκτικών, ειδών αρτοποιίας κ.τ.λ), σε δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων και σε εξαγορά εκεί επιχειρήσεων (π.χ. εμπορικά καταστήματα διάθεσης καταναλωτικών αγαθών). Η εισαγωγική δραστηριότητα εστιάζεται σε χημικά προϊόντα, ενώ η εξαγωγική σε είδη διατροφής και ποτοποιίας, είδη ένδυσης, νωπά αγροτικά προϊόντα, τσιγάρα, κεραμικά, οικοδομικά υλικά, θερμάστρες, σώματα καλοριφέρ, κ.τ.λ. Επισημαίνεται η ανυπαρξία θεσμικού πλαισίου και οι κίνδυνοι από την δράση της μαφίας ειδικά στο νότο της Αλβανίας, όπου δραστηριοποιούνται οι Έλληνες. Συγχρόνως στο ελληνικό έδαφος δημιουργείται έντονο πρόβλημα από λαθραία εισαγωγή και διακίνηση ζώων και ναρκωτικών ουσιών από Αλβανούς.

Όσον αφορά στην ανάπτυξη οικονομικών σχέσεων με την ΠΓΔΜ, η δύσκολη πρόσβαση, οι εξονυχιστικοί έλεγχοι στα τελωνεία και η δυσκολία χορήγησης αδειών διέλευσης των συνόρων λειτουργούν ανασταλτικά στους τοπικούς επιχειρηματίες που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στο κράτος αυτό. Επιπλέον ανασταλτικός παράγον είναι η εκτιμώμενη μη ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων συγκριτικά με τα ιταλικά και τουρκικά προϊόντα που διατίθενται στην αγορά της ΠΓΔΜ. Η οικονομική δραστηριοποίηση εστιάζεται κυρίως στην ύπαρξη εμπορικών συναλλαγών, στη δημιουργία μεικτών εμπορικών επιχειρήσεων, στην εξαγωγή καταναλωτικών αγαθών (γούνες, τσιγάρα, λέβητες, σώματα καλοριφέρ, κ.τ.λ. )και στην εισαγωγή ειδών από πλαστικό.

Η δραστηριοποίηση στη Βουλγαρία εστιάζεται κυρίως σε μετεγκατάσταση επιχειρήσεων στον κλάδο της μεταποίησης και σε εξαγωγή των ειδών διατροφής (εσπεριδοειδή, όσπρια, κ.τ.λ.) οικοδομικών υλικών και καταναλωτικών αγαθών. Οι εισαγωγές εστιάζονται σε είδη μεταλλοβιομηχανίας και σε είδη από πλαστικό.

Οι φορείς της Κεντρικής Μακεδονίας δραστηριοποιούνται κυρίως στη Βουλγαρία, στην ΠΓΔΜ, στην Αλβανία και στη Σερβία και τέλος στη Ρουμανία, στη Ρωσία και στις παρευξινίες χώρες.

Η δραστηριοποίηση στη Βουλγαρία επικεντρώνεται σε δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων στον κλάδο του ενδύματος (φασών), σε λιανικό εμπόριο, σε εμπορικές συναλλαγές μέσω των επιμελητηρίων, σε εξαγωγές νωπών προϊόντων, αλεύρων, λευκολιθου και υποδημάτων και σε εισαγωγές κρεάτων. Διοργανώνονται από τα επιμελητήρια σεμινάρια για ανταλλαγή εμπειριών και για μεταφορά τεχνογνωσίας από την Βουλγαρία στην Μακεδονία στον τομέα του χειμερινού τουρισμού. Επίσης εκπαιδεύεται μεγάλος αριθμός εργαζομένων προερχόμενων από τη Βουλγαρία ώστε να μπορούν να απασχοληθούν στις επιχειρήσεις που μετεγκαθίστανται εκεί. Ως αναγκαία προϋπόθεση δραστηριοποίησης στη Βουλγαρία θεωρείται η ύπαρξη πολιτικών διασυνδέσεων εξαιτίας της κατάστασης του διοικητικού και παραγωγικού ιστού, που χαρακτηρίζεται από τους επιχειρηματίες διαλυμένος.

Η αγορά της ΠΓΔΜ ναί μεν είναι επιθυμητή από τους Έλληνες επιχειρηματίες, ωστόσο η συμμετοχή τους είναι μικρή. Το εθνικό εμπάργκο, οι τριβές που δημιουργήθηκαν εξαιτίας του ονόματος της γείτονας χώρας, οι πολλαπλοί έλεγχοι και καθυστερήσεις στα σύνορα έχουν εμποδίσει την εξαγωγική δραστηριότητα, η οποία μέχρι στιγμής εστιάζεται κυρίως σε άλευρα και καταναλωτικά αγαθά. Μεικτές επιχειρήσεις οι οποίες είχαν δημιουργηθεί στην ΠΓΔΜ καταστράφηκαν ολοσχερώς εξαιτίας της επιβολής του εθνικού εμπάργκο. Μικρός είναι ο αριθμός των επιχειρηματιών οι οποίοι με την άρση του αποκλεισμού προχώρησαν στη δημιουργία μεικτών επιχειρήσεων στον κλάδο των έτοιμων ενδυμάτων, τα οποία εισάγονται στην Ελλάδα με την επανεξαγωγή τους. Ο μεγάλος αριθμός των επιχειρηματιών τηρεί ακόμη στάση αναμονής .

Η συνεργασία με την Αλβανία θεωρείται προβληματική λόγω της πολιτικής αστάθειας, της ανυπαρξίας θεσμικού πλαισίου και της δυσανάλογα μεγάλης γραφειοκρατίας. Η δραστηριοποίηση αφορά κυρίως στον τομέα των κατασκευών και σε εξαγωγή αλεύρων, ειδών διατροφής και νωπών αγροτικών προϊόντων.

Με την Σερβία η συνεργασία αποτυπώνεται κυρίως στην ίδρυση μεικτών επιχειρήσεων στον κλάδο της μεταποίησης.

Αρκετά διαφοροποιημένη καταγράφεται η άποψη των φορέων της περιοχής της Ανατολικής Μακεδονίας, οι οποίοι δραστηριοποιούνται σχεδόν αποκλειστικά στη Βουλγαρία. Μεγάλο βάρος δίδεται στην τουριστική δραστηριότητα της περιοχής, η οποία υπέστη καίριο πλήγμα με την επιβολή του εμπάργκο και εκτιμάται ως θετική κίνηση το άνοιγμα των συνόρων με την ΠΓΔΜ, διότι έτσι όχι μόνο έχει ανακάμψει ο τουρισμός αλλά είναι εφικτή και η «διοχέτευση μαρμάρου δεύτερης και τρίτης επιλογής που οι άλλες αγορές δεν απορροφούν». Εκτιμάται ως ιδιαίτερα θετική η ασκηθείσα κριτική πολιτική το διάστημα 1995-96, διότι ωφέλησε στην ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη Βαλκανική και προτείνονται συμπληρωματικές ενέργειες, όπως: θεσμοθέτηση ετήσιων κλαδικών εκθέσεων σε πόλεις της Ανατολικής Μακεδονίας με συμμετοχή Βαλκανικών κρατών, επιδότηση εξαγωγών και ένταξη της περιφέρειας της Ανατολικής Μακεδονίας στη Δ΄ ζώνη(αυξημένα κίνητρα).

Η δραστηριοποίηση στη Βουλγαρία αφορά σε μετεγκατάσταση μικρομεσαίων επιχειρήσεων φασών, σε μεταφορά τεχνογνωσίας για την δημιουργία δικτύων, σε εξαγωγή μαρμάρου-καπνών- φρούτων- επίπλων και σε εισαγωγή ξυλείας για παραγωγή χάρτου.

Σήμερα εκτιμάται ότι οι εμπορικές συναλλαγές έχουν αυξηθεί ειδικότερα μετά την λήξη του εμπάργκο στην ΠΓΔΜ και την μείωση που είχαν υποστεί εξαιτίας του.

Όσον αφορά στις επενδύσεις των ντόπιων επιχειρηματιών στη Βαλκανική, εκτιμάται ότι η δραστηριοποίηση που παρατηρείται οφείλεται κατεξοχήν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος. Συγχρόνως, οι φορείς της Κεντρικής Μακεδονίας και ειδικότερα εκπρόσωποι επιχειρηματιών και επιμελητηρίων αναφέρονται στις

δυσκολίες που αντιμετωπίζουν λόγω του προβληματικού θεσμικού πλαισίου των κρατών αυτών και επισημαίνουν την αδιαφορία της κρατικής πολιτικής, η οποία στέκεται θεατής των εξελίξεων αντί να συνδράμει τις όποιες προσπάθειες γίνονται.

Σχετικά με την εισαγωγή ή εξαγωγή τεχνολογίας/ τεχνογνωσίας εκτιμάται ότι τόσο στο επίπεδο της τεχνογνωσίας όσο και στο επίπεδο της τεχνολογίας(παλαιάς και νέας) κυριαρχεί απόλυτα η εξαγωγή. Δημόσιοι φορείς (ΕΛΚΕΠΑ) και αναπτυξιακές- μελετητικές εταιρείες διοργανώνουν σεμινάρια εκπαίδευσης συμβούλων επιχειρήσεων, διευθυντικών και τραπεζικών στελεχών σε οικονομικά και διοικητικά θέματα σε Βουλγαρία, Ρουμανία. Παρέχεται επίσης η απαραίτητη τεχνογνωσία (π.χ στη Ρουμανία) για δημιουργία κέντρων παραγωγικότητας.

### **3.1 Μακεδονία: επιχειρησιακό κέντρο των Βαλκανίων**

Η οικονομική δραστηριοποίηση της Ελλάδας στη Βαλκανική παρέχει την δυνατότητα στη Βόρεια Ελλάδα, που επί σειρά δεκαετιών υπήρξε παραμελημένη παραμεθόριος περιοχή, να καταστεί το κέντρο ανάπτυξης επιχειρηματικών και πολιτιστικών συνεργασιών με τις βαλκανικές χώρες. Η οικονομική και πολιτιστική ζωή της Μακεδονίας και ειδικότερα της Θεσσαλονίκης ήταν ανέκαθεν προσανατολισμένη και συνδεδεμένη σε οικονομικές συνεργασίες και πολιτιστικές σχέσεις που ανέπτυξε με τα βαλκανικά κράτη παρά με την υπόλοιπη Ελλάδα. Σε περιόδους που οι συνεργασίες ήταν δυναμικές, οι μακεδονικές πόλεις ευημερούσαν οικονομικά. Αντίθετα, σε περιόδους αποκλεισμού αυτών των συνεργασιών η οικονομική ζωή της Μακεδονίας παρήκμαζε. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στην διάρκεια του εμπύργκου με την ΠΓΔΜ τομείς οικονομικής δραστηριότητας, όπως: λιανικό εμπόριο σε Φλώρινα και Κιλίκις, τουρισμός σε Πιερία και Χαλκιδική, διακίνηση αγροτικών προϊόντων σε Πέλλα και Ημαθία, διαμετακόμηση από λιμένα Θεσσαλονίκης(κυρίως πετρελαιοειδών) υπέστησαν σοβαρότατο πλήγμα.

Βεβαίως σήμερα οι οικονομικές σχέσεις με τα βαλκανικά κράτη πρέπει να αντιμετωπίζονται διττά: αφενός υπο το πρίσμα των πολιτικών και οικονομικών επιλογών της χώρας, που σημαίνει ότι η Ελλάδα είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ταυτόχρονα βαλκανικό κράτος που μπορεί να λειτουργήσει ως συνδετικός ιστός μεταξύ των βαλκανικών κρατών και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αφετέρου υπο το πρίσμα της δυνατότητας περιφερειακής ανάπτυξης και συνεργασίας της Βορείου Ελλάδας με τις χώρες της Βαλκανικής, η οποία στηρίζεται σε κοινούς ιστορικούς, πολιτιστικούς και οικονομικούς δεσμούς.

Στο πλαίσιο αυτό και για να καταστεί η Βόρεια Ελλάδα το κέντρο της ανάπτυξης των επιχειρηματικών και πολιτιστικών συνεργασιών καταρχάς με τα κράτη της Βαλκανικής και για να μπορέσει η Θεσσαλονίκη να διαδραματίσει έναν αξιόλογο και επιτελικό ρόλο, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η άμεση προώθηση μέτρων και παρεμβάσεων σε τομείς όπως χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, τηλεπικοινωνίες, μεταφορές κ.α. Απαραίτητη είναι η επίσπευση της ανάπτυξης των οδικών, σιδηροδρομικών, θαλάσσιων και αεροπορικών μεταφορών και η κάθετη σύνδεση τους με μεθοριακούς σταθμούς. Η βελτίωση της πρόσβασης της Ελλάδας στα Βαλκάνια οδηγεί σε ευκολότερη πρόσβαση στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ταυτοχρόνως επιτρέπει στην Ελλάδα να γίνει η χώρα σύνδεσης και μεταφοράς σημαντικού μέρους του ευρωπαϊκού εμπορίου στις χώρες της Μέσης Ανατολής. Συγχρόνως η διάνοιξη νέων μεθοριακών διαβάσεων, η δημιουργία διασυνοριακών, διαμετακομιστικών κέντρων για μεταποίηση και ασφαλή φύλαξη των προϊόντων, η στήριξη και προώθηση της διασυνοριακής συνεργασίας στις παραμεθόριες περιοχές εκτιμώνται ως τομείς άμεσης πολιτικής παρέμβασης.

Παρακάτω γίνεται αξιολόγηση του ρόλου που καλείται να διαδραματίσει η Θεσσαλονίκη. Αναγκαία έργα και παρεμβάσεις υποδομής για την προώθηση και ανάδειξη της Θεσσαλονίκης σε οικονομικό κέντρο των Βαλκανίων.



Η εξαγγελθείσα αναβάθμιση της Θεσσαλονίκης πρέπει να υπακούει σε μια λογική κεντρικού σχεδιασμού με στόχο την περιφερειακή ανάπτυξη και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας της περιοχής της Μακεδονίας. Ειδικότερα οι φορείς στη Δυτική και Κεντρική Μακεδονία θεωρούν αναγκαία μια περιφερειακή ανάπτυξη η οποία θα υπακούει στη λογική ενός κεντρικού σχεδιασμού και η οποία θα περιλαμβάνει την αναβάθμιση του υπουργείου Μακεδονίας- Θράκης, τη μεταφορά στη Θεσσαλονίκη και άλλων υπουργείων (π.χ Γεωργίας, Άμυνας), την οικονομική αυτοτέλεια κάθε περιφέρειας και τέλος τη δημιουργία προξενίων.

Όσον αφορά σε παρεμβάσεις υποδομής που στόχο έχουν την εμπορική και επιχειρηματική αναβάθμιση της Θεσσαλονίκης, θετικά αντιμετωπίζεται η ίδρυση χρηματιστηρίου αξιών, η δημιουργία τραπεζών για την ανάπτυξη των μεταφορών, του εμπορίου και των κατασκευών, καθώς και η διευκόλυνση των μεταφορών μέσω του λιμένος της Θεσσαλονίκης.

Σε περισσότερο εξειδικευμένες προτάσεις προχωρούν οι με έδρα τη Θεσσαλονίκη εκπρόσωποι των επιμελητηρίων και των επιχειρήσεων, προτάσεις όπως εκσυγχρονισμός του λιμένος Θεσσαλονίκης και του αεροδρομίου «Μακεδονία», δημιουργία εμπορικών κέντρων σε συγκεκριμένες πόλεις της Δυτικής- Κεντρικής- Ανατολικής Μακεδονίας, αναβάθμιση επιμελητηρίων, προώθηση εξαγωγών, δημιουργία κλαδικών εκθέσεων, διοργάνωση επιχειρηματικών αποστολών στη Βαλκανική και δημιουργία ξενοδοχειακών μονάδων.

Σχετικά με την προσπάθεια της οικονομικής διαβαλκανικής συνεργασίας της Βόρειας Ελλάδας και με στόχο την ανταγωνιστικότητα της Μακεδονίας, απαραίτητη θεωρείται η ολοκλήρωση και λειτουργία των έργων Εγνατία οδός και οι κάθετοι οδικοί άξονες που οδηγούν στα σύνορα, δημιουργία ελεύθερης ζώνης στους λιμένες Θεσσαλονίκης και Καβάλας, χρηματιστήριο αξιών (να δημιουργηθεί και εμπορευμάτων), διαβαλκανικό κέντρο πληροφόρησης, ολοκλήρωση και λειτουργία του μείζονος λιμένος καβάλας στην Ν.Καρβάλη, η σύνδεση τους με το σιδηροδρομικό δίκτυο( σιδηροδρομικές εγκαταστάσεις στα λιμάνια για διακίνηση προϊόντων), η βελτίωση της οδικής πρόσβασης σε αυτά(διάνοιξη καινούργιων διόδων ή διαπλάτυνση υπαρχουσών ) και η σύνδεση τους με μεθοριακές διαβάσεις.

### **3.2 Μακεδονία : συμμετοχή σε προγράμματα της Ε.Ε**

Είναι γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή ένωση πιέζει για περιφερειακή συνεργασία χρηματοδοτώντας ολοκληρωμένα προγράμματα παρεμβάσεων, εκτιμώντας ότι η συνεργασία γειτονικών χωρών θα ανακουφίσει την πίεση που υφίστανται οι δικές τις αγορές. Όσον αφορά τους Έλληνες εμπλεκόμενους φορείς: στην περιφέρεια της Δυτικής Μακεδονίας μετέχουν κυρίως εκπρόσωποι αυτοδιοίκησης (τοπικής και νομαρχιακής ), αναπτυξιακών- μελετητικών εταιρειών και εργατικών κέντρων, η συμμετοχή τους αφορά κατεξοχήν σε προγράμματα Interreg I-II, Phare και Leader I-II, με ολοκληρωμένες προτάσεις παρεμβάσεων αλλά και τοπικές αναπτυξιακές. Ενδεικτικά αναφέρουμε : Leader I: ανάπτυξη αγροτουρισμού, γραφείο πληροφοριών για τους επιχειρηματίες στην Κορυτσά. Leader II: διαχείριση όλου του προγράμματος, ανάπτυξη αγροτουρισμού, οικότουρισμού, πολιτιστικού τουρισμού, εκτροφείο γουνοφόρων ζώων. Interreg I: εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων. Interreg II : διασυνοριακός σταθμός υγείας, συνδιαχείριση υδάτινων πόρων της μικρής Πρέσπας με την Αλβάνια, κάθετος σύνδεση Σιάτιστας- Κρυσταλλοπηγής, αποναρκοθέτηση και δημιουργία πάρκου εθνικής συμφιλίωσης στον Γραμμό.

Αναφορικά μπορούμε να πούμε ότι οι συμμετέχοντες με έδρα το νομό Θεσσαλονίκης δραστηριοποιούνται κυρίως σε Leader I-II, Interreg II, Phare και Tacis. Ενώ στην Ανατολική Μακεδονία εκτός από τα πιο πάνω προγράμματα δραστηριοποιούνται και στα Adapt, Horizon( απασχόληση για άτομα με ειδικές ανάγκες), ΕΚΤ (προγράμματα κατάρτισης σε ανέργους).

---

---

.....

## Κεφάλαιο 4: **ΞΕΝΗ ΑΜΕΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗ ΝΟΤΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ**

.....

Η ξένη άμεση επένδυση έχει χρησιμεύσει ως μια σημαντική μηχανή για την επιτάχυνση του οικονομικού μετασχηματισμού και της αναδόμησης σε πολλές οικονομίες μετάβασης. Έχει συμβάλει επίσης στην ομαλή επανανοποίηση τους στην παγκόσμια οικονομία και στην καθιέρωση της αποτελεσματικής εταιρικής διακυβέρνησης. Τα οφέλη της ξένης άμεσης επένδυσης στη χώρα παραλήπτη είναι ορατά σε διάφορα επίπεδα. Στο μακροοικονομικό επίπεδο, παρέχει προγράμματα σημαντικής χρηματοδοτικής επένδυσης καθώς επίσης και μια πηγή συναλλάγματος για τη συντήρηση του ξένου χρέους της χώρας παραλήπτη. Στο μικροοικονομικό επίπεδο, διευκολύνει την εισαγωγή των νέων τεχνολογιών, τεχνογνωσία και διευθυντικές τεχνικές, συμβάλλοντας κατά συνέπεια στη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και της γενικής ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, καθώς επίσης και παρέχοντας στις τοπικές εταιρίες τους πολύτιμους ξένους συνεργάτες.

Η κατάρρευση των κομμουνιστικών καθεστώτων στις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης (CEECs) το 1989 και την επόμενη κίνηση αυτών των χωρών προς την καθιέρωση μιας οικονομίας της αγοράς οδήγησε σε μια πρόωρη αισιοδοξία σχετικά με τις μεγάλες εισροές του FDI στην περιοχή. Αυτή η αισιοδοξία βασίστηκε σε διάφορους παράγοντες, που περιλαμβάνουν: η γεωγραφική θέση του CEECs και της εγγύτητάς τους στις δυτικοευρωπαϊκές αγορές το μεγάλο μέγεθος των εγχώριων αγορών των περισσότερων CEECs και οι καλές προοπτικές αύξησης, η ύπαρξη ενός μορφωμένου πληθυσμού και τεχνικά ειδικευμένου, σχετικά χαμηλού κόστους εργατικό δυναμικό και η διαδικασία της δομικής αλλαγής που δημιούργησε τις σημαντικές ξένες ευκαιρίες επένδυσης.

Στην πραγματικότητα, οι ροές FDI προς τη νοτιοανατολική Ευρώπη δεν έχουν συμβαδίσει με εκείνες άλλων οικονομιών μετάβασης της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Παραδείγματος χάριν, για την περίοδο 1989-97, η κατά κεφαλήν συσσωρευτική ξένη άμεση επένδυση για την Τσεχία ήταν 823 USS, 1.667 USS της Ουγγαρίας, 695 USS της Εσθονίας, 543 USS της Λετονίας και 321 USS της Πολωνίας, έναντι μόνο 148 USS της Αλβανίας, 147 USS για τη Βουλγαρία και 149 USS για τη Ρουμανία (οικονομική έρευνα του ΟΟΣΑ, 1999).

Διάφοροι παράγοντες - που είναι και οικονομικοί και κοινωνικοπολιτικής φύσης - έχουν εμποδίσει την επιθυμητή ροή του FDI στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Όσον αφορά στα κοινωνικοπολιτικά εμπόδια, αυτά περιλαμβάνουν πρώτα απ' όλα την αντίληψη ότι η νοτιοανατολική Ευρώπη είναι μια ασταθής και ενδεχομένως εκρηκτική περιοχή. Αυτή η εντύπωση έχει τροφοδοτηθεί από τα γεγονότα της προηγούμενης δεκαετίας, συμπεριλαμβανομένης της αποσύνθεσης της Γιουγκοσλαβίας, καθώς επίσης και τις εχθρότητες στο Κόσοβο και το διεθνή αντίκτυπό του. Τα εκκρεμή ζητήματα των μειονοτήτων και των προσφύγων έχουν προστεθεί επίσης στην κοινωνική αναταραχή στην περιοχή και έχουν επιδεινώσει την αντίληψη για την αιώνια αστάθεια στα Βαλκάνια, τη σύγκρουση και την αβεβαιότητα, χαρακτηρίζοντας την περιοχή ως υψηλού κινδύνου όσον αφορά την επένδυση.

Επιπλέον, τα πρώτα έτη της μετάβασης τα νέα καθεστάτα των νοτιοανατολικών ευρωπαϊκών χωρών έδειχναν να μην έχουν αποκοπεί από το παρελθόν. Αυτή η έλλειψη δέσμευσης για τη μεταρρύθμιση και τη δομική αλλαγή, που συνδέθηκε με τις ισχυρές προστατευτικές τάσεις από τα τοπικά ενδιαφέροντα, οδήγησε σε ένα διφορούμενο και ασταθές πολιτικό περιβάλλον. Τέλος, μια ανεπαρκής και αντιφατικά εφαρμοσμένη νομική υποδομή, ισχυρισμοί της δωροδοκίας, υψηλά ποσοστά εγκληματικότητας και μια αργή, δυσκίνητη και συχνά εχθρική γραφειοκρατία,

οδήγησαν σε ένα μουντό επιχειρησιακό περιβάλλον που δεν ήταν καθόλου πρόσφορο στη δημιουργία ενός θετικού ξένου κλίματος επένδυσης.

Τα σημαντικά εμπόδια στην ξένη επένδυση στη νοτιοανατολική Ευρώπη είναι η αστάθεια του μακροοικονομικού περιβάλλοντος, που χαρακτηρίζεται από τις αυστηρές οικονομικές κρίσεις τα πρώτα έτη μετάβασης, με τη μειωμένη παραγωγή, τις ισχυρές πληθωριστικές πιέσεις, και την αυξανόμενη ανεργία. Επίσης, ο αργός ρυθμός της δομικής μεταρρύθμισης, ιδιαίτερα της ιδιωτικοποίησης, ο υπανάπτυκτος οικονομικός τομέας, ένα αρχαίο εμπορικό τραπεζικό σύστημα, ανεπαρκής υποδομή και μια έλλειψη αξιόπιστων στοιχείων όσον αφορά τις επιχειρήσεις συνέβαλαν αρνητικά στις ξένες ροές επένδυσης. Η αντιληπτή αστάθεια, ο υψηλός κίνδυνος και το εύθραυστο σύστημα ήρθαν στο πρόσθιο μέρος με τις νομισματικές κρίσεις στη Βουλγαρία και τη Ρουμανία και την κατάρρευση των σχεδίων επένδυσης στην Αλβανία.

Στη συνέχεια αυτού του έγγραφου θα παρουσιαστεί μια επισκόπηση των προοπτικών και των ευκαιριών για ξένη άμεση επένδυση στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Θα αρχίσει με μια συνοπτική ανάλυση και του πολιτικού και γενικού μακροοικονομικού περιβάλλοντος αυτών των χωρών, δεδομένου ότι αυτοί οι καθοριστικοί παράγοντες έχουν άμεσες επιπτώσεις στις ξένες ροές άμεσης επένδυσης. Αυτό το τμήμα θα συζητήσει επίσης τις κύριες τάσεις FDI μέσα στις χώρες παραλήπτες - από τη χώρα προέλευσης του FDI και από τον τομέα - καθώς επίσης και τις δυνάμεις και τις αδυναμίες κάθε χώρας στην προσέλκυση του FDI. Το έγγραφο θα συνεχίσει με μια συζήτηση του τρέχοντος νομοθετικού περιβάλλοντος, το οποίο παρέχει το πλαίσιο για την ξένη δραστηριότητα επένδυσης σε κάθε χώρα. Μια συζήτηση των σημαντικότερων ευκαιριών επένδυσης σε αυτές τις χώρες θα ακολουθήσει, με ιδιαίτερη προσοχή στις σημαντικότερες διαπραγματεύσεις επένδυσης που γίνονται ως εδώ. Το άρθρο θα ολοκληρώσει με μια σύνοψη και μια αξιολόγηση του ξένου περιβάλλοντος άμεσης επένδυσης στη νοτιοανατολική Ευρώπη, και τις ευκαιρίες για την περαιτέρω ανάπτυξη.

## 4.1 Υπόβαθρο και κύριες ξένες τάσεις άμεσης επένδυσης

### 4.1.1 Αλβανία

Η Αλβανία βγαίνει αργά από τη βαθιά πολιτική και οικονομική κρίση που εξαπολύθηκε στις αρχές του 1997, μετά από την κατάρρευση των σχεδίων επένδυσης. Χιλιάδες Αλβανοί είχαν επενδύσει την αποταμίευση ζωής τους στα σχέδια, τα οποία υποσχέθηκαν υψηλές αποδόσεις, οι οποίες όμως εντέλει οδήγησαν τους επενδυτές στην οικονομική καταστροφή. Η χώρα ταλαντεύτηκε στο χείλος της αναρχίας και του χάους και η κυβέρνηση του προηγούμενου Προέδρου Sali Berisha νικήθηκε βαριά στις γενικές εκλογές του 1997. Ο πρόσφατα εκλεγμένος πρωθυπουργός Fatos Nano έλαβε μέτρα για να σταθεροποιήσει την επιδεινωμένη κατάσταση με την έγκριση ενός προγράμματος οικονομικής σταθεροποίησης έκτακτης ανάγκης, που υποστηρίχτηκε από το ΔΝΤ. Εντούτοις, η πρώτη περίοδος της Nano κυβέρνησης χαρακτηρίστηκε από την πολιτική αναταραχή, όπου το δημοκρατικό κόμμα της αντιπολίτευσης, δημιούργησε μπιόκοτάζ στο Κοινοβούλιο και εμπόδισε όλες τις προσπάθειες στη μεταρρύθμιση. Οι εντάσεις επιδεινώθηκαν τον Μάρτιο του 1998. Οι κοινωνικές εντάσεις και οι ταραχές οδήγησαν στη Nano παραίτηση και την αντικατάστασή του από τον Pandeli Majko.

Αμέσως μετά από την εκλογή του, ο πρωθυπουργός Majko επιβεβαίωσε τη δέσμευσή του για το πρόγραμμα σταθερότητας ΔΝΤ. Ένα τετραετές οικονομικό πρόγραμμα, που τιτλοφορήθηκε δημόσιο πρόγραμμα επένδυσης το 1998-2001, αναπτύχθηκε με τη βοήθεια της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και επικυρώθηκε από το ΔΝΤ, που στόχευε στη βοήθεια της Αλβανίας. Το πρόγραμμα δέσμευσε την Αλβανία στην επιτάχυνση της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης, την πραγματοποίηση της μεταρρύθμισης δημόσιου τομέα και την ολοκλήρωση της διάθεσης των



προτερημάτων των πτωχευσάντων σχεδίων επένδυσης. Άλλα ζωτικής σημασίας ζητήματα περιέλαβαν τη σταθεροποίηση των δημοκρατικών αρχών, την επιβολή νόμου, την θεσμική μεταρρύθμιση, και την καταπολέμηση του εγκλήματος και της δωροδοκίας. Επιπλέον, ένα νέο σύνταγμα εγκρίθηκε από το εθνικό δημοψήφισμα στις 22 Νοεμβρίου 1998 – το πρώτο νέο σύνταγμα από την κομμουνιστική εποχή – που ενίσχυσε το κράτος δικαίου και βελτίωσε την αποδοτικότητα της διοίκησης.

Παρά τη σημαντική πρόοδο που επιτυγχάνεται από την κυβέρνηση Μαϊκο και στα πολιτικά και οικονομικά μέτωπα, οι σοβαροί κίνδυνοι για τη μακροπρόθεσμη σταθερότητα στην Αλβανία παραμένουν, και μπορούν να έχουν δυσμενείς επιπτώσεις στο κλίμα ξένης άμεσης επένδυσης και τις προοπτικές της χώρας. Η Αλβανία έχει ακόμα τις σοβαρές εσωτερικές εντάσεις και δεν έχει επιλύσει τις πολιτικές διαφορές και τα προβλήματα ασφάλειας που τροφοδότησαν τις ταραχές τον Σεπτέμβριο του 1998. Το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού οπλίζεται ακόμα μετά από την ανησυχία του 1997, και το βίαιο έγκλημα είναι κοινό. Επιπλέον, η εικόνα και η αξιοπιστία του καθεστώτος μολύνονται από την επιτυχία των εγκληματικών δραστηριοτήτων όπως το λαθραίο πέρασμα των ναρκωτικών, των όπλων και των προσφύγων στην Ιταλία. Μια άλλη πιθανή πηγή αστάθειας είναι η συνέπεια των εχθροτήτων στο Κόσοβο, οι οποίες οδήγησαν σε μια ουσιαστική εισροή των κοσοβάρων αλβανικών προσφύγων στο βόρειο τμήμα της χώρας. Εκτός από τον κίνδυνο που συνδέεται με τους πολιτικούς παράγοντες, άλλα διοικητικά εμπόδια για επένδυση στην Αλβανία που πρέπει να εξεταστούν είναι η αδύνατη επιβολή της υπάρχουσας νομοθεσίας, των μακροχρόνιων γραφειοκρατικών διαδικασιών και των υψηλών τελωνειακών φόρων.

Δεδομένου ότι η μεσοπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη εξαρτάται από την προσέλκυση της ξένης άμεσης επένδυσης, αυτοί οι ενδεχομένως επικίνδυνοι παράγοντες, που συνδέθηκαν με το προηγούμενο πολιτικό κλίμα της Αλβανίας, θα μπορούσαν να εμποδίσουν την μελλοντική ανάπτυξη της Αλβανίας. Προκειμένου να αποκατασταθεί η εμπιστοσύνη των επενδυτών, η Παγκόσμια Τράπεζα βοηθά την Αλβανία ώστε να παρέχει οικονομική ασφάλεια στους επενδυτές του ιδιωτικού φορέα στη χώρα. Έχει καθιερώσει μια πολιτική εγγύησης κινδύνου (PRGF) για να προστατεύσει τους εξαγωγείς, τους επενδυτές και τους χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Το PRGF χορηγείται από την αλβανική αντιπροσωπεία εγγύησης (AGA), μια κυβερνητική αντιπροσωπεία, αλλά η διαιτησία διευθύνεται ανεξάρτητα. Ο στόχος του AGA είναι να εκδοθούν οι εγγυήσεις και να προστατευθούν οι ξένες επενδύσεις στην Αλβανία από τους πολιτικούς κινδύνους: αυτοί περιλαμβάνουν την ανικανότητα να μετατραπεί και να μεταφερθεί το νόμισμα, η απαλλοτρίωση, οι απώλειες που προκαλούνται από μια κατάσταση του πολέμου, και μια σειρά άλλων κινδύνων που προέρχονται από μια πολιτική κρίση. Ως αποτέλεσμα των αβεβαιοτήτων που περιγράφονται ανωτέρω, η ξένη άμεση επένδυση στην Αλβανία παραμένει χαμηλή. Η συσσωρευτική ξένη άμεση επένδυση μεταξύ 1991 και 1998 ανήλθε μόνο σε 483 εκατομμύρια US\$, κυρίως στο πετρέλαιο και το φυσικό αέριο, τον τουρισμό, τα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα, τους τομείς της επεξεργασίας βιομηχανίας μεταποίησης αγροτικών προϊόντων και ξυλείας (σχεδιάγραμμα 1). Λόγω της κοινωνικής αναταραχής μετά από την κατάρρευση των σχεδίων επένδυσης, το FDI μειώθηκε κατά 50 τοις εκατό κατά τη διάρκεια του 1997, από σχεδόν \$100 εκατομμύρια το 1996 σε περίπου \$42 εκατομμύρια. Εντούτοις, το 1998 το FDI αυξήθηκε, και υπολογίστηκε σε 95 εκατομμύρια US\$, υπερβαίνοντας τις κυβερνητικές προσδοκίες. Η αύξηση αποδίδεται κατά ένα μεγάλο μέρος στη χρηματοδότηση από τους διεθνείς χρηματοδοτικούς οργανισμούς όπως η Παγκόσμια Τράπεζα, καθώς επίσης και η πρόσφατα-αντιληπτή σταθερότητα προερχόμενη από τη νέα κυβέρνηση.

Σύμφωνα με την αλβανική στατιστική υπηρεσία (INSTAT), το 1996 υπήρξε κατ' εκτίμηση 1.532 κοινοπραξιών που αναπτύσσουν δραστηριότητες στην Αλβανία, κυρίως με τις ελληνικές και ιταλικές επιχειρήσεις, και περίπου 890 εν πλήρη κυριότητα ξένες επιχειρήσεις. Η Ιταλία είναι η κύρια χώρα προέλευσης για την ξένη επένδυση. Περίπου 500 ιταλικές επιχειρήσεις έχουν



επενδύσει 100 εκατομμύρια USS στην Αλβανία, όπου το χαμηλότερο κόστος της εργασίας είναι μια έλξη. Οι ιταλικοί επενδυτές εστιάζουν κυρίως στον ιματισμό και παπουτσιών, καθώς επίσης και την παραγωγή και στις βιομηχανίες επίπλων. Η Ελλάδα είναι ο επόμενος μεγαλύτερος επενδυτής, με περίπου 200 επιχειρήσεις που συμμετέχουν στις επενδύσεις που συμπληρώνουν συνολικά σχεδόν 100 εκατομμύρια USS.

#### 4.1.2 Βουλγαρία

Τα πρώτα έτη μετάβασης της Βουλγαρίας, η δομική αλλαγή στην οικονομία ήταν αργή και επιφανειακή, δεδομένου ότι οι διαδοχικές κυβερνήσεις απέτυχαν να εφαρμόσουν τα δραστικά μέτρα μεταρρύθμισης. Η γραφειοκρατία και η δωροδοκία ήταν ενδημικές, ενώ η ιδιωτικοποίηση και άλλες δομικές μεταρρυθμίσεις ήταν αργές. Στα τέλη του 1996 τα συνδυασμένα αποτελέσματα της καθυστερημένης μεταρρύθμισης και των αυξανόμενων επιχειρηματικών απωλειών οδήγησαν σε μια πραγματική οικονομική και πολιτική κρίση. Ο πληθωρισμός, το κυβερνητικό χρέος και το δημοσιονομικό έλλειμμα κινήθηκαν σπειροειδώς εκτός ελέγχου, εμπορικές τράπεζες και οικονομικές κατέρρεαν και οι ξένες επιφυλάξεις αγορών για την υπεράσπιση του εθνικού νομίσματος ήταν εξαντλημένες. Η επόμενη καταστροφική πτώση στο βιοτικό επίπεδο οδήγησε στις μεγάλες απεργίες στη Σόφια και άλλες πόλεις τον Ιανουάριο του 1997, που καταλήγουν στην κυβερνητική παραίτηση. Μια νέα κυβέρνηση προέκυψε μετά από τις εκλογές Απριλίου 1997. Ο νέος πρωθυπουργός, Ivan Kostov, δήλωσε την κυβερνητική δέσμευση για την επανάληψη της διαδικασίας της μεταρρύθμισης στη Βουλγαρία. Λαμβάνοντας υπόψη την προηγούμενη απελπιστική οικονομική κατάσταση, η επιτυχία στη μακροοικονομική σταθεροποίηση και τη φορολογική σταθεροποίηση από το δεύτερο εξάμηνο του 1997 εμφανίζεται ιδιαίτερα εντυπωσιακή. Ενώ τα ετήσια επίπεδα πληθωρισμού πλησίασαν 600 τοις εκατό το 1997, έπεσαν στα αμελητέα επίπεδα το 1998. Οι φιλόδοξοι στόχοι για τη φορολογική σταθεροποίηση ήταν περισσότερο από ικανοποιημένοι, ενώ το παγιωμένο δημοσιονομικό έλλειμμα αποβλήθηκε συνολικά το 1998.

Μερικοί τομείς της δομικής μεταρρύθμισης έχουν σημειώσει επίσης σημαντική πρόοδο. Ειδικότερα, ο ρυθμός της ιδιωτικοποίησης 1997-1998, ενώ η επιδότηση των ζημιολόγων επιχειρήσεων μειώθηκε πολύ. Οι περισσότεροι κανονισμοί τιμών και εμπορίου έχουν φιλελευθεροποιηθεί. Η γενική επιτυχία που επιτεύχθηκε κατά τη διάρκεια του 1997 και το πρώτο εξάμηνο του 1998 αποτέλεσαν τη βάση για ένα νέο σημαντικό τριών ετών πρόγραμμα που επικυρώθηκε και υποστηρίχθηκε από το ΔΝΤ, το οποίο επανέλαβε την κυβερνητική ισχυρή δέσμευση για τη συνεχή μεταρρύθμιση. Η κυβέρνηση ανανέωσε επίσης την υποχρέωσή της να εξαλείψει τη δωροδοκία και να βελτιώσει τη δυσκίνητη γραφειοκρατία, ως τμήμα μιας ανανεωμένης προσπάθειας να βελτιωθούν οι όροι για τους ξένους επενδυτές, προκειμένου να προσελκυστεί η αναγκαία μεγάλη κλίμακας ξένη επένδυση στην οικονομία.

Τα πιθανά οφέλη στη Βουλγαρία από την ξένη επένδυση είναι ιδιαίτερα υψηλά, λαμβάνοντας υπόψη τις σημαντικές ανάγκες στην αναδόμηση, τα προβλήματα στην εταιρική διακυβέρνηση, τους αδύνατους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, και τη σημασία των περιορισμών ισοζυγίου πληρωμών κάτω από τη σταθερή συναλλαγματική ισοτιμία. Εντούτοις, τα πρώτα έτη μετάβασης της Βουλγαρίας οι ξένες ροές άμεσης επένδυσης στη χώρα ήταν πολύ χαμηλές, λόγω της προαναφερθείσας έλλειψης δέσμευσης για τη μεταρρύθμιση, την ενδημική δωροδοκία, την πτώση στους μακροοικονομικούς δείκτες και το αργό ποσοστό ιδιωτικοποίησης. Σύμφωνα με τη βουλγαρική ξένη αντιπροσωπεία επένδυσης, μεταξύ 1992 και 1996, η Βουλγαρία απορρόφησε περίπου 766,3 εκατομμύρια USS στο FDI (σχεδιάγραμμα 2). Μετά από την αλλαγή στην κυβέρνηση το 1997 και την αντιληπτή βελτίωση στο κλίμα επένδυσης, το FDI αυξήθηκε, φθάνοντας σε 636.2 εκατομμύρια USS για εκείνο το έτος μόνο. Κατά τη διάρκεια του 1998, η

Βουλγαρία προσέλκυσε κατ' εκτίμηση 620 εκατομμύρια USS στο FDI, ουσιαστικά λιγότερο από το προβαλλόμενο 1 δισεκατομμύριο USS. Μια τέτοια αισιόδοξη προβολή ήταν υπό όρους στην αναμενόμενη πώληση διάφορων μεγάλων κρατικών επιχειρήσεων, όπως η βουλγαρική επιχείρηση τηλεπικοινωνιών (BTC). Οι κορυφαίοι επενδυτές στη Βουλγαρία κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου ήταν η Γερμανία, που έχει επενδύσει 425 εκατομμύρια USS, το Βέλγιο και η Κύπρος, με 373 εκατομμύρια USS και 250 εκατομμύρια USS αντίστοιχα (σχεδιαγραμμα 4). Όσον αφορά στη δραστηριότητα επένδυσης της Ελλάδας στη Βουλγαρία, η βουλγαρική ξένη αντιπροσωπεία επένδυσης αναφέρει ότι η ελληνική επένδυση στη Βουλγαρία ανήλθε σε 87 εκατομμύρια USS, κάνοντας την Ελλάδα το δέκατο τρίτο μεγαλύτερο επενδυτή στη χώρα. Εντούτοις, είναι σημαντικό να επισημανθεί ότι το ελληνικό FDI υποτιμάται πιθανότατα, δεδομένου ότι ένα ουσιαστικό ποσό ελληνικής επένδυσης πραγματοποιείται μέσω της Κύπρου και του Λουξεμβούργου.

Ο βιομηχανικός τομέας έχει προσελκύσει την περισσότερη επένδυση – περίπου 54 τοις εκατό του συνόλου- το εμπόριο και ο οικονομικός τομέας προσέλκυσαν 19,5 τοις εκατό και 11,7 τοις εκατό αντίστοιχα. Ο τουρισμός προσέλκυσε 5 τοις εκατό του συνόλου, ενώ η γεωργία δεν προσέλκυσε ουσιαστικά καμία επένδυση (σχεδιαγραμμα 3).

Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι ουσιαστική πρόοδος έχει σημειωθεί κατά τη διάρκεια των προηγούμενων ετών. Η κυβερνητική δέσμευση για την εμβάθυνση των μεταρρυθμίσεων και για την παροχή ενός ελκυστικού περιβάλλοντος για το FDI ενισχύεται από άλλους ευνοϊκούς παράγοντες, όπως οι χαμηλές δαπάνες εργασίας, ένα ειδικευμένο εργατικό δυναμικό και μια ισχυρή βάση πελατών, καθώς επίσης και η στρατηγική γεωγραφική θέση της Βουλγαρίας που την κάνει μια φυσική πύλη στις μεγάλες αγορές της Κοινοπολιτείας των ανεξάρτητων κρατών και της κεντρικής Ασίας.

### **4.1.3 Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας**

Η πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας (ΠΓΔΜ) είναι η μόνη δημοκρατία πρώην Γιουγκοσλαβίας που έχει επιτύχει την ανεξαρτησία της ειρηνικά και χωρίς αιματοχυσία. Η ανεξαρτησία της χώρας αναγνωρίστηκε τελικά τον Απρίλιο του 1993. Εντούτοις, οι αξιοσημείωτες εξαιρέσεις στην αναγνώρισή της ήταν η ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία και Μαυροβούνιο), που εξέτασε την ίδια την ύπαρξη μιας χωριστής μακεδονικής πατρίδας, και γειτονικής με την Ελλάδα, η οποία θεώρησε ότι η δήλωση της ανεξαρτησίας με το όνομα Μακεδονία ήταν ισοδύναμη προς μια εδαφική αξίωση στο όμοιο-ονομασμένο βόρειο έδαφός της.

Η επιβίωση του πρόσφατα-ανεξάρτητου κράτους προκλήθηκε αμέσως από τους δίδυμους αποκλεισμούς που εμποδίζουν την πρόσβαση στις παραδοσιακές αγορές της. Ο πρώτος ήταν ο αποκλεισμός των Η.Ε στη Γιουγκοσλαβία. Κατόπιν, το 1994 η Ελλάδα έκοψε την άλλη σανίδα σωτηρίας της με το κλείσιμο των αμοιβαίων συνόρων της, και την πρόσβαση της χώρας στη θάλασσα, αμφισβητώντας το όνομα της νέας δημοκρατίας. Και οι δύο αυτοί οι αποκλεισμοί οδήγησαν σε μια περίοδο τεράστιας δυσκολίας για τον πληθυσμό, αφήνοντας την περιβαλλόμενη από ξηρά χώρα χωρίς μια φυσική αγορά.

Παρά τις καταστρεπτικές συνέπειες των αποκλεισμών, κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου η σημαντική πρόοδος επιτεύχθηκε στην οικονομική σταθεροποίηση και τη μεταρρύθμιση. Επιπλέον, η κυβέρνηση κατόρθωσε να κάνει πρόοδο στη δημιουργία του νομικού και θεσμικού πλαισίου της αγοράς. Η κατάσταση με την Ελλάδα επιλύθηκε μερικώς μετά από μια "προσωρινή συμφωνία" τον Σεπτέμβριο του 1995, με το οποίο το ΠΓΔΜ άλλαξε τη σημαία του και έδωσε ορισμένες εγγυήσεις σχετικά με την ερμηνεία του συντάγματός του. Μια κρίσιμη καμπή επιτεύχθηκε με τις κοινοβουλευτικές εκλογές του 1998, οι οποίες είδαν την ήττα της

κυβέρνησης που οδηγήθηκε από την κοινωνική δημοκρατική συμμαχία της Μακεδονίας. Η προηγούμενη κυβέρνηση αντικαταστάθηκε από έναν νέο κεντροδεξιό συνασπισμό, που εξουσιάστηκε από το συνασπισμό εσωτερικό μακεδονικό επαναστατικό Δημοκρατικό – Κόμμα οργάνωσης της εθνικής ενότητας της Μακεδονίας, που οδηγήθηκε από τον Lubcho Georgievski. Σε μια προσπάθεια να παγιωθεί η διεθνής στάση της χώρας, μια από τις πρώτες ενέργειες Georgievski ήταν να εγκριθεί η οργάνωση μιας πολυεθνικής δύναμης του NATO για να παρακολουθήσει τις εξελίξεις στο γειτονικό Κόσοβο. Στο οικονομικό επίπεδο η προτεραιότητα ήταν η συνεχής μη πληθωριστική αύξηση και επιτάχυνση της διαδικασίας αναδόμησης και ιδιωτικοποίησης. Η προσέλκυση της μεγάλης κλίμακας ξένης επένδυσης ήταν επίσης μια κορυφαία προτεραιότητα για τη νέα κυβέρνηση. Τα πρώτα έτη ανεξαρτησίας της χώρας οι προσπάθειες να προσελκυστεί το FDI παρακωλύθηκαν σοβαρά από την αβεβαιότητα που περιβάλλει το μέλλον της χώρας και της δυνατότητάς της να επιζήσει. Κατά συνέπεια, σύμφωνα με το στατιστικό γραφείο και ιδιωτικοποίησης η αντιπροσωπεία της Δημοκρατίας της Μακεδονίας, μεταξύ 1992 και 1996 προσέλυσε μόνο 37,7 εκατομμύρια USS (σχεδιαγραμμα 5). Η εξομάλυνση των σχέσεων με την Ελλάδα και η ενδεχόμενη σύνταξη της απαραίτητης νομοθεσίας βελτίωσαν σημαντικά το κλίμα επένδυσης. Το αυξανόμενο ενδιαφέρον επενδυτών το 1998 εκτιμήθηκε σε 112 εκατομμύρια USS, έναντι σε 30 εκατομμύρια USS κατά τη διάρκεια του 1997. Μέχρι το 1999 η συνολική ξένη άμεση επένδυση στην πρώην γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας είχε φθάσει σε 300 εκατομμύρια USS. Η βελτίωση στις σχέσεις με την Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει ασκήσει θετική επίδραση στην οικονομική δραστηριότητα μεταξύ των δύο χωρών. Από το 1996 η Ελλάδα έχει προκύψει ως κύριος ξένος επενδυτής στο ΠΓΔΜ, δεδομένου ότι έχει υπάρξει μια τάση εξ ονόματος των ελληνικών επενδυτών να χρησιμοποιηθεί η αγορά της ΠΓΔΜ για τη διείσδυση στις βαλκανικές αγορές.

Οι δυνάμεις της ΠΓΔΜ σχετικά με τη δυνατότητά της να προσελκύσει το FDI περιλαμβάνουν μια ισχυρή οικονομική ανάπτυξη με το χαμηλότερο πληθωρισμό στην περιοχή, μια στρατηγική θέση που προσφέρουν την εύκολη πρόσβαση στις παρακείμενες αγορές, την ανεκμετάλλευτη φυσική ομορφιά με τη σημαντική δυνατότητα για την επένδυση στον τουρισμό και ένα μορφωμένο, όμως ανέξοδο εργατικό δυναμικό. Εντούτοις, οι σοβαρές ανησυχίες υπάρχουν όσον αφορά την κοινωνική συνοχή της χώρας και τις επιπτώσεις στη μακροπρόθεσμη σταθερότητά της. Συγκεκριμένα, οι εθνικές εντάσεις με την αλβανική μειονότητα παραμένουν. Αν και αυτές οι εντάσεις είχαν ελαττώσει τα τελευταία χρόνια με την ανάπτυξη της συνεργασίας μεταξύ των κοινοτήτων, η εισροή χιλιάδων εθνικών αλβανικών προσφύγων, ως αποτέλεσμα του πολέμου στο Κόσοβο, τέντωσε την ήδη λεπτή ισορροπία μεταξύ των εθνικών ομάδων.

#### 4.1.4 Ρουμανία

Από πολλές απόψεις, η αφετηρία για τη μετάβαση της Ρουμανίας ήταν δυσκολότερη απ' ό,τι σε άλλες χώρες στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Οι πολιτικές προ-μετάβασης είχαν υπογραμμίσει μια στρατηγική μόνος-εξάρτησης, εστιάζοντας την υπερβολική προσοχή στη βαριά βιομηχανία και τα μεγάλα έργα υποδομής. Αυτές οι πολιτικές οδήγησαν στη μείωση των εσωτερικών πηγών ενέργειας, και προκάλεσαν τη δαπανηρή εξάρτηση στις εισαγωγές της ενέργειας και των πρώτων υλών. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '80, τα μέτρα αυστηρότητας που επιβλήθηκαν προκειμένου να επιτευχθεί η γρήγορη αποζημίωση ενός χρέους 11 δισεκατομμυρίων USS προκάλεσαν τις αυστηρές δυσκολίες στον πληθυσμό. Προκειμένου να ξεπληρωθεί το χρέος, οι εισαγωγές από τη δύση κόπηκαν κατά προσέγγιση 50 τοις εκατό κατά τη διάρκεια της δεκαετίας, οδηγώντας κατά συνέπεια σε μια σημαντική τεχνολογική καθυστέρηση. Όσπου να νικηθεί το κομμουνιστικό καθεστώς η ρουμανική οικονομία ήταν στα



πρόθυρα της κατάρρευσης, όπου αντίθετα από άλλες οικονομίες μετάβασης, δεν είχε γίνει καμία προσπάθεια για μεταρρύθμιση.

Λαμβάνοντας υπόψη την κληρονομιά του καθεστώτος Ceausescu της οικονομικής δυσκολίας για τον πληθυσμό, οι κυρίαρχες πολιτικές δυνάμεις στις αρχές της δεκαετίας του '90 υποστήριξαν μια μεταρρύθμιση, που στόχευσε στο μετασχηματισμό της οικονομίας της με τις ελάχιστες κοινωνικές δαπάνες. Εντούτοις, έγινε σύντομα σαφές ότι αυτή η στρατηγική απέτυχε να παραγάγει τα βιώσιμα αποτελέσματα είτε στους κοινωνικούς είτε οικονομικούς όρους. Τις δομικές μεταρρυθμίσεις καθυστέρησαν οι αυξήσεις στο δημοσιονομικό έλλειμμα. Επίσης, η Ρουμανία δέχθηκε ένα σημαντικό χτύπημα όταν το 1996, το ΔΝΤ και η Παγκόσμια Τράπεζα, δυσσαρεστημένοι με τον αργό ρυθμό μεταρρύθμισης, σταμάτησαν την οικονομική ενίσχυσή τους.

Μπροστά σε αυτή την κατάσταση της ανάπτυξης των οικονομικών ανισοροπιών, μια μετατόπιση της λαϊκής υποστήριξης οδήγησε σε έναν συνασπισμό των κομμάτων της αντιπολίτευσης που έρχονται στην εξουσία στις κοινοβουλευτικές εκλογές του Νοεμβρίου του 1996 (που αποτελείται από την πολυκομματική ρουμανική δημοκρατική Συνθήκη, την κοινωνική δημοκρατική ένωση και την ουγγρική δημοκρατική ένωση στη Ρουμανία), και την εκλογή ενός νέου Προέδρου, του Emil Constantinescu. Η νέα διοίκηση έλαβε μια ισχυρή πολιτική εξουσιοδότηση να εφαρμόσει τις εκτεταμένες δομικές μεταρρυθμίσεις. Λαμβάνοντας υπόψη τον πολύτιμο χρόνο που ήταν χαμένος στα πρώτα επτά έτη της μετάβασης, οι αρχές αντιμετώπισαν τις ισχυρές πιέσεις να εφαρμόσουν τις μεταρρυθμίσεις με γρήγορο ρυθμό. Αφού επανέκτησε το διάλογο με τους διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς, η νέα κυβέρνηση διαπραγματεύτηκε ένα πακέτο χρηματοδοτικής συνδρομής και στις αρχές του 1997 δεσμεύθηκε με ένα πρόγραμμα μακροοικονομικών και θεσμικών μεταρρυθμίσεων. Άλλα βήματα περιέλαβαν τη φιλελευθεροποίηση μερικών σημαντικών τιμών που ήταν ακόμα υπό κρατικό έλεγχο (ενέργεια, γεωργικά προϊόντα και δημόσιες υπηρεσίες), που επιτρέπουν στη συναλλαγματική ισοτιμία να είναι προσανατολισμένη στην αγορά, που μειώνουν τα δασμολόγια εισαγωγών και που αφαιρούν τις επιχορηγήσεις. Άλλες βασικές προτεραιότητες περιέλαβαν την επιτάχυνση της διαδικασίας ιδιωτικοποίησης, τη μεταρρύθμιση της γραφειοκρατίας για να βελτιώσουν τη λήψη αποφάσεων και την προώθηση της ξένης επένδυσης με την επιτάχυνση της θέσπισης της απαραίτητης νομοθεσίας.

Παρά τις σημαντικές αλλαγές στο νομικό πλαίσιο, η ξένη επένδυση στη Ρουμανία δεν έχει συμβαδίσει με τις προσδοκίες. Μετά από τις εκλογές τον Νοεμβρίου του 1996 και την επόμενη επιτάχυνση των μεταρρυθμίσεων, αναμενόταν μια σημαντική αύξηση στην ξένη επένδυση. Οι εισροές επένδυσης χαρτοφυλακίων, αυξήθηκαν αισθητά το πρώτο εξάμηνο του 1997 εντούτοις, αυτή η αρχική φυσαλίδα της αισιοδοξίας εξερράγη το καλοκαίρι του 1997, οδηγώντας σε μια ογκώδη εκποίηση (σχεδιαγραμμα 6). Αυτό οφειλόταν σε μεγάλο βαθμό στις παρατεταμένες ανησυχίες σχετικά με τη δυνατότητα να επαναπατριστούν τα κέρδη, τις μακροοικονομικές ανησυχίες σχετικά με τη σταθερότητα νομίσματος και πληθωρισμού, και έναν πιο αργό, από τον προσδοκώμενο, ρυθμό ιδιωτικοποίησης. Σε σύγκριση με άλλες χώρες στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη όπως η Ουγγαρία, η Τσεχία, και η Πολωνία, η επένδυση στη Ρουμανία παραμένει χαμηλή. Σύμφωνα με τη ρουμανική αντιπροσωπεία ανάπτυξης, μεταξύ του 1991 και αρχές του 1999, το συσσωρευτικό FDI ανήλθε σε 5,17 δισεκατομμύρια US\$.

Οι μεγαλύτεροι επενδυτές στη Ρουμανία ήταν οι Κάτω Χώρες, η Γερμανία, η Γαλλία, οι ΗΠΑ, η Ιταλία και η Νότια Κορέα, ενώ η Ιταλία και η Γερμανία ήταν οι ηγέτες από την άποψη του αριθμού επενδυτών (σχεδιαγραμμα 7). Όπως συνέβη με τη Βουλγαρία, το ποσό του ελληνικού FDI υποτιμά του πραγματικού. Αυτό είναι επειδή η επένδυση στη Ρουμανία της Coca Cola, που είναι η πέμπτη μεγαλύτερη ξένη επιχείρηση επένδυσης που περιλαμβάνει 20 εκατομμύρια US\$, αν και καταγράφεται κάτω από την αμερικανική επένδυση, χρησιμοποιείται στην πραγματικότητα μέσω υποκαταστήματος της Coca Cola στην Ελλάδα. Επομένως, ένα σημαντικό μέρος της συνολικής επένδυσής του αντιπροσωπεύει το ελληνικό κεφάλαιο. Οι



τομείς που προσέλκυσαν τα υψηλότερα ποσά κεφαλαίου ήταν αυτοκινητικές κατασκευές, εμπόριο, υπηρεσίες, τηλεπικοινωνίες, και δομικά υλικά (σχεδιαγράμμα 8)

Η Ρουμανία θεωρείται χώρα με σημαντική δυνατότητα. Τα πλεονεκτήματα της Ρουμανίας ως θέση για την ξένη επένδυση περιλαμβάνουν γενικά μια μεγάλη εγχώρια αγορά για τον καταναλωτή και τα βιομηχανικά αγαθά (ο δεύτερος μεγαλύτερος στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, μετά από την Πολωνία), αποτελεί σταυροδρόμι των παραδοσιακών εμπορικών δρόμων, παρέχει ένα μορφωμένο και ανέξοδο εργατικό δυναμικό, ποικίλους φυσικούς πόρους, συμπεριλαμβανομένου του εύφορου αγροτικού εδάφους και μιας σημαντικής δυνατότητας τουρισμού.

Εντούτοις, παρά την αναμφισβήτητη δυνατότητα της χώρας, υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που εξηγούν τη μέτρια απόδοση της Ρουμανίας στην προσέλκυση του FDI. Η ιδιωτικοποίηση έχει προχωρήσει αργά, ειδικότερα στους τομείς όπως οι εγκαταστάσεις δημόσιας χρήσης και η χρηματοδότηση, έτσι ώστε το πεδίο για τη μεγάλη συμμετοχή των ξένων επενδυτών στην οικονομία έχει παραμείνει περιορισμένο στην πράξη. Η μακροοικονομική αστάθεια – που εμφανίζεται επίσης στην τελευταία νομισματική κρίση τον Μαρτίου του 1999, με το οποίο το LEU έχασε σχεδόν 10 τοις εκατό της αξίας του σε μια εβδομάδα - και η έλλειψη αποδοτικής υποδομής είναι επίσης ένα θέμα ανησυχίας για τους ξένους επενδυτές. Επιπλέον, η ίδρυση μιας επιχείρησης είναι μια μεγάλη και δυσκίνητη διαδικασία, είτε για τους ξένους επενδυτές είτε για τους εσωτερικούς επενδυτές, λόγω των γραφειοκρατικών καθυστερήσεων και των περιπλοκών στα πολλά διοικητικά βήματα που αναλαμβάνονται για να ιδρυθεί μια επιχείρηση στη Ρουμανία.

## 4.2 Ξένη νομοθεσία και κίνητρα άμεσης επένδυσης

Η προσέλκυση της ξένης άμεσης επένδυσης είναι μια από τις βασικές προτεραιότητες των κυβερνήσεων όλων των οικονομιών μετάβασης. Όπως συζητήθηκε ανωτέρω, εντούτοις, οι οικονομίες της νοτιοανατολικής Ευρώπης ήταν αργές στο να ακολουθήσουν τη δομική μεταρρύθμιση σε πολλά επίπεδα, συμπεριλαμβανομένης της εφαρμογής απαραίτητης νομοθεσίας για την προσέλκυση του FDI. Αυτό ήταν αναμφισβήτητο ένας από τους βασικούς λόγους για την αργή εισροή του FDI στην περιοχή, ιδιαίτερα τα πρώτα έτη της μετάβασης. Οι αλλαγές της κυβέρνησης κατά τη διάρκεια της περιόδου του 1996-98, και η επόμενη ανανεωμένη δέσμευση για την επιτάχυνση των μεταρρυθμίσεων συνδέθηκαν με μια σαφή αποδοχή από την ηγεσία αυτών των χωρών ότι μια απαραίτητη προϋπόθεση για την προσέλκυση του FDI είναι να εναρμονιστεί η επιχειρησιακή νομοθεσία και οι πρακτικές με τους ευρωπαϊκούς και διεθνείς κανόνες. Για αυτόν τον λόγο, δήλωσαν τη δέσμευσή τους για τη δημιουργία της απαραίτητης υποδομής που θα καθιστούσε το περιβάλλον επένδυσης ελκυστικότερο και το επιχειρησιακό περιβάλλον διαφανέστερο και προβλέψιμο, αυτό έχει ακολουθηθεί μεταξύ άλλων με το να καταστήσει το νομικό πλαίσιο για τους ξένους επενδυτές σαφέστερο και δικαιότερο, και με την προσπάθεια να μειωθεί η απέραντη γραφειοκρατία, μια από τις πιο αρνητικές κληρονομίες της κομμουνιστικής εποχής.

Στους ποικίλους βαθμούς, όλες οι οικονομίες μετάβασης της νοτιοανατολικής Ευρώπης έχουν σημειώσει σημαντική πρόοδο στη δημιουργία της απαραίτητης νομοθεσίας που θα ενισχύσει το περιβάλλον για την ξένη επένδυση. Εντούτοις, πρόβλημα αποτελεί το γεγονός ότι συχνά υπάρχει μια σημαντική διαφορά μεταξύ αυτό που είναι "σε χαρτί" και τι συμβαίνει στην πραγματικότητα. Κατά συνέπεια, ένα κοινό πρόβλημα είναι η ασυμβίβαστη εφαρμογή και η ερμηνεία της νομοθεσίας. Επιπλέον, παρά τις καλύτερες προθέσεις, οι προσπάθειες να βελτιωθεί η γραφειοκρατία έχουν αποδειχθεί δυσκολότερες στην πράξη, όπως και οι προσπάθειες να ξεριζώσουν ένα άλλο εμπόδιο στο FDI, δηλαδή τα υψηλά επίπεδα δωροδοκίας.

### 4.2.1 Αλβανία

Το ξένο καθεστώς επένδυσης της Αλβανίας συνδέεται προς την ενθάρρυνση της μακροπρόθεσμης συμμετοχής στην οικονομία, ενώ το πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες να επενδύσει στις κορυφαίες βιομηχανίες. Σύμφωνα με την αλβανική νομοθεσία, οι ξένοι επενδυτές απολαμβάνουν την εθνική επεξεργασία, με την πλήρη προστασία ενάντια στην απαλλοτριώση και το δικαίωμα να επαναπατριστούν τα κέρδη. Η ξένη πράξη επένδυσης επιτρέπει τις επενδύσεις στους περισσότερους τομείς της οικονομίας εφ' όσον δεν έχουν επιπτώσεις στα ενδιαφέροντα εθνικής ασφάλειας ή υπεράσπισης της χώρας, να παραβιάσουν τους κανονισμούς που προστατεύουν το περιβάλλον ή "να βλάψουν τη νομική και δημόσια τάξη, την υγεία και τα καλά ήθη". Μερικοί τομείς, όπως η ανάπτυξη των φυσικών πόρων, απαιτούν την κυβερνητική έγκριση.

Η καθιέρωση των επιχειρήσεων με την ξένη κύρια συμμετοχή ή κύριος συνολικά από τους αλλοδαπούς ρυθμίζεται από το νόμο σχετικά με την ξένη επένδυση (1993), ο νόμος σχετικά με τις εμπορικές επιχειρήσεις (1992), ο νόμος σχετικά με τη διάθεση (1992) που ρυθμίζει το πρώτο μέρος του εμπορικού κώδικα, και το νόμο σχετικά με το εμπορικό register και τις διατυπώσεις (1993). Υπάρχουν τέσσερις νομικές μορφές της εμπορικής επιχείρησης που επιτρέπονται για να καθιερωθούν στην Αλβανία: συνεργασία περιορισμένης ευθύνης συνεργασία εταιρεία περιορισμένης ευθύνης και κοινή επιχείρηση αποθεμάτων. Δεν υπάρχει κανένα όριο για οποιοδήποτε μερίδιο ποσοστού της ξένης συμμετοχής στη δικαιοσύνη μιας ξένης επιχείρησης ακόμη και 100 τοις εκατό μοιράζονται την ξένη συνεργασία είναι δυνατά. Οι ξένες επιχειρήσεις μπορούν επίσης να καταχωρήσουν τον κλάδο τους στην Αλβανία.

Αν και οι ξένοι επενδυτές αντιμετωπίζουν σχετικά λίγους περιορισμούς και υπόκεινται στο ίδιο νομικό πλαίσιο όπως εσωτερικοί επενδυτές, αυτοί δεν απολαμβάνουν κανένα ειδικό προνόμιο. Μια συσκευασία των φορολογικών κινήτρων για τους επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων τετραετών φορολογικών διακοπών για την επένδυση στην κατασκευή και μια φορολογική μείωση 60 τοις εκατό στα επανεπενδυμένα κέρδη, ήταν σε ισχύ έως το 1998.

### 4.2.2 Βουλγαρία

Το τρέχον κλίμα επένδυσης στη Βουλγαρία είναι βασισμένο στο νόμο επένδυσης του 1997 ξένο, ο οποίος ισχύει για τους υπηκόους όλων των χωρών. Ο νόμος καθορίζει μια ξένη επένδυση ως μετοχές σε μια εμπορική επιχείρηση η ιδιοκτησία του συνόλου ή μέρους μιας επιχείρησης καταχώρησε στη Βουλγαρία ιδιοκτησία των κτηρίων και – περιορισμένος – του εδάφους (η ιδιωτική ιδιοκτησία του εδάφους επιτρέπεται μόνο όπου η ξένη επένδυση είναι μέσω μιας βουλγαρικός-ενσωματωμένης επιχείρησης). Υπό τον όρο του νόμου, οι ξένοι επενδυτές έχουν το δικαίωμα να μετατρέψουν το τοπικό νόμισμα στο μετατρέψιμο νόμισμα, πριν από τον επαναπατρισμό του, υπό τον όρο ότι ένα πιστοποιητικό παρουσιάζεται που επιβεβαιώνει όλους τους φόρους και άλλα τέλη έχουν πληρωθεί.

Σύμφωνα με το σύνταγμα, τα ξένα πρόσωπα απολαμβάνουν των ίσων δικαιωμάτων με τους βουλγαρικούς πολίτες και τα νομικά πρόσωπα εκτός αν ειδήλλως παρεχόμενος από το νόμο κατά συνέπεια, η εθνική επεξεργασία εφαρμόζεται στην ξένη επένδυση που γίνεται στο έδαφος της Βουλγαρίας. Το ποσό ξένης επένδυσης δεν είναι περιορισμένο ούτε στους καθαρούς όρους ούτε ως αλλοδαπούς ενός – ποσοστού μπορεί να είναι κύριο μέχρι 100 τοις εκατό των μετοχών σε μια επιχείρηση. Ο αριθμός ξένων προσώπων σε μια εμπορική επιχείρηση καθώς επίσης και το συνολικό ποσό επένδυσής τους δεν είναι περιορισμένος ούτε.

Ο ξένος νόμος επένδυσης τροποποιήθηκε διάφοροι χρόνοι κατά τη διάρκεια του 1998, αφαιρώντας τα περισσότερα από τα φορολογικά κίνητρα για τους αλλοδαπούς. Από ιδιαίτερη σπουδαιότητα για τους πιθανούς ξένους επενδυτές ήταν προσπάθειες να μειωθεί η μέση γραφειοκρατία επιπέδων και στο κράτος και σε δημοτικό επίπεδο, και να βελτιωθεί η ροή πληροφοριών σχετικά με τις επιχειρήσεις και τους επιχειρησιακούς όρους.

### 4.2.3 ΠΓΑΜ

Το νόμο σχετικά με τις εμπορικές επιχειρήσεις πέρασαν το 1996, αντικαθιστώντας τον ξένο νόμο επενδύσεων. Σύμφωνα με το νόμο, οι αλλοδαποί μπορούν να επενδύσουν σε οποιοδήποτε είδος τοπικής επιχείρησης, τραπεζών και άλλων χρηματοδοτικών οργανισμών, ασφαλιστικών εταιρειών, συνεταιρισμών ή κολεκτιβών. Οι ξένοι επενδυτές μπορούν να είναι κύριοι 100 τοις εκατό μιας τοπικής επιχείρησης. Τα ξένα και τοπικά νομικά πρόσωπα καθώς επίσης και τα φυσικά πρόσωπα μπορούν να ιδρύσουν τα διάφορα είδη επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων των κοινών επιχειρήσεων αποθεμάτων, εταιρειών περιορισμένης ευθύνης, περιορισμένης ευθύνης επιχειρήσεων συνεργασίας, περιορισμένης ευθύνης συνεργασίας από τις μετοχές και γενικής συνεργασίας. Οι επιχειρήσεις με ένα ξένο τμήμα επένδυσης έχουν τα ίδια δικαιώματα με άλλες εσωτερικές επιχειρήσεις.

Το πρόγραμμα της Δημοκρατίας της Μακεδονίας για την υποκίνηση των επενδύσεων, με ιδιαίτερη έμφαση σε προσέλκυση των ξένων άμεσων επενδύσεων, εγκρίθηκε τον Μάρτιο του 1999. Από στις αρχές του 1999, τα κίνητρα διαθέσιμα στους εσωτερικούς επενδυτές περιέλαβαν τα φορολογικά σπασίματα και τη μη πληρωμή των δασμολογίων για τις εισαγωγές που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή. Εάν η συμμετοχή της ξένης επιχείρησης είναι μεγαλύτερη από 20 τοις εκατό της συνολικής δικαιοσύνης έπειτα έχει δικαίωμα σε μια πίστωση στο φόρο κέρδους για τα πρώτα τρία έτη αρχίζοντας από την ημερομηνία της επένδυσης. Ο φόρος πληρωτέος μειώνεται αναλογικά προς το ποσοστό της ξένης δικαιοσύνης, ενώ ο φορολογικός νόμος κέρδους προβλέπει επίσης τη φορολογική απαλλαγή στα επανεπενδυόμενα προτερήματα.

### 4.2.4 Ρουμανία

Μια δυσκολία για τους επενδυτές στη Ρουμανία είναι ότι το νομικό πλαίσιο για την επένδυση αλλάζει συνεχώς. Παραδείγματος χάριν, τους νέους νόμους σχετικά με την επένδυση και την ιδιωτικοποίηση πέρασαν στα τέλη του 1997 και στις αρχές του 1998. Ο νόμος που εγκρίνει τη διάταξη έκτακτης ανάγκης στην ώθηση της άμεσης επένδυσης έγινε αποτελεσματικός από τις 1 Ιανουαρίου ..1999. Επιτρέπει τα ίδιες δικαιώματα και τις υποχρεώσεις και για τους ξένους και εσωτερικούς επενδυτές, και εγγυάται ότι κανένα μεροληπτικό μέτρο δεν μπορεί να ληφθεί ενάντια σε μια επένδυση που κατασκευάζεται στη Ρουμανία.

Στους επενδυτές χορηγούνται οι ακόλουθες εγγυήσεις και οι εγκαταστάσεις:

- ◆ Η επιλογή να επενδύσει σε οποιοδήποτε τομέα και κάτω από οποιαδήποτε νομική μορφή που προβλέπεται από τον παρόντα νόμο
- ◆ Εγγυήσεις ενάντια στην εθνικοποίηση, την απαλλοτρίωση, ή άλλες παρόμοιες ενέργειες
- ◆ Φόρος και εγκαταστάσεις τελωνειακών δασμών
- ◆ Το δικαίωμα να μετατρέψει στο νόμισμα επένδυσης των ποσών lei που αντιπροσωπεύουν την επιστροφή στην επένδυση, καθώς επίσης και το δικαίωμα να επαναπατρίσει στη χώρα προέλευσης



♦ Το δικαίωμα να γίνει η επιλογή τους πέρα από το νόμο ή τα διαιτητικά δικαστήρια για την επίλυση της πιθανής προσφυγής στο δικαστήριο

Αυτό το σώμα της νομοθεσίας εξασφαλίζει ότι στους ξένους επενδυτές χορηγείται η εθνική επεξεργασία, έχουν ελεύθερη πρόσβαση στις εγχώριες αγορές. Δεν υπάρχει κανένα όριο στην ξένη συμμετοχή. Οι ξένοι επενδυτές έχουν δικαίωμα για να ιδρύσουν πλήρως τις ξένες κύριες επιχειρήσεις στη Ρουμανία (αν και οι κοινοπραξίες είναι το κανονικό σχέδιο) και για να μετατρέψουν και να επαναπατρίσουν 100 τοις εκατό των μετά τη φορολόγηση κερδών.

Η ξένη συμμετοχή επενδυτών μπορεί να λάβει τη μορφή ξένου κεφαλαίου, εξοπλισμού, μέσων συγκοινωνίας, ανταλλακτικών και άλλης αγαθών, υπηρεσιών, δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, τεχνολογίας και διοικητικής πείρας, ή εισπράξεων και κερδών από άλλες επιχειρήσεις που πραγματοποιούνται στη Ρουμανία. Οι ξένοι επενδυτές μπορούν επίσης να συμμετέχουν στα προγράμματα ιδιωτικοποίησης με την απόκτηση των μετοχών και των προτερημάτων στις ρουμανικές εμπορικές επιχειρήσεις από το Ταμείο κρατικής ιδιοκτησίας.

Σημαντικά κίνητρα επένδυσης περιλαμβάνουν τις φορολογικές διακοπές για τα προγράμματα επένδυσης αξίας 50 εκατομμυρίων USS και την απαλλαγή δασμού για τον εισαγόμενο εξοπλισμό. Για να υποστηρίξουν την ξένη επένδυση, οι ελεύθερες ζώνες έχουν οργανωθεί στους σημαντικότερους λιμένες (Constanta, Sulina, Galati, Braila και Giurgiu). Εντούτοις, τον Φεβρουάριο του 1999, η κυβέρνηση ήταν υποχρεωμένη για να αναστείλει, για ένα έτος, διάφορα φορολογικά σπασίματα για τους ξένους επενδυτές, συμπεριλαμβανομένης μιας μείωσης του φόρου στα επανεπενδυμένα κέρδη και μια απαλλαγή από τον τελωνειακό δασμό και το Φ.Π.Α στα εισαγόμενα αγαθά. Τα χρήματα σωζόμενα έτσι – περίπου 496 εκατομμύρια USS – επρόκειτο να πάνε προς τις υποχρεώσεις εξωτερικού χρέους της Ρουμανίας συνεδρίασης άνω των 1999. Ενώ η νόμιμη ξένη επένδυση υπόκειται μόνο στη στερεότυπη και αμερόληπτη διαλογή, στην πράξη η κυβέρνηση της Ρουμανίας προσπαθεί γενικά να ισορροπήσει την επένδυση μεταξύ σημαντικών ξένων χωρών. Αυτήν την περίοδο, η διαδικασία ενσωμάτωσης επιχείρησης αντιμετωπίζεται από το ρουμανικό εμπορικό ληξιαρχείο.

## 4.3 Ευκαιρίες επένδυσης

### 4.3.1 Αλβανία

Ένα από τα μέγιστα προτερήματα της Αλβανίας είναι ο πλούσιος ανεφοδιασμός ορυκτών πόρων του, των οποίων το χρώμιο, το νικέλιο και ο χαλκός είναι οι αφθονότεροι. Πριν από το 1990, η Αλβανία ήταν ο παγκόσμιος τρίτος μεγαλύτερος παραγωγός του μεταλλεύματος χρωμίου, ο οποίος αντιπροσώπευσε ένα μεγάλο μέρος των αποδοχών εξαγωγής της χώρας. Η Αλβανία προσφέρει στους ξένους επενδυτές ένα ευρύ φάσμα των ευκαιριών σε ποικίλους βιομηχανικούς τομείς, συμπεριλαμβανομένου του τομέα της εξερεύνησης πετρελαίου, της επεξεργασίας τροφίμων, των κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και του ιματισμού, της ξυλείας, του τσιμέντου, των χημικών ουσιών και της υδροενέργειας. Το περισσότερο ενδιαφέρον μέχρι στιγμής έχει εστιαστεί στο πετρέλαιο και τους ορυκτούς τομείς, αλλά το ξένο ενδιαφέρον των επενδυτών εστιάζεται στον τουρισμό και τη γεωργία, και οι δύο από τους οποίους προσφέρουν σημαντική δυνατότητα μακροπρόθεσμα.

Η μεγαλύτερη ενιαία επένδυση της Αλβανίας είναι μια χερσαία κοινοπραξία αποκαλούμενη άγγλο-αλβανικό πετρέλαιο, το οποίο προγραμματίζει να αυξήσει την παραγωγή πετρελαίου. Υπό μια παραγωγή πετρελαίου και μια σύμβαση σωληνώσεων, μια συνολική επένδυση περίπου 275 εκατομμυρίων USS προγραμματίζεται, η οποία, είναι πιθανό να αυξήσει τη χερσαία εξαγωγή σε 2,5 εκατομμύριο τόνους το χρόνο κατά τη διάρκεια μιας περιόδου 19-ετών.



### 4.3.2 Βουλγαρία

Η βουλγαρική οικονομία είναι σχετικά διαφοροποιημένη, αλλά γενικά έχει ανάγκη από μεγάλη κλίμακα επένδυσης και εκσυγχρονισμού. Μερικοί παραδοσιακοί τομείς - όπως η γεωργία και η επεξεργασία τροφίμων - παραμένουν σημαντικοί, όπως ο εξαγωγικός τομέας, ο τομέας της χημικής, η βαριά και η ελαφριά βιομηχανία. Εντούτοις, οι υπηρεσίες είναι ο γρηγορότερος αυξανόμενος τομέας της Βουλγαρίας, όπως ο τουρισμός, η βιομηχανία ξενοδοχείων και οι οικονομικές υπηρεσίες που προσελκύουν την ξένη επένδυση.

Το πρόγραμμα ιδιωτικοποίησης άρχισε με την εμπορική πώληση 20 εκατομμυρίων USS εγκαταστάσεων προϊόντων αραβόσιτου σε Razgrad σε Amilum, που προερχόταν κυρίως από CIP του Βελγίου, Archer Daniels Midland Company (HE), και Tate και Lyle (UK). Άλλες πολυεθνικές έχουν ακολουθήσει, συμπεριλαμβανομένου του Κραφτ Jacobs Suchard και Nestle της Ελβετίας (12 εκατομμύρια USS και 10,6 εκατομμύρια USS αντίστοιχα), οι οποίες απόκτησαν τους κύριους παραγωγούς σοκολάτας στη Σόφια. Το δέλτα, ένας ελληνικός κατασκευαστής τροφίμων, επένδυσε 5,5 εκατομμύρια USS σε ένα εργοστάσιο παγωτού στη Βάρνα στη Μαύρη Θάλασσα, ενώ η Danone (Γαλλία) επένδυσε 5,8 εκατομμύρια USS για να ιδρύσει Danone-Serdika στη Σόφια για να κατασκευάσει τα γαλακτοκομικά προϊόντα. Οι σημαντικές επενδύσεις έχουν γίνει επίσης στον τομέα των ζυθοποιείων, συμπεριλαμβανομένου Interbrew (Βέλγιο, 10 εκατομμύρια USS) και Brewinvest (Ελλάδα), τα οποία επένδυσαν 40 εκατομμύρια USS στο ζυθοποιείο σε Stara Zagora για να κάνουν το τοπικά διάσημο εμπορικό σήμα Zagorka. Οι σημαντικές επενδύσεις έχουν γίνει επίσης στην παραγωγή κρασιού, κεφαλαιοποιώντας κατά συνέπεια στη μακροχρόνια παράδοση της Βουλγαρίας σε αυτόν τον τομέα. Σημαντικοί επενδυτές περιλαμβάνουν τα κρασιά διεθνές (UK), Seabord στο εξωτερικό (ΗΠΑ, 15 εκατομμύρια USS).

Το 1997, η Solvay (Βέλγιο), μια από τις παγκόσμιες κύριες χημικές ουσίες και η ομάδα φαρμακευτικών ειδών, απόκτησαν έναν ποσοστό 60 τοις εκατό στο βουλγαρικό Sodit Denzha, ο μεγαλύτερος παραγωγός ανθρακικού άλατος νατρίου σόδας της Ευρώπης για 184 εκατομμύρια USS. Ήταν η μεγαλύτερη διαπραγμάτευση ιδιωτικοποίησης στη Βουλγαρία ως εδώ.

Η βιομηχανία τσιμέντου αποτελείται από έξι εγκαταστάσεις, που ήδη είτε έχουν πωληθεί στους ξένους στρατηγικούς επενδυτές, είτε είναι στο στάδιο της πώλησης. Η ιδιωτικοποίηση των Voulkan εγκαταστάσεων, άρχισε τον Νοέμβριο του 1998, με τις εγκαταστάσεις που πωλούνται σε Ciment Francais, ενώ το τσιμέντο τιτάνων (Ελλάδα) απόκτησε έναν ποσοστό πλειοψηφίας στο τσιμέντο Plevenski, το οποίο έχει περίπου μερίδιο 20 τοις εκατό της αγοράς. Άλλοι σημαντικοί επενδυτές σε αυτόν τον τομέα περιλαμβάνουν Heidelberger Zement της Γερμανίας (53 εκατομμύρια USS) και Holderbank της Ελβετίας, τα οποία αγόρασαν Beloizvorski Zement για 32,5 εκατομμύρια USS. Η Βουλγαρία έχει το ουσιαστικό μέταλλευμα μαγγανίου και χρωμίου, καθώς επίσης και το μέταλλευμα σιδήρου της χαμηλότερης και μέσης περιεκτικότητας σε μέταλλα. Χρησιμοποιεί τα μεταλλεύματά του μολύβδου, ψευδάργυρου και χαλκού και έχει τις καταθέσεις που περιέχουν το χρυσό, το ασήμι και άλλα πολύτιμα μέταλλα. Το 1998, το Υπουργείο περιβάλλοντος ανήγγειλε ότι η Βουλγαρία έχει μερικές από τις πλουσιότερες χρυσές και ασήμενες καταθέσεις στην Ευρώπη. Ο τομέας των φυσικών πόρων προσφέρει έτσι τις ιδιαίτερες ευκαιρίες για την ξένη επένδυση, και πολλές δυτικές επιχειρήσεις είναι ήδη ενεργές, συμπεριλαμβανομένου Minorco (UK), βουλγαρική μεταλλεία Navan (Ιρλανδία, 17 εκατομμύρια USS) και Somim (Ελλάδα). Στον τομέα της μεταλλουργίας, μια από τις μεγαλύτερες και επιτυχεστερες ιδιωτικοποιήσεις ήταν η Pirdop, μια από τις μεγαλύτερες εγκαταστάσεις καθαρισμού χαλκού της Ευρώπης, των οποίων αρχικά 56 τοις εκατό πωλήθηκαν στην Ένωση Miniere (Belgium) για 103 εκατομμύρια δολάρια το 1997.

Μετά από μια πολύ αργή έναρξη, άρχισε η ιδιωτικοποίηση τραπεζών προς το τέλος της δεκαετίας του '90. Τον Ιούλιο του 1997 η ενωμένη βουλγαρική τράπεζα (UBB) πωλήθηκε στους ξένους επενδυτές (65 τοις εκατό, ποιας ETAA 35 τοις εκατό και Oppenheimer 30 τοις εκατό)

και σε Bulbank (35 τοις εκατό) για 30 εκατομμύρια USS. Στη συνέχεια, τον Ιανουάριο του 1999, η αμερικανική διεθνής ομάδα (AIG) αγόρασε 17 τοις εκατό UBB από Oppenheimer. Η επόμενη σημαντική πώληση ήταν η Postenska Banka, του οποίου 78,23 τοις εκατό πωλήθηκε για 38 εκατομμύρια USS, σε μια κοινοπραξία περιλαμβάνοντας την Alico, ένα μέλος AIG και την ομάδα CEG (Ελλάδα). Η πώληση Postenska Banka ήταν μεγαλύτερη διαπραγμάτευση ιδιωτικοποίησης της Βουλγαρίας κατά τη διάρκεια του 1998, και έκανε το AIG έναν βασικό μέτοχο σε δύο από τις τράπεζες της χώρας. Πολλές ξένες τράπεζες έχουν ανοίξει στους τραπεζικούς κλάδους στην Βουλγαρία, συμπεριλαμβανομένου της Xiosbank της Ελλάδας (που ήταν η πρώτη ξένη τράπεζα που δίνεται η πλήρης άδεια για να λειτουργήσει στη Βουλγαρία το 1994), η Dresdner (Γερμανία), η Banque Nationale de Paris (Γαλλία), η Societe Generale (Γαλλία), η ιόνια τράπεζα (Ελλάδα), η τράπεζα Μακεδονίας και Θράκης (Ελλάδα), η εθνική τράπεζα της Ελλάδας, και η γεωργική τράπεζα της Ελλάδας.

Ο τουρισμός και η βιομηχανία ξενοδοχείων αντιπροσωπεύουν έναν τομέα της βουλγαρικής οικονομίας με τη σημαντική δυνατότητα ανάπτυξης και επένδυσης, και θα μπορούσαν να προκύψουν ως ένας από τους βασικούς τομείς της αύξησης της οικονομίας. Οι σημαντικοί επενδυτές περιλαμβάνουν τα: Ivan Zografski (Γερμανία, 53 εκατομμύρια USS), Hilton διεθνές (ΗΠΑ), εταιρία της Daewoo (Νότια Κορέα, 42 εκατομμύρια USS), επιχείρηση παγκόσμιου εμπορίου (ΗΠΑ, 7 εκατομμύρια USS).

Ο εμπορικός τομέας έχει προσελκύσει επίσης την ουσιαστική επένδυση, συμπεριλαμβανομένων των υπερπόντιων μετοχών της Shell (UK, 77 εκατομμύρια USS), την ειρηνική ομάδα μετρό (Γερμανία, 27 εκατομμύρια USS) (UK, 16,7 εκατομμύρια USS), επιχειρήσεις Stambouli (Κύπρος, 6 εκατομμύρια USS). Μετά από μια αργή έναρξη, οι επενδύσεις άρχισαν στους τομείς της ηλεκτρονικής και ηλεκτρικής εφαρμοσμένης μηχανικής, καθώς επίσης και στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Αυτοί περιλαμβάνουν τις επενδύσεις: Siemens (Γερμανία, 4,8 εκατομμύρια USS), Hyundai (Νότια Κορέα, 4,2 εκατομμύρια USS), καλώδιο και ασύρματος (UK, USS18 εκατομμύριο), και Intracom (Ελλάδα, 3,6 εκατομμύρια USS).

### 4.3.3 ΠΓΔΜ

Το ισχυρότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της χώρας βρίσκεται στη γεωργία και τη βιομηχανία. Κατά συνέπεια, οι τομείς με την ισχυρή δυνατότητα επένδυσης περιλαμβάνουν την επεξεργασία τροφίμων, την παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών, τα τελειωμένα αγαθά δέρματος, το κρασί, και την παραγωγή επίπλων.

Το 1998 ο ολλανδικός ζυθοποιός heineken απέκτησε έναν ποσοστό πλειοψηφίας στο ζυθοποιείο Skorje, μπουκαλιών Coca Cola, Fanta και sprite καθώς επίσης και οι πιο γνωστές μπύρες της χώρας. Η Heineken έκανε την επένδυσή της μέσω της Brewinvest, μια κοινοπραξία με την ελληνική εμφιάλωση, η οποία είχε αποκτήσει ήδη ένα ζυθοποιείο στη Βουλγαρία για 34 εκατομμύρια USS, η διαπραγμάτευση ήταν η μεγαλύτερη διαπραγμάτευση ιδιωτικοποίησης της χώρας μέχρι σήμερα και έδωσε στους επενδυτές 51 τοις εκατό της Pivara Skorje.

Το Cementam Usje, η μόνη επιχείρηση τσιμέντου της χώρας, πωλήθηκε στις επιχειρήσεις Holderbank Financiere Glaris και της Ελβετίας τσιμέντου τιτάνων της Ελλάδας σε μια από τις μεγαλύτερες διαπραγματεύσεις ιδιωτικοποίησης της χώρας το 1998, για 30 εκατομμύρια USS. Η πώληση έφερε τη Holderbank στη χώρα για πρώτη φορά και συμπλήρωσε τις πρόσφατες αποκτήσεις της στη Βουλγαρία, τη Ρουμανία και την Κροατία.

Άλλες σημαντικές διαπραγματεύσεις περιλαμβάνουν την απόκτηση 54 τοις εκατό από το ελληνικό πετρέλαιο της Ελλάδας για 32 εκατομμύρια USS μια επένδυση 21 εκατομμυρίων USS από το βαλκανικό χάλυβα - Dufenco Skor την επένδυση (Lichtenstein) για ένα μερίδιο 54 τοις

εκατό Makstil (μαύρη μεταλλουργία) και μια επένδυση 14,8 εκατομμυρίων USS από QBE International Insurance Ltd (UK) για ένα μερίδιο 54,96 τοις εκατό ADOR Makedonija.

Η επένδυση και το ξένο ενδιαφέρον για τα φαρμακευτικά είδη έχουν αυξηθεί επίσης. Στις αρχές του 1998, η εταιρία INC καθιέρωσε μια κοινοπραξία με OHIS, μια από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις φαρμάκων της χώρας, που επενδύουν περίπου 15 εκατομμύρια USS. Η νέα επιχείρηση, INC Μακεδονία, παράγει και διανέμει ένα ευρύ φάσμα των φαρμάκων.

Όσον αφορά στην επένδυση στον οικονομικό τομέα, οι πιο ξεχωριστές συναλλαγές ήταν η απόκτηση 65 τοις εκατό της τράπεζας Stopanska από την εθνική τράπεζα της Ελλάδας (το IFC και η ΕΤΑΑ απόκτησαν άλλα 10 τοις εκατό κάθε) για συνολικά 46,4 εκατομμύρια USS και η απόκτηση 65 τοις εκατό Kreditna της τράπεζας. Skorje από την άλφα τράπεζα της Ελλάδας.

#### 4.3.4 Ρουμανία

Οι περιοχές που έχουν προσελκύσει τη σημαντική ξένη επένδυση περιλαμβάνουν την εξερεύνηση πετρελαίου, την αυτοκινητική και αυτοκίνητη συστατική βιομηχανία, τη βιομηχανία επεξεργασίας τροφίμων, τις τηλεπικοινωνίες, τις χημικές ουσίες και τα καταναλωτικά προϊόντα.

Η πώληση 35 τοις εκατό ROMTELECOM (εθνική τηλεφωνική επιχείρηση), στον ΟΤΕ, ο ελληνικός εθνικός χειριστής, για 675 εκατομμύρια USS, χαρακτήρισαν τη μεγαλύτερη πάντα ιδιωτικοποίηση της Ρουμανίας. Υπό τον όρο της πώλησης, ο ΟΤΕ θα επενδύσει επίσης περίπου 1 δισεκατομμύριο USS στην αναβάθμιση του δικτύου, συμπεριλαμβανομένης της εγκατάστασης των κερματοδεκτών στις αγροτικές περιοχές. Η βιομηχανία επεξεργασίας τροφίμων της Ρουμανίας αποκτά ενδιαφέρον και αυτό απεικονίζεται στο αυξανόμενο ποσό δραστηριότητας από τις ξένες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένου της Danone, μια από τις κορυφαίες γαλλικές επιχειρήσεις επεξεργασίας τροφίμων, και Parmalat Ρουμανία. Τα ζυθοποιεία της Ρουμανίας έχουν προσελκύσει επίσης τα ουσιαστικά ποσά ξένης επένδυσης. Αυτοί περιλαμβάνουν τα νοτιοαφρικανικά ζυθοποιεία του Βελγίου Interbrew και με τα τελευταία ελέγχουν τώρα περίπου 20 τοις εκατό της εγχώριας αγοράς.

Σημαντικές επενδύσεις έχουν γίνει επίσης στην βιομηχανία αυτοκινήτων, ειδικότερα στη παραγωγή αυτοκινήτων της Ρουμανίας, αυτοκίνητο Dacia (του οποίου δημοφιλέστερο πρότυπο είναι το Dacia 1310, βασισμένο στην παλαιά Renault 12). Ο σημαντικότερος επενδυτής σε Dacia είναι η Renault (Γαλλία), η οποία είχε μια συμφωνία παραγωγής με την επιχείρηση στην κομμουνιστική εποχή. Στα τέλη του 1998, το Ταμείο κρατικής ιδιοκτησίας οριστικοποίησε τα σχέδια της Renault για να πάρει έναν ποσοστό 51 τοις εκατό σε Dacia. Πριν από τη συμφωνία, Dacia υπέγραψε μια σύμβαση με τη Hyundai, ένας από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές αυτοκινήτων της Νότιας Κορέας, για να παραγάγει τα αυτοκίνητά του στη Ρουμανία.

Η Ρουμανία είναι σχετικά σημαντικός παραγωγός πετρελαίου. Διάφορες επιχειρήσεις έχουν αρχίσει ήδη την επένδυση στον τομέα της εξερεύνησης πετρελαίου/ εξαγωγής σε μια βάση παραχώρησης 25-ετούς με ένα είκοσι ετών αφορολόγητο κίνητρο κέρδους. Περιλαμβάνουν τη Shell (UK-Ka'tw Χώρες), που είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής με 44 εκατομμύρια USS, επιχειρηματικό πετρέλαιο (UK) και καναδικός δυτικός. Μια από τις σημαντικότερες επενδύσεις σε αυτόν τον τομέα είναι η απόκτηση Lukoil Ευρώπης 51 τοις εκατό των εγκαταστάσεων καθαρισμού Petrotel – τρίτος μεγαλύτερος στη Ρουμανία – για 300 εκατομμύρια USS. Μια άλλη σημαντική επένδυση ήταν η κοινοπραξία LPG Μαύρης Θάλασσας (υγροποιημένο αέριο πετρελαίου). Η επένδυση 180 εκατομμυρίων USS περιλαμβάνει τρεις αμερικανικές επιχειρήσεις (εταιρία UGI, ο μεγαλύτερος αμερικανικός έμπορος του αερίου προπανίου, ομάδα ενεργειακών μεταφορών και βορειοαμερικανικό παγκόσμιο εμπόριο) και τρεις ρουμάνικες (RENEL, η κρατική επιχείρηση ηλεκτρικής ενέργειας, το ROMPETROL και το ROMGAZ), και περιλαμβάνει την κατασκευή ενός τερματικού LPG. Επιπλέον, η τουρκική επιχείρηση Akmaya



Sanayi VE Ticaret απέκτησε έναν ποσοστό 65,23 τοις εκατό στις εγκαταστάσεις καθαρισμού πετρελαίου Petromidia στη Μαύρη Θάλασσα, με το οποίο θα πληρώσει τελικά 700 εκατομμύρια USS. Αυτό περιλαμβάνει την τιμή 239 εκατομμυρίων USS, δεσμευμένη επένδυση 226 εκατομμυρίων USS και 260 εκατομμυρίων USS για να καλύψει τα ανεξόφλητα χρέη της επιχείρησης. Τέλος, η Mytilineos, τα ελληνικά μέταλλα, έχει πάρει έναν ποσοστό 60 τοις εκατό της Sometra, μεγαλύτερης εταιρείας μολύβδου της Ρουμανίας και χύτης ψευδάργυρου, για 20 εκατομμύρια USS.

Άλλες σημαντικές δραστηριότητες επένδυσης περιλαμβάνουν την απόκτηση της Smithkline Beecham, μια από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις παγκόσμιων φαρμάκων, 65 τοις εκατό Europharm, μεγαλύτερη ιδιόκτητη φαρμακοβιομηχανία της Ρουμανίας, για 29,3 εκατομμύρια USS. Άλλοι στρατηγικοί επενδυτές στη Ρουμανία περιλαμβάνουν την Coca Cola, PEPSI, Unilever, Lafarge, McDonalds, τον Κραφτ Jacobs Suchard, τον Phillip Morris, την Colgate Palmolive, την IBM, Citibank, και Chase Manhattan κοκόν.

#### 4.4 Μερικές τελικές παρατηρήσεις

Τα προηγούμενα έτη έχουν αποδειχθεί μια κρίσιμη καμπή διαδικασία μετάβασης της νοτιοανατολικής Ευρώπης. Αφότου μια δαπανηρή καθυστέρηση στην εφαρμογή των ριζικών μεταρρυθμίσεων κατά τη διάρκεια των πρώτων ετών της μετάβασης, που οδήγησε στη σοβαρή καθυστέρηση της περιοχής πίσω από τις άλλες οικονομίες μετάβασης της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, υπάρχουν ισχυρές ενδείξεις ότι τα νέα leaderships που προέκυψαν κατά τη διάρκεια της περιόδου του 1996-98 είναι αληθινά δεσμευμένα στον οικονομικούς μετασχηματισμό και τη μεταρρύθμιση. Εκτός από την πρόκληση της υπερνίκησης της επίμονης κληρονομιάς του παλαιού συστήματος, τα νέα καθεστάτα κληρονόμησαν το πρόσθετο φορτίο να αποζημιώσουν τα πολύτιμα έτη που χάθηκαν, και έχουν κάνει έτσι με να εκτελέσουν τα ριζικά προγράμματα με την έγκριση του ΔΝΤ. Αυτά τα προγράμματα έχουν παραγάγει ως εδώ τα θετικά αποτελέσματα, συμπεριλαμβανομένης της μακροοικονομικής σταθεροποίησης, χαμηλότερος πληθωρισμός, χαμηλότερα δημοσιονομικά ελλείμματα και επιταχυνόμενες δομικές μεταρρυθμίσεις, συμπεριλαμβανομένης της ιδιωτικοποίησης – ένας κεντρικός συνεισφέρων στο FDI – και η περάτωση των βασικών ζημιόγων βιομηχανιών. Εντούτοις, αυτή η ορμή πρέπει να διατηρηθεί για αυτές οι οικονομίες παγιώνουν τα κέρδη που γίνονται κατά τη διάρκεια αυτών των προηγούμενων λίγων ετών.

Παράλληλα, σημαντική πρόοδος έχει σημειωθεί στη δημιουργία της νομοθεσίας απαραίτητης προκειμένου να προσελκυστεί το FDI, αν και όπως συζητείται ανωτέρω, μερικά προβλήματα όπως η ασυμβίβαστη εφαρμογή και οι συχνές αλλαγές στο νομοθετικό πλαίσιο εμμένουν ακόμα. Αυτές οι θετικές εξελίξεις εμφανίζονται να πληρώνουν μακριά. Υπάρχουν αυξανόμενα στοιχεία - που τεκμηριώνονται από τους αριθμούς επένδυσης - ότι η εμπιστοσύνη επενδυτών έχει αυξηθεί στα προηγούμενα δύο έως τρία έτη.

Τέλος, πρέπει να επισημανθεί ότι η μακροοικονομική σταθεροποίηση και η συνέχεια των δομικών μεταρρυθμίσεων είναι μόνο μια πλευρά του νομίσματος. Η ξένη άμεση επένδυση και η πολιτική σταθερότητα συνδέονται περίπλοκα: κατά συνέπεια, οποιεσδήποτε προοπτικές της μακροπρόθεσμης και συνεχούς αύξησης των ροών FDI προς τη νοτιοανατολική Ευρώπη πρέπει να ιδρυθούν στη βέβαια προσδοκία γενική σταθερότητα στην περιοχή. Εάν η περιοχή πρόκειται να ακμάσει και να εκπληρώσει τη σημαντική δυνατότητά της πρέπει να ρίξει την εικόνα της μιας πολιτικά και κοινωνικά πτητικής περιοχής και να καταδείξει ότι είναι σε θέση τις ωριμότερες και μη βίαιες μεθόδους επίλυσης ψυχικών συγκρούσεων. Η κοινωνική συναίνεση που επιτυγχάνονται από τα νέα καθεστάτα, καθώς επίσης και οι πρόσφατες αλλαγές ηγεσίας και οι



κινήσεις προς τη δημοκρατική μετάβαση στη Γιουγκοσλαβία, μπορούν να συμβάλουν θετικά σε αυτήν την κατεύθυνση.

## Κεφάλαιο 5: *Ελληνικό FDI στα Βαλκάνια*

Η δραστηριότητα επένδυσης των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια από τις αλλαγές στα καθεστάτα αυτών των χωρών είναι αρκετά ιδιαίτερη. Μέχρι το τέλος του 2001 το ελληνικό FDI είχε φθάσει στα 541.6 εκατομμύρια \$ στη Βουλγαρία, τα 273.6 εκατομμύρια \$ στην Αλβανία, τα 171.4 εκατομμύρια \$ στη Ρουμανία, τα 124.9 εκατομμύρια \$ στη Μακεδονία, τα 83.5 εκατομμύρια \$ στη Γιουγκοσλαβία και τα 13 εκατομμύρια \$ στη Μολδαβία. (Πίνακας 1). Κατά συνέπεια, η Ελλάδα έχει γίνει ένας από τους κορυφαίους δέκα σημαντικότερους προμηθευτές επένδυσης στη βαλκανική περιοχή. Επιπλέον, αυτή η συχνή δραστηριότητα επένδυσης είναι πιθανώς η καλύτερη και αυτή που ενθαρρύνει το δείκτη της εμφάνισης μιας νέας, ενσωματωμένης περιφερειακής αγοράς.

### 5.1 *Ελληνικό FDI στη Ρουμανία*

Η Ελλάδα, με 1.755 ξένες επιχειρήσεις επένδυσης (FIEs) είναι ο δωδέκατος σημαντικότερος ξένος επενδυτής στη Ρουμανία (πίνακας 2). Οι μεγαλύτεροι επενδυτές περιλαμβάνουν τις Κάτω Χώρες, τη Γερμανία, την Κύπρο, την Ιταλία και τη Γαλλία. Όπως έχει ήδη προαναφερθεί το ποσό του αναφερόμενου ελληνικού FDI υποτιμά του πραγματικού. Είναι επίσης ενδιαφέρον ότι 35% του επενδυμένου ελληνικού κεφαλαίου έρχεται υπό μορφή αποκτήσεων των τοπικών επιχειρήσεων. Το Cementam Usje, παραδείγματος χάριν, η μόνη επιχείρηση τσιμέντου της χώρας, πωλήθηκε στην επιχείρηση τσιμέντου τιτάνων της Ελλάδας το 1998. Η πώληση 35 τοις εκατό της ROMTELECOM, η εθνική τηλεφωνική επιχείρηση, σε ΟΤΕ, (ελληνικός εθνικός χειριστής), για 675 εκατομμύρια USS, χαρακτήρισαν τη μεγαλύτερη πάντα ιδιωτικοποίηση της Ρουμανίας και μιας από τις μεγαλύτερες στην κεντρική-ανατολική Ευρώπη το 1998. Υπό τον όρο της πώλησης, ΟΤΕ θα επενδύσει επίσης περίπου 1 δισεκατομμύριο USS στην αναβάθμιση του δικτύου, συμπεριλαμβανομένης της εγκατάστασης των κερματοδεκτών στις αγροτικές περιοχές. Τέλος, η Mytilineos, τα ελληνικά μέταλλα, έχει πάρει ένα ποσοστό 60 τοις εκατό σε Sometra, η μεγαλύτερη εταιρεία μόλυβδου της Ρουμανίας και χύτης ψευδάργυρου, για 20 εκατομμύρια USS.

### 5.2 *Ελληνικό FDI στη Βουλγαρία*

Η βουλγαρική αγορά είναι πολύ ελκυστική μεταξύ των βαλκανικών αγορών για την ελληνική επιχείρηση. Υπολογίζεται ότι περίπου 500 ελληνικές εταιρίες αναπτύσσουν δραστηριότητες στη Βουλγαρία, που αντιπροσωπεύει 12.10% του συνολικού FDI στη χώρα. Η Ελλάδα είναι, κατ' αυτό τον τρόπο ο δεύτερος μεγαλύτερος ξένος επενδυτής στη Βουλγαρία μετά από τη Γερμανία με ένα συνολικό FDI 563.3 εκατομμυρίων και την Ιταλία στην τρίτη θέση (ο πίνακας 3), η Ελλάδα εντούτοις, είναι ο μεγαλύτερος ξένος επενδυτής από την άποψη του αριθμού των επιχειρήσεων, που απασχολούν 45.000 άτομα.

Ο ιματισμός και τα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα είναι ο τομέας που έχει προσελκύσει την πλειοψηφία των ελληνικών εταιριών, συνολικά 130 εταιρίες που ακολουθούνται από τα τρόφιμα και το ποτό. Με εξαίρεση, ενός μεγάλου ελληνικού FDI στη Βουλγαρία που είναι του δέλτα

γαλακτοκομείο, που επένδυσε 5,5 εκατομμύρια USS σε ένα εργοστάσιο παγωτού στη Βάρνα στη Μαύρη Θάλασσα και έχει γίνει κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών η κυρίαρχη εταιρία στη βουλγαρική αγορά των προϊόντων με ημερομηνία λήξης. Οι σημαντικές επενδύσεις έχουν γίνει επίσης στον τομέα των ζυθοποιείων, συμπεριλαμβανομένου της Brewinvest (Ελλάδα), το οποίο επένδυσε 40 εκατομμύρια USS στο ζυθοποιείο Stara Zagora για να κάνει το τοπικά διάσημο εμπορικό σήμα Zagorka. Άλλες μεγάλες ελληνικές εταιρίες στη Βουλγαρία με τα σχέδια για την αύξηση της επένδυσής τους στο άμεσο μέλλον είναι οι ομάδες Latsis και Vardinogiannis στον τομέα της ενέργειας και Parastratos στη βιομηχανία καπνών. Η βιομηχανία τσιμέντου αποτελείται από έξι εγκαταστάσεις, που ήδη είτε έχουν πωληθεί στους ξένους στρατηγικούς επενδυτές, είτε είναι στο στάδιο της πώλησης. Το τσιμέντο τιτάνων (Ελλάδα) απόκτησε έναν ποσοστό πλειοψηφίας στο τσιμέντο Plevenski, το οποίο έχει περίπου μερίδιο 20 τοις εκατό της αγοράς. Στο φυσικό τομέα των πηγών πολλές δυτικές επιχειρήσεις είναι ήδη ενεργές, συμπεριλαμβανομένου της Somin (Ελλάδα). Στους τομείς της ηλεκτρονικής και ηλεκτρικής εφαρμοσμένης μηχανικής, η σημαντικότερη ελληνική επένδυση είναι της Intracom με ένα επενδυμένο ποσό 3,6 εκατομμυρίων USS. Στον τραπεζικό τομέα, μια σημαντική πώληση ήταν της Postenska Banka, της οποίας 78,23 τοις εκατό πωλήθηκαν, για 38 εκατομμύρια USS, σε μια κοινοπραξία περιλαμβάνοντας την Alico, ένα μέλος AIG και την ομάδα CEG (Ελλάδα). Η πώληση της Postenska Banka ήταν η μεγαλύτερη διαπραγμάτευση ιδιωτικοποίησης της Βουλγαρίας κατά τη διάρκεια του 1998, και έκανε την AIG έναν βασικό μέτοχο σε δύο από τις τράπεζες της χώρας. Πολλές ξένες τράπεζες έχουν ανοίξει τους κλάδους στη Βουλγαρία, συμπεριλαμβανομένου της Xiosbank της Ελλάδας (που ήταν η πρώτη ξένη τράπεζα στην οποία δόθηκε η πλήρης άδεια για να λειτουργήσει στη Βουλγαρία το 1994), της Ιονίας τράπεζας (Ελλάδα), της τράπεζας Μακεδονίας και Θράκης (Ελλάδα), της τράπεζας Εγνατίας, της Εθνικής τράπεζας της Ελλάδας, και της γεωργικής τράπεζας της Ελλάδας.

### 5.3 Ελληνικό FDI στην Αλβανία

Γυρίζοντας στην Αλβανία, η αξία του ελληνικού FDI στη χώρα έφθασε σε 273.6 εκατομμύρια \$, αντιπροσωπεύοντας 34.2% του συνολικού αποθέματος του FDI, που κάνει την Ελλάδα το δεύτερο μεγαλύτερο ξένο επενδυτή στη χώρα μετά από την Ιταλία (πίνακας 4). Υπολογίζεται ότι περίπου 230 ελληνικές εταιρίες έχουν επενδύσει στη χώρα. Η ελληνική κυβέρνηση προσφέρει κίνητρα στις εταιρίες που επιθυμούν να επενδύσουν στην Αλβανία βάσει του νόμου 2601/98 για ανάπτυξη (που αντικατέστησε τους νόμους 1892/90 και το 2008/92 (άρθρο 32)). Οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν επίσης να πάρουν τις επιχορηγήσεις από την ΕΕ μέσω των προγραμμάτων PHARE-ERGASJ'AS και INTERREG II. Το 2000, ένα ποσοστό 85% της κρατικής κινητής τηλεφωνικής επιχείρησης πωλήθηκε σε μια κοινοπραξία περιλαμβάνοντας της νορβηγικής Telenor και της ελληνικής Cosmote για 96 εκατομμύρια Δολάρια ΗΠΑ, αντιπροσωπεύοντας έτσι τη μεγαλύτερη ξένη επένδυση σε εκείνη την χώρα. Μια δεύτερη άδεια GSM αποδόθηκε στη βρετανικό-ελληνική κοινοπραξία Vodafone- Panafon για 38 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ.

### 5.4 Ελληνικό FDI σε FYR της Μακεδονίας

Στην περίπτωση FYR της Μακεδονίας, η Ελλάδα είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής με ένα συνολικό απόθεμα του FDI 124.9 εκατομμύρια \$ μέχρι το τέλος του 2001 (πίνακας 5). Αυτό το ποσό αντιπροσωπεύει το 31.4% του συνολικού αποθέματος του FDI στη χώρα. Η βελτίωση στις σχέσεις με την Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει ασκήσει θετική επίδραση στην οικονομική δραστηριότητα μεταξύ των δύο χωρών. Από το 1999 η Ελλάδα έχει προκύψει ως ο κύριος ξένος επενδυτής στη FYR της Μακεδονίας, δεδομένου ότι έχει υπάρξει μια τάση εξ ονόματος των ελληνικών επενδυτών να χρησιμοποιηθεί η αγορά της FYR της Μακεδονίας για τη διεισδύσουν



στις βαλκανικές αγορές. Η Ελλάδα ακολουθείται από την Κύπρο, τη Γερμανία και το Λουξεμβούργο. Περισσότερο από 90% του FDI είναι στον τομέα της κατασκευής (σιδηρούχος μεταλλουργία, παραγωγή τσιμέντου, επεξεργασία ακατέργαστου πετρελαίου, τρόφιμα και ποτά, και κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα). Σημαντικές διαπραγματεύσεις περιλαμβάνουν την απόκτηση 54 τοις εκατό από το ελληνικό πετρέλαιο της Ελλάδας για 32 εκατομμύρια US\$. Όσον αφορά στην επένδυση στον οικονομικό τομέα, οι πιο ξεχωριστές συναλλαγές ήταν η απόκτηση 65 τοις εκατό της τράπεζας Storranska από την εθνική τράπεζα της Ελλάδας για συνολικά 46,4 εκατομμύρια US\$ και η απόκτηση 65 τοις εκατό της Kreditna της τράπεζας Skorje από την άλφα τράπεζα της Ελλάδας.

## 5.5 Γενικό σχόλιο στο ελληνικό FDI στα Βαλκάνια

Ο πίνακας 6 που ακολουθεί, που είναι μη - εξαντλητικός επειδή δεν υπάρχει καμία επίσημη βάση δεδομένων των ελληνικών εξωτερικών επενδύσεων και έχει συνταχθεί με το να χρησιμοποιήσει μαζί τις διάφορες πηγές, παρέχει μια ένδειξη των κεφαλαίων που δεσμεύονται από μερικές από τις μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις και από την εκτροπή της διανομής. Ο πίνακας δείχνει ότι οι επενδύσεις ΟΤΕ 1366 εκατομμυρίων \$, υπό μορφή κοινοπραξιών, ιδιαίτερα, στη Σερβία και τη Ρουμανία είναι κατά πολύ σημαντικότερες. Έπειτα οι επενδύσεις Hellenic Bottling Co., ένας σημαντικός εμφιαλωτής της Coca Cola και άλλων μη αλκοολούχων ποτών, έχει επενδύσει σε διάφορες εγκαταστάσεις και χώρες και έχει επιλέξει, την πλήρη κυριότητα στα υποκαταστήματα. Το ελληνικό πετρέλαιο έχει αποκτήσει εγκαταστάσεις καθαρισμού πετρελαίου στη FYR Μακεδονίας και είναι στο στάδιο της οικοδόμησης μιας σωλήνωσης πετρελαίου για να τις συνδέσει με το λιμένα Θεσσαλονίκης. Είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι η ευρωπαϊκή τράπεζα της αναδημιουργίας και της ανάπτυξης (ΕΤΑΑ), μέχρι το τέλος του 1999, είχε εγκρίνει τη χρηματοδότηση είκοσι δύο ελληνικών προγραμμάτων επένδυσης στην περιοχή, μιας συνολικής αξίας περίπου 610 εκατομμυρίων \$, και είχε επιλέξει να συμμετέχει η ίδια μέσω των μετοχών ή των δανείων με ποσό ύψους 190 εκατομμύρια \$ (ΕΤΑΑ 1999). Ενώ η εικόνα εξουσιάζεται από τις επενδύσεις ΟΤΕ, στο τέλος της διανομής υπάρχουν πάρα πολλές εμπορικές εταιρίες που δεσμεύουν λιγότερα από μερικές εκατοντάδες δολάρια. Ακόμη και στην κατασκευή, μια παρόμοια εικόνα προκύπτει. Παραδείγματος χάριν, στην Αλβανία, για την οποία υπάρχουν λογικές πληροφορίες, των έργων επένδυσης που υποστηρίζονται από τους νόμους 1892/90 και το 2009/92 ανάπτυξης, το μεγαλύτερο πρόγραμμα είναι τα αλβανικά ελληνικά κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα Corcatex με ένα επενδυμένο ποσό περίπου 7,5 εκατομμυρίων \$, και ο μικρότερος είναι το Κοπομί, σχετικά με την παραγωγή των ελαφριών προϊόντων μετάλλων με μια επένδυση 55.000\$. Υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός μικρών εταιριών, ιδιαίτερα στις περιοχές του ιματισμού, των κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων, των τροφίμων κ.λπ. σε όλες τις βαλκανικές χώρες που στοχεύουν στην ελαχιστοποίηση δαπανών μέσω του χαμηλότερου κόστους εργασίας. Κατά συνέπεια, υπάρχει ένας σημαντικός δυϊσμός στην ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα στην περιοχή. Σαφώς, η έμφαση είναι στις μεγάλες εταιρίες που αναλαμβάνουν, ιδιαίτερα, την άμεση επένδυση, αν και, από την άποψη των εκτιμήσεων εμπορίου και ισοζυγίου πληρωμών, οι δραστηριότητες ενός μεγάλου αριθμού μικρών ευπροσάρμοστων εμπορικών επιχειρήσεων μπορούν να είναι αρκετά σημαντικές. Ήδη τα στοιχεία προτείνουν ότι και το εμπόριο και οι ελληνικές εξαγωγές στην περιοχή έχουν αυξηθεί. Δεν είναι, επομένως, εκπληκτικό ότι οι ελληνικές αρχές έχουν επιδιώξει να παρέχουν ένα συντονισμένο πρόγραμμα υποστήριξης στην ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα μέσω διάφορων μονομερών, διμερών και πολύπλευρων ενεργειών.

Στο μονομερές επίπεδο, οι αρχές έχουν αυξήσει την υποστήριξη προϊόντων μέσω της οργάνωσης για την προώθηση των εξαγωγών και ενός μεγάλου ποσού για την ασφαλιστική



εγγύηση πολιτικού κινδύνου, η οποία μπορεί να προβλεφθεί στις εξαγωγές και στις επενδύσεις από την οργάνωση πιστωτικής εγγύησης εξαγωγών. Το σχήμα ασφαλιστικής εγγύησης καλύπτει διάφορες κατηγορίες πολιτικών κινδύνων για την κανονική πληρωμή ενός ασφαλιστή. Εντούτοις, είναι αξιοσημείωτο ότι λίγες ελληνικές εταιρίες ωφελούνται αυτής της ευκαιρίας. Αυτό έγινε οδυνηρά προφανές κατά τη διάρκεια των ταραχών και της πλήρους διακοπής του κανόνα του νόμου στην Αλβανία το 1997, όταν διάφοροι ελληνικοί επενδυτές είχαν μεγάλες απώλειες μέσω της λεηλασίας αλλά κανένας δεν είχε χρησιμοποιήσει το ανωτέρω σχήμα, παρά τη γνωστή αστάθεια της περιοχής.

Επιπλέον, λόγω της ύπαρξης μιας μεγάλης ελληνικής εθνικής κοινότητας στην Αλβανία, οι ελληνικές αρχές έχουν επεκτείνει τα περιφερειακά κίνητρα, βάσει των νόμων 1892/1990 ανάπτυξης και το 2008/1992, για την ελληνική άμεση επένδυση στην Αλβανία, στοχεύοντας στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Κατά συνέπεια, η ελληνική άμεση επένδυση μεταξύ 45000 Ευρω έως 294000 Ευρω στον αρχικό τομέα, της κατασκευής και του τουρισμού είναι κατάλληλη για βοήθεια και μπορεί να επιχορηγηθεί μέχρι 35%. Τον Σεπτέμβριο του 1999, η ελληνική κυβέρνηση παρουσίασε ένα σχέδιο για την αναδημιουργία των Βαλκανίων, εξαιτίας του πολέμου στη Γιουγκοσλαβία νωρίτερα σε εκείνο το έτος. Συνεπώς, οι αρχές προτείνουν να διαθέσουν μεταξύ του 2000-2004, το ποσό της ΟΔΓ 528 εκατομμυρίων Ευρω. Το σχέδιο καταδεικνύει το ειδικό συμφέρον της Ελλάδας και της στρατηγικής σπουδαιότητας που αποδίδει στην ανάπτυξη της περιοχής. Η ετήσια διανομή των κεφαλαίων είναι συμβατή με τις ανάγκες που προκύπτουν στις περιοχές /τις χώρες που επηρεάζονται και με την ανάγκη να ενσωματωθεί η περιοχή της Ν.Α Ευρώπης στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι ενέργειες και οι πρωτοβουλίες που λαμβάνονται μέσα στο πλαίσιο αυτού του εθνικού σχεδίου αντιστοιχούν στις ανάγκες και τους στόχους των χωρών παραληπτών και θα είναι στη σύμπραξη με τα διεθνή σχέδια. Το πρόγραμμα θα αντιμετωπιστεί με ευελιξία, κυρίως όσον αφορά την κατανομή των κεφαλαίων μεταξύ των τομέων και των χωρών και θα λάβει υπόψη τους συγκεκριμένους όρους που επικρατούν στις χώρες παραλήπτες. Για την ΟΔΓ 100 δισεκατομμυρίων και σύμφωνα με τα κριτήρια κατανομής, η απορρόφηση των πόρων θα είναι: Κόσοβο 25%, Ρουμανία 24%, Βουλγαρία 18.5%, Αλβανία 17% και η πρώην γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας 15.5% του συνολικού προγράμματος. Η βασική κατανομή θα είναι σε τρεις κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία αναφέρεται στη "κοινωνική υποδομή". Αυτό θα απορροφήσει τη συνολικά ΟΔΓ δηλ. 32.22% 32.22 δισεκατομμυρίων του συνολικού προγράμματος και αφορά ιδιαίτερα τις περιοχές: εκπαίδευση, υγεία και κατοικία. Η δεύτερη κατηγορία αναφέρεται στη "οικονομική υποδομή" και θα απορροφήσει 41.1% των πόρων. Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει τους τομείς: μεταφορά, τηλεπικοινωνίες και ενέργεια. Η τρίτη κατηγορία αναφέρεται στους "τομείς της παραγωγής" που είναι: βιομηχανία (επενδύσεις), πολιτισμός και εμπόριο που θα απορροφήσουν 26.67% του συνολικού προγράμματος..

Για την ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία & Μαυροβούνιο) το συνολικό ποσό της ΟΔΓ 80 δισεκατομμυρίων διατίθεται. Η "κοινωνική υποδομή" θα απορροφήσει την ΟΔΓ 25.77 δισεκατομμυρίων, η "οικονομική υποδομή" θα απορροφήσει την ΟΔΓ 32.88 δισεκατομμυρίων των συνολικών πόρων για τις Δημοκρατίες της Σερβίας και του Μαυροβουνίου, ενώ οι "τομείς της παραγωγής" θα απορροφήσουν την ΟΔΓ 21.33 δισεκατομμυρίων. Για τα προγράμματα με τον κοινωνικό προσανατολισμό οι επιχορηγήσεις θα παρασχεθούν, ενώ για την επιδότηση προγραμμάτων επένδυσης των επιτοκίων. Μια κοινοπραξία θα είναι επιλέξιμη για την επιχορήγηση επιτοκίου ή την επιχορήγηση εάν το ελληνικό μερίδιο είναι τουλάχιστον 51%. Το Υπουργείο εθνικής οικονομίας θα είναι αρμόδιο για την εκτέλεση, τη διαχείριση, τη διοίκηση και την επίβλεψη του σχεδίου.

---

---

.....

## Κεφάλαιο 6: ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΟ

.....

Η εμπορική ολοκλήρωση μεταξύ της Ελλάδας και των άλλων βαλκανικών χωρών μπορεί να φανερωθεί με πολυάριθμους τρόπους, συμπεριλαμβανομένων των αυξανόμενων ποσοστών των εξαγωγών και των εισαγωγών και των αυξανόμενων μετοχών στο συνολικό ελληνικό εμπόριο.

Ο πίνακας 7 παρουσιάζει τα στοιχεία όσον αφορά τις συνολικές εξαγωγές και εισαγωγές της Ελλάδας προς και από τις βαλκανικές για την περίοδο 1990-2001. Ενώ ο πίνακας 8 παρουσιάζει τα ποσοστά αύξησης των εξαγωγών και των εισαγωγών της Ελλάδας προς και από τις βαλκανικές χώρες κατά τη διάρκεια της σχετικής περιόδου. Για τη σύγκριση παρουσιάζουμε επίσης τα ποσοστά αύξησης και των εξαγωγών και των εισαγωγών της ΕΕ προς και από τις βαλκανικές χώρες κατά τη διάρκεια της περιόδου 1992-2001 (πίνακας 9).

Οι πληροφορίες σε αυτούς τους πίνακες επιβεβαιώνουν ότι οι βαλκανικές χώρες αντιπροσωπεύουν μια όλο και περισσότερο δυναμική αγορά εξαγωγών για τα ελληνικά προϊόντα. Το μέσο ετήσιο ποσοστό αύξησης των ελληνικών εξαγωγών στη βαλκανική περιοχή κατά τη διάρκεια της περιόδου 1991-2001 είναι 25.2%. Ξεπερνά τα μέσα ποσοστά αύξησης των συνολικών ελληνικών εξαγωγών περίπου 11.4% καθώς επίσης και το μέσο ποσοστό αύξησης των εξαγωγών της ΕΕ στο νότο και στις Ανατολικό-ευρωπαϊκές χώρες περίπου 8.7%. Η σημασία τους είναι ότι στο εγγύς μέλλον είναι πιθανό να αυξηθούν οι ελληνικές εταιρίες στα Βαλκάνια, εφόσον βρίσκουν δύσκολο ή ασύμφορο να τοποθετήσουν τα προϊόντα τους στις ανταγωνιστικές αγορές της ΕΕ. Οι εισαγωγές επιταχύνονται επίσης γρήγορα, αλλά όχι στον ίδιο βαθμό με τις εξαγωγές. Το μέσο ποσοστό αύξησης των ελληνικών εισαγωγών από τα Βαλκάνια κατά τη διάρκεια της περιόδου 1991-2001 είναι 18.3%. Επιταχύνονται γρηγορότερα έναντι του μέσου ποσοστού αύξησης των συνολικών ελληνικών εισαγωγών περίπου 12.2%,

Για την ΕΕ συνολικά η μέση ανάπτυξη στις εισαγωγές από τα Βαλκάνια ήταν μόνο 6% κατά μέσον όρο κατά τη διάρκεια της περιόδου 1992-2001. Εντούτοις, ξεπέρασε μακρά τη μέση αύξηση των συνολικών εισαγωγών της ΕΕ περίπου 4% κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου.

Η σημαντική συμβολή της αύξησης στις ελληνικές εξαγωγές στο σύνολο απεικονίζεται στον πίνακα 10. Όσον αφορά το ελληνικό εμπόριο η αναλογία έχει αυξηθεί από 69,2%% το 1990 σε 155,8% το 2001 μετατρέποντας ένα εμπορικό έλλειμμα με τις βαλκανικές χώρες σε εμπορικό πλεόνασμα, ενώ για το εμπόριο ΕΕ-Βαλκάνια, αυξήθηκε από 111% το 1991 σε 134% το 2001, αυξάνοντας το εμπορικό πλεόνασμά της με τις βαλκανικές χώρες. Το βαλκανικό εμπόριο αποτελεί 9,2% του συνολικού ελληνικού εμπορίου, που εξουσιάζεται από το μερίδιο των εξαγωγών (21%) το 1999.

Μια διαφορά μεταξύ της Ελλάδας και της ΕΕ στο εμπόριό τους με τις βαλκανικές χώρες αφορά τη γεωγραφική διανομή του εμπορίου. Όπως φαίνεται στον πίνακα 11, η Βουλγαρία και η FYR Μακεδονία είναι συνεργάτες εξαγωγής της Ελλάδας, οι σημαντικότεροι μεταξύ των βαλκανικών χωρών. Η Ρουμανία και η Αλβανία ακολουθούν έπειτα. Κατά συνέπεια, το 2001 η Βουλγαρία, η FYR Μακεδονία, η Ρουμανία και η Αλβανία απορρόφησαν περισσότερο από 77% των συνολικών ελληνικών εξαγωγών στις βαλκανικές χώρες. Η Βουλγαρία, η Τουρκία και η Ρουμανία είναι σημαντικότεροι προμηθευτές της Ελλάδας. Το 2001 εκείνες οι τρεις χώρες παρείχαν ένα μερίδιο περίπου 79.6% των ελληνικών εισαγωγών. Για την ΕΕ αφ' ετέρου, η FYR Μακεδονία και η Αλβανία δεν είναι σημαντικοί εμπορικοί εταίροι όπως στην περίπτωση της Ελλάδας. Όπως φαίνεται στον πίνακα 12 οι σημαντικότεροι προορισμοί των εξαγωγών της ΕΕ

είναι Τουρκία, Ρουμανία και Σλοβενία με ένα μερίδιο περισσότερο από 72% στις συνολικές εξαγωγές της ΕΕ στις βαλκανικές χώρες το 2001. Αυτές οι χώρες είναι επίσης οι σημαντικότεροι προμηθευτές για την ΕΕ συνολικά. Το 2001 παρείχαν ένα μερίδιο περίπου 78% των εισαγωγών της ΕΕ από τη βαλκανική περιοχή. Τα ανωτέρω προτείνουν ότι υπάρχει μια σαφής διχοτομία μεταξύ της Ελλάδας και της ΕΕ στο εμπόριό τους με τα Βαλκάνια.

Έτσι ποια είναι τα κύρια συμπεράσματα της ανωτέρω ανάλυσης;

- Τα αυξανόμενα επίπεδα εμπορικής ολοκλήρωσης μεταξύ της Ελλάδας και των βαλκανικών χωρών
- Η σχετικά ισχυρή απόδοση των ελληνικών εξαγωγών σε σύγκριση με τις εισαγωγές. Αυτό ισχύει επίσης για τις εξαγωγές της ΕΕ, αλλά όχι στον ίδιο βαθμό όπως στην περίπτωση των ελληνικών εξαγωγών
- Η υψηλότερη αναλογία της εξαγωγής στα ποσοστά αύξησης εισαγωγών που χαρακτηρίζουν το εμπόριο της Ελλάδας με τις βαλκανικές χώρες (σύγκριση με το εμπόριο της ΕΕ με SEE)
- Η μεγαλύτερη εμπορική έκθεση της Ελλάδας (SEE σύγκριση με την ΕΕ)
- Η διχοτομία της γεωγραφικής διανομής του εμπορίου μεταξύ Ελλάδα-(βλέπε και ΕΕ)

Η ελληνική εμπορική δραστηριότητα, αν και πολλές φορές στον παρελθόν αντιμετωπίστηκε με τη λογική μιας δευτερεύουσας παραγωγικής δραστηριότητας, είχε και έχει πάντοτε σημαντική προσφορά στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας και στην ενίσχυση της απασχόλησης. Σήμερα το ελληνικό εμπόριο είναι ο μεγαλύτερος παραγωγικός εργοδότης, αφού προσφέρει απασχόληση σε περισσότερους από 600.000 αυτοαπασχολούμενους και εργαζόμενους, συμβάλλοντας στην αντιμετώπιση της ανεργίας.

Αναγνωρίζοντας τη σημασία της εμπορικής δραστηριότητας προτείνετε μια Εθνική Εμπορική Πολιτική που ενισχύει την ανταγωνιστικότητα του ελληνικού εμπορίου, απαραίτητη προϋπόθεση για την επέκταση των δραστηριοτήτων των εμπορικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια.

Η εθνική εμπορική πολιτική περιλαμβάνει μέτρα όπως:

- **Θέσπιση σύγχρονου νομοθετικού πλαισίου για το εμπόριο, με την ψήφιση νέου Εμπορικού Κώδικα και Εμπορικού Μητρώου ώστε να εξασφαλισθεί η εύρυθμη λειτουργία των εμπορικών επιχειρήσεων.** Μέσα στα νομοθετικά μέτρα απαιτείται η προστασία της εμπορικής δραστηριότητας από το νεοεμφανιζόμενο οικονομικό έγκλημα, το παρεμπόριο, την παραπλανητική διαφήμιση, τις πωλήσεις μέσω των προσφορών.
- **Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του ελληνικού εμπορίου** με την συμμετοχή σε χρηματοδοτούμενα προγράμματα του κοινοτικού πλαισίου στήριξης και στις χρηματοδοτήσεις των αναπτυξιακών νόμων. Ιδιαίτερα το πρόγραμμα για την ανάπτυξη πανελλαδικού δικτύου Ηλεκτρονικού Εμπορίου.
- **Άρση των αντικινήτρων και παροχή νέων κινήτρων για συνενώσεις και συνεργασίες των μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων.**
- **Πρόσβαση των εμπορικών επιχειρήσεων σε σύγχρονα μέτρα χρηματοδότησης του εμπορίου.**



- 
- **Δημιουργία σταθερού πλαισίου ανταγωνισμού και ενίσχυση του ρόλου της επιτροπής ανταγωνισμού.** Πλαίσιο που δεν επιτρέπει αθέμιτες πρακτικές και εξασφαλίζει τον υγιή και θεμιτό ανταγωνισμό που θα αποβεί προς όφελος των επιχειρήσεων και των καταναλωτών.
  - **Κατάργηση των αντικειμενικών κριτηρίων φορολόγησης και καθιέρωση σταθερού αναπτυξιακού συστήματος φορολόγησης.** Η αύξηση των αντικειμενικών κριτηρίων, των αντικειμενικών αξιών, των συντελεστών φορολόγησης των εταιρειών δημιουργεί ένα αντι-αναπτυξιακό πλαίσιο με υπέρμετρες και συνεχώς αυξανόμενες επιβαρύνσεις υπέρ των κρατικών ελλειμμάτων που οδηγεί τις εμπορικές επιχειρήσεις σε εξόντωση.
  - **Εκπόνηση πολιτικής για την προστασία του καταναλωτή.** Η απελευθέρωση των αγορών επιβάλλει την ύπαρξη ρυθμιστικών οργάνων που να εξασφαλίζουν την αντιμετώπιση των φαινομένων κερδοσκοπίας, νόθευσης του ανταγωνισμού, παραπλάνησης των καταναλωτών τα οποία πρέπει να αντιμετωπισθούν μέσα από ένα πλαίσιο νομοθετικών μέτρων.

---

---

.....

## Κεφάλαιο 7: *Ελληνική υπόθεση η ανάπτυξη των Βαλκανίων*

.....

Σε Ελληνική υπόθεση φαίνεται ότι εξελίσσεται η ανάπτυξη των Βαλκανίων και σε αυτό δείχνουν να συμφωνούν και διεθνείς παράγοντες όπως η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι ΗΠΑ. Διότι μπορεί η αμερικανική κεφαλαιαγορά να είναι πανίσχυρη, συγκρινόμενη με τις μικρές δυνατότητες συγκέντρωσης κεφαλαίου που έχει η χώρα μας, αλλά η Φραγκφούρτη και η Νέα Υόρκη είναι χιλιάδες μίλια μακριά και τα συμβαίνοντα εκεί αφήνουν σχεδόν αδιάφορους του Βαλκανικούς γείτονες μας. Όσον αφορά την Τουρκία και περισσότερο την Ιταλία ο ρόλος τους αποδείχθηκε ασθενέστατος σε όλα τα Βαλκάνια, όπου οι Έλληνες επιχειρηματίες, περισσότερο από τη Βόρεια Ελλάδα, έχουν ήδη επενδύσει μεγάλα κονδύλια στην περιοχή. Διότι σε χώρες όπως στις γειτονικές μας, όπου λείπουν όχι μόνο οι οικονομικές υποδομές αλλά ακόμα και οι στοιχειώδης οργανωμένη μορφή κράτους, η υποδοχή ξένων επενδύσεων καταλήγει σε προσωπική υπόθεση των άμεσα ενδιαφερομένων. Έτσι οι Έλληνες επιχειρηματίες βρέθηκαν από την πρώτη στιγμή στις χώρες αυτές και ανέλαβαν κινδύνους, που καμία πολυεθνική εταιρεία δεν είναι δυνατό ούτε καν να συζητήσει. Αν σκεφθεί κανείς τι χρειάζεται για να ταξιδέψει ένα υψηλά ιστάμενο στέλεχος αμερικανικής πολυεθνικής εταιρείας στη Ρουμανία ή τη Βουλγαρία για δουλειές, τότε εύκολα αντιλαμβάνεται γιατί ο Αμερικανοί είναι απόντες. Και δεν αναφερόμαστε εδώ μόνο στις μικρές δουλειές όπως η παραγωγή καταναλωτικών αγαθών, αλλά και στις μεγάλες όπως οι τράπεζες, τα καύσιμα, η ενέργεια κ.λπ. Καμία ευρωπαϊκή ή αμερικανική τράπεζα δεν θα ερχόταν πριν από μερικά χρόνια να επενδύσει στη Ρουμανία ή τη Βουλγαρία.

Σήμερα ίσως τα πράγματα να είναι πιο εύκολα, αλλά οι βαλκανικές αγορές παρουσιάζουν τόσες ιδιομορφίες που μόνο οι Έλληνες είναι σε θέση να αντιληφθούν και αυτό όχι μόνο λόγω της γειννίας αλλά και της κοινής θρησκείας και των ιστορικών δεσμών. Βέβαια σε ορισμένες περιπτώσεις οι ιστορικές μνήμες αποδεικνύονται αρνητικές για τις σημερινές οικονομικές σχέσεις, όπως στη Βουλγαρία, όπου οι Έλληνες θυμίζουν στο μέσο κάτοικο της χώρας αυτής τον Βασίλειο τον... Βουλγαροκτόνο.

Εν πάση περιπτώσει αυτό ισχύει μόνο για τη Βουλγαρία και δεν δείχνει να εμποδίζει και πολύ την ελληνική διείσδυση στην οικονομία της. Δεν χωράει λοιπόν αμφιβολία ότι τα Βαλκάνια αποτελούν την πίσω αυλή της χώρας μας και παρά τα πραγματικά μεγάλα προβλήματα τους είναι εκεί και περιμένουν υπομονετικά την πολυπόθητη ανάπτυξη.

Στο μέτρο λοιπόν που λύνονται και τα πολιτικά προβλήματα στην περιοχή και αναφερόμαστε εδώ στο Κόσοβο και τη Σερβία, η περιοχή θα προχωρήσει στο μονοπάτι της οικονομικής ανασυγκρότησης, δεδομένου ότι διαθέτει ένα πειθαρχημένο και αρκετά εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό, ενώ συνολικά ο πληθυσμός επιθυμεί βαθιά την οικονομική ευημερία και είναι διατεθειμένος να θυσιάσει πολλά στο σκοπό αυτό. Παράλληλα και η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει αντιληφθεί ότι το μαλακό αυτό υπογάστριο της ηπείρου μας δεν θα ηρεμήσει, αν δεν αναπτυχθεί οικονομικά. Βέβαια απομένουν πολλά πράγματα να γίνουν διότι περιοχές όπως η Βοσνία με τη στρατιωτική κατ' ουσία διοίκηση δεν μπορεί να ενσωματωθεί στις οικονομικές εξελίξεις της ευρύτερης περιοχής. Απομένουν λοιπόν πολλά πράγματα να γίνουν στην περιοχή, αλλά οι προϋποθέσεις της ανάπτυξης υπάρχουν.

.....

**Κεφάλαιο 8:** *Η παρουσία των οικονομικών μεταναστών (νομίμων και παρανόμων) στην οικονομική και κοινωνική ζωή της Μακεδονίας.*

.....

Το άνοιγμα των συνόρων Ελλάδας- βαλκανικών κρατών μετά την κατάρρευση των καθεστώτων του υπαρκτού σοσιαλισμού έχει διττό αποτέλεσμα: Αφενός μεν την εκροή κεφαλαίων και ανθρωπίνου δυναμικού προς την Βαλκανική, που στην αρχή καταγράφεται ως εφήμερες κερδοσκοπικές δραστηριότητες, στη συνέχεια ως μετεγκατάσταση επιχειρήσεων κυρίως από τον χώρο της Βόρειας Ελλάδας, η οποία συνεπάγεται ανεργία για το εργατικό δυναμικό της περιοχής, και τέλος επέκταση δραστηριοτήτων –παραγωγή στη Βαλκανική- και δημιουργία καθέτων και οριζοντίων εταιρικών σχημάτων από μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις, αφετέρου δε τη μαζική εισροή ανθρωπίνου δυναμικού κατά κύριο λόγο από την Αλβανία και ακολούθως από την Βουλγαρία, Ρουμανία και τις λοιπές Βαλκανικές χώρες. Η κακή κατάσταση των οικονομιών των κρατών αυτών και το άνοιγμα των συνόρων τους έστριψε μεγάλο μέρος του πληθυσμού τους σε αναζήτηση καλύτερης τύχης σε όμορες κυρίως χώρες μέσα από την διαδικασία της παράνομης διέλευσης των συνόρων και εισόδου τους. Μεγάλο ρεύμα των παράνομων μεταναστών στρέφεται προς τη χώρα μας. Ο ακριβής αριθμός τους είναι άγνωστος και μόνο εκτιμήσεις μπορούν να γίνουν. Η ένταξη των μεταναστών στην παραγωγική διαδικασία συμβάλλει όχι μόνο στην αύξηση της παραγωγικότητας αλλά και στη διατήρηση δραστηριοτήτων με τις οποίες δεν επιθυμούν να απασχολούνται οι Έλληνες και οι οποίες θα είχαν χωρίς την εμπλοκή τους εκλείψει. Απασχολούνται κυρίως στον πρωτογενή τομέα ως το «ιδανικό εργατικό δυναμικό» το οποίο εργάζεται χωρίς περίθαλψη, με παρατεταμένα ωράρια εργασίας και με αμοιβές χαμηλότερες από αυτές των συλλογικών συμβάσεων. Συγχρόνως δεν πρέπει να παραγνωρίζονται τα κοινωνικά προβλήματα που δημιουργούνται στον πληθυσμό από την έλευση έντονου μεταναστευτικού κύματος και τη μετατροπή της Ελλάδας από χώρα αποστολής μεταναστών σε χώρα υποδοχής τους. Κοινωνικά προβλήματα τα οποία οδηγούν σε δημιουργία ξενοφοβικών στάσεων και εκδήλωση ρατσιστικών συμπεριφορών από τον τοπικό πληθυσμό. Αποφασιστικής σημασίας εδώ θεωρείται ο ρόλος του κράτους στην προσπάθεια μείωσης ξενοφοβικών και ρατσιστικών φαινομένων.

Στο ερώτημα «Πως επηρεάζει η ανάπτυξη των οικονομικών σχέσεων με τα βαλκανικά κράτη τις θέσεις εργασίας του τοπικού εργατικού δυναμικού;» η εκτίμηση για το εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό είναι ότι οι σχέσεις αυτές όχι μόνο δεν έχουν επιδράσει αρνητικά αλλά επιπλέον έχουν οδηγήσει και σε δημιουργία νέων θέσεων εργασίας στα βαλκανικά κράτη. Εντελώς διαφορετική είναι η εκτίμηση για το εργατικό δυναμικό της περιοχής, η οποία εκφράζεται από εκπροσώπους αυτοδιοίκησης (τοπικής και νομαρχιακής), εργατικών κέντρων, επιμελητηρίων και από τον ΣΒΒΕ. Εκτίμηση η οποία αναφέρεται σε δημιουργία αυξημένης ανεργίας κατεξοχήν στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και ειδικότερα στο έτοιμο ένδυμα, λόγω μετακίνησης και μετεγκατάστασης μικρών και μικρομεσαίων βιοτεχνικών μονάδων με έδρα την Μακεδονία στα βαλκανικά κράτη.

Στο ερώτημα «Δημιουργούνται εργασιακά προβλήματα στον τοπικό πληθυσμό από την παρουσία των μεταναστών εδώ και ποια είναι αυτά;» σαφής είναι η διαφοροποίηση των ερωτηθέντων φορέων, η οποία παρουσιάζει γεωγραφική συγκέντρωση. Στην περιοχή της Κεντρικής Μακεδονίας εκτιμάται ότι η έλευση των μεταναστών έχει πλήξει τους ανειδίκευτους



εργαζομένους οδηγώντας σε ανεργία τους απασχολούμενους στην οικοδομή, στις κατασκευές, στην γεωργία και στην κτηνοτροφία. Αντίθετα τόσο στην Ανατολική όσο και στην Δυτική Μακεδονία καθολικά εκφράζεται η άποψη ότι τα άτομα αυτά –παράνομοι οικονομικοί μετανάστες- απασχολούνται σε δουλείες έντασης εργασίας στις οποίες δεν επιθυμούν να εργαστούν Έλληνες.

Κοινή είναι η εκτίμηση των ερωτηθέντων φορέων ότι οι μετανάστες αυτοί πρέπει να απασχολούνται σε αγροτικές εργασίες, στην οικοδομή, στον τουρισμό και γενικά όπου είναι απαραίτητοι χωρίς να βλάπτουν το τοπικό εργατικό δυναμικό.

Η ακολουθούμενη πολιτική των ελληνικών κυβερνήσεων απέναντι στο διογκούμενο μεταναστευτικό κύμα που εισέρχεται στη χώρα, «πολιτική ανοχής της παράνομης μετανάστευσης», βρίσκει αντίθετους πολλούς. Κοινή είναι η εκτίμηση για την ανάγκη δημιουργίας θεσμικού πλαισίου για την ένταξη των παράνομων μεταναστών στην αγορά εργασίας. Οι απαντήσεις διαφοροποιούνται.

Στη Δυτική Μακεδονία καταγράφεται καταρχάς το αίτημα για μεγαλύτερη αστυνόμευση της περιοχής των συνόρων, ώστε να αποτραπεί νέο κύμα έλευσης μεταναστών, και στη συνέχεια κατατίθενται εξειδικευμένες προτάσεις όπως: έκδοση άδειας εισόδου περιορισμένης διάρκειας, παροχή κοινωνικής ασφάλισης στους μετανάστες εργαζομένους και θεσμοθέτηση αμοιβών χαμηλότερων των αμοιβών των Ελλήνων εργαζομένων.

Στην Κεντρική Μακεδονία θεωρείται απαραίτητη καταγραφή των οικονομικών μεταναστών καθώς και η αναγκαιότητα ύπαρξης οικονομικού προγραμματισμού σε περιφερειακό επίπεδο, ώστε η προσέλευση να γίνεται νόμιμα και βάση των αναγκών κάθε περιοχής και για συγκεκριμένη χρονική διάρκεια. Εκτιμάται ότι η νομιμοποίηση τους θα οδηγήσει σε απασχόληση των Ελλήνων στο βαθμό που θα έχουν κοινωνική ασφάλιση, περίθαλψη και ίσα μεροκάματα, διότι η εξίσωση τους μέσω αυτών των παροχών θα οδηγήσει τον εργοδότη να προτιμάει ντόπιους εργαζομένους.

Στην Ανατολική Μακεδονία προτείνεται η επίλυση του ζητήματος μέσω σύναψης διακρατικών συμφωνιών σύμφωνα με τις οποίες θα επιτρέπεται η έλευση συγκεκριμένου αριθμού και η απασχόληση τους σε εργασίες που δεν κάνουν οι Έλληνες

---

---

.....

## Κεφάλαιο 9: **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

.....

Λίγες είναι οι ορατές εξελίξεις που σημειώθηκαν στη δραστηριοποίηση των Ελληνικών τεχνικών εταιριών στα Βαλκάνια ταπροηγούμενα έτη. Μία ειλικρινής προσέγγιση θα πρέπει να εντοπίσει, ότι στις περισσότερες χώρες άμεσου ενδιαφέροντος, δημοπρατήθηκαν ελάχιστα έργα, με μικρό συνήθως προϋπολογισμό και συμμετοχή πολλών εταιριών από διάφορες χώρες, καθώς επίσης και ότι δεν υπήρξε κάποια σημαντική συμφωνία ανάπτυξης έργου με ολική ή μερική αυτοχρηματοδότηση (ας χρησιμοποιήσουμε αυτόν τον γενικό όρο), στην οποία να συμμετείχαν Ελληνικές εταιρίες. Θα πρέπει επίσης να επισημανθεί ότι η αβεβαιότητα των συνθηκών που συγκρατεί τους περισσότερους κατασκευαστές από πρωτοβουλίες επέκτασης, ενισχύεται από την εκτίμηση ότι οι συνάδελφοί τους που τόλμησαν το εγχείρημα δεν φαίνεται να αποκομίζουν οφέλη ανάλογα του κεφαλαίου που επενδύεται και της προσπάθειας που απαιτείται.

Τα ορατά αποτελέσματα όμως πάντα αργούν. Για παράδειγμα η Κυβέρνηση της Τουρκίας δέχθηκε πάνω από 200 προτάσεις ενεργειακών έργων με αυτοχρηματοδότηση από το 1985 μέχρι σήμερα και από αυτά μόνο το υδροηλεκτρικό έργο του Biricek εξασφάλισε την απαιτούμενη χρηματοδότηση για να προχωρήσει.

Στα μετόπισθεν όμως συντελείται ουσιαστική πρόοδος που δεν πρέπει να παραγνωρίζεται. Η Ελληνική αγορά ωριμάζει και η οικονομία επίσης. Σημαντικές βιομηχανικές επενδύσεις ολοκληρώνονται σε γειτονικές χώρες και οι περισσότερες Ελληνικές τράπεζες, παράλληλα με τις διαρκείς ανακατατάξεις των πρόσφατων εξαγορών, εγκαθίστανται σε Βαλκανικές πρωτεύουσες και άλλες πόλεις προσπαθώντας να επεκτείνουν την ποσότητα και το είδος των εργασιών τους. Οι ελληνικές τεχνικές εταιρίες συνειδητοποιούν τις απαιτήσεις ανταγωνιστικότητας για τα επόμενα χρόνια και συζητούν συνεργασίες, συγχωνεύσεις και εξαγορές, κυρίως όμως σχεδιάζουν τις κινήσεις τους, αναλαμβάνουν επενδυτικές πρωτοβουλίες, αναγνωρίζουν το ρόλο τους στην ευρύτερη διεθνοποιημένη αγορά. Τέλος, η Κυβέρνηση, οι αρμόδιες υπηρεσίες και φορείς κατανοούν ότι η εκτέλεση έργων ανεξαρτήτως πηγής χρηματοδότησης υπακούει πλέον σε αυστηρά τεχνοκρατικά κριτήρια αναφορικά με το σχεδιασμό, το κόστος, τις διαδικασίες υλοποίησης και λειτουργίας του έργου που τελικά καθορίζουν και το πλαίσιο των σχέσεων Κυρίου του Έργου και Αναδόχου.

Με αυτά τα δεδομένα διαπιστώνει κανείς ότι έχει φτάσει η στιγμή που η ελληνική αγορά μπορεί και πρέπει να κάνει πρακτικά βήματα για την απόκτηση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στον τομέα των υποδομών των χωρών της Βαλκανικής και πέραν αυτής. Ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα θα θεωρούσα τη δυνατότητα των Ελληνικών εταιριών να συμμετέχουν σε πολλές ταυτόχρονα δημοπρασίες σε διαφορετικές χώρες προσφέροντας φθηνότερο τίμημα από διεθνείς ανταγωνιστές τους διατηρώντας όμως ικανοποιητικά περιθώρια κέρδους καθώς και τη δυνατότητά τους να εντοπίζουν και να αξιοποιούν ευκαιρίες ανάπτυξης έργων με αυτοχρηματοδότηση.

Όσοι δεν κατανοούν τη σημασία μιας τέτοιας εξέλιξης ή την εντοπίζουν αποκλειστικά στη σφαίρα των ενδιαφερόντων του κατασκευαστικού κλάδου, σφάλλουν επικίνδυνα. Οχι μόνο γιατί τα έργα υποδομής και η οικοδομική δραστηριότητα αποτελούν τη σημαντικότερη αφορμή ανάπτυξης παράλληλων δραστηριοτήτων άλλων τομέων της οικονομίας (βιομηχανικών, υπηρεσιών κ.λπ.), αλλά κυρίως γιατί όλα τα μεγάλα έργα υποδομής (οδικά δίκτυα, ενεργειακά έργα, αεροδρόμια, λιμάνια) αποκτούν σταδιακά διεθνή χαρακτήρα ως προς την επιλογή σχεδιασμού και χρηματοδότησής τους που τελικά μεταφράζεται σε σημαντικό πολιτικό εφόδιο

όσων μπορούν να συμμετέχουν, πολύ δε περισσότερο να ελέγχουν τις διαδικασίες υλοποίησής τους.

Στο σημείωμα αυτό αρκεί να περιοριστούμε σε τέσσερις βασικούς τομείς που η ώριμη πλέον, όπως υποθέσαμε στην αρχή, ελληνική αγορά οφείλει να επικεντρωθεί για να αποκτηθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Πληροφόρηση, τεχνογνωσία, κεφάλαια, πολιτική συνδρομή.

Η όσο το δυνατόν πληρέστερη και ακριβής πληροφόρηση για τις εξελίξεις στο χώρο των κατασκευών στις χώρες που ενδιαφέρουν είναι το καθοριστικό βήμα που επιτρέπει σε όποιον τη διαθέτει να προλαβαίνει τις ευκαιρίες αντί να τις παρακολουθεί. Το περιεχόμενό της δεν είναι βέβαια μονοσήμαντο. Περιλαμβάνει πληροφορίες για το σχεδιασμό του συνολικού προγράμματος δημοσίων επενδύσεων κάθε χώρας, το στάδιο εξέλιξης συγκεκριμένων εργολαβιών, τις διαδικασίες και τις συνθήκες ανάθεσης έργων από επί μέρους υπηρεσίες (Υπουργεία, Οργανισμούς) κάθε χώρας, τις πηγές χρηματοδότησης, τις τυχόν εκπονούμενες μελέτες, το νομικό πλαίσιο, τους άλλους ενδιαφερόμενους ανταγωνιστές, τα πρόσωπα ή τα όργανα που αποφασίζουν κ.λπ. Η συλλογή των πληροφοριών αυτών δεν είναι εύκολη υπόθεση. Οι τοπικοί εμπλεκόμενοι φορείς τις περισσότερες φορές δεν δημοσιεύουν (κυρίως τεύχη δημοπράτησης) είναι δύσκολο κανείς να τα αποκτήσει έγκαιρα. Στις περισσότερες χώρες δεν υπάρχουν κεντρικές ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων για έργο υπό δημοπράτηση και σπάνια ο κρατικός μηχανισμός γνωρίζει με ακρίβεια το συνολικό σχεδιασμό. Οι διεθνείς χρηματοδοτικοί και αναπτυξιακοί οργανισμοί που συντάσσουν εκθέσεις για τους τομείς των υποδομών στους οποίους δραστηριοποιούνται, τις διανέμουν τις περισσότερες φορές εσωτερικά και σπάνια φθάνουν στους ενδιαφερόμενους. Τα εξειδικευμένα έντυπα καθώς και τα συνέδρια και οι συναντήσεις που οργανώνονται συνήθως από φορείς στην Μ. Βρετανία και τις ΗΠΑ για τις χώρες αυτές είναι είτε άγνωστα στους Έλληνες ενδιαφερόμενους, είτε τους απωθούν λόγω του πολύ υψηλού τους κόστους. Τέλος όσοι είναι σε θέση να γνωρίζουν στοιχεία (επιχειρήσεις, πρεσβείες, κ.λπ.) μέσω της τοπικής τους παρουσίας ή των διασυνδέσεών τους με διεθνείς οργανισμούς, τα διατηρούν ως επτασφράγιστο μυστικό.

Ήδη γίνεται ξεκάθαρο ότι για να συγκεντρωθεί η απαραίτητη πληροφόρηση, απαιτείται τεχνογνωσία. Πολύ περισσότερη όμως απαιτείται για να αξιοποιηθεί. Ακόμα και αν κανείς διέθετε την πρόσβαση σε στοιχεία τόσο δημοσιευμένα (εκθέσεις οργανισμών, ειδικά περιοδικά) όσο και από απευθείας επαφές με αρμόδιους, θα πρέπει αυτά να τα συστηματοποιήσει για όλες τις χώρες και να τα αξιολογήσει ιεραρχώντας τις προτεραιότητες. Να συμπληρώσει τυχόν κενά και να ενημερώνει συστηματικά, συναδέλφους από άλλα τμήματα της εταιρίας (π.χ. εργοταξίαρχες, οικονομικούς κ.λπ.), που ασχολούνται με τα έργα του εξωτερικού. Κυρίως όμως θα πρέπει να διαθέτει στελέχη με συνολική γνώση όλων των παραμέτρων από τη σύλληψη μέχρι την ολοκλήρωση ενός έργου, που να μπορούν να εντοπίσουν από το σύνολο των πληροφοριών εκείνες που μπορεί να οδηγήσουν σε κάποια σημαντική ευκαιρία και αυτή να τη μετατρέψουν σε πραγματικότητα κινώντας διαδικασίες και πρόσωπα. Και πάλι όχι μόνο τους. Γιατί η ανάπτυξη ενός έργου, η συζήτηση με άλλους εμπλεκόμενους φορείς, η εφαρμογή της όποιας ιδέας, απαιτεί και τη συνδρομή ειδικών για τα τεχνικά (κοστολόγια, μελέτες), νομικά (απαιτούμενες κανονιστικές ρυθμίσεις, συμφωνίες κ.λπ.) και τα οικονομικά θέματα (ανάλυση του έργου, σχεδιασμός χρηματοδοτικού οχήματος κ.λπ.).

Ακόμα όμως και αν υποθέσουμε ότι η πληροφόρηση και η τεχνογνωσία ήταν διαθέσιμες, κάθε προσπάθεια θα μένει άσκητη επί χάρτου αν δεν κινητοποιηθούν τα απαραίτητα κεφάλαια. Κεφάλαια τόσο για την καθεαυτή χρηματοδότηση των μελετών και των έργων όσο και για όλες τις συναφείς υπηρεσίες, καθώς η πληροφόρηση, η έρευνα, ο σχεδιασμός και γενικά η οργάνωση κάθε έργου (ιδίως αυτοχρηματοδοτούμενου) είναι διαρκής και εξαιρετικά δαπανηρή προσπάθεια. Προσπάθεια σε αντίξοες συνθήκες, αφού οι δημόσιοι πόροι των χωρών που μας ενδιαφέρουν είναι πενιχροί και η εξωτερική βοήθεια μέχρι σήμερα περιορισμένη, αν αναλογιστεί κανείς την πληθώρα των αναγκαίων έργων που υποβάλλονται για χρηματοδότηση σε διεθνείς

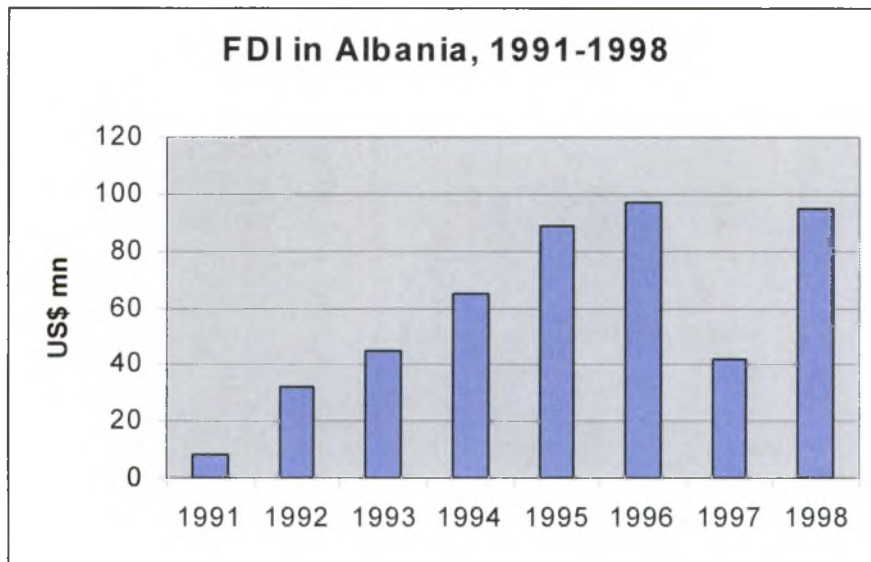


οργανισμούς. Ακόμα οι διαδικαστικές δυσκολίες και ο σκεπτικισμός των εμπειρικών αλλά και των αναπτυξιακών τραπεζών, δυσχεραίνει και την προσέλευση ιδιωτικών κεφαλαίων, που κατά τεκμήριο βλέπουν με καλύτερο μάτι τα πιο ώριμα έργα που ενδιαφέρουν τους διεθνείς κατασκευαστικούς ομίλους στις μεγάλες αγορές της Ασίας της πρώην Σοβιετικής Ένωσης και της Λατινικής Αμερικής. Όμως, όπως διαπιστώσαμε, η ελληνική αγορά ισχυροποιείται. Το τραπεζικό σύστημα προχωρά σε συγκεντρώσεις ισχυρών ομίλων που διατηρούν ανοικτή συνεργασία με τα χρηματοοικονομικά κέντρα της Ευρώπης και της Αμερικής. Η Ελλάδα είναι η κυρίως ωφελούμενη χώρα από τα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τη σύγκλιση και η διεθνής εμπιστοσύνη έναντι της χώρας και του δυναμικού της σταδιακά ενδυναμώνεται. Άλλωστε οι περισσότερες γειτονικές πρώην Ανατολικές χώρες προσβλέπουν στη συνεργασία με την Ελλάδα, ακριβώς για αυτά της τα χαρακτηριστικά. Θα πρέπει λοιπόν να αναπτυχθούν οι μηχανισμοί, ώστε οι ελληνικές τράπεζες να διαθέσουν κεφάλαια αλλά και να προσελκύσουν και να διαχειριστούν ξένα κεφάλαια, για επενδύσεις έργων στις νοτιοανατολικές χώρες. Φθάνοντας στο κατάλληλο επίπεδο πληροφόρησης και τεχνογνωσίας, τράπεζες και τεχνικές εταιρίες, ή έστω ορισμένες από αυτές, θα μπορούσαν να προτείνουν πίστη για την αντιμετώπιση των σχετικών κινδύνων. Αυτή είναι και η κεντρική ιδέα, αν και πολύ σχηματικά, του καθοριστικού ρόλου της Ελλάδας ανάμεσα σε ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες. Αν κανείς σκεφθεί εκτενέστερα τα επί μέρους θέματα που γενικά η σκέψη αυτή, γρήγορα καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η προσθετική αξία της Ελλάδας είναι τεράστια γιατί ενώνει δύο κόσμους που (ακόμα) σήμερα δεν επικοινωνούν ικανοποιητικά.

Τέλος θα ήταν αφελές να θεωρούσε κανείς ότι όλες οι πιο πάνω προϋποθέσεις εξαντλούνται στα όρια της αγοράς και εξαρτώνται από τις επιλογές. Τα έργα υποδομής είναι πρωτίστως αντικείμενο πολιτικής προτεραιότητας. Αλλά και από οικονομικής πλευράς απαιτούν τεράστιες επενδύσεις, συνήθως μειωμένης ανταποδοτικότητας που αυτόματα δίνουν αναπτυξιακό χαρακτήρα στις όποιες προτάσεις και σχέδια. Όσο μεγαλύτερα και πιο σημαντικά τα έργα υποδομής και οι σχετικές προμήθειες τόσο πιο μεγάλα τα συμφέροντα και υψηλότερα τα κλιμάκια που αποφασίζουν για αυτές. Άλλωστε κάθε εργοτάξιο είναι και κύριο μέσο προβολής πολιτικού έργου. Οι διεθνείς οργανισμοί είναι πολιτικά όργανα αλλά και οι ελληνικές τράπεζες είτε διοικούνται, είτε διατηρούν στενούς δεσμούς με την εκάστοτε κυβέρνηση. Ακόμα, σε κάθε μεγάλη χώρα, υπάρχει τουλάχιστον ένας χρηματοπιστωτικός ή αναπτυξιακός οργανισμός που στηρίζει τις πολιτικές επιλογές της κυβέρνησης στο εξωτερικό. Τα κράτη που παίζουν σημαντικό ρόλο στα έργα υποδομής διεθνώς δραστηριοποιούν τη διπλωματία τους προς την κατεύθυνση αυτή, συλλέγοντας πληροφόρηση, αναπτύσσοντας ακόμη και προσωπικές σχέσεις, μεριμνούν για τη στελέχωση διεθνών οργανισμών με υπαλλήλους της εθνικότητάς τους και ανταλλάσσουν πληροφόρηση και υποστηρίζουν, ακόμα και σε πολιτικές επαφές ανωτάτου επιπέδου τις επιχειρήσεις τους που διεκδικούν έργα στο εξωτερικό. Και πέραν αυτού επιδοτούν έργα ή επιχειρήσεις, ευθέως ή συγκαλυμμένα αναλαμβάνουν δωρεάν εκπόνηση μελετών και χρησιμοποιούν κάθε δυνατό τρόπο αντίληψης από δικές τους επιχειρήσεις έργων στρατηγικής σημασίας.

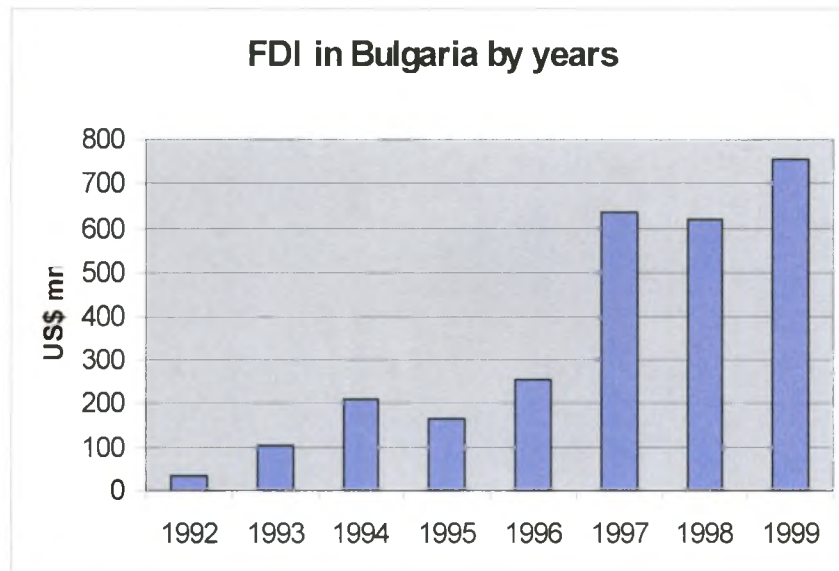
Με τις πιο πάνω αναφορές, έγινε μια προσπάθεια ανάλυσης του οικονομικού ρόλου της Ελλάδας στην νοτιοανατολική Ευρώπη. Θα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι γεννήθηκαν και υπάρχουν μέχρι σήμερα ευκαιρίες για διεξόδου, για επιρροή, ακόμα και για την κηδεμονία των Βαλκανίων. Φθάνει να αξιοποιήσει η Ελλάδα τα πλεονεκτήματα που έχει από τη θέση της στο χώρο αυτό, τη γεωγραφική αλλά και την ιστορική της θέση, την εμπιστοσύνη στην περιοχή, την εξοικείωση με το χώρο Ευρωπαϊκή ταυτότητα και τη στρατηγική θέση μεταξύ Βαλκανίων και Ευρώπης. Κυρίως η Ελλάδα είναι το μόνο κράτος που έχει μια σχετικά αυξημένη εθνική ομοιογένεια, σε αντίθεση με όλους τους άλλους βαλκανικούς λαούς και μια ισχυρή οικονομία. Ετσι, λοιπόν πληρεί όλες τις προϋποθέσεις για να ενισχύσει την σημαντική της παρουσία στα Βαλκάνια.

Σχεδιάγραμμα 1



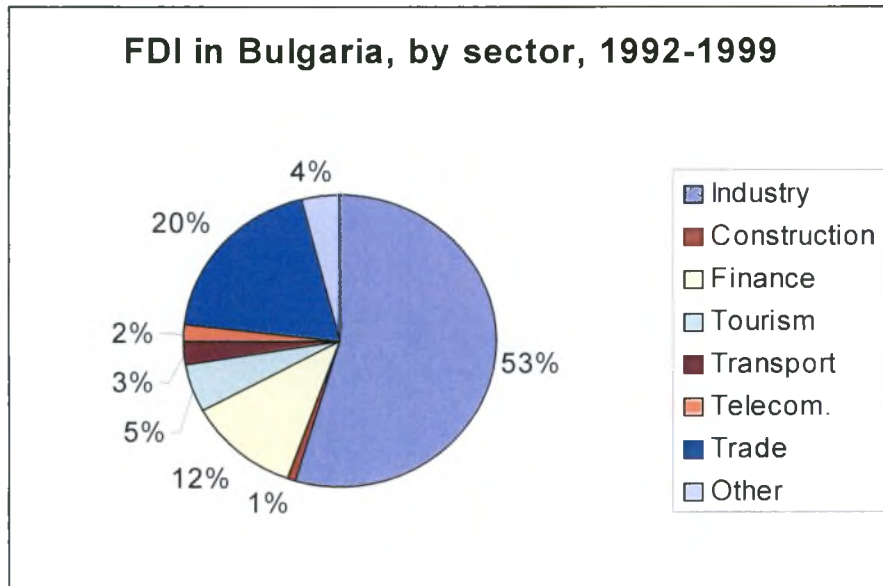
ΠΗΓΗ EBRD

Σχεδιάγραμμα 2



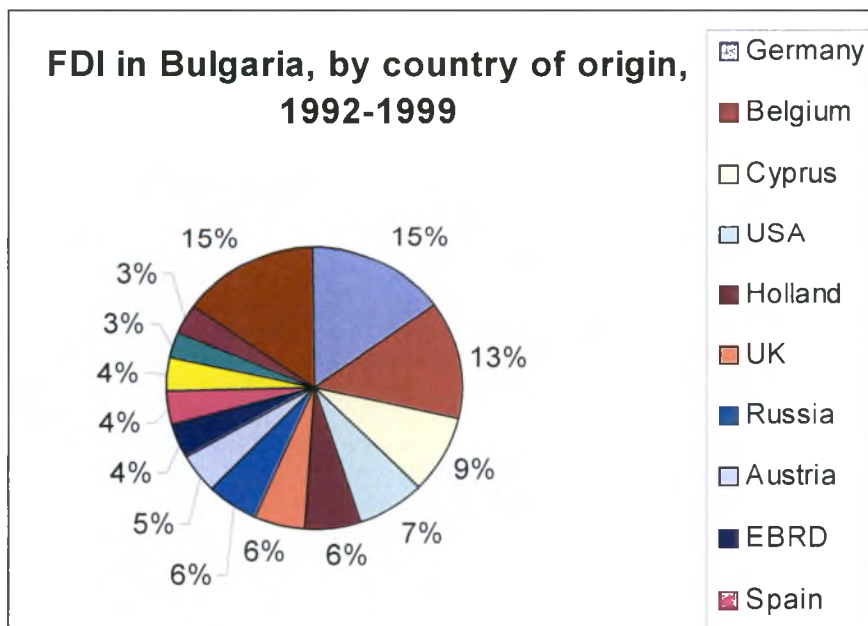
Πηγή: Βουλγαρική ξένη αντιπροσωπεία επένδυσης

Σχεδιάγραμμα 3



Source: Bulgarian Foreign Investment Agency

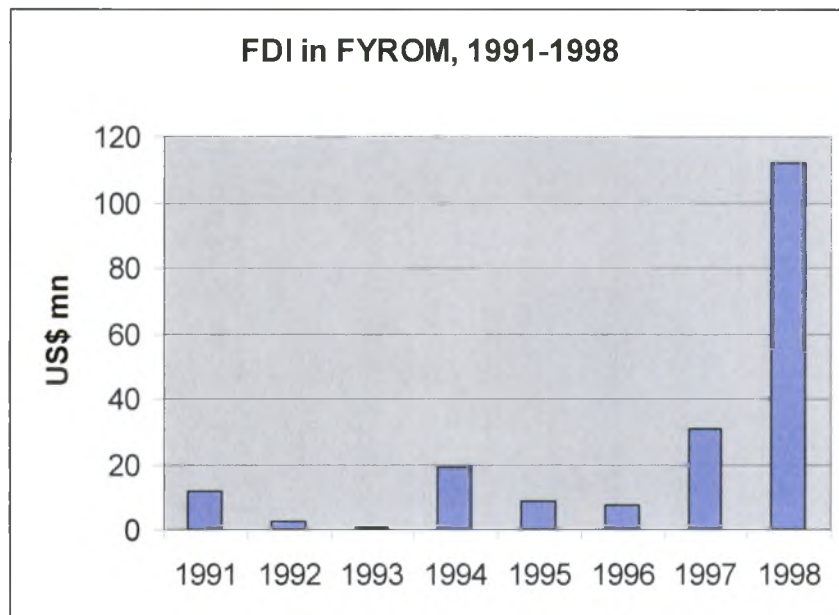
Σχεδιάγραμμα 4



Source: Bulgarian Foreign Investment Agency

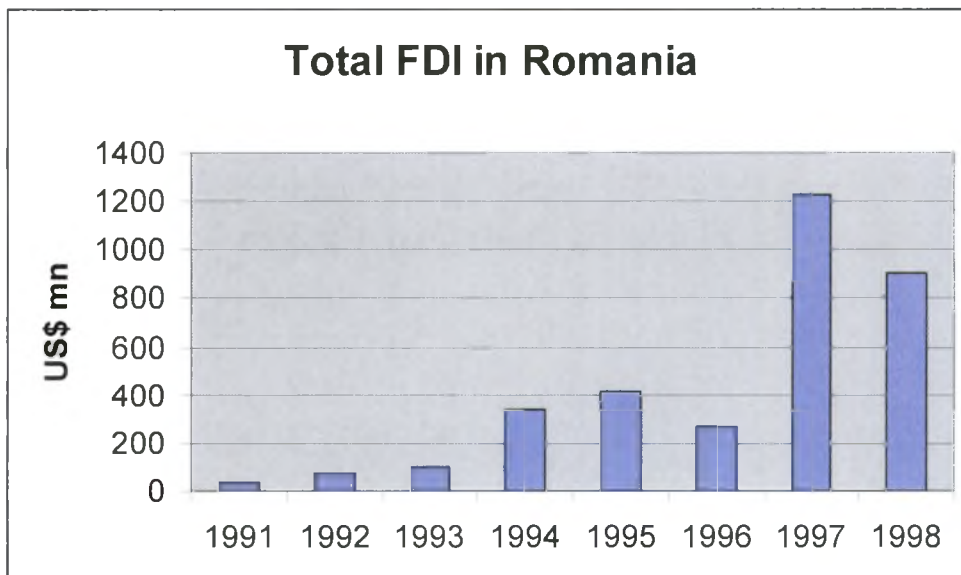


Σχεδιάγραμμα 5



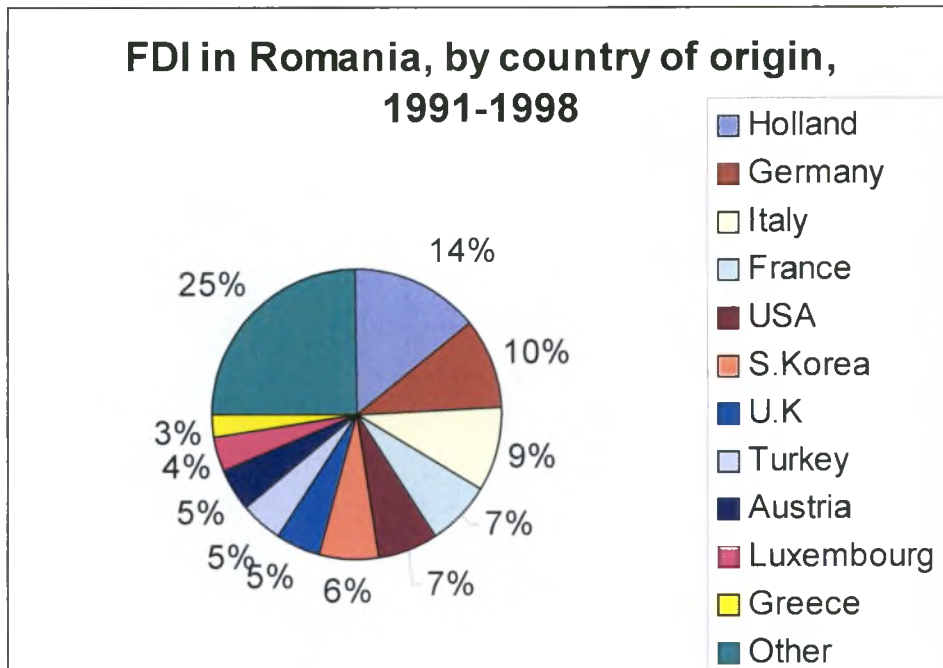
Source: Privatisation Agency of the Republic of Macedonia

Σχεδιάγραμμα 6



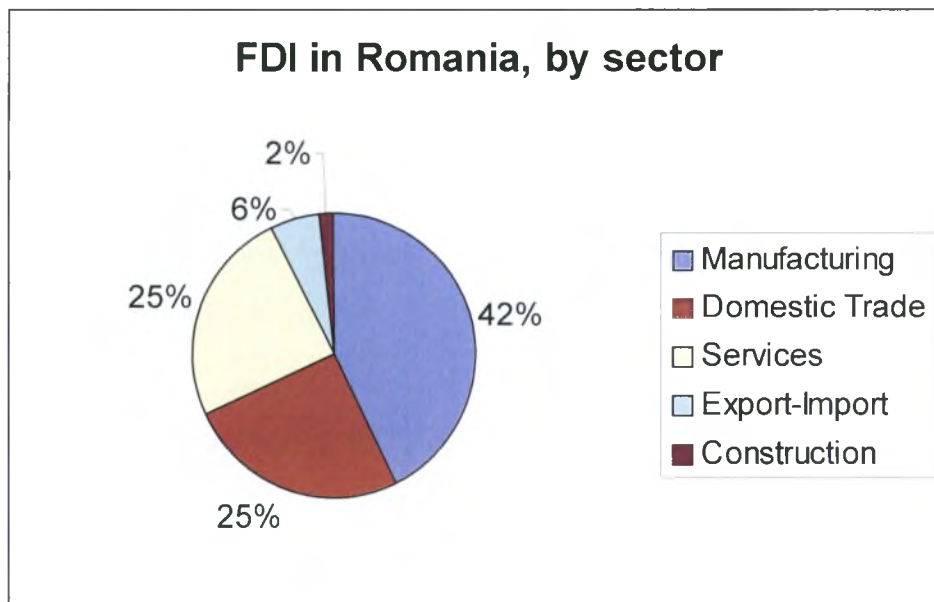
Source: Romanian Chamber of Commerce and Industry

Σχεδιάγραμμα 7



Source: Romanian Chamber of Commerce and Industry

Σχεδιάγραμμα 8



Source: Romanian Chamber of Commerce and Industry

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1**

(συσσωρευτικό ελληνικό FDI στις βαλκανικές χώρες (τέλος 2001))

	FDI (million \$)	% of total FIEs	Greece's ranking
Albania	273,6	34,20%	230
Bulgaria	541,6	12,10%	500
Romania	171,4	3,50%	1755
Macedonia	124,9	31,40%	1
Moldova	13	2,80%	8
Yugoslavia	83,5		

**Πίνακας 2. FDI στη Ρουμανία με την επένδυση της χώρας και του έτους**

Απόθεμα, Δολ ΗΠΑ εκατομμύριο, τέλος του έτους

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Κάτω Χώρες	79,60	116,60	177,00	500,80	540,5	508,20	761,40	789,30
2. Γερμανία	107,70	145,20	208,40	328,70	376,30	444,40	512,60	549,30
3. Κύπρος	11,30	19,80	26,10	74,70	85,40	345,10	365,00	378,30
4. Ιταλία	105,60	137,10	210,00	271,60	292,20	332,30	313,30	340,20
5. Γαλλία	105,70	124,30	149,20	287,20	273,60	312,00	320,40	336,30
6. ΗΠΑ	112,10	117,30	175,80	232,70	242,40	336,40	279,90	314,70
7. Αυστρία	28,20	38,50	59,00	156,00	174,10	222,00	203,10	285,80
8. Νότια Κορέα	158,00	159,10	234,90	234,00	234,00	234,10	233,80	233,80
9. Ηνωμένο Βασίλειο	70,80	84,40	110,70	153,00	183,10	223,40	240,20	213,30
10. Τουρκία	56,80	73,40	105,90	161,70	176,90	192,90	185,10	196,90
11. Ουγγαρία	11,50	18,80	23,30	82,00	84,50	158,80	158,10	176,90
12. Ελλάδα	33,70	40,30	58,40	76,60	85,50	119,40	156,20	171,40
13. Λουξεμβούργο	62,50	62,40	93,00	133,70	138,10	154,10	143,90	155,00
14. Ελβετία	50,10	58,30	71,20	70,40	72,90	99,40	96,20	139,10
15. Νησιά της Virgin (GB)	3,60	6,30	10,60	10,40	13,10	20,80	9,50	62,00
16. Σουηδία	6,90	14,80	22,00	46,90	58,40	62,10	61,00	54,90
17. Συρία	30,80	36,50	44,50	56,70	57,80	59,60	54,80	48,40
18. Καναδάς	63,10	42,80	52,80	49,60	51,60	56,00	46,20	47,70
19. Ισπανία	34,10	35,20	34,20	31,00	34,20	22,30	37,10	39,20
20. Κίνα	6,00	13,60	22,20	38,60	40,80	41,10	41,30	34,50
21. Ιράκ	5,50	12,30	15,90	26,70	28,50	29,30	33,20	34,20
22. Λίβανος	12,00	17,20	23,80	28,30	31,00	35,20	33,70	33,30
23. Βέλγιο	4,90	6,20	10,80	36,60	38,00	45,60	30,90	30,00
24. Ιαπωνία	-	-	-	5,30	5,40	5,30	5,00	28,30
25. Ισραήλ	17,80	21,20	22,40	26,10	27,60	26,20	24,00	23,20
26. Λιχτενστάιν	7,10	10,20	12,70	14,90	17,60	21,60	21,40	20,10
27. Γιουγκοσλαβία	2,50	2,70	-	17,00	17,10	17,10	16,50	16,90
28. Ιράν	4,80	8,40	12,20	16,00	16,40	15,70	14,80	14,50



29. Παναμάς	3,10	10,70	11,80	17,30	17,50	16,30	16,50	14,40
30. Ισλανδία	-	-	-	1,60	2,30	14,90	11,60	11,40
31. Ιρλανδία	3,20	-	-	6,80	22,00	12,90	12,00	11,30
32. Τσεχία	-	-	9,00	31,30	31,50	31,70	3,30	8,80
33. Βουλγαρία	6,10	6,50	6,70	8,00	8,10	8,90	7,90	7,90
34. Πολωνία	2,30	-	-	2,00	2,20	3,70	3,50	3,70
<b>Total</b>	<b>1271,80</b>	<b>1595,00</b>	<b>2208,70</b>	<b>3321,50</b>	<b>3648,50</b>	<b>4364,80</b>	<b>45,75</b>	<b>4881,60</b>
<i>of which EU-15</i>	644,7	813	1066,7	2018,8	2242,40	2798,5	2798,5	2980,7

Πηγή: Πηγή: Μέχρι το 1996: Ρουμανική αντιπροσωπεία για την ανάπτυξη. Από το 1997: Εθνικό γραφείο εμπορικών καταλόγων.

### Πίνακας 3. FDI στη Βουλγαρία με την επένδυση της χώρας και του έτους

Εισροή, Δολ ΗΠΑ εκατομμύριο

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Stock -end 2001
Γερμανία	0,1	56,6	111,4	16,2	53,1	31,4	55,7	101,3	72,3	65,1	563,3
Ελλάδα	0,2	5,1	3	29,8	14,6	16,1	3,3	14,9	241,1	213,6	541,6
Ιταλία	0,01	0,2	5,2	2,3	1,2	0,4	2,1	23	339,7	77,3	451,4
Βέλγιο		0,1	0,3	10	0,8	264,4	31,2	66,2	39,8	3,1	416
Αυστρία	13	1	14,7	1,4	12,1	12,5	46,9	23,4	88,8	137,4	351,1
ΗΠΑ		10,5	16,2	16,1	20,7	46,6	38,6	49,8	37,1	41,4	276,9
							109,				
Κύπρος	0,3	1,2	0,4	1,4	7,5	20,6	1	108,9	-11,3	29,1	267,2
Ρωσία	0,3	1,4	2,3	15,1	14,4	2	14,8	103,7	50,8	0,5	205,2
Κάτω Χώρες	0,1	0,5	37,9	0,9	46,3	10,8	41,3	28	17,4	21,6	204,7
UK	6,2	5,6	2,4	13,7	7,3	15,8	58,9	48	22,6	15,5	196
Ισπανία	0,04	0,1	0,01			46,9	56,8	3,2	0,7	19,4	129,8
Τουρκία		9,8	1,3	13,7	7,3	9,9	23,8	39,4	19,5	3,8	128,4
Γαλλία		0,2	4,2	5	6,5	0,8	3,4	62,7	28,9	12	123,7
Ελβετία	0,4	6,7	0,2	7,9	23,1	31,4	6,6	13,1	15	1,5	105,8
Κορέα			0,3	0,2	22,3	22,9	1,8	2,8	6,6	2,9	59,8
Λουξεμβούργο	0,4	0,6	0,6	0,4	0,2	11,8	22,7	3,8	0	17,1	57,5
Μπαχάμες							22,8	10,4	14,2	-2,5	44,8
Ιρλανδία				17,4	0,2	5,2	1	3,7	1	-5,5	23
Ουγγαρία	12,3	0,1			0,1		0,7	1,7	2	1,9	18,6
Ισραήλ			0,9	0,02	1,5	0,01	0,03	13,8	1,9	-0,6	17,6
Liechtenstein		1,1	0,1	0,01		2,5	0,8	1,3	3	3,2	12,1
Μάλτα			0,01	0,1	0,1	0,1	8,9	0	0,5	1,5	11,2
Τσεχία			0,1	2,3	2,3	4,7	0,6	0,1	0	0,4	10,4
Σουηδία			0,01	0,03	1,4	2,4	0,9	1,6	0,3	3,7	10,3
Ιαπωνία			0,1	0,5	0,6	1,9	1,9		1,3	2,8	9,1
Δανία			1,1	0,02		1,1	1,6	0,3	1,3	0,4	5,8
Άλλες	1,1	1,6	8,3	8,3	13,1	71,4	64	93,7	7	-15,7	252,7
<b>Σύνολο</b>	<b>34,4</b>	<b>102,4</b>	<b>210,9</b>	<b>162,6</b>	<b>256,4</b>	<b>636,2</b>	<b>620</b>	<b>818,8</b>	<b>1001,5</b>	<b>650,9</b>	<b>4494</b>
							325,				
<i>of which:EU-15</i>	20	70	180,8	97	143,6	422,3	7	380,2	853,9	580,7	3074,1

Σημειώσεις: 1) Ήμεση επένδυση από την ιδιωτικοποίηση, επένδυση Greenfield, πρόσθετη επένδυση στις επιχειρήσεις με την ξένη συμμετοχή, επανεπένδυση και κοινοπραξίες. - 2) Συσσωρευμένες εισροές FDI στην περίοδο 1992-2001.

Πηγή: Βουλγαρική ξένη αντιπροσωπεία επένδυσης.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4. FDI στην Αλβανί, τέλος 2001**

Δολ ΗΠΑ εκατομμύριο εισροής

<b>Ευρωπαϊκή Ένωση</b>	<b>696,0</b>
Αυστρία	1,6
Βέλγιο	7,2
Ηνωμένο Βασίλειο	8,8
Γαλλία	10,4
Γερμανία	10,4
Ελλάδα	273,6
Ιταλία	383,2
Ισπανία	1,6
<b>Νοτιοανατολική Ευρώπη</b>	<b>50,4</b>
Βουλγαρία	1,6
Κροατία	5,6
Κόσοβο	8,8
Μακεδονία	17,6
Τουρκία	16,0
<b>Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη</b>	<b>7,2</b>
Τσεχία	1,6
Ουγγαρία	3,2
Πολωνία	1,6
Μέση Ανατολή	16,0
<b>Σαουδική Αραβία</b>	<b>1,6</b>
Αίγυπτος	5,6
Κουβέιτ	1,6
Λίβανος	5,6
Συρία	1,6
<b>Απω Ανατολή</b>	<b>12,8</b>
Κίνα	10,4
Μαλαισία	1,6
Άλλες	16,0

Σημειώσεις: 1) Σύμφωνα με τα στοιχεία ερευνών όσον αφορά 445 επιχειρήσεις.

Πηγή: Τράπεζα της Αλβανίας, ισοζύγιο πληρωμών και τομέα των ερευνών.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5. FDI στη FYROM με την επένδυση της χώρας και του έτους**

	Εισροή, Δολ ΗΠΑ εκατομμύριο											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	end-2000
Ελλάδα	5,866	0,456			0,165	0,25	1,574	4,383	3,539	13,13	95,581	124,944
Κύπρος		0,607							62,17	1,371	2,876	67,024
Γερμανία	2,103	5,557	1,309	0,497	4,567	2,298	3,023	1,91	1,487	4,844	13,408	41,003
Λιχτενστάιν							0,088	16,207	20,313	2,168	0,022	38,798
UK	4,751	0,191			0,036	0,059	0,007	0,005	0,471	0,0156	20,086	25,762
Αυστρία		0,819	0,053	0,013	1,036	0,089	0,179	4,315	8,332	5,56	2,893	23,289
Ιταλία	1,056	0,524	0,516	0,102	11,127	0,98	0,871	0,141	1,434	0,076	0,676	17,503
Σλοβενία					0,351	0,089	0,075	0,089	0,597	5,43	4,842	11,473
ΗΠΑ	0,926	0,007		0,003	0,072	1,439	0,131	1,73	3,369	1,043	1,414	10,134
Ελβετία	0,438	0,335			0,325	0,129	0,065	0,48	0,435	0,579	5,979	8,765
Τουρκία		1,421	0,275	0,076	0,427	0,191	0,157	0,109	0,503	2,538	0,545	6,242
Κάτω Χώρες					0,288	0,126	0,481	0,003	4,529	0,079	0,499	6,005
Γαλλία		1,65	0,003	0,087	0,021	0,63	0,055	0,03	0,228	0,005	0,109	2,818
Κροατία					0,161	0,011		0,438	1,197	0,05	0,264	2,121
Βουλγαρία		0,046	0,043	0,03	0,414	0,335	0,117	0,027	0,494	0,144	0,406	2,056
Λουξεμβούργο									1,837			1,837
Γιουγκοσλαβία							0,016	0,474	0,476	0,193	0,566	1,725
Ρωσία						0,007					1,439	1,446
Ισπανία						1,342	0,009					1,351
Σουηδία		0,267	0,01	0,004		0,157		0,41		0,045	0,019	0,912
Άλλα					0,014	0,162	0,067	0	0,167	0,326	0,012	0,748
Βοσνία & Ερζεγοβίνη							0,022	0,013	0,57	0,003	0,034	0,642
Νησιά (UK) της Virgin										0,226	0,401	0,627
Αυστραλία								0,092	0,129	0,099	0,012	0,332
Δανία							0,048	0,029	0,022		0,06	0,159
Ιαπωνία						0,028	0,098				0,08	0,134
Αλβανία					0,013						0,084	0,097
Σλοβακία					0,022	0,026	0,038					0,086
Τσεχία							0,064		0,006	0,011	0,003	0,084
Ουγγαρία					0,036							0,036
Βέλγιο							0,001	0,006			0,019	0,026
Ουκρανία					0,015	0,002				0,003	0,002	0,022
Καναδάς								0,01			0,008	0,018
Πολωνία								0,001	0,003			0,004
Ρουμανία											0,003	0,003
Πορτογαλία						0,003						0,003
Φινλανδία							0,001					0,001
<b>Σύνολο</b>	<b>15,14</b>	<b>11,88</b>	<b>2,207</b>	<b>0,812</b>	<b>19,09</b>	<b>8,353</b>	<b>7,187</b>	<b>30,902</b>	<b>112,31</b>	<b>38,079</b>	<b>152,27</b>	<b>398,228</b>
από :EU-15	13,777	8,38	1,827	0,686	16,203	5,934	6,248	11,232	21,879	23,896	133,35	243,412

Σημειώσεις: 1) Μέχρι το 1996 τα στοιχεία αντιπροσωπεύουν τις εισαγωγές του εξοπλισμού μόνο. - 2) Συσσώρευσε τις εισροές FDI στην πηγή περιόδου 1990-2000.: Εθνικά τράπεζα και αρχεία της στατιστικής υπηρεσίας της Δημοκρατίας της Μακεδονίας.



**ΠΙΝΑΚΑΣ 6. Σημαντικές FDI της Ελλάδας στα Βαλκάνια**

Chipita International .	Food and drink	Chipita Bulgaria S.A.	1996	Bulgaria	>60%
FANCO	Textiles	Dimana Ltd.	1991	Bulgaria	>90%
FANCO	Textiles		1996	FYROM	
FANCO	Textiles	Alfan S.A.	1993	Albania	>90%
FANCO	Textiles	Bulfanco S.A.	1998	Bulgaria	>90%
INTRASOFT	Informatics	Multicommunication A.D.		Bulgaria	>20%
INTRASOFT	Informatics	Intrarom SLR		Romania	>20%
INTRASOFT	Informatics	Intrainvest S.A.		Romania	>50%
Varitini	Basic metals	Gramax LTD.	1994	Bulgaria	>50%
Delta	Food and drink	Delvi-P. S.A.	1992	Bulgaria	>20%
Delta	Food and drink	Delvi-T S.A.	1992	Bulgaria	>50%
Delta	Food and drink	Dinteg	1995	Bulgaria	
Delta	Food and drink	Delbar S.A.	1996	Yugoslavia	
Delta	Food and drink	Delta Skopje S.A.	1996	FYROM	
Delta	Food and drink	Del-Rom S.A.	1994	Romania	>80%
3E	Food and drink	Ariana A.D.	1998	Bulgaria	>60%
3E	Food and drink	Coca Cola Bottlers Chisinau	1995	Moldavia	>60%
3E	Food and drink	Zagorka A.D.	1994	Bulgaria	>80%
3E	Food and drink	Molino Romania SRL	1993	Romania	>90%
3E	Food and drink	IBP Beograd	1997	Yugoslavia	>60%
3E	Food and drink	Pleven Bottling Company		Bulgaria	>50%
3E	Food and drink	Burgas Bottling Company		Bulgaria	>50%
3E	Food and drink	Coca Cola Bottlers Sofia		Bulgaria	>60%
3E	Food and drink	Plovdiv Bottling Company		Bulgaria	>60%
3E	Food and drink	Sofia Beverage Company		Bulgaria	>90%
3E	Food and drink	Targoviste Bottling Company		Bulgaria	>70%
3E	Food and drink	Coca Cola Distributors Sofia		Bulgaria	>60%
Hellenic Biscuits	Food and drink	Karat LTD	1995	Bulgaria	
ETEM	Basic metals	Steelmet Bulgaria S.A.	1997	Bulgaria	>70%
Intracom	Basic metals	Infolot A.D.	1995	Bulgaria	>40%
Intracom	Basic metals	Moldovan Lottery	1992	Moldavia	>50%
Intracom	Basic metals	Intrarom SLR	1993	Romania	>50%
Intracom	Basic metals	Moldavian Telecom Systems	1994	Moldavia	>30%
Intracom	Basic metals	Intralban S.A.	1994	Albania	>80%
Intracom	Basic metals	Bulfon S.A.	1995	Bulgaria	>60%

Intracom	Basic metals	Multicommunication A.D.	1995	Bulgaria	>20%
Naousa	Textiles	Άγνωστο	1995	Yugoslavia	
Loulis	Flour mills	Flour Mills Loulis S.A.	1997	Albania	
Loulis	Flour mills	Άγνωστο	1997	Romania	>50%
Mgrizos	Textiles	Corcatex S.A.	1996	Albania	>70%
Maillis	Packaging	Balkan Pack Food S.A.		Bulgaria	>90%
Maillis	Packaging	M.J. Maillis Romania SLR		Romania	>90%
St. George Millis	Flour mills	Saint George's Mills Commercial LTD	1997	Romania	
Mitilineos	Basic metals	Myvekt International S.A.	1995	FYROM	
Mitilineos	Basic metals	Sermetrade S.A.	1997	Yugoslavia	
Mitilineos	Basic metals	Zletovo Sasa Mines	1996	FYROM	
Nikas	Food and drink	Nikas Bulgaria S.A.	1995	Bulgaria	
Nikas	Food and drink	NIKAS SCOP. LTD.	1997	FYROM	>50%
Papaellinas	Pharma and cosmetics	P & C Co	1994	Bulgaria	>90%
Papaellinas	Pharma and cosmetics		1994	Bulgaria	>90%
Papaellinas	Tobacco			Romania	>50%
Papaellinas	Tobacco	Papastratos Ukraine S.A.	1997	Ukraine	>50%
Papaellinas	Chemicals	Ananas Holding S.A.		Ukraine	
Papaellinas	Chemicals	Man Trading KFT		Ukraine	
Papaellinas	Chemicals	Oltsim Petzetakis S.A.	1995	Romania	>40%
Thrace Plastics	Chemicals	Avplast S.A.	1998	Romania	>90%
Sarantis	Pharma and cosmetics	Sarantis Bulgaria S.A.	1994	Bulgaria	>90%
Sarantis	Pharma and cosmetics	Romsar Cosmetics S.A.	1996	Romania	>80%
TITAN	Building material	Plevenski Cement Joint Stock Company	1998	Bulgaria	>40%
Fourlis	Basic metals			Bulgaria	
Fourlis	Basic metals		1996	Romania	

Πηγή: SALAVRAKOS IOANNHS- DIONYSIOS KAI PETROCHILOS GEORGE (2000) «ΜΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΜΑΥΡΗΣ ΘΑΛΑΣΣΑΣ (1989-1999): Σειρά Rp0

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7. Ελληνοβαλκανικό εμπόριο (σε εκατ. δραχμές)**

exports of Greece to:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Romania	9.396	15.459	20.479	20.472	22.652	41.782	42.044	48.187	59.829	65.251	139.806	135.976
Bulgaria	8.396	16.001	31.880	69.531	100.223	103.618	75.573	87.412	130.430	125.208	164.613	217.015
Albania	2.825	2.226	7.869	28.958	51.724	60.503	78.211	68.771	57.299	67.505	90.030	133.632
FYROM			3.006	32.012	3.436	9.970	56.093	74.552	79.365	129.555	171.430	156.850
Yugoslavi a	28.538	29.149	12.813									
Slovenia			414	2.406	1.787	10.325	2.995	5.132	6.636	6.687	7.778	11.895
Croatia			227	1.856	2.292	3.196	3.316	7.478	5.503	7.858	7.967	9.333
Turkey	18.195	19.195	25.430	34.029	33.500	51.224	85.357	119.021	102.005	102.221	145.052	89.787
Bosnia- Herzegovi na			796	3.517	120	56	328	1.142	1.860	4.078	7.583	4.454
Serbia- Monteneg ro					0	5.051	40.617	55.282	55.169	34.608	48.321	70.408
Total SEE	67.349	82.029	102.915	192.780	215.734	285.724	384.534	466.979	498.096	542.971	642.774	693.375
Total Greek exports	1.267.5 06	1.579.96 7	1.880.76 3	1.933.422	2.288.289	2.540.891	2.855.837	3.044.640	2.679.58 2	3.212.363 3	3.959.07 3	3.948.833
b. imports of Greece from:	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001
Romania	11.412	16.797	13.339	15.069	22.615	31.098	34.768	55.977	58.092	63.700	107.603	129.526
Bulgaria	17.300	28.396	32.675	45.453	77.069	112.084	89.725	114.567	116.570	106.444	145.929	161.111
Albania	1.947	2.165	3.454	3.538	8.565	8.687	8.887	10.044	10.919	11.545	15.371	22.160
FYROM			1.177	6.666	1.154	3.398	9.468	16.569	17.713	18.115	25.222	29.643
Yugoslavi a	43.827	41.243	12.529									
Slovenia			424	3.135	5.096	6.922	6.395	6.560	7.419	6.784	8.317	10.192
Croatia			1.051	3.928	3.423	3.287	2.539	1.805	3.476	9.341	8.607	8.255
Turkey	22.893	30.580	27.997	31.772	41.397	48.582	56.054	81.339	109.128	111.396	119.862	130.409
Bosnia- Herzegovi na			552	7.066	469	283	119	241	767	1.088	3.142	6.147
Serbia- Monteneg ro						252	18.659	36.472	28.422	18.326	31.221	34.719
Total SEE	97.379	119.181	93.198	116.626	159.788	214.592	226.613	323.573	352.505	346.739	465.272	532.164
Total Greek imports	3.137.5 24	3.921.52 2	4.484.05 9	5.050.531	5.206.797	5.908.368	6.905.019	7.433.230	7.612.02 7	8.687.059	10.715.7 55	10.819.68 9



**ΠΙΝΑΚΑΣ 8. Ποσοστά αύξησης στο Ελληνοβαλκανικό εμπόριο**

rates of exports	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1991-01	
Romania	64,5%	32,5%	0,0%	10,7%	84,4%	0,6%	14,6%	24,2%	9,1%	114,3%	-2,7%	32,0%	
Bulgaria	90,6%	99,2%	118,1%	44,1%	3,4%	27,1%	15,7%	49,2%	-4,0%	31,5%	31,8%	41,1%	
Albania	-21,2%	253,5%	268,0%	78,6%	17,0%	29,3%	-12,1%	-16,7%	17,8%	33,4%	48,4%	63,3%	
FYROM			965,1%	-89,3%	190,2%	462,6%	%	32,9%	6,5%	63,2%	32,3%	-8,5%	183,9%
Yugoslavia	2,1%	56,0%	-100,0%										-51,3%
Slovenia			481,1%	-25,7%	477,7%	71,0%	71,3%	29,3%	0,8%	16,3%	52,9%	114,7%	
Croatia			719,5%	23,5%	39,4%	3,8%	125,6%	-26,4%	42,8%	1,4%	17,1%	105,2%	
Turkey	5,5%	32,5%	33,8%	-1,6%	52,9%	66,6%	39,4%	-14,3%	0,2%	41,9%	-38,1%	19,9%	
Bosnia-Herzegovina			341,6%	-96,6%	-53,2%	482,2%	%	248,4%	62,8%	119,3%	85,9%	-41,3%	127,7%
Serbia-Montenegro						704,1%	%	36,1%	-0,2%	-37,3%	39,6%	45,7%	131,3%
SEE	21,8%	25,5%	87,3%	11,9%	32,4%	34,6%	21,4%	6,7%	9,0%	18,4%	7,9%	25,2%	
Total Greek exports	24,7%	19,0%	2,8%	18,4%	11,0%	12,4%	6,6%	-12,0%	19,9%	23,2%	-0,3%	11,4%	
rates of imports	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1991-2001	
Romania	47,2%	20,6%	13,0%	50,1%	37,5%	11,8%	61,0%	3,8%	9,7%	68,9%	20,4%	27,5%	
Bulgaria	64,1%	15,1%	39,1%	69,6%	45,4%	19,9%	27,7%	1,7%	-8,7%	37,1%	10,4%	25,6%	
Albania	11,2%	59,6%	2,4%	142,1%	1,4%	2,3%	13,0%	8,7%	5,7%	33,1%	44,2%	29,4%	
FYROM			466,3%	-82,7%	194,4%	178,6%	%	75,0%	6,9%	2,3%	39,2%	17,5%	99,7%
Yugoslavia	-5,9%	69,6%	-100,0%										-58,5%
Slovenia			639,6%	62,6%	35,8%	-7,6%	2,6%	13,1%	-8,6%	22,6%	22,5%	87,0%	
Croatia			273,6%	-12,8%	-4,0%	22,8%	-28,9%	92,6%	168,8%	-7,9%	-4,1%	50,5%	
Turkey	33,6%	-8,4%	13,5%	30,3%	17,4%	15,4%	45,1%	34,2%	2,1%	7,6%	8,8%	18,1%	
Bosnia-Herzegovina			1181,0%	-93,4%	-39,8%	58,1%	103,5%	218,0%	41,8%	188,9%	95,6%	182,0%	
Serbia-Montenegro						7316,0%	%	95,5%	-22,1%	-35,5%	70,4%	11,2%	1239,2%
SEE	22,4%	21,8%	25,1%	37,0%	34,3%	5,6%	42,8%	8,9%	-1,6%	34,2%	14,4%	18,3%	
Total Greek imports	25,0%	14,3%	12,6%	3,1%	13,5%	16,9%	7,6%	2,4%	14,1%	23,4%	1,0%	12,2%	

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9. Ποσοστά αύξησης στο Ευρωπαϊκό-Βαλκανικό εμπόριο**

rates of exports	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	99	2000	2001	av92-01
Romania	49.8%	10.4%	15.4%	44.0%	15.3%	1.0%	20.4%	-1.2%	18.8%	16.0%	19.0%
Bulgaria	18.6%	7.0%	22.1%	27.9%	-25.3%	-4.4%	44.3%	6.1%	3.0%	18.7%	11.8%
Albania	80.4%	21.3%	8.6%	31.7%	35.8%	-46.9%	25.5%	17.7%	1.4%	23.0%	19.8%
FYROM			48.9%	36.0%	-22.3%	-18.2%	52.8%	25.3%	-1.6%	-19.7%	12.7%
Yugoslavia	-10,1%										-55,1%
Slovenia			21.5%	32.7%	0.3%	4.5%	5.6%	-2.4%	1.9%	0.4%	8.1%
Croatia			44.7%	27.9%	0.3%	9.5%	-2.7%	-16.0%	-1,1%	14.9%	9.7%
Turkey	3.9%	27.9%	-23,7%	59.5%	27.8%	10.8%	2,6%	-9,7%	25.8%	-33,1%	9,2%
Bosnia- Herzegovina			19.4%	58.9%	218.0%	31,3%	11,0%	8,4%	1,9%	3,8%	44,1%
Serbia- Montenegro			120.9%	70.3%	417.9%	35.5%	5.2%	-30,1%	27.7%	31.3%	84.8%
SEE	3.3%	11,1%	-0,3%	44.4%	16.6%	7.1%	7,3%	-6,7%	15.9%	-11,6%	8,7%
Total EU exports	5.9%	-8,5%	14.5%	22.1%	2.7%	1.0%	6.7%	-1,4%	3.8%	0,2%	4,7%
rates of imports	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	99	2000	2001	av92-01
Romania	4.9%	4.5%	59.7%	34.0%	3.4%	10.4%	12.3%	6.9%	14.4%	19.9%	17.0%
Bulgaria	24.5%	-4.5%	43.1%	41.7%	-9.1%	7.9%	13.4%	-4.4%	22.4%	7.6%	14.3%
Albania	-14.9%	29.7%	54.2%	37.2%	27.1%	-14.3%	13.1%	0.0%	0.0%	28.0%	16.0%
FYROM			108.7%	19.1%	-24.7%	-11.1%	37.1%	-7.4%	7.9%	-16.2%	14.2%
Yugoslavia	-10,3%	-100.0%									-55,2%
Slovenia			20.9%	24.7%	-2.1%	-3.0%	10.0%	0.3%	1.7%	-74.8%	-2.8%
Croatia			14.1%	6.7%	-10.8%	-8.0%	8.6%	-5.8%	0.0%	9.5%	1.8%
Turkey	8.1%	-8.3%	16.6%	26.3%	4.9%	6.8%	17.9%	6.7%	1.1%	10.9%	9.1%
Bosnia- Herzegovina			-55.6%	100.0%	181.3%	105.6%	197.3%	-27.3%	22.5%	12.2%	67.0%
Serbia- Montenegro			66.7%	720.0%	1102.4%	108.7%	-73.8%	129.6%	21.0%	30,7%	263,2%
SEE	-0,2%	-16,6%	25.8%	26,4%	1.8%	6,0%	12,9%	4,0%	5,7%	-1,4%	6,4%
Total EU imports	4.2%	-15.1%	13.7%	20.6%	0.9%	2.3%	10.7%	-1.4%	6.0%	-1.5%	4.0%

Source: IMF Trade Statistics

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10. Ελληνικό & Ευρωπαϊκό εμπόριο με Βαλκανικές χώρες**

**a. Greece-Balkans (million drachmas)**

	X	M	X-M	X/M(%)	RX	RM	R
1990	67.349	97.379	-30.029	69.2%	5.3%	3,1%	3,7%
1991	82.029	119.181	-37.152	68.8%	5.2%	3.0%	3,7%
1992	102.915	93.198	9.717	110.4%	5.5%	2.1%	3,1%
1993	192.780	116.626	76.154	165.3%	10.0%	2.3%	4.4%
1994	215.734	159.788	55.947	135.0%	9.4%	3.1%	5,0%
1995	285.724	214.592	71.132	133.1%	11,2%	3.6%	5,9%
1996	384.534	226.613	157.921	169.7%	13,5%	3,3%	6,3%
1997	466.979	323.573	143.405	144.3%	15,3%	4.4%	7,5%
1998	498.096	352.505	145.591	141.3%	18.6%	4.6%	8.3%
1999	542.971	346.739	196.232	156.6%	16.9%	4.0%	7.5%
2000	782.579	465272	317307	168.2%	19.8%	4.3%	8.5%
2001	829.351	532163	297187	155.8%	21.0%	4.9%	9.2%

**b. EU-Balkans (millions US Dollars)**

	X	M	X-M	X/M(%)	SX	SM	S
--	---	---	-----	--------	----	----	---

1991	23.559	21.237	2.322	110,9%	1,6%	1,3%	1,5%
1992	24.334	21.202	3.132	114,8%	1,5%	1,3%	1,4%
1993	27.026	17.692	9.334	152,8%	1,9%	1,3%	1,6%
1994	26.943	22.252	4.691	121,1%	1,6%	1,4%	1,5%
1995	38.893	28.117	10.776	138,3%	1,9%	1,5%	1,7%
1996	45.351	28.632	16.719	158,4%	2,2%	1,5%	1,8%
1997	48.585	30.339	18.246	160,1%	2,3%	1,5%	1,9%
1998	45.330	34.240	11.090	132,4%	2,0%	1,6%	1,8%
1999	48630	35620	13010	137%	2,2%	1,7%	1,9%
2000	56350	37650	18700	150%	2,5%	1,6%	2,1%
2001	49840	37130	12710	134%	2,2%	1,6%	1,9%

X=exports, M=imports, R=share in total Greek trade, S=share in total EU trade

Source: NSSG

**ΠΙΝΑΚΑΣ 11. Σημαντικότεροι προορισμοί των εξαγωγών της Ελλάδας στα Βαλκάνια**

Greek exports to:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Romania	14,0%	18,8%	19,9%	10,6%	10,5%	14,6%	10,9%	10,3%	12,0%	12,0%	17,9%	16,4%
Bulgaria	12,5%	19,5%	31,0%	36,1%	46,5%	36,3%	19,7%	18,7%	26,2%	23,1%	21,0%	26,2%
Albania	4,2%	2,7%	7,6%	15,0%	24,0%	21,2%	20,3%	14,7%	11,5%	12,4%	11,5%	16,1%
FYROM			2,9%	16,6%	1,6%	3,5%	14,6%	16,0%	15,9%	23,9%	21,9%	18,9%
Yugoslavia	42,4%	35,5%	12,5%									
Slovenia			0,4%	1,2%	0,8%	3,6%	0,8%	1,1%	1,3%	1,2%	1,0%	1,4%
Croatia			0,2%	1,0%	1,1%	1,1%	0,9%	1,6%	1,1%	1,4%	1,0%	1,1%
Turkey	27,0%	23,4%	24,7%	17,7%	15,5%	17,9%	22,2%	25,5%	20,5%	18,8%	18,5%	10,8%
Bosnia-Herzegovina		0,8%	1,8%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,4%	0,8%	1,0%	0,5%	
Serbia-Montenegro				0,0%	1,8%	10,6%	11,8%	11,1%	6,4%	6,2%	8,5%	
Balkans	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Greek imports from:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Romania	11,7%	14,1%	14,3%	12,9%	14,2%	14,5%	15,3%	17,3%	16,5%	18,4%	23,1%	24,3%
Bulgaria	17,8%	23,8%	35,1%	39,0%	48,2%	52,2%	39,6%	35,4%	33,1%	30,7%	31,4%	30,3%
Albania	2,0%	1,8%	3,7%	3,0%	5,4%	4,0%	3,9%	3,1%	3,1%	3,3%	3,3%	4,2%
FYROM			1,3%	5,7%	0,7%	1,6%	4,2%	5,1%	5,0%	5,2%	5,4%	5,6%
Yugoslavia	45,0%	34,6%	13,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Slovenia			0,5%	2,7%	3,2%	3,2%	2,8%	2,0%	2,1%	2,0%	1,8%	1,9%
Croatia			1,1%	3,4%	2,1%	1,5%	1,1%	0,6%	1,0%	2,7%	1,8%	1,6%
Turkey	23,5%	25,7%	30,0%	27,2%	25,9%	22,6%	24,7%	25,1%	31,0%	32,1%	25,8%	24,5%
Bosnia-Herzegovina		0,6%	6,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,7%	1,2%	
Serbia-Montenegro				0,0%	0,1%	8,2%	11,3%	8,1%	5,3%	6,7%	6,5%	
Balkans	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source: NSSG and own calculations



**ΠΙΝΑΚΑΣ 12. Σημαντικότεροι προορισμοί των εξαγωγών της Ε.Ε στα Βαλκάνια**

EU exports to:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Romania	7,5%	10,9%	10,8%	12,5%	12,5%	12,4%	11,7%	13,1%	13,9%	14,2%	18,6%
Bulgaria	5,8%	6,7%	6,4%	7,9%	7,0%	4,5%	4,0%	5,3%	6,1%	5,4%	7,3%
Albania	0,9%	1,6%	1,8%	1,9%	1,8%	2,1%	1,0%	1,2%	1,5%	1,3%	1,8%
FYROM	0,0%	0,0%	1,9%	2,8%	2,6%	1,7%	1,3%	1,9%	2,5%	2,2%	2,0%
Yugoslavia	40,0%	34,8%						0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Slovenia			15,6%	19,0%	17,5%	15,0%	14,7%	14,4%	15,1%	13,3%	15,1%
Croatia			9,8%	14,3%	12,6%	10,9%	11,1%	10,1%	9,1%	7,7%	10,1%
Turkey	45,8%	46,0%	53,0%	40,6%	44,8%	49,1%	50,8%	48,6%	47,0%	51,1%	38,6%
Bosnia-Herzegovina			0,4%	0,5%	0,5%	1,4%	1,8%	1,8%	2,1%	1,9%	2,2%
Serbia-Montenegro			0,2%	0,5%	0,6%	2,9%	3,6%	3,6%	2,7%	2,9%	4,4%
Total Balkans	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
EU imports from:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Romania	9,1%	9,5%	11,9%	15,1%	16,0%	16,3%	17,0%	16,9%	17,3%	18,8%	22,8%
Bulgaria	4,8%	5,9%	6,8%	7,7%	8,7%	7,7%	7,9%	7,9%	7,3%	8,4%	9,2%
Albania	0,4%	0,3%	0,5%	0,7%	0,7%	0,9%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,9%
FYROM			1,7%	2,8%	2,6%	1,9%	1,6%	2,0%	1,8%	1,8%	1,5%
Yugoslavia	47,0%	42,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Slovenia			21,1%	20,3%	20,0%	19,2%	17,6%	17,2%	16,6%	15,9%	4,1%
Croatia			11,6%	10,5%	8,9%	7,8%	6,8%	6,5%	5,9%	5,6%	6,2%
Turkey	38,8%	42,0%	46,2%	42,8%	42,8%	44,1%	44,4%	46,4%	47,6%	45,5%	51,2%
Bosnia-Herzegovina			0,2%	0,1%	0,1%	0,3%	0,6%	1,6%	1,1%	1,3%	1,5%
Serbia-Montenegro			0,0%	0,0%	0,1%	1,7%	3,4%	0,8%	1,7%	2,0%	2,6%
Total Balkans	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source: IMF Trade Statistics



## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ◆ Working Paper, ELIAMEP 2003
- ◆ Εθνικό κέντρο κοινωνικών ερευνών , «Μακεδονία και Βαλκάνια: Ξενοφοβία και ανάπτυξη», Ευδοκία Μανωλογλου(1998), σ.276-327,εκδοσεις : Αλεξάνδρεια
- ◆ Τα Βαλκάνια στην ενωμένη Ευρώπη : Η συμβολή της Ελλάδας, Ι.Σιδέρης, Κίνηση πολιτών, Αθήνα 1995
- ◆ Ιστοσελίδες του INTERNET