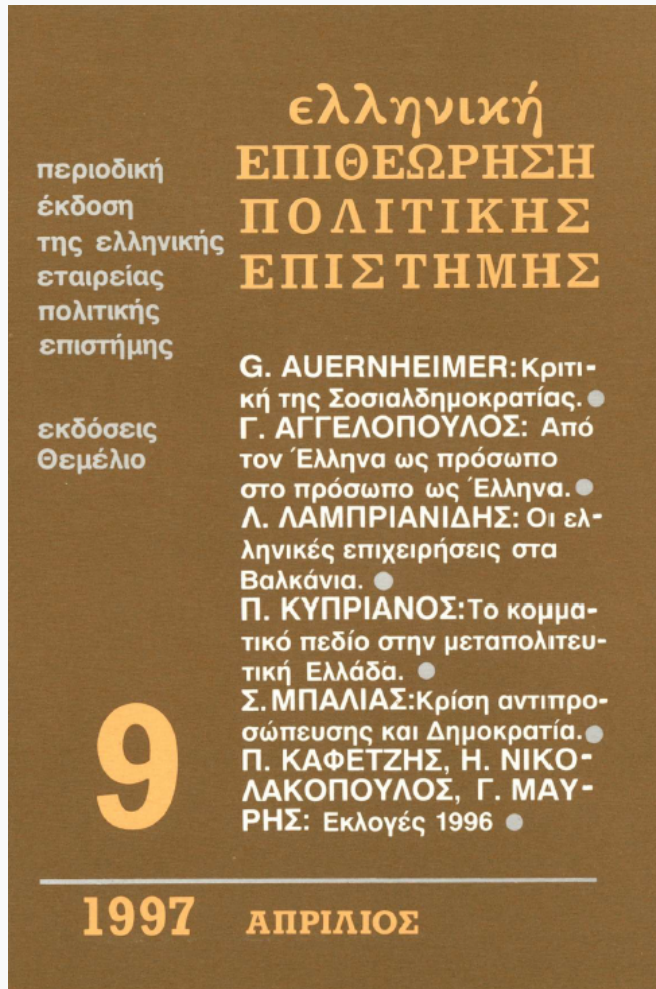


Ελληνική Επιθεώρηση Πολιτικής Επιστήμης

Τόμ. 9 (1997)



Το άνοιγμα των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια μπορεί να οδηγήσει στην υπονόμευση της ανάπτυξης της χώρας

Λόης Λαμπριανίδης

doi: [10.12681/hpsa.15227](https://doi.org/10.12681/hpsa.15227)

Copyright © 2017, Λόης Λαμπριανίδης



Άδεια χρήσης [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Βιβλιογραφική αναφορά:

Λαμπριανίδης Λ. (2017). Το άνοιγμα των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια μπορεί να οδηγήσει στην υπονόμευση της ανάπτυξης της χώρας. *Ελληνική Επιθεώρηση Πολιτικής Επιστήμης*, 9, 65–101. <https://doi.org/10.12681/hpsa.15227>

ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΕΙ ΣΤΗΝ ΥΠΟΝΟΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το άρθρο αυτό εξετάζει τις συνέπειες που έχει για την Ελλάδα το πρόσφατο «άνοιγμα» ελληνικών επιχειρήσεων στη Βουλγαρία και στην Αλβανία.¹ Στις χώρες αυτές, και στη Ρουμανία, επικεντρώνεται το κύριο ενδιαφέρον των ελληνικών επενδύσεων. Το αντικείμενο αυτού του άρθρου είναι, τα τελευταία τέσσερα χρόνια, ένα από τα πιο δημοφιλή θέματα στην Ελλάδα. Η αποκαλούμενη «οικονομική διείδυση» των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια, αλλά και στην περιοχή του Εύξεινου Πόντου, βρίσκονται καθημερινά στην ημερήσια διάταξη. Τα ΜΜΕ, οικονομικοί αναλυτές, πολιτικά κόμματα, υπουργοί, ακόμη και ο ίδιος ο πρωθυπουργός, συνεχώς θέτουν το ζήτημα των εξαιρετικά ευνοϊκών προοπτικών για επενδύσεις εκεί· ενώ έχουν πραγματοποιηθεί πολλά συνέδρια για το ρόλο της Ελλάδας, και ειδικότερα της Β. Ελλάδας, στα Βαλκάνια.

Πολλά από τα ζητήματα τα οποία αναπτύσσονται σε αυτό το άρθρο είναι αμφιλεγόμενα, ενώ το κύριο επιχείρημα είναι σε πλήρη αντίθεση με την κυρίαρχη αντίληψη, η οποία παρουσιάζει μια τέτοια αισιοδοξία που αγγίζει τα όρια της αυταπάτης. Ελάχιστες είναι οι περιπτώσεις εκείνων, ερευνητών κυρίως, που διατυπώνουν ένα σκεπτικισμό γύρω από το ζήτημα,² ενώ πληθαίνουν οι επιχειρηματίες που έχουν έναν έντονο προβληματισμό γύρω από τις συνθήκες του όλου εγχειρήματος.

* Ο Λόης Λαμπριανίδης είναι Αναπληρωτής Καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

1. Στο σημείο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω τον ανώνυμο κριτή αυτού του άρθρου για τις πολύ εποικοδομητικές του παρατηρήσεις.

2. Λαμπρές εξαιρέσεις αποτελούν οι Σ. Βαλντέν (1988, 1992 και 1993), Ι. Χασσίδ (1995), κ.ά.

Η κυρίαρχη άποψη υποστηρίζει ότι η «οικονομική διείσδυση» των ελληνικών επιχειρήσεων στις παραπάνω χώρες αποτελεί «χρυσή ευκαιρία», που θα οδηγήσει αναπόφευκτα στη σημαντική βελτίωση των οικονομικών μεγεθών της χώρας και κυρίως της Β. Ελλάδας, ενώ η Θεσσαλονίκη θα αναδειχθεί αναπόφευκτα σε «Μητρόπολη των Βαλκανίων».

Το κύριο επιχείρημα αυτού του άρθρου είναι ότι *το άνοιγμα της αγοράς των Βαλκανίων ήταν, και σε μεγάλο βαθμό εξακολουθεί να είναι, μια πολύ σπουδαία ευκαιρία για την ελληνική οικονομία και ιδιαίτερα για την οικονομία της Β. Ελλάδας*. Είναι αναμφίβολο ότι υπάρχει ένα αξιοσημείωτο ενδιαφέρον ελληνικών επιχειρήσεων σε αυτές τις χώρες, όπως, επίσης, ότι έχει αυξηθεί δραστικά το εξωτερικό εμπόριο και ότι η Ελλάδα παρουσιάζει πλέον θετικό εμπορικό ισοζύγιο με αυτές.

Παρ' όλα αυτά, στο άρθρο αυτό υποστηρίζεται ότι μια τέτοια υπέρμετρη αισιοδοξία είναι αβάσιμη. Θα πρέπει κανείς να είναι πολύ πιο συγκρατημένος, με την έννοια ότι οι εμπορικές σχέσεις της Ελλάδας με αυτές τις χώρες ξεκινούν από πολύ χαμηλή βάση (Πίνακας 1), όπως, εξάλλου, συμβαίνει και με άλλες χώρες της Ε.Ε. Όμως η υπέρμετρη αισιοδοξία είναι αβάσιμη κυρίως, γιατί οι προβλεπόμενες από πολλούς λαμπρές προοπτικές των ελληνικών επιχειρήσεων στις χώρες αυτές έρχονται σε πλήρη αντίθεση με:

α. τις κάθε άλλο παρά λαμπρές προοπτικές της ελληνικής οικονομίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδας με τις σοσιαλιστικές χώρες και τις χώρες της ΕΟΚ (σε %)

Περίοδος	Σοσιαλιστικές χώρες		ΕΟΚ	
	(α)	(β)	(α)	(β)
1968-1972	20		52	
1973-1977	15		50	43
1978-1982	12	8	47	44
1983-1987	8	8	59	53
1988-1990	7	6	64	63

(α) ελληνικές εξαγωγές

(β) ελληνικές εισαγωγές

Πηγή: Λώλος - Παπαγιαννάκης (1993), σ. 45-46.

β. την εξωτερική πολιτική του ελληνικού κράτους που οδηγεί στην πολιτική απομόνωση της χώρας από τους γείτονές της (FYROM, Αλβανία, Τουρκία) αλλά και από τη διεθνή κοινότητα, ακόμη και από τα άλλα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Ακόμη και οι σχέσεις με τη Βουλγαρία παρουσιάζουν κάποια προβλήματα, εξαιτίας του γεγονότος ότι η Ελλάδα, παρ' όλες τις πιέσεις της Ε.Ε., δε συναινούσε στο άνοιγμα και άλλων μεθοριακών διαβάσεων με τη Βουλγαρία, φοβούμενη τυχόν μειονοτικά ζητήματα που μπορεί να προκύψουν, εξαιτίας της ύπαρξης των Πομάκων που κατοικούν εκατέρωθεν των συνόρων. Τελικά, το Δεκέμβριο του 1995 υπογράφηκε σχετική συμφωνία.

γ. την έλλειψη στρατηγικής και συγκεκριμένων μέτρων πολιτικής για την προώθηση των ελληνικών συμφερόντων στα Βαλκάνια.

Αυτό λοιπόν που θα πρέπει να εξετάσει κανείς είναι εάν ο οικονομικός δυναμισμός των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια είναι τόσο καθοριστικός, ώστε να μπορέσει να εξουδετερώσει τις αρνητικές συνέπειες από τους προαναφερθέντες παράγοντες. Όμως, κάθε άλλο παρά κάτι τέτοιο συμβαίνει. Η εμφανιζόμενη σήμερα «ισχυρή» θέση των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια οφείλεται, κυρίως, στο γεγονός ότι οι επενδυτές από τις οικονομικά αναπτυγμένες χώρες τηρούν στάση αναμονής.

Η Ελλάδα στην πρόσφατη ιστορία της έχασε αρκετές ευκαιρίες για να αναδιαρθρώσει την παραγωγή της. Η πιο πρόσφατη ευκαιρία ήταν αυτή που της δόθηκε μέσα από τα τεράστια χρηματικά κονδύλια των διαρθρωτικών ταμείων της Ε.Ε., τα οποία και κατασπαταλήθηκαν, ενώ σε άλλες χώρες (βλ. Ιρλανδία) έφεραν αποτελέσματα. Είναι καθοριστικό λοιπόν η Ελλάδα να μη χάσει αυτή την ευκαιρία που της προσφέρεται. Για το σκοπό αυτό, πρέπει να αναπτυχθεί μια διαφορετική στρατηγική ανάπτυξης της χώρας και στήριξης των ελληνικών επενδύσεων στη Βαλκανική. Θα πρέπει μάλιστα να επισημανθεί ότι υπάρχει μια ιδιαίτερα ευνοϊκή συγκυρία για την υλοποίηση μιας άλλης στρατηγικής, με την έννοια ότι υπάρχουν τα τεράστια κονδύλια τα οποία θα δοθούν μέσω του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, ένα σημαντικό μέρος των οποίων αφορά την ενίσχυση της βιομηχανίας (Πρωτοβουλία για τις ΜΜΕ, Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για τη Βιομηχανία, κλπ.).

Είναι επίσης ιδιαίτερα καθοριστικό να αναπτυχθεί μια στρατηγική, που θα επιτρέψει στη Θεσσαλονίκη³ να επωφεληθεί δραστικά

3. Είναι περιττό ίσως να ειπωθεί ότι η στρατηγική της ανάπτυξης αυτής θα πρέπει να γίνει με στόχο να διαχυθεί και στην υπόλοιπη Β. Ελλάδα, και όχι βέ-

από το άνοιγμα των αγορών των Βαλκανίων και να αναδειχθεί σε αξιόλογο κέντρο, ακόμη και για επιχειρήσεις τρίτων χωρών που θέλουν να αναπτύξουν τις οικονομικές τους σχέσεις με τα Βαλκάνια. Αυτό, βέβαια, δεν μπορεί να γίνει με λόγια, ενώ παράλληλα υπάρχουν τεράστιες ελλείψεις στην προσφερόμενη υποδομή,⁴ που στη συνέχεια λειτουργούν αποθαρρυντικά στις όποιες προσπάθειες γίνονται για την αναβάθμισή της.⁵

Πιστεύουμε ότι το άνοιγμα των αγορών των Βαλκανίων δε θα πρέπει να αντιμετωπιστεί με μια λογική απλής αντίδρασης στην ευνοϊκή συγκυρία. Γιατί έτσι θα συντελέσει, για μια ακόμη φορά, στην αναβολή της αναδιάρθρωσης της ελληνικής βιομηχανίας και, δυστυχώς, υπάρχουν ανάλογα παραδείγματα από την πολύ πρόσφατη οικονομική ιστορία της χώρας. Συγκεκριμένα:

α) Στη δεκαετία του '70 υπήρξε μια ζωηρή επενδυτική δραστηριότητα στους κλάδους των μη μεταλλικών ορυκτών και σε άλλους κλάδους κατασκευαστικών υλικών. Δημιουργήθηκαν, για παράδειγμα, υπερσύγχρονες τσιμεντοβιομηχανίες για την παραγωγή μέσης ποιότητας τσιμέντου, που απευθύνονταν αποκλειστικά στις αγορές της Μέσης Ανατολής. Έτσι, κατά τη δεκαετία του '70, η εξαγωγική επίδοση των ελληνικών βιομηχανικών προϊόντων βελτιώθηκε σημαντικά, κάτι που, σε μεγάλο βαθμό, προέκυψε από τη στροφή προς αυτές τις χώρες. Όμως, η προσπάθεια βελτίωσης της εξαγωγικής επίδοσης στις εν δυνάμει σταθερές, αλλά περισσότερο απαιτητικές, δυτικές αγορές ατόνησε. Έτσι, όταν στις αρχές της δεκαετίας του '80 οι διεθνείς συνθήκες άλλαξαν, με την ουσιαστική κατάρρευση των αραβικών αγορών και την ανάκαμψη των δυτικών αγορών, η ελληνική βιομηχανία φάνηκε ανέτοιμη να αντιμετωπίσει τη νέα πραγματικότητα και, ώσπου να μπορέσει να προ-

βαια να υπάρξει απομύξισή της, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό για περιοχές όπως αυτή της Θράκης.

4. Για παράδειγμα, η Θεσσαλονίκη παρουσιάζει τεράστιες ελλείψεις στην προσφερόμενη φυσική υποδομή στο εσωτερικό της, ενώ οι διασυνδέσεις της με την ευρύτερη περιοχή –αυτοκινητόδρομοι, σιδηρόδρομοι, αεροπλάνα, τηλεπικοινωνίες, κλπ.– είναι εξαιρετικά προβληματικές.

5. Είναι ίσως χαρακτηριστική η περίπτωση του CEDEFOP (Ευρωπαϊκό Κέντρο για την Ανάπτυξη της Επαγγελματικής Κατάρτισης), που αποτελεί την πρώτη αποκεντρωμένη υπηρεσία της Ε.Ε. που μεταγκαθίσταται από το Βερολίνο στην Ελλάδα. Όμως η μεταγκατάσταση αυτή καθυστέρει υπερβολικά, για λόγους που σχετίζονται με την ανεπαρκή υποδομή της Θεσσαλονίκης και την άρνηση των περισσότερων υπαλλήλων να ζήσουν εκεί.

σαρμοστεί, κινδύνεψε να καταρρεύσει (μεταξύ άλλων Λώλος - Παπαγιαννάκης, 1993, σ. 30, 138).

β) Από τα μέσα της δεκαετίας του '70, και ιδιαίτερα κατά τη δεκαετία του '80, με τη στροφή των εξαγωγών προς τις χώρες της ΕΟΚ, παρατηρείται αυξημένη επενδυτική ζήτηση στους τυπικά παραδοσιακούς κλάδους, όπως τα τρόφιμα-ποτά, η κλωστοϋφαντουργία και τα ενδύματα. Η Ελλάδα αναλαμβάνει, κατά κάποιον τρόπο να παίξει το ρόλο της τρίτοκοσμικής χώρας στον καταμερισμό εργασίας στο εσωτερικό της ΕΟΚ και οι έλληνες επιχειρηματίες, κάτω από τις συνθήκες ιδιαίτερα έντονου προστατευτισμού που τους προσφέρει η ΕΟΚ έναντι τρίτων χωρών (βλ. Πολυϊνική Συμφωνία), συσσωρεύουν κέρδη. Έτσι, όπως επισημαίνουν και οι Λώλος και Παπαγιαννάκης (1993, σ. 78), το γεγονός της ένταξης της χώρας στην ΕΟΚ, τα πρώτα τουλάχιστον χρόνια, δε λειτούργησε ως ευκαιρία και πρόκληση για εκσυγχρονισμό, αλλά περισσότερο ως προστατευτικός μανδύας που διευκόλυνε την αναπαραγωγή συμπεριφορών του παρελθόντος.

Ο προσανατολισμός λοιπόν της παραγωγικής διάρθρωσης της χώρας προς τις αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης (ΚΑΕ) μπορεί να καταστήσει τη χώρα, για μια ακόμη φορά, ευάλωτη στη συγκυρία. Μάλιστα, το πρόβλημα γίνεται ακόμη πιο έντονο, εξαιτίας του ότι υπάρχει μονόπλευρος προσανατολισμός της ελληνικής οικονομίας προς εκείνες τις αγορές της ΚΑΕ που χαρακτηρίζονται ως αγορές προϊόντων χαμηλής ποιότητας, όπου μάλιστα δεν υπάρχει για την ώρα ενδιαφέρον σημαντικών επενδυτών από αναπτυσσόμενες χώρες (δηλ. Βουλγαρία, Αλβανία και εν μέρει Ρουμανία). Συγκεκριμένα, οι χώρες της ΚΑΕ μπορούν να διακριθούν σε τρεις μεγάλες «ζώνες»:

1η ζώνη: Περιλαμβάνει τη νότια Βαλκανική (Αλβανία, Βουλγαρία, Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας)· *η Ελλάδα έχει ισχυρή παρουσία.*

2η ζώνη: Περιλαμβάνει τις παραεξείνιες, κυρίως, χώρες που βρίσκονται σχετικά κοντά στην Ελλάδα (Ουκρανία, Ρωσία, Καυκάσια, κλπ.)· *υπάρχει κάποια ελληνική παρουσία.*

3η ζώνη: Περιλαμβάνει τις πλέον αναπτυσσόμενες χώρες της ΚΑΕ, δηλαδή Σλοβενία, Κροατία, χώρες του Βίσεγκραντ και της Βαλτικής, που μάλιστα, με εξαίρεση την Κροατία, σύντομα θα προσχωρήσουν στην Ε.Ε.· είναι αγορές που απαιτούν ποιότητα προϊόντος· *η ελληνική παρουσία σε αυτές είναι κυριολεκτικά ανύπαρκτη.*

Αυτά όλα προϋποθέτουν μια σαφή τομή με τις πολιτικές που ασκήθηκαν μέχρι σήμερα, τομή που, δυστυχώς, δεν πρέπει να αναμένεται στο εγγύς μέλλον. Έτσι, αναμένεται να υπάρξουν και σημαντικές δυσμενείς συνέπειες από τις ελληνικές επενδύσεις στα Βαλκάνια. Βραχυπρόθεσμα, θα υπάρξει μείωση των θέσεων εργασίας σε κάποιους κλάδους της βιομηχανίας (κυρίως ένδυσης και υπόδησης), και σε κάποιες περιοχές (κυρίως της Βόρειας Ελλάδας) ταυτόχρονα όμως, είναι αυτή που θα μπορούσε να επωφεληθεί ακόμη περισσότερο. Μακροπρόθεσμα, μπορεί κανείς να υποστηρίξει, ως υπόθεση εργασίας, ότι θα υπονομευθεί η προσπάθεια για αναδιάρθρωση της ελληνικής βιομηχανίας προς την κατεύθυνση της παραγωγής προϊόντων υψηλής ποιότητας, που να είναι ανταγωνιστικά στη διεθνή αγορά.

Το αποτέλεσμα των οικονομικών σχέσεων με τα Βαλκάνια κάθε άλλο παρά μονοσήμαντο είναι. Για παράδειγμα, η Β. Ελλάδα λόγω της γεωγραφικής της γειτνίασης έχει πληγεί, και αναμένεται να πληγεί ακόμη περισσότερο, εξαιτίας της μετεγκατάστασης δραστηριοτήτων της σε αυτές τις χώρες· ταυτόχρονα όμως, και ακριβώς λόγω της γεωγραφικής της γειτνίασης με τις Βαλκανικές χώρες, είναι αυτή που αναμένεται να ωφεληθεί περισσότερο από την ανάπτυξη οικονομικών σχέσεων με αυτές. Συνεπώς, *το καθαρό αποτέλεσμα κάθε άλλο παρά είναι βέβαιο ότι θα είναι αρνητικό.*

Με το άρθρο αυτό δε θέλω να παίξω το ρόλο της Κασσάνδρας και να ενσπείρω τον πανικό, ή έστω και την απαισιοδοξία, σε όσους επιχειρηματίες προσπαθούν, κυριολεκτικά μόνοι, στα Βαλκάνια. Αναμφίβολα, τα Βαλκάνια δεν αποτελούν ένα νέο El Dorado, με την έννοια είτε ότι προσφέρουν ευκαιρίες γρήγορου και εύκολου πλουτισμού είτε ότι οι κάτοικοί του είναι «ιθαγενείς». Η ανάπτυξη των οικονομικών σχέσεων της Ελλάδας με τις χώρες της Βαλκανικής είναι πολύμορφη και όχι πάντοτε προβλέψιμη, δημιουργεί, αναμφίβολα, μεγάλες ευκαιρίες αλλά και σημαντικά προβλήματα. Εάν τα συνολικά αποτελέσματα θα είναι θετικά ή όχι, εξαρτάται περισσότερο από το πόσο καλά θα αξιοποιήσει κανείς τις υπάρχουσες ευκαιρίες. Προφανώς είναι αδύνατο να σταματήσει κανείς ένα τέτοιο άνοιγμα. Το άρθρο αυτό αποτελεί μια προσπάθεια να κρούσω τον κώδωνα του κινδύνου, για να μη χαθεί ακόμη μια ιδιαίτερα αξιόλογη ευκαιρία για τη χώρα.

2. ΕΠΙΤΑΚΤΙΚΗ Η ΑΝΑΓΚΗ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Η ελληνική οικονομία αποκλίνει από αυτές των άλλων αναπτυσσόμενων κρατών. Ενδεικτικά μπορεί να αναφερθούν το υψηλό ποσοστό της απασχόλησης στη γεωργία (25,3%), ενώ στις χώρες του ΟΟΣΑ είναι γύρω στο 5%· το υψηλό ποσοστό αυτοαπασχολούμενων (28,7%) και μη αμειβόμενων μελών της οικογένειας (14,3%)· υψηλό δημόσιο χρέος 116,2% του ΑΕΠ (1996), πληθωρισμός 10,8% (1994), υψηλά επιτόκια ονομαστικά 28%, πραγματικά 12,5% (1992), ακάλυπτες επιταγές, παραοικονομία που εκτιμάται σε ποσοστό μεγαλύτερο του 40% του ΑΕΠ. Η μικρή συνεισφορά της βιομηχανίας στο ΑΕΠ (18,5%), που μάλιστα μειώνεται συνεχώς από το 1975, ενώ ο μέσος όρος της Ε.Ε. είναι 30%. Ο προσανατολισμός της βιομηχανίας, κυρίως, σε παραδοσιακούς κλάδους: έτοιμο ένδυμα-παπούτσι, τρόφιμα, κλωστοϋφαντουργία, μεταφορικά μέσα (περιλαμβάνει τα συνεργεία), περιορισμένος αριθμός βιοτεχνικών-βιομηχανικών καταστημάτων, 170.000 και, ακόμη πιο περιορισμένη απασχόληση σε αυτά, 600.000 άτομα. Το εξαιρετικά μικρό μέγεθος των ελληνικών μεταποιητικών επιχειρήσεων: το 1984, το 85,8% του συνολικού αριθμού των καταστημάτων είχαν μέχρι 5 απασχολούμενους. Η μειούμενη ανταγωνιστικότητα της ελληνικής βιομηχανίας εκφράζεται με τη μεγάλη αύξηση των εισαγωγών και τη μείωση των εξαγωγών.

Υπάρχει ένα συνολικό πρόβλημα αναδιάρθρωσης της ελληνικής βιομηχανίας, όπως υποστηρίζουν πολλοί μελετητές (Καλογήρου, Λυμπεράκη, Παπαγιαννάκης, κ.ά.), μολονότι παρατηρούνται διεργασίες αναδιάρθρωσης και, μάλιστα, ένα μέρος των επιχειρήσεων ανασυγκροτείται με στρατηγικό προσανατολισμό.⁶ Συγκεκριμένα,

6. Βέβαια, υπάρχουν και ορισμένοι μελετητές (βλ. μεταξύ άλλων Ιωακείμωγλου [1994] και Ιωακείμωγλου - Μηλιός, 1989 και 1992) που υποστηρίζουν ότι η αναδιάρθρωση της ελληνικής βιομηχανίας έχει ξεκινήσει εδώ και πολλά χρόνια. Η μεν «μεγάλη» βιομηχανία (περισσότεροι από 10 απασχολούμενοι) τείνει να εκσυγχρονιστεί τεχνολογικά και οργανωτικά και να αυξήσει την παραγωγικότητα της εργασίας, ενώ η μικρή βιομηχανία εμφανώς καθυστερεί, πέραν του ότι είναι σχετικά προστατευμένη· προσαρμόζεται, κακήν κακώς, στις απαιτήσεις του ανταγωνισμού με εκμετάλλευση της φτηνής εργασίας και τη συστηματική καταστρατήγηση του θεσμικού πλαισίου των εργασιακών σχέσεων.

Η αναδιάρθρωση της παραγωγής, στο διάστημα πριν το 1986 και κατά την περίοδο 1991-1994, είναι «αμυντικού» τύπου, πραγματοποιείται δηλαδή με στασι-

η ελληνική βιομηχανία, όπως υποστηρίζουν οι Καλογήρου και Παπαγιαννάκης (αδημοσίευτο), διανύει, μετά τη δεύτερη παγκόσμια κρίση του 1979, μια περίοδο παρατεταμένης στασιμότητας. Με την έννοια ότι: (α) το ποσοστό της μεταποίησης στο συνολικό ΑΕΠ της χώρας, σε σταθερές τιμές, παραμένει σχεδόν στάσιμη· (β) η βιομηχανική απασχόληση μειώνεται δραστικά (650.410 το 1981, 523.121 το 1991 - 19,6%· ΕΣΥΕ, Απογραφές πληθυσμού 1981 και 1991). Εάν βέβαια ληφθούν υπόψη μόνον οι επιχειρήσεις με πάνω από 10 απασχολούμενους, η μείωση είναι μικρότερη (13% - 1980: 383.592, 1991: 333.602)· (γ) η συμμετοχή των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων στο σύνολο των εξαγωγών φαίνεται να διατηρείται σχεδόν στάσιμη· (δ) οι βιομηχανικές επενδύσεις ακολουθούν φθίνουσα πορεία, με εξαίρεση την περίοδο 1986-1990, οπότε σημειώνεται μια ανάκαμψή τους και κατευθύνονται στον εκσυγχρονισμό ενός τμήματος του υπάρχοντος παραγωγικού δυναμικού. Αυτό οδήγησε στην ανάδυση επιτυχών επιχειρήσεων, που όμως συνυπάρχουν με άλλες, έντονα προβληματικές· (ε) το μερίδιο του ΑΕΠ που δαπανάται για επενδύσεις στη μεταποίηση ακολουθεί, μετά το 1980, γενικά πτωτική τάση, με εξαίρεση ένα ανοδικό διάλειμμα κατά την περίοδο 1986-1990· (στ) η ποσοστιαία συμμετοχή της μεταποίησης στην αύξηση του ΑΕΠ συνεχώς συρρικνώνεται, με αποκορύφωμα την περίοδο 1990-1993, οπότε σημειώνεται μια ιδιαίτερα αρνητική συμβολή της μεταποίησης στην αύξηση του ΑΕΠ (1970/75: 26,5%, 1975/80: 23,4%, 1980/85: 1,9%, 1985/90: 2,5% και 1990/93: -32,5%).

Η ελληνική βιομηχανία φαίνεται παγιδευμένη σε ένα φαύλο κύκλο χαμηλής ανταγωνιστικότητας και συρρικνούμενων μεριδίων της αγοράς. Παρατηρείται επιτάχυνση της εισαγωγικής διεύδυσης. Το 1960, το 22% της εγχώριας κατανάλωσης μεταποιητικών προϊόντων καλύπτεται από εισαγωγές, το 1970 το 23,5%, το 1980 το 22-26%, ενώ στα μέσα της δεκαετίας του '80 το 27-30% (Λώλος - Παπαγιαννάκης, 1993, σ. 56-57), οι οποίες αποθαρρύνουν τις ε-

μότητα ή μείωση των επενδύσεων και εξορθολογισμό της υπάρχουσας παραγωγικής διαδικασίας, με μείωση του προσωπικού, αναδιοργάνωση των λειτουργιών της παραγωγής και οργανωτικές αλλαγές· αντίθετα, στο διάστημα 1986-1990, η αναδιάρθρωση της παραγωγής είναι «επιθετικού» τύπου, δηλαδή πραγματοποιήθηκε με αύξηση των επενδύσεων, η οποία εισάγει στο χώρο της παραγωγής νέες επισημονικές και τεχνολογικές γνώσεις.

πενδύσεις και τον εκσυγχρονισμό. Συντελείται έτσι μια αργή αλλά συστηματική ανακατανομή των πόρων, που εγκαταλείπουν την κυρίως μεταποίηση και κατευθύνονται στην περισσότερο εύκολη λύση της παραοικονομίας.

Η ελληνική βιομηχανία, λοιπόν, χαρακτηρίζεται από έναν έντονο *δυϊσμό*, όπου καταστάσεις βιομηχανικής παρακμής (κατάρρευσης δηλαδή κλάδων και επιχειρήσεων) συνυπάρχουν με καταστάσεις δυναμικής και επιθετικής αναδιάρθρωσης, που οδηγούν και σε κατάκτηση ξένων αγορών. Δηλαδή, ως απάντηση στην οικονομική κρίση, από τη μια πλευρά, ένα πολύ μικρό μέρος των ελληνικών επιχειρήσεων εκσυγχρονίζεται με χρήση υπερσύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και ειδικευμένης εργασίας που αυτός απαιτεί (επιχειρήσεις έντασης κεφαλαίου). Τα τελευταία χρόνια, υπήρξαν ενδείξεις αναδιάρθρωσης προς αυτή την κατεύθυνση, κυρίως στον κλάδο των τροφίμων, αλλά όχι μόνο.⁷ Από την άλλη, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων, εκείνες που δεν έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν αυτό το επίπεδο ανάπτυξης, εξειδικεύονται σε επιμέρους τομείς και εντάσσονται στον ανταγωνισμό, με μοναδικό πλεονέκτημα τη χρήση φτηνής εργατικής δύναμης (επιχειρήσεις έντασης εργασίας-ξένοι εργάτες, φασόν, κλπ.) και την καταστράτηγηση του νομοθετικού πλαισίου.

Ωστόσο, αυτό που θα πρέπει να επισημανθεί, είναι κυρίως ότι η ελληνική βιομηχανία, αλλά και η οικονομία γενικότερα (τουρισμός κλπ.), εδώ και καιρό βρίσκεται σε ένα σταυροδρόμι εξαιτίας μιας «διπλής πίεσης» που υφίσταται. Πίεση, αφενός από τις αναπτυγμένες χώρες, για υψηλή ποιότητα και νέα ή διαφοροποιημένα προϊόντα, και αφετέρου από τις νεο-εκβιομηχανιζόμενες χώρες, για προϊόντα μαζικής παραγωγής και χαμηλού κόστους. Η απάντηση σε αυτό το δίλημμα είναι μονόδρομος: *Η Ελλάδα πρέπει να παράγει διεθνώς ανταγωνιστικά προϊόντα που να απευθύνονται στις αγορές των αναπτυγμένων χωρών.* Ο σύγχρονος διεθνής ανταγωνισμός («new competition»), όπως επισημαίνει ο Best (1990), είναι αποτέλεσμα ριζικών τεχνολογικών εξελίξεων και θεμελιωδών θεσμικών αλλαγών και απαιτεί νέες αρχές οργάνωσης των επιχειρήσεων, προκειμένου να μπορούν να παράγουν φτηνότερα, καλύτερα και ταχύτερα, να προσαρμόζονται στις διαφοροποιημένες απαιτήσεις

7. Ένας τέτοιος ιδιαίτερα επιτυχημένος κλάδος είναι αυτός της παραγωγής ηλιακών θερμοσιφώνων, όπου έχει αναπτυχθεί υψηλότερη τεχνογνωσία και παράγονται εξαιρετικά ανταγωνιστικά προϊόντα.

της παγκόσμιας αγοράς και, κυρίως, να αναπτύσσουν ταχύτερα νέα προϊόντα.

Εκτιμάται, λοιπόν, ότι οι επιχειρήσεις έντασης εργασίας θα γνωρίσουν ανοδική τάση τα επόμενα χρόνια, καθώς το χαμηλό κόστος παραγωγής τους προσφέρει ευνοϊκές συνθήκες ανάπτυξης. Η τάση αυτή υποβοηθείται από την απότομη αύξηση της «μαύρης εργασίας» στη χώρα μας, με την είσοδο των μεταναστών από τις χώρες του πρώην «υπαρκτού σοσιαλισμού». Οι αλλοδαποί εργάτες που ζουν και εργάζονται στην Ελλάδα υπολογίζονται σε 400.000 περίπου. Οι μετανάστες αυτοί, οι περισσότεροι των οποίων είναι λαθρομετανάστες, αποτελούν ένα ιδανικό εργατικό δυναμικό για τις επιχειρήσεις έντασης εργασίας. Με την καταστρατήγηση της εργατικής νομοθεσίας, με την ακύρωση στην πράξη των συλλογικών συμβάσεων, με την ανυπαρξία συνθηκών υγιεινής και ασφάλειας (π.χ. έχουν παρατεταμένα ωράρια εργασίας, αποδοχές χαμηλές, κατά πολύ κατώτερες του ορίου φτώχειας, και πραγματοποιούν λίγα μεροκάματα), οι επιχειρήσεις αυτές επιτυγχάνουν χαμηλό κόστος παραγωγής· η εμπλοκή τους στην αγορά εργασίας σημαίνει την *προσφορά φτηνής εργατικής δύναμης*, που ωθεί τους επενδυτές σε επιχειρήσεις έντασης εργασίας.

Σε μια εποχή διεθνούς ύφεσης και σκληρού ανταγωνισμού, ενώ τα ελληνικά προϊόντα και υπηρεσίες χαρακτηρίζονται από χαμηλή ανταγωνιστικότητα, το άνοιγμα των Βαλκανικών αγορών, όπου υπάρχει ζήτηση για όχι ιδιαίτερα υψηλής ποιότητας προϊόν, δίνει την απαραίτητη ανάσα· τον απαραίτητο χρονικό ορίζοντα που απαιτείται, προκειμένου να εκσυγχρονισθεί η παραγωγική βάση της ελληνικής οικονομίας και να αυξηθεί μεσοπρόθεσμα το εθνικό μερίδιο στις αναπτυγμένες χώρες, με βάση το διαφοροποιημένο προϊόν ποιότητας.

Στη σημερινή εποχή, η *ποιότητα γίνεται κρίσιμο στοιχείο για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων*. Είναι μια εποχή που χαρακτηρίζεται από το «σπάσιμο» (τον κορεσμό) των μαζικών αγορών για τυποποιημένα προϊόντα και από τη δημιουργία μικρής κλίμακας παραγωγικών μονάδων, οι οποίες μπορούν να παράγουν μικρές ποσότητες διαφοροποιημένων προϊόντων, που απευθύνονται σε «φωλιές/θύλακες αγοράς». Αναμφίβολα, βέβαια, η μαζική παραγωγή εξακολουθεί να αποτελεί το σαφώς σημαντικότερο τμήμα της αγοράς.

Το νέο καθεστώς ευέλικτης συσσώρευσης σημαίνει προσαρμο-

σικότητα με έμφαση στην ποιότητα, στο σχέδιο, στις καινοτομίες και όχι στη χαμηλότερη τιμή (ενδεικτικά Belussi, 1989, σ. 9), στην αναβάθμιση της εργατικής δύναμης, στην ένταση των συναλλαγών (transactions) μεταξύ των επιχειρήσεων και, τέλος, σημαίνει ευελιξία στην αγορά εργασίας (Nielsen, 1991).

Βασικά χαρακτηριστικά του νέου μοντέλου –οι αποκεντρωτικές τάσεις στην παραγωγή και η αύξηση των υπεργολαβικών σχέσεων, η άμβλυνση των ιεραρχιών και η απαιτούμενη ευρυμάθεια και πολυ-ειδίκευση των εργαζόμενων, η προσαρμοστικότητα και γρήγορη ανταπόκριση στα μηνύματα της αγοράς, το βιομηχανικό υπόδειγμα έντασης συναλλαγών και συντονισμού– φαίνεται να πλησιάζουν περισσότερο στο υπόδειγμα λειτουργίας των Μικρομεσαίων Μεταποιητικών Επιχειρήσεων, που είναι κυρίαρχες στη χώρα μας.

3. Η ΑΛΒΑΝΙΑ ΚΑΙ Η ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΣΕ ΜΕΤΑΒΑΣΗ

Η ενότητα αυτή δεν έχει την έννοια της περιγραφής των οικονομικών και κοινωνικο-πολιτικών δεδομένων των δύο αυτών χωρών, απλά επιχειρεί να σκιαγραφήσει, με πολύ αδρό τρόπο, τη γενική «περιρρέουσα» ατμόσφαιρα (business environment) στις δυο χώρες.

Οι οικονομίες των χωρών αυτών χαρακτηρίζονται από: παντελή σχεδόν έλλειψη επώνυμων καταναλωτικών προϊόντων, παντελή έλλειψη δικτύων διανομής, ένα σχεδόν πλήρως απαξιωμένο μηχανολογικό εξοπλισμό, έλλειψη έργων υποδομής και νηπιακή ανάπτυξη του τραπεζικού συστήματος. Η Μαφία παίζει ένα σημαντικό ρόλο στην οικονομική ζωή των χωρών αυτών. Αναμφίβολα, οι διαφορές μεταξύ των δυο χωρών είναι πάρα πολύ σημαντικές: η Βουλγαρία είναι μια σαφώς πιο αναπτυγμένη οικονομία, ενώ η Αλβανία είναι πολύ πιο ανοικτή στις μεταρρυθμίσεις.

Είναι λάθος να θεωρεί κανείς ότι η χειροτέρευση των οικονομικών δεδομένων σε αυτές τις κοινωνίες, μετά την αλλαγή του 1989, υποδηλώνει ότι δεν πρόκειται να μπουν σύντομα σε μια πορεία ανάπτυξης και άρα να εφησυχάζει για τις δυνατότητες που θα προσφέρονται εκεί για μεγάλο διάστημα. Η προσωρινή χειροτέρευση των οικονομικών δεδομένων είναι αναπόφευκτη, εξαιτίας των τεράστιων αλλαγών που συμβαίνουν. Ακόμη και μια πολύ αναπτυγμένη οικονομία θα περνούσε δραστικό σοκ, εάν είχε να

αναδιαρθρώσει την οικονομία της σε μια ανάλογη έκταση.⁸

Η νέα πολιτική ηγεσία σε αυτές τις χώρες γρήγορα συνειδητοποίησε ότι η επιτυχία της μακροοικονομικής πολιτικής της εξαρτιόταν από δυο βασικά επιτεύγματα (Rondinelli, 1994):

α. την ιδιωτικοποίηση των μεγάλων και μη αποδοτικών κρατικών βιομηχανικών μονάδων που κυριαρχούσαν σε αυτές τις οικονομίες, και

β. τη δημιουργία μιας κρίσιμης μάζας μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες μπορούν να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας για τους εργάτες που θα απολυθούν από τις κρατικές επιχειρήσεις.

Οι χώρες αυτές περνούν από μια διαδικασία πρωταρχικής συσσώρευσης, παράνομης κυρίως προέλευσης. Αυτοί που μπορούν να αγοράσουν ή να δημιουργήσουν επιχειρήσεις είναι οι μαυραγορίτες, η διεφθαρμένη νομενκλατούρα και άλλοι, με την παράνομη υποστήριξη ξένων επενδυτών (Rondinelli, 1994). Σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις ιδιωτικοποίησης κρατικών επιχειρήσεων αναφέρθηκε κάποιο είδος παρατυπίας (π.χ., με τη μορφή υποαξιολόγησης των περιουσιακών στοιχείων ή δωροδοκίας των managers – spontaneous privatization, nomenclatura privatization). Είναι αναπόφευκτο, επομένως, η ιδιωτικοποίηση να προχωράει με πολύ βραδύτερους ρυθμούς από τους αναμενόμενους (Johnson - Ustenko, 1993).

Οι οικονομίες των χωρών αυτών υποφέρουν από τρεις τουλάχιστον ανεπάρκειες, που θα πρέπει να ξεπεραστούν, εάν οι χώρες αυτές πρόκειται να φθάσουν ποτέ τη Δ. Ευρώπη (Welfens, 1993): (α) παρουσιάζουν χάσμα στον πάγιο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό τους, σε σχέση με αυτόν των αναπτυγμένων χωρών. Αυτό δεν οφείλεται μόνο στην απαξίωσή του αλλά και στο ότι πάντοτε εξειδικευόταν σε χαμηλής τεχνολογίας κεφαλαιουχικά αγαθά· (β) παρουσιάζουν χάσμα στη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία, που οφείλεται στην έλλειψη καινοτόμων ιδιωτικών επιχειρήσεων και ανταγωνισμού, όπως επίσης και στην έλλειψη διεπιχειρησιακών ροών τεχνολογίας και licensing, που κυριαρχούν στο διεθνές εμπόριο τεχνολογίας, και (γ) παρουσιάζουν έλλειψη επιχειρηματιών, που οφείλεται στην ανυπαρξία της οικονομίας της αγοράς για πάρα πολλά χρόνια.

Η προσέλκυση λοιπόν μεγάλων Ξένων Άμεσων Επενδύσεων (Fo-

8. Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα της Φιλανδίας, μιας αναπτυγμένης χώρας που εξαρτιόταν ιδιαίτερα έντονα από τις πωλήσεις της στην ΕΣΣΔ· μετά την κατάρρευση της σοβιετικής οικονομίας, η βιομηχανική παραγωγή της μειώθηκε απότομα, με αποτέλεσμα, το 1991, να συρρικνωθεί το ΑΕΠ της κατά 7%.

reign Direct Investment - FDI) φαίνεται ότι είναι καθοριστική, όμως, μέχρι σήμερα, αυτές είναι πολύ περιορισμένες. Οι αναπτυσσόμενες χώρες τηρούν στάση αναμονής ως προς την είσοδό τους στις αγορές των χωρών αυτών· τόσο λόγω της έκρυθμης κατάστασης που επικρατεί στα Βαλκάνια όσο και, ιδιαίτερα, εξαιτίας συγκεκριμένων αδυναμιών στο εσωτερικό των δυο αυτών χωρών. Η ελκυστικότητα της Αλβανίας, της Βουλγαρίας καθώς και της Ρουμανίας για FDI είναι πολύ χαμηλή και, μάλιστα, η σχετική τους θέση χειροτέρευσε από το 1991 και προβλέπεται να χειροτερεύσει ακόμη περισσότερο (Χασσίδ, 1995).

4. ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΛΒΑΝΙΑ ΚΑΙ ΤΗ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

α. Εισαγωγή

Η Ελλάδα παρουσιάζει μια σειρά από αρκετά σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα, που υποβοηθούν την ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων με τις χώρες της Βαλκανικής, αρκεί να είναι σαφές ότι αυτά δε λειτουργούν με τρόπο απόλυτο. Συγκεκριμένα: (α) η φυσική γειτνίαση, η οποία συνεπάγεται φθινό κόστος μεταφοράς, μεγαλύτερη πυκνότητα επαφών και δυνατότητα δημιουργίας οικονομικής ενδοχώρας για τις ελληνικές επιχειρήσεις· (β) συμπάθεια προς το ελληνικό στοιχείο λόγω ιστορικών, πολιτιστικών και σε ορισμένες περιπτώσεις, θρησκευτικών δεσμών· (γ) εμπειρία των ελλήνων επιχειρηματιών από τη λειτουργία σε θεσμικά ευμετάβλητο περιβάλλον, σε συνθήκες υψηλού πληθωρισμού, ισχυρή και αναποτελεσματική γραφειοκρατία. Παράλληλα, υπάρχει απροθυμία ανάληψης επενδυτικών πρωτοβουλιών μεγάλης κλίμακας από μεγάλες επιχειρήσεις Δυτικών χωρών, λόγω του ότι θεωρούνται χώρες υψηλού κινδύνου· (δ) οι ΜΜΕ, που αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων, παρουσιάζουν έναν αξιοσημείωτο δυναμισμό. Αυτός οφείλεται κυρίως στο ότι είναι προσωπικές ή οικογενειακές επιχειρήσεις (σε αντίθεση με επιχειρήσεις Α.Ε. ή εισηγμένες στο χρηματιστήριο), γεγονός που τις υποβοηθά να «διεισδύσουν» ευκολότερα στα Βαλκάνια. Είναι αναμφίβολο ότι υπάρχει κάποιο στοιχείο τυχοδιωκτισμού στις επιχειρήσεις που, κάτω από συνθήκες πολιτικής ανασφάλειας, συχνών θεσμικών αλλαγών, έντονης οικονομικής κρίσης κλπ. αποφασίζουν να επενδύσουν στα

Βαλκάνια. Αυτές οι επιχειρήσεις μπορεί να κερδίσουν από το ότι ήταν οι πρώτες που μπήκαν στη βαλκανική αγορά. Το μικρομεσαίο λοιπόν μέγεθος των επιχειρήσεων, σε αυτή την περίπτωση, αποτελεί ένα συγκριτικό πλεονέκτημα.

Θα μπορούσε κανείς να μιλήσει ακόμη και για ύπαρξη «χωρικού μονοπωλίου» της Ελλάδας, και ιδιαίτερα της Β. Ελλάδας, στις αγορές της Βαλκανικής.

β. Αλβανία

Η Αλβανία παρουσιάζει σπουδαίο ενδιαφέρον για Έλληνες επενδυτές για εκμετάλλευση των φυσικών πόρων, αγροτικών και κτηνοτροφικών προϊόντων, καθώς και του ιδιαίτερα χαμηλού εργατικού κόστους.

Επιπλέον, αξιόλογος παράγοντας για την ενθάρρυνση των επενδύσεων στην Αλβανία υπήρξε και η πρωτοβουλία της ελληνικής κυβέρνησης για την εισαγωγή του Ν. 2008/92, που παρέχει για όλη την επικράτεια της Αλβανίας τα κίνητρα που ισχύουν για τις περιοχές της ζώνης Δ' στην Ελλάδα του Ν. 1892/92· δηλαδή, μέχρι 35% της επένδυσης ο επενδυτής επιδοτείται από το ελληνικό κράτος, ενώ το ποσό δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 35 εκατ. δραχμές.

Οι επενδύσεις οι οποίες εντάχθηκαν στην νομοθεσία αυτή, αφορούν (ΥΠΕΘΟ, Ιδιωτικές Επενδύσεις - Πίνακας 2) ορισμένες περιοχές της χώρας, κυρίως περιοχές όπου υπάρχει αξιόλογη παρουσία ελληνόφωνου στοιχείου. Συγκεκριμένα, το 28% του συνόλου των επενδύσεων αφορούν τους Άγ. Σαράντα, το 28% την Κορυστά, το 24% το Αργυρόκαστρο και 6% τα Τίρανα. Εξάλλου, αφορούν έναν πολύ περιορισμένο αριθμό κλάδων της βιομηχανίας, δηλαδή, κλωστήριο-πλεκτήριο-ενδύματα 40%, επεξεργασία καπνού-παραγωγή τσιγάρων 10%, τυροκομία 8%, ιχθυοκαλλιέργεια 6% και ζωοτροφές 4%.

Τα κίνητρα προς την Αλβανία πρέπει να καταργηθούν. Η χορήγηση κινήτρων από την Ελλάδα για την εγκατάσταση ελληνικών επιχειρήσεων στην Αλβανία αποτελεί παγκόσμια πρωτοτυπία! Η χορήγηση των κινήτρων που επικεντρώνονται σχεδόν αποκλειστικά (πάνω από το 80%) στις ελληνόφωνες περιοχές μοιάζει περισσότερο με έμμεση άσκηση εξωτερικής πολιτικής παρά υποβοήθηση των ελληνικών άμεσων επενδύσεων. Η διασφάλιση των δικαιωμάτων της ελληνικής μειονότητας στην Αλβανία είναι κατεξοχήν θέ-

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εγκριθείσες επενδύσεις 1992-1993 στην Αλβανία
(Β' εξάμηνο 1992 - Β' εξάμηνο 1993) (σε χιλ. δρχ.)

Τόπος εγκατ/σης	Επωνυμία	Αντικείμενο	Ύψος επενδ.	Ύψος επιχορ.
Άγ. Σαράντα	Γ. ΖΑΡΓΑΝΗΣ	Τυροκομείο	1.050.000	35.000
Άγ. Σαράντα	ΑΡΓΥΡΟΥ ΙΩΑΝΝΑ	Ιχθυοκαλλιέργεια	149.000	35.000
Άγ. Σαράντα	Β. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ	Πλεκτήριο	309.000	35.000
Άγ. Σαράντα	Δ. ΠΑΠΑΓΟΠΟΥΛΟΣ	Ενδύματα	117.500	35.000
Άγ. Σαράντα	ΦΙΛΑΝ ΑΕΒΕ	Πλεκτήριο	153.213	35.000
Άγ. Σαράντα	ALGR. VURG. (EUROFOOD)	Γεωργοκτηνοτροφία	119.842	35.000
Άγ. Σαράντα	ΒΛΑΣΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ	Ιχθυοκαλλιέργεια	105.500	35.000
Άγ. Σαράντα	TILSIS S.A.	Μάλλινα είδη	112.000	35.000
Άγ. Σαράντα	OTRA S.A.	Ενδύματα	93.000	32.500
Άγ. Σαράντα	ΚΑΡΑΝΤΙΝΟΣ ΓΕΡ.	Ιχθυοκαλλιέργεια	119.000	35.000
Άγ. Σαράντα	DELE S.A.	Τυροκομείο	100.000	35.000
Άγ. Σαράντα	SUPER BETON	Οικοδ. υλικά	65.000	22.750
Άγ. Σαράντα	EUROFOOD GROUP	Τυροκομείο	57.000	19.950
Άγ. Σαράντα	EUROFOOD GROUP	Παστερ. γάλακτος	83.000	29.000
Αργυρόκαστρο	ΜΠΕΣΗΣ ΣΤΥΛ	Κλωστούφαντουργεία	65.000	22.750
Αργυρόκαστρο	ΤΣΟΥΚΑΝΕΛΗΣ ΠΑΝ.	Ενδύματα	100.000	35.000
Αργυρόκαστρο	ΜΠΟΥΛΙΟ ΛΑΡΙΣΑ	Γεωργοκτηνοτροφία	59.539	20.838
Αργυρόκαστρο	PASTEL ALBA	Ενδύματα	77.000	26.950
Αργυρόκαστρο	ΔΟ.ΜΟ.ΜΕΤ ΕΠΕ	Λατομείο	52.800	18.480
Αργυρόκαστρο	ΡΕΚΟΠ ΑΛΒΑΝΙΑΣ Α.Ε	Υποδήματα	460.000	35.000
Αργυρόκαστρο	ΛΕΝΑΣ ΚΟΝ.	Μεταλ. εξαρτήματα	46.000	16.100
Αργυρόκαστρο	ΑΣΛΑΝΙΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ	Έπιπλα	100.000	35.000
Αργυρόκαστρο	«MARKET PETRA»	Οικοδ. υλικά	110.000	35.000
Αργυρόκαστρο	TABAC-TEX GR.CoL	Παραγωγή τσιγάρων	230.000	35.000
Αργυρόκαστρο	PRIVE LTD.	Ενδύματα	68.000	23.800
Αργυρόκαστρο	ΑΦΟΙ Π. ΣΙΕΡΡΟΥ Α.Ε.	Εξαρτήματα-Ανταλ.	54.000	18.900
Κορυτσά/ Τοροβίτσε	TRADEX-TOROVICE	Ζωοτροφές	268.000	35.000
Κορυτσά/ Πολένα	POLENA-TRADEX(JV)	Ζωοτροφές	120.000	35.000
Κορυτσά	ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡ. Α.Ε	Κλωστήριο	141.100	35.000
Κορυτσά	ALFAN A.E.	Ενδύματα	110.000	35.000
Κορυτσά	ΛΙΤΣΑ ΕΠΕ ΒΙΟΛΕΤΑ	Ενδύματα	58.000	20.300
Κορυτσά	TEXTILES MAN/ING&TRAD	Κλωστήριο	2.051.000	35.000
Κορυτσά	ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝ.	Επεξ. χαρτιού	33.900	11.865
Κορυτσά	ΗΡΑ ΕΠΕ	Πλεκτήριο	69.230	24.230
Κορυτσά	ΜΙΚΑ ΚΟΡΣΑ/ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ	Επεξ. καπνού	128.410	35.000

Τόπος εγκατ/σης	Επωνυμία	Αντικείμενο	Ύψος επενδ.	Ύψος επιχορ.
Κορυτσά	GORDON S.A.	Ενδύματα	81.500	28.525
Κορυτσά	KOR EXPORT	Ενδύματα	82.000	28.700
Κορυτσά	ANTEKO TEXTILES S.A	Ενδύματα	79.500	27.825
Κορυτσά	ACTION EPE	Ενδύματα	60.906	22.717
Πόγραδετζ	ADELINE ENΔΥΜΑΤΑ	Ενδύματα	95.200	33.320
Ντβόραν/ Κόρυτζ	ΣΑΛΙΓΑΡ/ΚΕΜΙΛΛΙ	Επεξ. σαλιγγαριών	105.800	35.000
Τίρανα	MAMΙΔΑΚΗΣ ΣΟΤ.	Ορυκτέλεια	145.000	35.000
Τίρανα	TERLANA A.E.	Ενδύματα	83.200	29.120
Τίρανα	ΤΕΧΝΟΛΙΤ ΑΕ	Ετ. σκυρόδεγμα	125.000	35.000
Μπεράτ	MIKA BERAT A.E.	Επεξ. καπνού	196.720	35.000
Ζεμβλάκ	ZEMBLAK TRADEx (JV)	Τυροκομείο	122.000	35.000
Φιέρι	KAVEX FIER TOBACCO CoSA	Επεξ. καπνού	130.119	35.000
Χειμάρα	ΕΛΑΙΟΥΡΓΕΙΑ ΧΕΙΜΑΡΑΣ	Ελαιουργεία	100.000	35.000
Ελμπασάν	N.G. KABEE A.E.	Επεξ. καπνού	128.000	35.000
Δέλβινο	CHICKEN FARM SA	Πάχ/ση νεοσσών	75.750	26.500

Πηγή: ΥΠΕΘΟ, *Ιδιωτικές Επενδύσεις*.

μα της εξωτερικής πολιτικής· δεν περνάει απαραίτητα μέσα από την ενίσχυση ελληνικών επενδύσεων στις ελληνόφωνες περιοχές της Αλβανίας, πράγμα που ίσως δημιουργούσε και καχυποψίες. Μολονότι φαίνεται ορθός ο στόχος της ελληνικής πολιτικής ηγεσίας για την επιδίωξη της παραμονής της ελληνικής μειονότητας, αλλά και γενικότερα του πληθυσμού της νότιας Αλβανίας στη χώρα, η ύπαρξη των κινήτρων δε διασφάλισε τη χώρα από τα κύματα των ελληνικής ή όχι καταγωγής μεταναστών από την Αλβανία.

Εξάλλου, το κόστος της επένδυσης στην Αλβανία είναι συγκριτικά πολύ χαμηλό, ενώ η επιχορήγηση μέσω των κινήτρων αυτών είναι πολύ περιορισμένη. Τέλος, η εγκατάλειψη των κινήτρων αυτών προτείνεται στα πλαίσια μιας γενικότερης μεταστροφής, που παρατηρείται πρόσφατα, διεθνώς, από τη χορήγηση κινήτρων στις επιχειρήσεις, στη δημιουργία φυσικής και άυλης υποδομής για την καλύτερη λειτουργία τους.

Παράλληλα, θα πρέπει να υποβοηθούν όλες οι ελληνικές άμεσες επενδύσεις προς τρίτες χώρες, με άλλους τρόπους, που είναι πολύ πιο αποτελεσματικοί. Τρόπους που χρησιμοποιούν, εδώ και πάρα πολλά χρόνια, οι βιομηχανικές χώρες για να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις τους, να κάνουν FDI σε λιγότερο αναπτυγμένες χώρες

(Bglot - Wergel, 1991· Dunning, 1994· Easson, 1992· OECD, 1994· Ozawa, 1992, και Wells - Wint, 1991). Η Ελλάδα άρχισε δειλά κάποια βήματα προς αυτή την κατεύθυνση, που μάλιστα συχνά συνεπικουρούνται με συγχρηματοδότηση της Ε.Ε.

Συγκεκριμένα, οι αναπτυγμένες χώρες χρησιμοποιούν μια μεγάλη ποικιλία μέτρων πολιτικής όπως: δημοσιονομικά κίνητρα (αποφυγή διπλής φορολόγησης, δυνατότητα εξαγωγής συναλλάγματος για την επένδυση κλπ.), ασφάλιση επενδύσεων από πολιτικούς κινδύνους, διακρατικές συμφωνίες που στοχεύουν στην αύξηση των κερδών ή στη μείωση των κινδύνων, κλπ. Επίσης, χρησιμοποιούν μια μεγάλη ποικιλία προγραμμάτων προώθησης, που τα υλοποιούν μέσω κρατικών ή διακρατικών Ινστιτούτων, όπως (Bglot - Wergel, 1991):

α) *Υπηρεσίες πληροφόρησης* για την οικονομία της χώρας (μέσω Πρεσβειών κλπ.). Τα περισσότερα προγράμματα στοχεύουν στην υποβοήθηση των μελλοντικών επενδυτών να πληροφορηθούν για τις ευκαιρίες που υπάρχουν, είτε δίνοντας την πληροφορία άμεσα είτε υποβοηθώντας τους να τη βρουν μόνοι τους.

β) *Επιχειρηματικές αποστολές* στις χώρες αυτές, όπως επίσης Σεμινάρια, Εμπορικές Εκθέσεις κλπ.

γ) «*Προξενιά*» *εταιρειών* (matchmaking): αντιστοίχιση δηλαδή κάποιου επενδυτή με μια συγκεκριμένη επενδυτική ευκαιρία.

δ) *Προώθηση κλάδου*. Εντοπίζονται οι ευκαιρίες που υπάρχουν σε κάποιο συγκεκριμένο κλάδο, σε κάποια χώρα, καθώς και τα είδη της επένδυσης τα οποία μπορούν να επωφεληθούν καλύτερα από αυτή την ευκαιρία.

ε) *Υποβοήθηση (χρηματοδότηση, κλπ.) στην εκπόνηση τεχνικο-οικονομικών μελετών*.

στ) *Διευκολύνσεις για την έναρξη της επιχείρησης*. Περιλαμβάνει βοήθεια για την εξεύρεση χρηματοδότησης, προετοιμασία των συμβολαίων, προσαρμογή της τεχνολογίας στη συγκεκριμένη χώρα, εκπαίδευση προσωπικού από τη χώρα όπου γίνεται η επένδυση. Η βοήθεια αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία για τις μικρές επιχειρήσεις.

Τέλος, οι κυβερνήσεις των αναπτυγμένων χωρών με την πολιτική τους έναντι τρίτων χωρών ανοίγουν το δρόμο στις επενδύσεις των επιχειρήσεών τους, κάτι που είναι εξαιρετικά σημαντικό, και, σε ακραίες περιπτώσεις, επιβάλλουν και συγκεκριμένες εταιρείες.

γ. «Τύποι» ελληνικών επιχειρήσεων στη Βουλγαρία

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη Βουλγαρία προέρχονται σχεδόν αποκλειστικά από τη Β. Ελλάδα. Οι ελληνικές επιχειρήσεις στη χώρα είναι πολλές αλλά πολύ μικρές.⁹ Είναι ενδεικτικό ότι, ενώ μέχρι το 1992 η Ελλάδα κατείχε το 77% των FDI στη Βουλγαρία, το 1994 αυτό έπεσε απότομα στο 3,6%! Το 1994, το μέσο μέγεθος κεφαλαίου ανά επένδυση ήταν για τις ελληνικές επιχειρήσεις \$25.000, ενώ για τις γερμανικές ήταν \$1.250.000, για τις ολλανδικές \$1.000.000, για τις ελβετικές και βελγικές \$550.000 κλπ. (Πίνακας 3). Εκτιμάται ότι πάνω από το 90% των ελληνικών επιχειρήσεων ασχολούνται με κάποιο είδος εμπορίου (τύποι α - στ).

α. «Δουλειές του ποδαριού»: Για παράδειγμα, κάποιος ψαράς που μεταφέρει τα ψάρια του το πρωί από την ιχθυόσκαλα της Καβάλας στη Σόφια και τα πουλάει σε κάποιο μικρό μαγαζί της γειτονιάς· όταν δεν έχει ψάρια, έχει 1-2 τενεκέδες ελιές και τις πουλάει λιανικά.

β. *Επιτήδευοι*: διακίνηση ελαττωματικών προϊόντων (ηλεκτρικά είδη, ρετάλια, τρόφιμα με ληγμένες ημερομηνίες). Απευθύνονται στη λεγόμενη «οικονομία του garage», που είναι περιθωριακή και στεγάζεται σε containers και κιόσκια· δεν κόβονται τιμολόγια και, βέβαια, δεν υπάρχουν απαιτήσεις για ποιότητα· παλαιότερα ψώνιζαν οι Βούλγαροι για τα μαγαζιά τους, τώρα ψωνίζουν κυρίως οι Γιουγκοσλάβοι.

γ. *Ψυχαγωγία (εστιατόρια, ταβέρνες, fast-food, ζαχαροπλαστική)*: Θέλει μια επένδυση της τάξης των 20 εκατ. δρχ. (\$60.000)· ο εξοπλισμός και η επίπλωση εισάγονται από την Ελλάδα· ασχολείται ο ιδιοκτήτης και 2-3 Βούλγαροι.

δ. *Λιανικό Εμπόριο*: Δραστηριοποιούνται στο εμπόριο ρούχων, παπουτσιών, ηλεκτρικών ειδών, τροφίμων κλπ. Είναι κυρίως εμπόριο ελληνικών προϊόντων ξεπερασμένης μόδας (προϊόντα διαλογής), κι όχι ιδιαίτερα υψηλής ποιότητας· δε χρειάζεται αξιόλογο κεφάλαιο για μια τέτοια επιχείρηση (λιγότερο από \$20.000)· απασχολείται ο ιδιοκτήτης και 2-3 Βούλγαροι το πολύ· τα προϊόντα στα οποία δραστηριοποιούνται έχουν περιορισμένο σχετικά ποσοστό

9. Υπάρχουν διάφορες εκτιμήσεις για τον αριθμό τους· για παράδειγμα, ο Βλάχος (1994, σ. 190) αναφέρει ότι είναι 1.000. Αυτό οφείλεται, αφενός στο ότι δεν είναι υποχρεωτική η εγγραφή τους σε κάποια μητρώα, και, αφετέρου, στο ότι παρατηρείται μεγάλη κινητικότητα.

κέρδους· αντίθετα, υπάρχουν άλλα προϊόντα που αφήνουν τεράστια κέρδη, τα οποία όμως ελέγχονται σε μεγάλο βαθμό από τη Μαφία.

ε. *Δίκτυα διανομής*: Η κατάρρευση των προηγούμενων καθεστώτων συνοδεύτηκε από την ιδιωτικοποίηση του κυκλώματος εμπορίας των καταναλωτικών αγαθών, κάτι που προκάλεσε άμεσα την ανάγκη δημιουργίας, εξαρχής, δικτύων διανομής. Αυτό δημιούργησε πολλές ευκαιρίες ανάπτυξης εμπορικών δραστηριοτήτων, με τη μορφή γενικού εμπορίου αρχικά, και εξειδικευμένων δικτύων διανομής στη συνέχεια, που επιτρέπουν εύκολο και γρήγορο μεταπρατικό κέρδος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις στη Βουλγαρία

Χώρες	αριθμός επενδύσεων		1994	Μέσο μέγεθος κεφαλαίου/ επένδυση (\$)	1992
	α.α.	%	%		Συνολική αξία επενδύσεων %
Γερμανία	96	4,7	40,6	1.253.178	13,00
Ολλανδία	30	1,5	10,7	1.018.907	0,7
Ελβετία	47	2,3	9,2	560.854	
Βέλγιο	37	1,8	7,1	549.177	
ΗΠΑ	69	3,4	6,5	270.474	1,6
Μεγ. Βρετανία	56	2,8	4,5	231.696	
Αυστρία	75	3,7	4,2	160.053	0,9
Ελλάδα	421	20,7	3,6	25.054	77,00
Γαλλία	30	1,5	2,6	242.634	2,5
Κύπρος	62	3,1	0,9	41.088	
Τουρκία	200	9,8	0,6	7.063	
Ρωσία	116	5,7	0,4	9.450	
Λοιπές	792	39,0	9,1		
ΣΥΝΟΛΟ	2.031	100,0	100,0		

Πηγή: *Ναυτεμπορική*, Ειδική Ετήσια Έκδοση, 7 Απριλίου 1995, σ. 288· από Επιτροπή Επενδύσεων Υπουργικού Συμβουλίου Βουλγαρίας, *Επιλογή*, Νοέμβρ. 1993, *Επιχειρείν*, 1993, τ. 2, σ. 27.

Τα τελευταία τρία-τέσσερα χρόνια, ελληνικά προϊόντα ευρείας κατανάλωσης έγιναν γνωστά στην αγορά της Βουλγαρίας. Μερικά

από αυτά έχουν ήδη αποκτήσει την ταυτότητα του market leader (π.χ. ελληνικές επιχειρήσεις μονοπωλούν την αγορά των επίπλων γραφείου και παγωτού).¹⁰

Συγκεκριμένα, η βουλγαρική αγορά είναι κατεξοχήν «αγορά κόστους», που κατατρέχεται από τον αθέμιτο ανταγωνισμό λόγω θεσμικών αδυναμιών. Προϊόντα που προέρχονται ακόμη και από ηγετικές στον κλάδο τους ελληνικές εταιρείες, μπόρεσαν να διεισδύσουν στη βουλγαρική αγορά, μέσω πωλήσεων *ex factory* ή εκχώρησης αντιπροσωπειών σε μικρές εμπορικές εταιρείες, που εδρεύουν στη Βουλγαρία και έχουν επεκταθεί και στη διανομή, με λίγα μέσα (μικρούς αποθηκευτικούς χώρους, 5-10 φορτηγά και ημιφορτηγά), αλλά με πολύ προσωπική δουλειά. Αυτές είχαν την ευχέρεια να συμπιέσουν την τιμή τελικής πώλησης, «αποφεύγοντας» μέρος των δασμολογικών και άλλων επιβαρύνσεων που προσθέτουν από 60-120% στη λιανική τιμή πώλησης.

στ. *Αντιπρόσωποι μη-ελληνικών επιχειρήσεων*: Πολλές βιομηχανίες τρίτων χωρών θεωρούν ότι είναι πιο εύκολο γι' αυτές να ανοίξουν τις αγορές των Βαλκανίων για τα προϊόντα τους, μέσω του ήδη υπάρχοντα αντιπροσώπου τους στην Ελλάδα, τόσο επειδή πρόκειται για μικρές αγορές, που δε θα άξιζε κανείς να δημιουργήσει όλο το απαιτούμενο δίκτυο, όσο και γιατί οι έλληνες αντιπρόσωποι έχουν μια μεγαλύτερη οικειότητα με αυτές τις αγορές· έτσι, έλληνες αντιπρόσωποι δραστηριοποιούνται στην αγορά αυτοκινήτων, καλλυντικών, κλπ.¹¹ Η ανάπτυξη τριγωνικών εμπορικών σχέσεων¹² μπορεί να βοηθήσει την ανάδειξη της Ελλάδας, και ιδιαίτερα της Θεσσαλονίκης, σε αξιόλογο κέντρο των Βαλκανίων.

10. Οι εταιρείες επίπλων γραφείου Sato, Neoset, Σκουρόπουλος και Δρομέας ελέγχουν πάνω από το 70% της βουλγαρικής αγοράς. Ενώ οι εταιρείες Δέλτα, Έβγα, Algida και Αγνό ελέγχουν μεγάλο μέρος της αγοράς παγωτού (η Δέλτα έχει επιτόπια παραγωγή).

11. Αυτοκινήτων Mazda (Varco Βαρδινογιάννης), Daihatsu (I. E. Κοντέλλης), Suzuki (Σφακιανιάκης) και Yamaha (Yamaha Hellas - όμιλος Ηλιόπουλου), Μπαταριών Toshiba και Ξυραφιών Wilkinson (Γερμανός), καλλυντικών Jonson & Jonson και άλλων 10 οίκων (Παπαέλληνας), ρούχων Lacoste (Sportsman ΑΕ) κλπ.

12. Αφορούν μεταπωλήσεις κάθε είδους αγαθών, στις οποίες ενέχονται επιχειρήσεις από τρεις χώρες. Πρόκειται για συναλλαγές μεγάλης αξίας. Για παράδειγμα, ένας αγοραστής που βρίσκεται στη Γερμανία και πρόκειται να αγοράσει ένα προϊόν από τη Βουλγαρία, μέσω έλληνα μεσάζοντα ανοίγει πίστωση στον έλληνα, στη συνέχεια αυτός ανοίγει πίστωση στο βούλγαρο από τον οποίο θα πάρει το εμπόρευμα (πιστώσεις αντιστήριξης back to back).

ζ. *Βιομηχανικές επιχειρήσεις*: Υπάρχουν κάποιες ελάχιστες (λιγότερες από 10) σημαντικές ελληνικές επιχειρήσεις, που άρχισαν ήδη παραγωγή εκεί.¹³ Η συντριπτική όμως πλειοψηφία των μονάδων που αναθέτουν ή κάνουν βιομηχανική παραγωγή στη Βουλγαρία είναι στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος.

Το μεγάλο μέρος των ελληνικών βιομηχανικών επιχειρήσεων που επενδύουν στις Βαλκανικές χώρες (κυρίως κλωστοϋφαντουργία και έτοιμο ένδυμα) δεν προσανατολίζονται προς την τοπική ζήτηση, η διάρθρωσή της και ο ρυθμός ανάπτυξής της δε φαίνεται να είναι επαρκή στοιχεία για προσέλκυση ελληνικών παραγωγικών επενδύσεων. Οι έλληνες επενδυτές θεωρούν ως τον κυριότερο θετικό παράγοντα που τους προσέλκυσε στις χώρες αυτές το φθινό κόστος εργασίας (1η θέση στη σχετική κατάταξη), ενώ οι ξένοι επενδυτές όχι (5η θέση - Χασσίδ, 1995). Ο βασικός λόγος της μεταφοράς της παραγωγικής διαδικασίας από την Ελλάδα στις χώρες της Βαλκανικής είναι το φθινό κόστος εργασίας.¹⁴ Η σχέση Βουλγαρίας-Ελλάδας, ως προς το κόστος εργασίας, είναι 1:8 έως 1:15, και, ως προς την παραγωγικότητα της εργασίας, 1:1,5, ενώ για την Αλβανία είναι 1:15 και 1:2 αντίστοιχα.

Θα πρέπει κανείς να θυμηθεί εδώ ότι οι επιχειρήσεις στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος δημιουργήθηκαν στη δεκαετία του '70, κυριολεκτικά κάτω από συνθήκες θερμοκηπίου· δηλαδή, στη βάση της ανάθεσης υπεργολαβιών από επιχειρήσεις χωρών της Ε.Ε., εκμεταλλευόμενες το συγκριτικά φθηνότερο εργατικό δυναμικό στη χώρα μας σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ε.Ε., τις υψηλότερες εξαγωγικές επιδοτήσεις από τις ελληνικές κυβερνήσεις και την ύπαρξη της Πολυϊνικής Συμφωνίας, που προστάτευε τα κράτη-μέλη της Ε.Ε. από τον ανταγωνισμό των χωρών του Τρίτου Κόσμου.

Συγκεκριμένα, στην Ελλάδα, στον κλάδο του ενδύματος και όχι μόνο, παρουσιάζονται *εκτεταμένες υπεργολαβικές σχέσεις* (Βαΐου, κ.ά., 1993· Chronaki, κ.ά., 1993· Λαμπριανίδης, 1992, και Labrianidis,

13. Η Δέλτα (αγόρασε εργοστάσιο παγωτού στη Βάρνα και το εκσυγχρόνισε 4\$ εκατ.), Amstel (συμμετέχει στην εταιρεία Zagorko, που ελέγχει το 20% της αγοράς μπίρας), 3E κλπ.

14. Για παράδειγμα, μια γαζώτρια έγγαμη με τρία παιδιά μαζί με ασφαλιστικές εισφορές, ενώ στην Ελλάδα έχει μεροκάματο 10.000 δραχ., στη Βουλγαρία έχει 625 δραχ., διαφορά η οποία δεν καλύπτεται από μια αντίστοιχη διαφορά στην παραγωγικότητα. Στην Ελλάδα, η εργαζόμενη θα ράψει 10 παντελόνια την ημέρα, ενώ στη Βουλγαρία 6.

1995α). Οι επιχειρήσεις αυτές αναλαμβάνουν υπεργολαβίες από το εξωτερικό, στη βάση του ότι εδώ παράγονται με φθηνότερο κόστος (βλ. φθηνότερο εργατικό κόστος), γεγονός που τις κάνει ιδιαίτερα ευάλωτες.¹⁵ Είναι δηλαδή υπεργολαβίες ποσότητας (subcontracting of capacity), και όχι υπεργολαβίες ποιότητας (subcontracting of quality) που στηρίζονται στην εξειδίκευση. Αυτό, λοιπόν, σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις που αναθέτουν τις παραγγελίες από το εξωτερικό, γνωρίζοντας την ύπαρξη πολύ φθηνότερου εργατικού δυναμικού στις βαλκανικές χώρες, θα οδηγήσουν τις ελληνικές επιχειρήσεις, με τις οποίες συνεργάζονται, να συμπιέσουν παραπέρα το κόστος τους μετακινούμενοι εν όλω ή εν μέρει εκεί.

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή του έτοιμου ενδύματος στη Βουλγαρία είναι όλων των μεγεθών, από μεγάλες (300 και πλέον απασχολούμενοι στην Ελλάδα), μέχρι πολύ μικρές (λιγότεροι από 20 απασχολούμενοι): ορισμένες από αυτές είχαν χρεοκοπήσει στην Ελλάδα (πραγματικά ή εικονικά), αλλά και άλλες είναι υγιείς επιχειρήσεις. Το κόστος εργασίας τους ήταν ήδη χαμηλό (απασχόληση ρωσοπόντιων γυναικών μέσα στο εργοστάσιο, ανάθεση φασόν σε συνεργεία ή και σε σπίτια που είχαν διαχυθεί ακόμη και σε χωριά, κλπ.). *Μετεγκαθίστανται στη Βουλγαρία, σε μια αέναη όσο και αδιέξοδη προσπάθεια συμπίεσης του κόστους εργασίας* την οποία συνεχίζουν και εκεί, μεταβάλλοντας συνεχώς τις συνεργασίες τους και δημιουργώντας δίκτυα υπεργολαβιών, που μπορεί να απλώνονται σε εξαιρετικά μεγάλη απόσταση. Ήδη σε ορισμένες περιοχές δίπλα στα ελληνοβουλγαρικά σύνορα (Πέτριτς, Σαντάσνκι, Γκότσε Ντέλτσεφ, κλπ.) άρχισε να παρουσιάζεται πρόβλημα εξαιτίας της μεγάλης ζήτησης εργαζομένων στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος.

Όλες οι μέχρι τώρα ενδείξεις συνηγορούν με την άποψη ότι η κατάσταση των ελλήνων επιχειρηματιών στο κλάδο του έτοιμου ενδύματος θα χειροτερέψει. Συγκεκριμένα, οι εταιρείες οι οποίες

15. Αναφέρουμε ενδεικτικά το παράδειγμα της εταιρείας ενδυμάτων Tops A.E. Το 95% της παραγωγής της ήταν από τη Γαλλία (New Man, R-Kappa, Levis, Cevignon, Lee, Fiorucci, Cuarto, κλπ.). Το 1993 η Cevignon ήθελε να δώσει υπεργολαβία στην Tops 1 εκ. μπλουζάκια. Πήρε προσφορές από Ελλάδα, Τουρκία και Τσεχοσλοβακία. Η Tops έδωσε προσφορά 4,4 μάρκα/μπλουζάκι, ενώ το κόστος της ήταν 5 μάρκα/μπλουζάκι. Κάποια επιχείρηση στην Τουρκία έδωσε 4 μάρκα/μπλουζάκι και παρ' όλα αυτά η Cevignon θα έδινε την ανάθεση στην Tops. Όμως, την ημέρα που ήταν να γίνει η ανάθεση έγινε υποτίμηση της τουρκικής λίρας, πράγμα που μείωσε την προσφορά στα 3 μάρκα/μπλουζάκι και έτσι την ανέθεσε στην Τουρκία.

αναθέτουν την υπεργολαβία στους έλληνες επιχειρηματίες δεν αλλάζουν την παραγγελία προς προϊόντα χαμηλότερης ποιότητας, όταν αυτοί μεταφέρουν την παραγωγή τους στη Βουλγαρία. Εξάλλου, ορισμένες εταιρείες από τη Γερμανία, την Ιταλία και την Αγγλία ήδη δίνουν υπεργολαβίες κατευθείαν σε Βούλγαρους. Εκτιμάται ότι πολύ σύντομα οι εταιρείες που εξακολουθούν να αναθέτουν υπεργολαβίες στους έλληνες επιχειρηματίες στη Βουλγαρία, θα τους αναγκάσουν να προσαρμόσουν το κοστολόγιό τους στα δεδομένα της Βουλγαρίας.

Πολύ γρήγορα, στη Βουλγαρία δε θα πηγαίνει μόνο το ράψιμο του ρούχου από την Ελλάδα, αλλά θα μεταφερθεί ένα μεγάλο μέρος της διαδικασίας παραγωγής,¹⁶ και ο έλληνας ενδιαμέσος θα ξεπεραστεί ή θα δουλεύει κάτω από εξαιρετικά συμπιεσμένο περιθώριο κέρδους.

Οι ελληνικές αυτές επιχειρήσεις μπορεί να «πετάξουν» προς τις γειτονικές χώρες χαμηλού εργατικού κόστους, χωρίς αυτό να γίνει ιδιαίτερα αντιληπτό, αφήνοντας στη χώρα μας μόνο «κελύφη» εργοστασίων, όπου πια δε θα γίνεται παραγωγή, αλλά θα έρχονται πρώτες ύλες και ενδιαμέσες εισροές, θα στέλνονται για επεξεργασία στα Βαλκάνια (παρακάμπτοντας τους περιορισμούς της Πολυϊνικής Συμφωνίας με τη μέθοδο της «παθητικής τελειοποίησης»¹⁷) και θα επιστρέφουν στο εργοστάσιο από όπου θα διακινούνται προς πώληση.

Τέτοιες επιχειρήσεις όπως εύκολα πηγαίνουν σε μια χώρα, έτσι και εύκολα μπορούν να «πετάξουν» και από αυτή. Με την έννοια ότι οι πάγιες εγκαταστάσεις τους συχνά είναι ασήμαντου κό-

16. Όχι το σύνολο της παραγωγής (ίνα-νηματοουργείο-πλεκτήριο-βαφείο-φινιριστήριο-σχέδιο-πατρόν-κόψιμο υφάσματος-ποιοτικός έλεγχος-ράψιμο-ποιοτικός έλεγχος-σιδέρωμα-πακετάρισμα), όπως προέβλεπαν και οι Frobel, κ.ά. (1980) για τις χώρες της Ν.Α. Ασίας. Η πρόβλεψη αυτή αποδείχθηκε ανεδαφική και οφείλεται στο μειούμενο ρόλο που παίζει το κόστος εργασίας, σε κάποια τμήματα της παραγωγικής διαδικασίας στο διεθνή ανταγωνισμό.

17. Επιτρέπει σε μια εταιρεία που εδρεύει σε κράτος-μέλος της Ε.Ε. να κάνει μέρος της παραγωγικής διαδικασίας της, μέχρι 50% της προστιθέμενης αξίας, σε τρίτη χώρα, διατηρώντας τη δυνατότητα να έχει ετικέτα με χώρα κατασκευής του προϊόντος αυτήν όπου εδρεύει η εταιρεία. Για ορισμένα προϊόντα υπάρχουν περιορισμοί για τις ποσότητες που δικαιούται κάθε χώρα να κάνει με το σύστημα της παθητικής τελειοποίησης. Για την Ελλάδα, τα προϊόντα αυτά είναι: τα βαμβακερά υφάσματα α' ύλη (κατηγορία 2), βαμβακερά υφάσματα τελικό προϊόν (2α), knitwear πουκάμισα (4), knitwear μπλούζες (73), πουλόβερ (5), παντελόνια (6), μπλούζες (7) και πουκάμισα (8).

στους,¹⁸ ενώ ο μηχανολογικός εξοπλισμός τους μεταφέρεται σχετικά εύκολα. Έτσι, δευτερογενώς μπορεί να δημιουργηθεί και ένα δυσμενές κλίμα εναντίον των ελλήνων επενδυτών που δεν κάνουν «σοβαρές» επενδύσεις, ένα κλίμα που στη συνέχεια θα είναι εξαιρετικά δύσκολο να αναστραφεί. Η ελληνική παρουσία στη Βαλκανική πρέπει να γίνει με μακροπρόθεσμους στόχους, οι λαοί της πρέπει να δουν τους έλληνες επιχειρηματίες ως μακροπρόθεσμους εταίρους και όχι ως τυχαρίπαστους και αεριτζήδες.

5. ΘΕΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Αύξηση του εμπορίου με τα Βαλκάνια (Πίνακας 4), που μεγαλώνει την αγορά των βιομηχανικών μονάδων της χώρας και τους επιτρέπει να αξιοποιήσουν την παραγωγική τους δυνατότητα η οποία υποαπασχολούνταν. Δε θα πρέπει βέβαια να ξεχνάμε ότι το εμπόριο αυτό, σε απόλυτους αριθμούς, ήταν και παραμένει εξαιρετικά περιορισμένης σημασίας. Μάλιστα, όσον αφορά την Αλβανία δε θα πρέπει να ξεχνάμε ότι μόλις το 1987 άρθηκε η κατάσταση «εμπόλεμης σχέσης» μεταξύ των δύο χωρών, η οποία ίσχυε από το 1940. Από το 1988, οι δυο χώρες υπέγραψαν σύμφωνο ενθάρρυνσης των εμπορικών τους σχέσεων (Jeffries, 1993, σ. 227).

Η σημασία της αύξησης του ελληνικού εμπορίου στα Βαλκάνια πρέπει να ιδωθεί σε συνάρτηση με το παρελθόν που ήταν ασήμαντο (Πίνακας 1), ιδιαίτερα σε σχέση με άλλες χώρες όπως η Γερμανία, αλλά και με την έλλειψη κρατικής πολιτικής για την προώθησή του. Για παράδειγμα, η γερμανική παρουσία στη βουλγαρική αγορά είναι η πιο σημαντική, κάτι που συνέβαινε και στο παρελθόν (Vienna Institute, 1986). Ήδη από το 1970, τα γερμανικά συμφέροντα είχαν εγκατασταθεί στην ελαφριά βιομηχανία της χώρας (πχ. Adidas). Οι γερμανοί επενδυτές προχώρησαν εξαρχής με σοβαρότητα και έχοντας την υποστήριξη του κράτους, που έπαιξε βασικό ρόλο σε μια περίοδο έντονης πολιτικής και οικονομικής αστάθειας της Βουλγαρίας. Η Γερμανία έδωσε τη δυνατότητα της εξαγωγής

18. Για παράδειγμα, στην Κορυτσά της Αλβανίας η αγορά ενός παλιού εργοστασιακού χώρου 1.000 τετρ. μέτρων σήμερα δεν πρέπει να ξεπερνά τα 8 εκατ. δρχ.· ενώ η αγορά οικοπέδου και η κατασκευή τέτοιου χώρου στην Ελλάδα πρέπει να φθάνει τα 100 εκατ. δρχ.

βουλγαρικών προϊόντων προς τη χώρα τους, γεγονός που συνέβαλλε στην πολύ ευνοϊκή αντιμετώπιση των επενδυτών τους στη Βουλγαρία. Όσον αφορά τις επενδύσεις από τις ΗΠΑ, αυτές είναι σε πολύ χαμηλό επίπεδο (7%), που είναι αναντίστοιχο με την πολιτική επιρροή τους στη χώρα. Το «άνοιγμα» μεταξύ πολιτικής και οικονομικής παρουσίας ερμηνεύεται και από το γεγονός ότι οι επενδύσεις των ΗΠΑ στρέφονται στους φυσικούς πλουτοπαραγωγικούς πόρους, είναι αναπόφευκτο, επομένως, αυτές να είναι λίγες (ΕΚΕΜ, 1994).

Παρατηρείται μια πολύ σημαντική αύξηση των εμπορικών συναλλαγών (Πίνακας 4) στην περίοδο 1988-1993, υπερδεκαπλασιασμός των εξαγωγών προς Αλβανία, εξαπλασιασμός προς Βουλγαρία, υπερδιπλασιασμός προς Ρουμανία και διπλασιασμός προς πρώην Γιουγκοσλαβία. Εξάλλου, υπήρξε και αύξηση των εισαγωγών, με πολύ μικρότερους όμως ρυθμούς: υπερδιπλασιασμός από Αλβανία και Βουλγαρία, σταθεροποίηση με Ρουμανία και μείωση με την π. Γιουγκοσλαβία. Οι εξαγωγές αφορούν σχεδόν κατ' αποκλειστικότητα καταναλωτικά προϊόντα που εμπεριέχουν υψηλό ποσοστό προστιθέμενης αξίας (βιομηχανίες τροφίμων, ρουχισμού, ποτών, κλπ.). Οι εισαγωγές είναι στην πλειονότητά τους πρώτες ύλες με ελάχιστη προστιθέμενη αξία.

Μάλιστα, η αύξηση των εμπορικών συναλλαγών προκύπτει όχι

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

*Εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδας με τις χώρες των Βαλκανίων
(σε εκατ. \$, %)*

Χώρα	Εξαγωγές Μέσος Όρος			Εισαγωγές Μέσος Όρος		
	1988/89	1992	1993	1988/89	1992	1993
Αλβανία	11,9	41,2	126,3	5,8	41,3	15,4
Βουλγαρία	51,2	167,2	303,4	68,1	16,1	198,3
Ρουμανία	37,1	107,4	89,3	68,6	68,6	65,7
π. Γιουγκοσλαβία	85,6	90,5	173,5	185,5	82,4	63,2
Σλοβενία			10,5			13,7
Κροατία			8,1			17,1
Βοσνία-Ερζεγοβίνη			15,3			3,3
FYROM			139,6			29,1

Πηγή: ΕΣΥΕ, *Εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδος*, Αθήνα 1993.

μόνο με τις χώρες στις οποίες οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν άμεσες οικονομικές συναλλαγές αλλά και, μέσω αυτών, με τρίτες χώρες. Η Βουλγαρία μπορεί να αξιοποιηθεί από τις ελληνικές επιχειρήσεις ως «πύλη» προς τη Ρωσία και τις άλλες χώρες της τέως ΕΣΣΔ. Οι εμπορικές οδοί που έχει αναπτύξει η Βουλγαρία με τις ρωσικές, ουκρανικές και άλλες επιχειρήσεις είναι δυνατό να αξιοποιηθούν από τις ελληνικές επιχειρήσεις, μέσα από αμοιβαία επωφελείς διμερείς σχέσεις. Διαμέσου τέτοιων δικτύων τα εμπορεύματα φθάνουν ως και στις χώρες της Κ. Ασίας και τις Αραβικές χώρες. Η εμπειρία δείχνει ότι αυτού του είδους οι συναλλαγές δεν μπορεί παρά να ικανοποιούνται «τοίς μετρητοίς» ή/και με πράξεις *barter trade* ή τριγωνικού εμπορίου, παρακάμπτοντας τις ανάγκες για εξαγωγικές πιστώσεις που εμπεριέχουν πολλούς κινδύνους.

Για πρώτη φορά, με ελάχιστες εξαιρέσεις, οι ελληνικές βιομηχανικές μονάδες διεθνοποιήθηκαν, γεγονός που τους οδήγησε να «διεθνοποιήσουν» την αντίληψή τους για το παραγόμενο προϊόν (σκέφτονται και το καταναλωτικό κοινό τρίτων χωρών).

6. ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

α. Η *αναδιάρθρωση της ελληνικής οικονομίας* που φαινόταν να προκύπτει εκ των πραγμάτων –ώστε να παράγει για το υψηλότερο τμήμα της παγκόσμιας αγοράς– *αναβάλλεται για μια ακόμη φορά.*

β. Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις που μετεγκαθίστανται εν όλω ή εν μέρει στα Βαλκάνια είναι έντασης εργασίας (σχεδόν αποκλειστικά στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος). Αυτό οδηγεί, τουλάχιστον *βραχυπρόθεσμα, σε αύξηση της ανεργίας κυρίως σε ορισμένους κλάδους (ένδυση) και περιοχές (Β. Ελλάδα).*¹⁹ Το πρόβλημα είναι ιδιαίτερα έντονο στους νομούς Θεσσαλονίκης, Σερρών, Δράμας και Κιλκίς, αλλά και στους νομούς της Θράκης, η βιομηχανία της οποίας στηρίζεται κυρίως στο έτοιμο ένδυμα. Είναι ίσως χαρακτη-

19. Για παράδειγμα, τα τελευταία δύο χρόνια στη Θεσσαλονίκη υπήρξαν τέτοιες εξελίξεις, κυρίως στο σταθερό ένδυμα αλλά και στο μακό-φούτερ. Συγκεκριμένα, ορισμένες επιχειρήσεις μετέφεραν στη Βουλγαρία όλη την παραγωγή τους (π.χ. Τσαούσης, Άριστον, Μέντα και Le Man), άλλες μεταφέρθηκαν εκεί εν μέρει (π.χ. Παπαδοπούλου Σ., Βουλινός και Περτσινίδης), ενώ, τέλος, κάποιες έκλεισαν οριστικά (π.χ. Σεργάκης).

ριστική η περίπτωση του νομού Δράμας, όπου στην περίοδο 1988-1995 ο αριθμός των βιοτεχνιών κατασκευής έτοιμου ενδύματος μειώθηκε στο μισό, ενώ ο αριθμός των απασχολούμενων σε αυτές μειώθηκε περίπου στο 1/4! (Πίνακας 5). Από τις «μεγάλες» επιχειρήσεις 19 διέκοψαν τις εργασίες τους, 8 μεταφέρθηκαν εξ ολοκλήρου στη Βουλγαρία, ενώ 3 παράγουν εν μέρει στη Βουλγαρία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Εξέλιξη αριθμού βιοτεχνιών κατασκευής έτοιμου ενδύματος στο νομό Δράμας και απασχολούμενων σε αυτούς (σε α.α.)

Έτος	«Μεγάλες»		«Μικρές»		Σύνολο
	Επιχειρήσεις	Απασχολούμενοι	Απασχολούμενοι	Απασχολούμενοι	
1988	44	5.820	500		6.320
1989	44	5.140	500		5.640
1990	44	4.960	500		5.460
1991	42	4.480	400		4.980
1992	40	4.030	400		4.430
1993	34	3.080	300		3.350
1994	29	2.500	200		2.700
1995	25	1.960	150		2.080
1996	20	1.600	150		1.750

«Μεγάλες»: περισσότερους από 10 απασχολούμενους

«Μικρές»: μέχρι 10 απασχολούμενους

Πηγή: Συνεντεύξεις του Συντάκτη, και Τομπαλίδης (1995).

γ. Τυχόν παραγωγή στα Βαλκάνια από τις επιχειρήσεις leaders του κλάδου τους θα οδηγήσει σε μείωση των ελληνικών εξαγωγών στη Δυτική Ευρώπη.

δ. Η τόσο επιζητούμενη αναγκαιότητα για τομή με το παρελθόν, όσον αφορά τη νοοτροπία του έλληνα επιχειρηματία (γρήγορα κέρδη, όχι μακροπρόθεσμες επενδύσεις, χρησιμοποίηση «πλάγιων δρόμων», παραοικονομία, κλπ.), αναβάλλεται για ακόμη μια φορά.

ε. Δημιουργία μιας μη ευνοϊκής εικόνας του έλληνα επιχειρηματία, εξαιτίας των χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται εκεί (στην πλειοψηφία τους εμπορικές, εξαιρετικά περιορισμένες επενδύσεις, «βιομηχανικές» μονάδες που στηρίζονται αποκλειστικά στην εκμετάλλευση της ύπαρξης φθηνού εργατικού δυναμικού, κλπ.). Η αγορά της Βαλκανικής αντιμετωπίζεται ευ-

καιριακά από τις μικρού μεγέθους ελληνικές επιχειρήσεις, που κυνηγούν το εύκολο κέρδος και στερούνται προοπτικής. Αυτή η εικόνα, που δεν μπορεί να αντιστραφεί εύκολα, θα δημιουργήσει προβλήματα σε αυτούς που θα επιδιώξουν να επενδύσουν σοβαρά στη συνέχεια.

στ. Η προβληματική δομή της οικονομίας της Βουλγαρίας και της Αλβανίας για την ώρα δεν αποτελεί απαγορευτικό εμπόδιο για την είσοδο των ελληνικών επιχειρήσεων. Αντίθετα μάλιστα, επιτρέπει στις ελληνικές επιχειρήσεις να πουλήσουν τα προϊόντα τους, κάτι που δεν μπορούν να κάνουν σε άλλες αγορές. Η δυνατότητα αυτή οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι οι FDI, σε αυτές τις δυο χώρες, είναι εξαιρετικά περιορισμένες, αφού οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ακολουθούν στάση αναμονής. Όμως, στο βαθμό που η χαώδης κατάσταση που υπάρχει σήμερα θα περιορισθεί, και οι αγορές σιγά-σιγά θα μπουν στη λογική του ανταγωνισμού, οι FDI θα αυξηθούν. Τότε οι ελληνικές επιχειρήσεις ή θα πρέπει να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό ή θα εκδιωχθούν και από αυτές τις αγορές. Το άνοιγμα λοιπόν των αγορών των Βαλκανίων θα πρέπει να ιδωθεί μόνο ως μια ανάσα σε μια προοπτική, ώστε οι ελληνικές επιχειρήσεις να αναδιαρθρωθούν.

7. ANTI ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΟΣ: ANAGKAIOTHTA OΛOKΛHΡΩΜENHΣ ΣTPATHΓIKHΣ AΠO THN ΠΛEYPA TOY KPA TOYΣ AΛΛA KAI TΩN TOΠIKΩN KOINΩNIΩN

Οποιαδήποτε επιτυχία υπήρξε μέχρι τώρα στις οικονομικές σχέσεις με τα Βαλκάνια, ήταν αποτέλεσμα των προσπαθειών μεμονωμένων επιχειρηματιών ή κάποιων συλλογικών φορέων. Για παράδειγμα, Δήμοι και Επιμελητήρια της Β. Ελλάδας ήρθαν σε επαφή και σύναψαν συμφωνίες με αντίστοιχους φορείς στη Βουλγαρία ή δημιούργησαν γραφεία πληροφόρησης επιχειρηματιών (Σόφια, Γκότσε Ντέλτσεφ), έκαναν αποστολές επιχειρηματιών, έρευνες αγοράς κλπ. Οι πρωτοβουλίες αυτές χρηματοδοτήθηκαν από προγράμματα της Ε.Ε. (Ouverture, Interreg, κλπ.). Εξάλλου, η Helexpro υπέγραψε συμφωνία για την ανάπτυξη κοινών δραστηριοτήτων με τη Διεθνή Έκθεση Πλόβντιβ (Φιλιππούπολη) Βουλγαρίας.

Η πολιτική των εκάστοτε κυβερνήσεων, από το άνοιγμα των Βαλκανικών αγορών μέχρι σήμερα, χαρακτηριζόταν από «μεγάλα

λόγια» και κυριολεκτικά ανύπαρκτα έργα· ακόμη, από μια εξωτερική πολιτική, που αντί να ανοίγει δρόμους στις ελληνικές επιχειρήσεις, απομόνωσε τη χώρα και αποτέλεσε την αιτία για μια σειρά από εμπόδια τα οποία αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στα Βαλκάνια. Για παράδειγμα, η Ελλάδα δεν άσκησε ουσιαστική πολιτική υποβοήθησης της ανάπτυξης των ελληνικών επενδύσεων στα Βαλκάνια, όπως ασκούν όλες οι αναπτυγμένες χώρες για την προώθηση των FDI (βλ. ενότ. 5β). Για να μην αναφερθεί βέβαια το γεγονός ότι δεν έγιναν κάποιες κινήσεις στρατηγικής σημασίας για την υποβοήθηση της ανάπτυξης των οικονομικών σχέσεων. Όσο για την πολιτική επιχορηγήσεων προς τις επενδύσεις που γίνονται στην Αλβανία, μάλλον προβλήματα δημιουργεί.

Η εξωτερική πολιτική που ασκείται από την κυβέρνηση δεν απομόνωσε απλώς τη χώρα από τους γείτονές της, αλλά στη συνέχεια δημιούργησε και μια σειρά από παρενέργειες, εξαιτίας του τρόπου με τον οποίο έγινε αντιληπτή στα χαμηλότερα επίπεδα της διοίκησης (προξενεία όπου οι επιχειρηματίες πρέπει να στηθούν στην ουρά πολλές ώρες για να πάρουν βίζα εισόδου στην Ελλάδα, σκαιώδης συμπεριφορά κάποιων αστυνομικών στα ελληνοαλβανικά σύνορα, κλπ.).

Προφανώς, δε θέλουμε να ενθαρρύνουμε «μεταφορά» της παραγωγής που γίνεται σήμερα στην Ελλάδα εκτός συνόρων²⁰ (π.χ. Αλβανία και Βουλγαρία), σε μια προσπάθεια των επιχειρήσεων να συμπίεσουν το κόστος εργασίας τους. Αυτό μπορεί να λειτουργήσει θετικά για τους συγκεκριμένους επιχειρηματίες, αλλά δεν είναι απαραίτητα θετικό για την ελληνική οικονομία. Εκτός, βέβαια, και αν συνοδευόταν από μια «αναβάθμιση» της παραγωγής, με αντίστοιχες επενδύσεις έντασης τεχνολογίας στην Ελλάδα.

Οι επιπτώσεις της ανάπτυξης οικονομικών σχέσεων από τις ελληνικές επιχειρήσεις στα Βαλκάνια εξαρτώνται από τη μορφή που θα πάρουν αυτές οι σχέσεις:

α) Αναπροσανατολισμός προς νέες αγορές, γιατί τα προϊόντα εκτοπίστηκαν από τις αγορές της Ευρώπης· βραχυπρόθεσμα καθα-

20. Αυτό δεν αποτελεί ένα είδος επαρχιωτισμού, απέναντι σε φαινόμενα που άλλες χώρες τα αντιμετώπισαν ήδη από τη δεκαετία του '50; Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των αναπτυγμένων βιομηχανικά χωρών δημιουργήθηκαν κάτω από τελείως διαφορετικούς όρους. Μολονότι θα πρέπει να είναι σαφές ότι είναι φαινόμενο πρωτόγνωρο σχεδόν για τη χώρα μας, μια και τρεις μόνο πολυεθνικές εταιρείες (Μεταχα, Πετζετάκης και 3E) είχαν έδρα τους την Ελλάδα.

ρο όφελος μηδέν, μακροπρόθεσμα υπονόμηση της ανάπτυξης.

β) Οι επιχειρήσεις που διεισδύουν στα Βαλκάνια μεταφέρουν τις δραστηριότητές τους από την Ελλάδα εκεί ή αποσυνδέουν το τι κάνουν στο Βαλκανικό χώρο από τις επενδύσεις τους στην Ελλάδα: το όφελος είναι περιορισμένο.

γ) Σύνδεση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων που διεισδύουν στα Βαλκάνια με τις δραστηριότητές τους στην Ελλάδα μπορεί να αποφέρει πολύ μεγάλα οφέλη.

Ο ρόλος του ελληνικού κράτους θα πρέπει να εστιασθεί σε δύο βασικά σημεία: Πρώτον, στην πολιτική συνεργασία ανάμεσα σε κράτη (π.χ. βοήθεια, συντονισμός και προώθηση προγραμμάτων για χώρες των Βαλκανίων). Σε μια βαλκανική πολιτική η οποία να φέρνει τη χώρα μας κοντά σε αυτές τις χώρες και όχι να την απομακρύνει από αυτές. Συγκεκριμένα, στην προώθηση και υποστήριξη των καλών διακρατικών σχέσεων, μέσω της διπλωματικής οδού, και στη συνέχιση των ενεργειών για διασυνοριακή συνεργασία, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση κλίματος αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

Δεύτερον, στην ενεργό υποστήριξη των επιχειρήσεων, με τους παγιωμένους τρόπους που χρησιμοποιούν οι αναπτυγμένες χώρες για ενθάρρυνση των FDI σε τρίτες χώρες. Συγκεκριμένα, η ενίσχυση των ελληνικών επενδύσεων στα Βαλκάνια μπορεί και πρέπει να γίνει με έμμεσους τρόπους, όπως: (α) αύξηση του εγγυοδοτικού κεφαλαίου του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων, δημιουργία ειδικών προγραμμάτων του Οργανισμού Προώθησης Εξαγωγών και δημιουργία επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου από Τραπεζικούς Οργανισμούς· (β) άρση όλων των εμποδίων στις συναλλαγές: τελωνειακές διαδικασίες, άδειες διακίνησης στελεχών επιχειρήσεων, απρόσκοπτη μεταβίβαση πληρωμών κλπ. Ίσως θα πρέπει εδώ να σημειωθεί, ότι ένα ουσιαδές στοιχείο αποτελεί και η συμπεριφορά των τελωνειακών υπαλλήλων και των αστυνομικών, που βρίσκονται στα Τελωνεία, προς τους διερχόμενους (ζήτημα που είναι ιδιαίτερα σημαντικό ιδίως στα ελληνοαλβανικά σύνορα)· (γ) εξασφάλιση πληροφόρησης σε ζητήματα αγοράς (σήμερα, ούτε έγκαιρη ούτε έγκυρη είναι)²¹ αυτό προϋπο-

21. Ελληνοβουλγαρική εταιρεία που εδρεύει στη Σόφια, έχοντας πρόθεση να εισάγει χριστουγεννιάτικα έλατα, ήρθε σε επαφή στις αρχές Δεκεμβρίου με τις αρμόδιες υπηρεσίες του Υπ. Γεωργίας, που τη διαβεβαίωσαν ότι η εισαγωγή επιτρέπεται με απόφαση που υπογράφηκε στις 30.11.93. Όταν λίγο αργότερα τα έλατα έφθασαν στον Προμαχώνα, οι ελληνικές τελωνειακές αρχές δεν επέτρεψαν την ει-

θέτει, εκτός των άλλων, στελέχωση των ελληνικών πρεσβειών με κατάλληλο προσωπικό· σήμερα, η δυνατότητά τους να στηρίξουν τις ελληνικές επιχειρήσεις είναι ανύπαρκτη, και (δ) μείωση του κόστους των μεταφορών: βραχυπρόθεσμα μέσω της καλύτερης οργάνωσης και της άρσης των τελωνειακών εμποδίων και μακροπρόθεσμα μέσω βελτίωσης της υποδομής, δημιουργίας κατάλληλων αποθηκευτικών χώρων στα τελωνεία, κλπ.

Η στρατηγική θέση της Ελλάδας αλλάζει, γεγονός που μπορεί να της επιτρέψει να παίξει ένα βαρύνοντα ρόλο. Οι αλλαγές που έχουν σημειωθεί στον πολιτικό χάρτη της Ευρώπης και η συνακόλουθη κατάρρευση του ψυχροπολεμικού κλίματος σε παγκόσμιο επίπεδο, σε συνδυασμό με την αναζήτηση, εκ μέρους των βιομηχανικών χωρών, νέων διεξόδων οικονομικής ανάπτυξης, η αύξηση του ειδικού βάρους της Ε.Ε. που συνεπάγονται οι συνεχείς διευρύνσεις της αλλά και τυχόν αναπροσανατολισμοί της πολιτικής της, με βάση τα νέα δεδομένα, διαγράφουν εντελώς νέους όρους ένταξης της Ελλάδας στο διεθνές οικονομικό και πολιτικό σκηνικό. Συγκεκριμένα:

α) Η Ελλάδα γειτνιάζει γεωγραφικά με τις χώρες της Βαλκανικής, πράγμα το οποίο, σε συνδυασμό με κάποια χαρακτηριστικά πολιτιστικής συγγένειας των χωρών των Βαλκανίων, δημιουργεί για τη χώρα ξεχωριστές προϋποθέσεις οικονομικής σύνδεσής της με τις οικονομίες των παραπάνω χωρών, αλλά και μέσω αυτών με τις υπόλοιπες χώρες της ΚΑΕ. Ήδη διαπιστώνεται μια επέκταση των οικονομικών σχέσεων της Ελλάδας με τις παραπάνω χώρες, η οποία αφορά κυρίως στην ενίσχυση των ελληνικών εξαγωγών καθώς και στη μεταφορά μέρους των παραγωγικών δραστηριοτήτων εντός των συνόρων των γειτονικών χωρών. Πρόκειται για αυθόρμητη αντίδραση των ελλήνων επιχειρηματιών στα νέα δεδομένα η οποία, όπως επισημαίνεται στο άρθρο αυτό, δημιουργεί και ανεπιθύμητες παρενέργειες.

β) Αν οι αλλαγές στα Βαλκάνια και στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης διαγράφουν νέα δεδομένα για την ελληνική οικονομία, όλα δείχνουν ότι η περιοχή της Β. Ελλάδας θα βρεθεί στο κέντρο των νέων εξελίξεων. Χωρίς αμφιβολία, η παρουσία αλλά και οι γενικότερες πρωτοβουλίες των επιχειρηματιών του βορειοελλαδικού χώρου στα Βαλκάνια είναι αναλογικά μεγαλύτερες

σαγωγή τους, γιατί η απόφαση είχε ανακληθεί στις 3.12.93! (*Επιχειρείν*, 1994, τχ. 6, σ. 51).

έναντι του υπόλοιπου ελληνικού χώρου. Η Β. Ελλάδα μετατρέπεται από ακριτική και παραγκωνισμένη περιοχή σε ορμητήριο επιχειρηματικής δράσης προς νέες κατευθύνσεις. Η προοπτική αυτή ανατρέπει τις μέχρι σήμερα ισχύουσες οικονομικές ισορροπίες στο εσωτερικό της χώρας και δημιουργεί προϋποθέσεις μιας πιο αποκεντρωμένης ανάπτυξης.

Οι παραπάνω μεταβολές επιφυλάσσουν και ένα διαφορετικό ρόλο για την πόλη της Θεσσαλονίκης η οποία, κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, μπορεί να μετατραπεί σε ένα σύγχρονο οικονομικό κέντρο. Οι νέες προοπτικές για την πόλη πηγάζουν όχι μόνο από τις πρωτοβουλίες των επιχειρηματιών της Β. Ελλάδας, αλλά και από την ενδεχόμενη χρησιμοποίησή τους από το διεθνές κεφάλαιο, ως σημείο αφετηρίας για «διείσδυση» στα Βαλκάνια. Η τύχη της πόλης, κατά συνέπεια, φαίνεται να συναρτάται με την ικανότητά της να καλύψει το σύνολο των αναγκών μεγάλων επιχειρήσεων, όπως είναι, για παράδειγμα, οι χώροι διοίκησης, τραπεζικές και χρηματιστηριακές υπηρεσίες, οι υπηρεσίες επικοινωνίας, συμβούλων, κλπ.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, η Β. Ελλάδα μπορεί να μετατραπεί σε αξιόλογο κέντρο επιχειρηματικών ευκαιριών. *Βέβαια, αυτό δε γίνεται με ειχολόγια αλλά με συγκεκριμένη στρατηγική*,²² μέτρα πολιτικής, έργα-δράσεις. Χρειάζονται βασικά έργα φυσικής υποδομής (δρόμοι, δίκτυα μεταφορών, επικοινωνιών, κλπ.), αλλά και πιο σύγχρονα έργα, όπως Διασυνοριακά, Διαμετακομιστικά Κέντρα²³ και, βέβαια, δημιουργία άυλης υποδομής.

22. Η αναγκαιότητα του προγραμματισμού της ανάπτυξης αποτελεί κοινό τόπο για μεγάλη μερίδα των εκπροσώπων του επιχειρηματικού κόσμου. Ίσως είναι χαρακτηριστικό να αναφερθεί η άποψη της Χρ. Σακελλαρίδη (Προέδρου του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων - *Hellenews* και *Εξπρές*, 1995): «το πιο σημαντικό, αν και λιγότερο ορατό στοιχείο αυτής της νέας φάσης, στην οποία έχει περάσει η ελληνική οικονομική παρουσία και συνεργασία στην περιοχή, είναι η επιτακτική ανάγκη στρατηγικού σχεδιασμού. Και αυτό ισχύει τόσο για το κράτος όσο και για τις επιχειρήσεις. Το θέμα αυτό προσλαμβάνει ακόμη μεγαλύτερη σημασία, γιατί το πέρασμα σε αυτή τη νέα φάση πραγματοποιείται σε συνθήκες εντεινόμενου διεθνούς ανταγωνισμού, καθώς η περίοδος της διατακτικότητας, ακόμη και για τις μεγάλες ή πολύ μεγάλες εταιρείες που χρειάζονται μεγαλύτερο χρόνο και περισσότερη σιγουριά για να μπουν σε μια νέα αγορά, τερματίζεται».

23. Για παράδειγμα, η δημιουργία ενός τέτοιου κέντρου στον Προμαχώνα του νομού Σερρών θα λύσει σημαντικά ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στη Βουλγαρία, εξαιτίας της έλλειψης αποθηκευτικών χώρων και, κυρίως, της έλλειψης ασφάλειας των προϊόντων που αποθηκεύονται εκεί (Λαμπριανίδης, 1995β).

γ) Η Ελλάδα είναι πλήρες μέλος της Ε.Ε., και αυτό συνεπάγεται ότι οι προοπτικές που ανοίγονται για τη χώρα εξαρτώνται όχι μόνο από τη γεωγραφική θέση της ως προς τις χώρες της ΚΑΕ, αλλά και από την πολιτική της ίδιας της Ε.Ε. ως προς τις χώρες αυτές. Η πολιτική της Ε.Ε. έναντι των χωρών της ΚΑΕ θα πρέπει να αντιμετωπιστεί από την Ελλάδα ως εξωγενής, μεταβλητή, με μικρά περιθώρια τροποποίησής της, με την έννοια ότι θα διαμορφωθεί κάτω από την επίδραση των περισσότερο αναπτυγμένων μελών της. Είναι απαραίτητο, επομένως, η χώρα να διαβλέπει τις τάσεις που διαγράφονται στο εσωτερικό της Ε.Ε., αναφορικά με την προοπτική των Ανατολικών χωρών, και να διαμορφώσει αγάλογα το δικό της πλαίσιο δράσης.

Η άρση, έστω και με βραδείς ρυθμούς, του δυϊσμού Ανατολής-Δύσης που χαρακτήρισε τη μεταπολεμική Ευρώπη, δημιουργεί νέες προκλήσεις για περαιτέρω διευρύνσεις της Ε.Ε., χωρίς να έχει ολοκληρωθεί ακόμη η διαδικασία αφομοίωσης των ήδη ενταγμένων οικονομιών σε ένα, έστω και κατά προσέγγιση, συνεκτικό σύνολο· παρά τις σημαντικές αλλαγές από την Ενιαία Πράξη, το 1986 και μεταγενέστερα, που έδωσαν μια σημαντική ώθηση στις διαδικασίες Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης και «εμβάθυνσης» της Ε.Ε., με παράλληλη ενίσχυση των Διαρθρωτικών πολιτικών της. Όμως, η δημιουργία της Ενιαίας Αγοράς διέψευσε με τον πλέον κατηγορηματικό τρόπο τις αισιόδοξες προβλέψεις της έκθεσης Cecchini, σχετικά με τη δημιουργία εκατομμυρίων νέων θέσεων εργασίας και ταχέων ρυθμών ανάπτυξης για όλα τα κράτη μέλη της Ε.Ε. Τα οφέλη, προς το παρόν, παρουσιάστηκαν σημαντικά μειωμένα για το σύνολο της Ε.Ε., ενώ, επιπρόσθετα, η χωρική κατανομή τους δε φαίνεται να ευνόησε ιδιαίτερα τις περιοχές της περιφέρειας της Ε.Ε.

Φαίνεται, συνεπώς, εύλογος ο ισχυρισμός ότι, με την παρούσα συγκυρία, μια διεύρυνση της Ε.Ε. προς Ανατολάς θα αδυνατίζε περαιτέρω το συνεκτικό ιστό μεταξύ των κρατών-μελών, εις βάρος τόσο της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης όσο και των ασθενέστερων οικονομιών, όπως η ελληνική. Και αυτό διότι μια διεύρυνση προς Ανατολάς είναι περίπου βέβαιο ότι θα συνδυαστεί και με μια αντίστοιχη μεταβολή της ροής των Διαρθρωτικών πόρων προς τα υποψήφια νέα κράτη μέλη (Σλοβενία, Πολωνία, Ουγγαρία, Τσεχία, Λιθουανία, κλπ.). Πέραν όμως αυτών των πιθανών επιπτώσεων, οι μεταβολές στις χώρες αυτές και η προσέγγισή τους με την Ε.Ε. δημιουργεί και ουσιαστικές ευκαιρίες οικονομικών και εμπορικών

συνεργασιών και ανοίγει νέες προοπτικές για την ελληνική βιομηχανία.

Η μεγιστοποίηση των ωφελειών για την ελληνική οικονομία, που προκύπτουν από τις νέες ευκαιρίες, καθώς και η ελαχιστοποίηση των αρνητικών επιπτώσεων, δεν πρέπει να αφήνονται στα αντανακλαστικά μεμονωμένων επιχειρηματιών με βραχυχρόνιους προσανατολισμούς. Απαιτείται διεξοδική εξέταση όλων των δυνατών μορφών σύνδεσης της ελληνικής οικονομίας με τις εν λόγω χώρες, η οποία θα λαμβάνει υπόψη τόσο τη θέση της χώρας μας στο Διεθνή Καταμερισμό Εργασίας και των ανακατατάξεων που υφίσταται όσο και την αντίστοιχη θέση που πρόκειται να καταλάβουν οι πρώην σοσιαλιστικές οικονομίες συνολικά, αλλά και η κάθε μια ειδικά.

Στο επίπεδο των επιχειρήσεων, όπως επισημαίνει ο Χασσίδ (1995), οι προσαρμογές οι οποίες πρέπει να γίνουν για να εξαλειφθούν τα όποια ασθενή σημεία της ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στα Βαλκάνια είναι δύσκολες, μια που σε τελευταία ανάλυση αφορούν προσαρμογές στη συνολική οργάνωση των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, αλλά και στη χώρα όπου έχουν επεκταθεί. Γιατί στις περισσότερες περιπτώσεις, «το πρόβλημα ξεκινάει στην Ελλάδα» και αφορά σε θέματα νοοτροπίας, επιχειρηματικής «κουλτούρας», τρόπου αντιμετώπισης κάθε νέας κατάστασης, εκπαίδευσης στην τεχνική μακροχρόνιου σχεδιασμού και στρατηγικής, προσανατολισμένης στη μακροχρόνια απόδοση των επενδύτων – αντί του γρήγορου κέρδους.

Κλείνοντας, θα πρέπει να επισημανθεί ότι οι ανακατατάξεις στα Βαλκάνια δεν πρέπει να στρέψουν την προσοχή μας αποκλειστικά στην προσπάθεια συμμετοχής στη «μοιρασιά» των αγορών τους. Δε θα πρέπει να λησμονηθεί ότι, εκτός από τη δυνατότητα επέκτασης στις νέες αυτές αγορές, υπάρχει και η δυνατότητα εμβάθυνσης στις υπάρχουσες, μέσω της έμφασης στην ποιότητα, της παραγωγής νέων/διαφοροποιημένων προϊόντων και της χρήσης νέων τεχνολογιών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ΒΑΪΟΥ, ΝΤ. - ΛΑΜΠΡΙΑΝΙΔΗΣ, Λ - ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΛΗΣ, Κ. - ΧΡΟΝΑΚΗ, Ζ. (1993), «Υπερογολαβίες βιομηχανικής παραγωγής και οι επιπτώσεις τους στην ανάπτυξη της πόλης», *Το Βήμα των Κοινωνικών Επιστημών*, τχ. 11, σ. 73-103.
- ΒΑΑΝΤΕΝ, Σ. (1988), *Το εμπόριο της Ελλάδας με τις ανατολικές χώρες και η ένταξη στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες, 1981-1985*, Ίδρυμα Μεσογειακών Μελετών, Αθήνα.
- ΒΑΑΝΤΕΝ, Σ. (1993), «Οι Βαλκανικές χώρες στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας», Εισήγηση στο συνέδριο *The European Community and the Balkans*, ΕΚΕΜ, Αθήνα.
- BELUSSI, F. (1989), «Market restructuring with the aid of new information technology», Conference on *The future of European clothing and footwear industries*, EEC, Ireland, 8-10 June.
- BEST, M.H. (1990), *The New Competition*, Cambridge Massachusetts, Harvard UP.
- BGLOT, TH. - WERGEL, D. (1991), «Programs in industrial countries to promote foreign direct investment in developing countries», *World Bank Technical Paper 155*.
- ΒΛΑΧΟΣ, Δ. (1994), «Οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις χώρες της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης και της πρώην ΕΣΣΔ», *Το Βήμα των Κοινωνικών Επιστημών*, Δ', τχ. 15, σ. 177-212.
- CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH (1990), *Monitoring European Integration. The impact of Eastern Europe. A CEPR Annual Report*, CEPR, Λονδίνο.
- ΧΡΟΝΑΚΙ, Ζ. - HADJIMICHALIS, C - LABRIANIDIS, L. - VAIΟΥ, D. (1993), «Diffused industrialisation in Thessaloniki. From expansion to crisis», *International Journal of Urban and Regional Research*, 17 (2), σ. 178-194.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1992), *Socio-economic situation and development of the regions in the neighbouring countries of the Community in Central and Eastern Europe*, EEC, Βρυξέλλες-Λουξεμβούργο.
- DUNNING, J.H. (1994), «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment», *Transnational Corporations*, 3 (1), σ. 23-51.
- EASSON, A.J. (1992), «Tax incentives for foreign direct investment in developing countries», *Australian Tax Forum*, 9 (4), σ. 387-439.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1994), *The Bulgaria, Albania: Country Profile 1992-93*.
- EΚΕΜ (1994), *Εξαμηνιαία έκθεση για τα Βαλκάνια*, 4 Δεκεμβρίου.
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ (1993), *Βαλκάνια και Ελλάδα: Οικονομικές προοπτικές*, Αθήνα.
- ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟ (1991), *Οι συνέπειες του 1992 και της συνα-*

- φούς νομοθεσίας για τις λιγότερο ευνοημένες περιφέρειες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, ΕΟΚ, Βρυξέλλες-Λουξεμβούργο.
- EUROSTAT (1992), *Country reports: 1991 Central and Eastern Europe 1991*, EEC, Βρυξέλλες-Λουξεμβούργο.
- FROBEL, F. - HEINRICHS, J. - KREYE, O. (1980), *The new international division of labour*, Cambridge UP, Καίμπριτζ.
- JEFFRIES, I. (1993), *Socialist economies and the transition to the market*, Routledge, Λονδίνο-Νέα Υόρκη.
- JOHNSON, S. - USTENKO, O. (1993), «Corporate control of enterprises before privatization: the effects of spontaneous privatization», στο H. Siebert (επιμ.), *Overcoming the transformation crisis: lessons for the successor states of the Soviet Union*, Institut fur Weltwirtschaft an der Universitat Kiel, Symposio and Conference Proceedings, Tübingen: Mohr., σ. 83-106.
- ΙΩΑΚΕΙΜΟΓΛΟΥ, Η. (1994), «Ο πόλεμος συνεχίζεται: Η συγκυρία μετά τις εκλογές της 10ης Οκτωβρίου 1993», *Θέσεις*, τχ. 46, σ. 17-31· τχ. 47, σ. 73-91· τχ. 49, σ. 47-58.
- ΙΩΑΚΕΙΜΟΓΛΟΥ, Η. - ΜΗΛΙΟΣ, Γ. (1989), «Η κρίση του ελληνικού καπιταλισμού στα τέλη της δεκαετίας του '80», *Θέσεις*, τχ. 28., σ. 29-51.
- ΙΩΑΚΕΙΜΟΓΛΟΥ, Η. - ΜΗΛΙΟΣ, Γ. (1992), «Εντάσσεται η Ελλάδα στη διεθνή αγορά ως χώρα έντασης εργασίας», *Θέσεις*, τχ. 39, σ. 97-107.
- ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ, Γ. - ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ, Λ., *Προβληματικότητα και προσαρμογή του ελληνικού βιομηχανικού συστήματος στις συνθήκες του νέου ανταγωνισμού*, (αδημοσίευτο).
- ΛΑΜΠΡΙΑΝΙΔΗΣ, Λ. (1992), *Η γεωγραφική διάσταση των υπεργολαβικών σχέσεων παραγωγής στη βιομηχανία*, Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη.
- LABRIANIDIS, L. (1995α), «Flexibility in production through subcontracting: the case of poultry meat industry in Greece», *Environment and Planning A*, 27, σ. 193-209.
- ΛΑΜΠΡΙΑΝΙΔΗΣ, Λ. (1995β), «Πρόταση για την ίδρυση Διασυνοριακού Διαμετακομιστικού Κέντρου στο νομό Σερρών», *Οικονομικός Ταχυδρόμος*, 26 Ιανουαρίου.
- ΛΩΛΟΣ, Σ. - ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ, Λ. (1993), *Η ελληνική βιομηχανία στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα*, Ακαδημία Αθηνών, Αθήνα.
- NIELSEN, L.D. (1991), «Flexibility, gender and labour markets, some examples from Denmark», *International Journal of Urban and Regional Research*, 15 (1), σ. 42-54.
- OECD, (1993), *Foreign direct investment in selected Central and Eastern European countries and new independent states. Policies and trends in fourteen economies in transition*, OECD Working Papers, No 11.
- OECD, (1994), *Foreign direct investment relations between the OECD and the dynamic Asian economies*, OECD.
- OZAWA, T. (1992), «Foreign direct investment and economic development», *Transnational Corporations*, 1 (1), σ. 27-54.

- ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ, Α. - ΒΑΣΕΝΧΟΒΕΝ, Α. - ΛΩΛΟΣ, Σ. - ΝΟΤΑΡΑΣ, Γ. - ΣΙΝΑΝΟΓΛΟΥ, Β. - ΖΟΝΖΗΛΟΣ, Ν. - ΛΑΜΠΡΙΑΝΙΔΗΣ, Α. (1994), *Η ανάπτυξη της Θράκης*, Ακαδημία Αθηνών, Αθήνα.
- RONDINELLI, D. (επιμ.) (1994), *Privatization and economic reform in Central Europe: the changing business climate*, Quorum Books, Westport, Κοννέκτικατ-Λονδίνο.
- ΤΟΜΠΑΛΙΔΗΣ, ΧΡ. (1995), *Μελέτη προσδιορισμού του μεγέθους αποβιομηχανοποίησης του κλάδου ετοιμών ενδυμάτων στο νομό Δράμας*, (πολυγραφημένο), Δράμα.
- ΥΠΕΘΟ, *Ιδιωτικές επενδύσεις*.
- VIENNA INSTITUTE FOR COMPARATIVE ECONOMIC STUDIES (1986), *Comecon Foreign trade data*, Βιέννη.
- WALLDEN, S. (1992), *Greece in the changing Balkans. The impact of changes in Albania, Bulgaria and Former Yugoslavia on Greece and its regions*, 3 τόμοι (πολυγραφημένο).
- WELFENS, P.J.J. (1993), «The growth of the private sector: privatization and foreign direct investment in Eastern Europe», στο H. Siebert (επιμ.), *ό.π.*, σ. 119-170.
- WELLS, L.T. - WINT, A.G. (1991), «The public - private choice: the case of marketing a country to investors», *World Development*, 19 (7), σ. 749-761.
- ΧΑΣΣΙΔ, Ι. (1995), «Αν θέλετε να επενδύσετε στα Βαλκάνια», *Οικονομικός Ταχυδρόμος*, 15.6. και 8.7.

Αφιερώματα περιοδικών *Ναυτεμπορική*, *ΕΞΠΡΕΣ*, *ΕΠΙΛΟΓΗ*.

Ετήσια έκδοση της *HELLENEWS* και *Εξπρές* 1995, «Οικονομία 95».